

# **С Т Е Н О Г Р А М М А**

## **заседания "круглого стола" на тему "Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования"**

**25 апреля 2023 года**

ТМ

### **А.Д. АРТАМОНОВ**

Уважаемые коллеги, всем добрый день! Рад всех приветствовать. С нами в режиме видео-конференц-связи представители города Санкт-Петербурга, Ростовской области, Мурманской области, Республики Тыва.

Сегодня мы обсуждаем важную и многогранную тему, которая затрагивает интересы всех граждан нашей большой страны, так как связана с вопросами обеспечения их жильем (это самый главный вопрос для каждого человека) и с улучшением жилищных условий, в том числе путем создания возможностей для приобретения и строительства жилья с использованием одного из самых востребованных механизмов – механизма ипотечного кредитования жилищного строительства.

Наш президент Владимир Владимирович Путин во время выступления на совещании по экономическим вопросам 11 апреля отметил, что на рынке недвижимости наметились дисбалансы и затоваривание. И это на самом деле есть. Глава государства поручил Правительству Российской Федерации и Банку России проработать дополнительные меры поддержки рынка жилой недвижимости.

Совет Федерации как палата регионов активно отстаивает интересы субъектов Российской Федерации, их развитие, тем самым работая на общую цель – обеспечение благополучия наших граждан, и не может оставаться в стороне от сформулированных президентом задач. На заседании "круглого стола" мы обменяемся мнениями, каким образом решить эти задачи.

В прошлом году решение задач федерального проекта "Ипотека" национального проекта "Жилье и городская среда" потребовало комплексного подхода Правительства Российской Федерации и Банка России. Цель федерального проекта по объему представленных ипотечных жилищных кредитов была перевыполнена даже на 20 процентов и общая сумма предоставленных кредитов составила 4,8 трлн рублей, это колоссальная сумма. Однако в сравнении с 2021 годом общий объем выданных ипотечных кредитов сократился на 15 процентов. В то же время объем кредитов, предоставленных на покупку нового жилья, составляет более 2 трлн рублей, и вот здесь как раз есть увеличение примерно на 10 процентов.

Региональная структура рынка ипотечного кредитования за прошлый год практически не изменилась: лидеры, как всегда, Москва и Московская область. Этот вопрос, конечно, в профессиональной среде обсуждается, в том числе теми специалистами, которые занимаются вопросами демографии. И вряд ли мы можем считать такую ситуацию правильной, однако она есть такая, какая есть. Топ-10 регионов традиционных лидеров ипотечного кредитования формируют 50 процентов объемов совокупной выдачи ипотеки.

Тема нашего "круглого стола" напрямую связана с итогами реализации программ государственной поддержки ипотечного

жилищного кредитования, реализуемых в настоящее время мер государственной поддержки, то есть что мы на сегодняшний день имеем. Эти меры представляют собой жилищные кредиты, основанные на принципе субсидирования со стороны государства процентной ставки, и показывают высокую востребованность. Выдача ипотеки по таким программам составила 46 процентов в общем объеме выдачи ипотечных кредитов за 2022 год, было выдано 2,2 триллиона. В прошлом году программы поддержки ипотечного жилищного кредитования оперативно донастраивались в зависимости от развития ситуации на рынке. В федеральном бюджете на 2023–2025 годы на реализацию мер государственной поддержки ипотечного жилищного кредитования предусмотрено почти 602 млрд рублей. Важно эффективно расходовать эти средства.

Мы считаем, что по льготной программе необходимо рассмотреть возможности переориентирования на регионы с целью закрепления населения и привлечения на постоянное место жительства новых жителей.

сб

У нас есть регионы, которые несут в последнее время существенные потери населения, чего нельзя допускать. И в этих регионах традиционно базируются предприятия важнейших отраслей, которые требуют рабочих рук и квалифицированных грамотных людей. Нам надо высвободить часть средств из регионов, где квадратный метр дорогой и требуются большие средства на компенсацию. И за эти же самые деньги можно гораздо больше этих самых квадратных метров компенсировать при их приобретении.

И, конечно же, важно направить эти средства в те регионы, где непосредственно производятся основные средства производства и важная продукция, где формируется добавленная стоимость.

Безусловно, важно чтобы максимальное количество семей в субъектах могли воспользоваться этими программами.

Мы сегодня попросим представителей Министерства финансов (у нас Яковлев Алексей Вячеславович, по-моему, готовится), Счетную палату (Наталья Александровна) подробнее рассказать о результатах реализации льготных программ.

По данным Росстата, в 2022 году в России построено 102,7 млн кв. метров, из которых почти 30 процентов пришлось на Москву, Московскую область и Краснодарский край.

Вообще нам надо бы привыкать уже к другой отчетности, нам нужно не квадратные метры считать, нам нужно считать количество людей, которые все еще остаются нуждающимися в улучшении жилищных условий. Никита Евгеньевич, тогда у нас совсем по-другому все встанет на свои места, как в абсолютном большинстве стран, кстати говоря, происходит.

По данным Министерства строительства России, более чем в половине городов страны практически не строится новое жилье. Более чем в половине городов. Это 600 городов из 1117.

Очень остро стоит вопрос строительства новых объектов в регионах, испытывающих дефицит нового жилья.

И второй важный аспект дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования в регионах связан с ипотечным кредитованием жилья на вторичном рынке.

За 2022 год в России более половины, это 57,2 млн кв. метров или 56 процентов жилья, было построено самими гражданами в рамках индивидуального жилищного строительства. При этом с использованием ипотеки было построено всего порядка 10 процентов домов. Мы с вами прекрасно понимаем почему. Два

года подряд шла активная регистрация жилых домов в связи с принятым решением по догазификации.

Разработка специальных программ кредитования строительства индивидуальных жилых домов также остро стоит на повестке дня. Однако необходимо не только повышать доступность кредитования, снижать стоимость ипотечных кредитов, но и улучшать качество таких кредитов, думая о финансовой устойчивости банковской системы.

Банк России предлагает ограничить рискованные практики ипотечного кредитования, предполагающие завышение стоимости жилья на первичном рынке. И надо сказать, что здесь качество этого кредитования начинает в последнее время (мы видим) несколько снижаться, хотя все предыдущие годы это были очень надежные заемщики, и никаких проблем не было.

Меры, предпринимаемые Банком России, направлены на ограничение рисков заемщиков, граждан, банков. И целью является сокращение рисков развития ценового пузыря на рынке недвижимости. Многие страны это проходили.

Подробностями с нами поделится представитель Банка России Румянцев Евгений Леонидович.

Я предлагаю сейчас приступить к обсуждению вопросов, которые мы вынесли в повестку дня.

Первому предоставляю слово как раз Румянцеву Евгению Леонидовичу, заместителю директора Департамента финансовой стабильности Банка России. Пожалуйста.

### **Е.Л. РУМЯНЦЕВ**

Добрый день, уважаемые сенаторы! Добрый день, участники "круглого стола"!

Представляться не буду. Анатолий Дмитриевич меня уже представил. Спасибо.

Я расскажу о том, как мы смотрим на дисбалансы на рынке недвижимости.

Попрошу включить презентацию.

св

Начну я с предложения. Думаю, Никита Евгеньевич может меня поправить, если я что-то не так скажу.

Что мы видим? Количество объектов, которые выводятся на продажу, растет. Действительно в конце прошлого года был запуск большого количества объектов, и в начале этого года большое количество объектов выведено на продажу. Но то количество объектов, которое вводится, спрос их не успевал переваривать. Как следствие, происходило, если цитировать Анатолия Дмитриевича, затоваривание. Мы говорим, что доля непроданных квартир увеличивается. Это данные за январь – февраль. Но в марте, правда, стоит отметить, ипотека уже лучше намного себя чувствовала, чем в январе – феврале, темпы довольно высокие за март. В апреле еще смотрим. Так что здесь ситуации мы, наверное, не видим какой-то критической, есть за чем наблюдать. Но судя по тому, как ипотека развивается, как она растет, пока сейчас проблем особых не видим.

Как следствие того, что было выведено большое количество объектов, произошел разрыв между спросом на проектное финансирование и наполнение эскроу-счетов. У нас сейчас здесь снизилось покрытие проектного финансирования эскроу-счетами, но опять же: надо понимать, что здесь большое количество новых объектов запущено было, нужно дать время, подождать, пока эти проекты будут распроданы.

Теперь что касается граждан. Обращу внимания на такой индикатор, который мы считаем в Центральном банке, – доступность жилой недвижимости в ипотеку. Он считается очень просто, его экономический смысл понятен. Это количество квадратных метров, которые человек может купить в ипотеку на среднюю заработную плату. Что мы видим из этого графика? Что до 2020 года у нас доступность недвижимости для людей росла, а с 2020 года, когда мы начали использовать государственные программы широкого действия, она перестала расти, и даже в 2022–2023 году немножко снизилась. Почему это важно? Потому что (на следующем графике вы можете посмотреть) экономические реалии таковы, что доступность недвижимости определяет спрос на ипотеку. Соответственно, если доступность недвижимости снижается, то невозможно выдать большое количество ипотек.

Дальше я расскажу, почему доступность у нас не росла с 2020 года. Вот на этом графике можно посмотреть динамику цен на первичном рынке и динамику доходов населения. Видно, что цены росли с опережением. Если посмотреть данные Росстата, то цены на первичном рынке с 2020 года выросли на 70 процентов. Конечно, роста доходов такого у нас не было.

Если посмотреть на ситуацию в регионах, то ситуация может быть еще хуже. В целом по Российской Федерации у нас между ценами первичного рынка и вторичного рынка разница составляет уже 30 процентов, хотя всю жизнь она составляла около 10 процентов. Я чуть позже расскажу, какие риски это несет.

Если посмотреть на отдельные регионы, например, Московскую область, такой антилидер, скажем, 55 процентов разница в ценах между первичным и вторичным рынками. На графике мы еще отметили отдельные области – Оренбургская

область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, где довольно большой разрыв цен между первичной и вторичной жилой недвижимостью.

Свою лепту внесло в этот разрыв цен и то, что застройщики в дополнение к льготным государственным программам стали накручивать сверху от себя льготную ипотеку. В двух словах, как это выглядит. Вот все могут сегодня зайти на сайт застройщика, открыть, посмотреть. На один и тот же объект вы увидите, возможно, до пять разных цен. Возникает вопрос: у нас что, один объект стоит пять разных цен? На наш взгляд, нет. Когда начали разбираться, оказалось, что застройщики завышают стоимость недвижимости, за счет этого снижается ставка по ипотеке, разница вот этого завышения идет банку как упущенные процентные доходы. Как следствие, стоимость недвижимости может завышаться до 30 процентов. Сегодня заходил на сайт, смотрел: эти 30 процентов до сих пор еще на сайте висят, то есть можно это все посмотреть, пожалуйста, открывайте, смотрите.

Какие последствия, в первую очередь для заемщика? Мы, конечно, в первую очередь должны заботиться, как Центральный банк, о банках, но здесь мы видим большие риски для заемщиков. Потому что человек купил квартиру по завышенной цене. Если он захочет эту квартиру поменять, ему нужно будет продать ее на вторичном рынке. По этой стоимости приобретения, по завышенной стоимости, он не сможет ее продать. А не дай бог, у человека случатся непредвиденные обстоятельства и он не сможет обслуживать кредит, это значит дефолт, это значит продажа квартиры, а стоимости квартиры не хватит на покрытие кредита. Соответственно, человек попадает в трудную жизненную ситуацию с



перспективами банкротства. Для банков здесь тоже не все радужно в этой схеме.

аг

Банки получают единовременную комиссию от застройщика, но в расчете на то, что кредит будет погашен в течение шести-семи лет. Вы сами можете догадаться, что ипотека, которая выдана по околонулевой ставке, в течение шести-семи лет не будет гаситься, как обычная ипотека.

Для бюджета я не буду говорить о рисках. Я думаю, Алексей сам расскажет, если захочет.

Про финансовую систему в целом, что мы видим. Из-за того что у нас целый букет цен на одно и то же жилье, у нас возникла нерыночное ценообразование. Оно непрозрачное.

По статистике, которую Анатолий Дмитриевич озвучил, нужно понимать, что на первичном рынке объем выдач, который мы видим, тоже слегка завышен ровно на ту стоимость, на которую завышены квартиры на первичном рынке.

Ну и для заемщика, и банков, конечно, есть риски того, что кредит не полностью покрыт рыночной стоимостью недвижимости, потому что рыночная стоимость жилья реальная ниже.

Ну, как следствие, мы стали с этим бороться. Мы уже подготовили нормативный акт. Он утвержден Минюстом. Такие практики от застройщиков мы будем пресекать. Определенный зазор мы даем возможности снижать ставку.

Опять же, если банки готовы сами снижать ставку по ипотечному кредиту, готовы поделить маржой, мы не возражаем. Мы не против снижения ставок. Мы за то, чтобы это все было прозрачно, чтобы заемщик понимал, где он переплачивает и за

какую стоимость он сможет квартиру продать. Если застройщик хочет сам дать реальную скидку, пусть делает дисконт тогда к цене.

Дальше. Из-за того, что у нас возникла эта разница между первичным и вторичным рынком, мы видим опасение по качеству вновь приходящих заемщиков.

Анатолий Дмитриевич уже отметил про ухудшение стандартов кредитования. Мы тоже это видим.

Показатель долговой нагрузки, то есть количество платежей, которые люди платят на обслуживание всех кредитов, постепенно растет и у ипотечных заемщиков.

По потребительским кредитам мы ограничиваем этот показатель. У нас есть инструмент в распоряжении.

По ипотеке у нас такого инструмента в руках нет. Мы действуем через повышенные требования капитала банков.

Можно отметить, что в 2017 году у нас золотым, скажем так, стандартом по ипотеке был первоначальный взнос 20–30 процентов. Половина первичного рынка предоставлялась с первоначальным взносом в 20–30 процентов.

Прошло пять лет. У нас уже 70 процентов первичного рынка предоставляется с первоначальным взносом 10–20 процентов. Спрашивается, где еще 10 процентных пунктов мы потеряли?

Это все ослабление стандартов. Это в том числе за счет маркетинговых акций, которые застройщики предлагают. По сути, это просто снижение порога входа заемщиков на рынок. Как следствие, качество кредитного портфеля будет от этого страдать. Удивляться здесь не приходится.

Что мы предпринимаем? Мы повышаем требования к капиталу банков, просим банки запасать больше капитала по таким кредитам. Решение было принято у нас еще в начале весны. С 1 мая

оно вступит в действие. По кредитам с низким первоначальным взносом банки будут запасать больше капитала.

Ну а дальше мы будем смотреть, как будут развиваться дисбалансы. Если они будут ухудшаться, будем принимать меры. Если ситуация будет улучшаться, может быть, будем корректироваться тогда в сторону послаблений.

Ну и по поводу госпрограмм. Наверное, скажу только коротко, что мы всегда выступали за их адресность. На наш взгляд, надо помогать тем людям, которые действительно нуждаются в улучшении жилищных условий, а не помогать людям покупать по третьей, четвертой квартире.

Спасибо.

### **А.Д. АРТАМОНОВ**

Последнее совершенно справедливо. Действительно, это, кстати говоря, относится и к обманутым дольщикам.

Я всегда говорил: если человек, нуждающийся в улучшении жилищных условий, покупает одну квартиру, и действительно он нуждающийся, он — обманутый дольщик. Если человек покупает три, четыре квартиры, он — никакой не обманутый дольщик.

Предприниматель едет в Москву на оптовый склад, покупает себе колбасу, другие продукты питания, привозит к себе в регион, хочет их продать. Не продал, они испортились — это его риск.

Точно так же и здесь риск. Какой он обманутый дольщик?

Поэтому то, что касается последнего Вашего замечания, абсолютно справедливое.

Какая поддержка здесь должна быть? Никакой. И банки должны смотреть, и власти должны смотреть тоже по качеству этих заемщиков. Они ни в коем случае не должны получать поддержку на ипотечное кредитование.

Слово предоставляется Никите Евгеньевичу Стасишину, заместителю Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

### **Н.Е. СТАСИШИН**

Большое спасибо, Анатолий Дмитриевич.

Добрый день, коллеги! Давайте я по порядку начну. Наверное, про то, в скольких городах строится, в скольких городах не строится.

До 2020 года не строилось еще в большем количестве городов и никогда бы не началось строительство, если бы не были запущены меры поддержки по субсидированию ипотеки.

тм

Потому что доступность жилья считается не через стоимость квадратного метра, а через механизм улучшения жилищных условий. И если посмотреть формулу доступности, то в знаменателе доходы населения. Ну вот, если уж так совсем по-серьезному говорить.

Теперь что касается объемов. Я бы не говорил... да 102,7 млн кв. метров введено, да из них 57,5 млн кв. метров – это ИЖС и 45,6 – это МКД. Я думаю, что в этом году по МКД мы выйдем на 50 млн кв. метров и у нас не было никогда такого ввода многоквартирного жилья. С учетом того, что цикл стройки сегодня два – три (а был три – четыре года), соответственно, все, что мы заложили в сложном пандемийном 2020 году... А перед этим у нас была, на мой взгляд, самая серьезная реформа – изменение привлечения средств граждан (закон № 214), когда мы перешли на эскроу счета, перешли без сучка и задоринки. И кто с кем только не обсуждал: что произойдет, какое снижение произойдет, какое удорожание произойдет. Но благодаря мерам поддержки, по которым принимал решение президент, и в части ипотеки, и в части субсидирования кредитов, взятых застройщиком (сначала

низкомаржинальным), а когда ставка в 2022 году была 20 и потихонечку снижалась, мы субсидировали до ключевой. Вот спасибо большое, Алексей Вячеславович знает, мы много потратили денег, но потратили их за три месяца и дали возможность банкам не повысить ставки. Потому что в большинстве своем ставка была КС+ по проектному финансированию, то есть в моменте ставка уехала с 3–5 процентов до 24, но ни одного снижения и просрочки не было.

Что касается заделов. У нас сегодня в разрешениях на строительство порядка 156 млн кв. метров получено. У нас сегодня градпотенциал с учетом комплексного развития территорий и того, о чем говорят регионы, и это в первую очередь те территории, которые просто за бюджет не расселить, и не хватит ни у кого – ни у Федерации, ни у региона, ни у муниципалитета – денег, по сути, это та же реновация, изменение облика внутри городов тех территорий, которые, мягко говоря, являются депрессивными. Мы не должны забывать, что в структуре цены квадратного метра есть себестоимость строительства, а есть инвестиционная себестоимость строительства, которая включает ровно эти все текущие затраты, которые идут на выкуп земли, которые идут на создание нового комфортного жилья, территорий, и так далее, и так далее. Вот этого бы ничего не было, если бы у нас не работали меры поддержки.

Да цена увеличилась. Объем метров стройки увеличился. Земельный банк у компаний увеличился. Если посмотреть и сравнивать с 2020 годом, и смотреть увеличение стоимости жилья на 70 процентов, как Евгений Леонидович сказал, да, но это эффект низкой базы. Надо посмотреть, что было за 10 лет до, и что цена не росла, мягко говоря, даже не догоняла инфляцию. И ровно поэтому у нас не модернизировались производства, у нас не вводились новые технологии, у нас не создавалась комфортная среда, у нас не

проектировалось больше общественных пространств. Я имею в виду внутри освоения территорий. У нас раньше застройщики конкурировали между собой ценой квадратного метра, а сегодня застройщики между собой конкурируют качеством проектов. А качество проекта влечет за собой инвестиционные затраты. И никуда их не деть, кроме как в стоимость квадратного метра.

Теперь что касается сегодняшней ситуации. Я бы не называл это затоваренностью, все-таки из 100 млн кв. метров, которые строятся, по данным ЕИСЖС, продано сегодня порядка 30 млн кв. метров, еще порядка, наверное, стольких же миллионов квадратных метров открыты продажи, и это то, на что выдано проектное финансирование.

Ну вот, Алексей Ниденс, такие же цифры?

**А.В. НИДЕНС**

Да, верно.

**Н.Е. СТАСИШИН**

И по остатку еще не открыты продажи. То есть еще пока это очереди, по которым проектное финансирование не привлечено.

Если в 2020–2021 годах, особенно в 2021 и в 2022, эффективная ставка по проектному финансированию была в районе даже где-то 1–3 процентов... то есть у нас есть базовая ставка, и при наполнении эскроу цена проектного финансирования снижается.

бс

Соответственно модель проектного финансирования в банках у застройщиков построена следующим образом, что есть ковенанты, не соблюдение которых приводит к пересмотру условий кредитного договора. Пересмотр условий кредитного договора напрямую зависит от скорости продаж квартир и наполнения эскроу. Если в течение 2021–2022 годов наполнение эскроу превышало 70 процентов на

момента реализации проекта и иногда доходило и до 120 перепокрытий, еще что-то, там, конечно, ставка для застройщиков была 1 процента, 05 процента. Здесь есть застройщики, которые могут сказать о банке.

Что происходит сегодня, что может произойти и то, чего нам допустить никак нельзя? Если будут не соблюдаться ковенанты по темпам продаж, соответственно для того чтобы сохранить требования по инструкции № 590 к нормам резервирования и всему остальному у банков, а я бы напомнил, что у нас деньги на эскроу учитываются в нормативах банковской устойчивости Н6, Н1, по-моему, но Н6 точно и, наверное, Н1, просто на понимание, как работает вся эта структура, то мы получим следующую историю. Мы получим приостановку выдачи проектного финансирования по вновь начатым проектам. Мы получим увеличение сроков реализации проектов. А что можно сделать застройщику, чтобы продолжить проектное финансирование? Ну, тут все просто: банк попросить довести, увеличить собственное участие застройщика. А когда, я просто напомню, что из 100 млн кв. метров порядка 90 строятся уже по эскроу – это серьезно. Мы прошли очень серьезную реформу без сучка и задоринки. Мы получим, что просто свободных денег у застройщика не будет, потому что эти деньги у него появляются после раскрытия эскроу-счетов и погашения процентов. Соответственно мы получим в моменте удорожание цены квадратного метра.

Что касается портфеля по заемщикам. Мы очень бы хотели посмотреть на статистику, которая показывает ухудшение портфеля заемщика. Это важно для нас, но, мне кажется, если смотреть платежную дисциплину по ипотеке, например, в сравнении с потребительскими кредитами, она кратно дисциплинированнее. И

задел еще есть огромный, исходя из объема рынка ипотеки, который сегодня существует.

Теперь что касается условий, четыре квартиры инвестиционные, неинвестиционные. Да, мы это также поддерживаем. Я более того скажу, мы вносили изменения, и это был наш компромисс с Центральным банком и с Минфином, когда мы продлевали и расширяли семейную ипотеку и льготную ипотеку под 8 процентов до 1 июля 2024 года. Там сегодня нельзя купить четыре квартиры, воспользовавшись льготными ипотечными программами. Мы сейчас говорим только об улучшении жилищных условий. Остались ли инвестиционные квартиры как предмет вкладывания денежных средств в граждан? Конечно, остались. Но я точно могу сказать, что если человек приходит и покупает, полным рублем оплачивает квартиру, он и так получит скидку от застройщика. Я не знаю того застройщика, который не даст скидку, если это 100 процентов оплата квартиры в моменте. Все остальное — это ипотека. Мы тоже против околонулевых ставок по ипотечному кредитованию с дополнительным дисконтом от застройщика. Но мы считаем, что с учетом всей ситуации и то, что в доступности жилья в знаменателе доходы населения, половину от ставки от льготной программы абсолютно можно досубсидировать. Потому что для обычного гражданина, не для представителя Минстроя, который заинтересован в увеличении объемов ввода жилья, ни для представителей Минфина, которые очень внимательно смотрят за балансом денежно-кредитной политики, не по мнению ЦБ с точки зрения портфеля и всего остального должно быть все хорошо. Я бы все-таки смотрел с точки зрения гражданина.

МВ



У человека снижается ежемесячный платеж. И здесь есть одно небольшое лукавство. К чему может привести такая льготная ставка?

Если раньше средний срок выгашивания ипотечного кредита и закрытия ипотечного кредита был 7–8 лет, то сегодня при ставке 2–3 процента... Ипотечный кредит как? Ты сначала платишь проценты максимальные, а потом закрывается тело кредита. То сегодня, конечно, человеку невыгодно погасить кредит раньше просто потому, что ему комфортно платить, и он покупает эту квартиру не как инвестиционную, он в ней живет. А для банка это стало невыгодным. Да, здесь надо... Вот давайте спросим у банков, чтобы они честно ответили: да, мы просчитались в такой общей программе с застройщиками. Они просто просчитались. У них нет такой ликвидности, которая обеспечит в перспективе в диапазоне 15 лет доходность. Конечно, им неинтересно это. Конечно, им интересно, чтобы ипотека быстрее выгашивалась, и выгашивалась максимальным процентом.

Теперь что касается того, что нужно делать. Да, конечно, мы считаем, что нужно стараться строить во всех городах, где есть даже отток населения. Мы прекрасно понимаем, что пока мы не создадим комфортные и качественные условия для проживания наших граждан, они, к сожалению, будут уезжать, будет отрицательная миграция в тех городах, где это не создается. Но ровно поэтому количество городов, где ничего не строилось, год за годом снижается, благодаря и Вашей поддержке, Анатолий Дмитриевич, в части инфраструктурного меню, в части инфраструктурных бюджетов кредитов, облигаций, средств ФНБ на модернизацию коммунальной инфраструктуры. Поэтому здесь, на мой взгляд, должен быть баланс все-таки тех мер поддержки, которые сегодня реализуются и того объема, который строится не только в Санкт-Петербурге, Москве,

Краснодаре, Московской области, Ленинградской области, Ростовской области, Свердловской области. Тут нужно говорить, что объективно у нас 12–15 регионов дают 40 процентов всего объема многоквартирного жилья, которое существует.

Что мы делаем для того, чтобы развивалось? В ближайшее время по поручению президента мы подготовим и внесем в правительство поправки в части возможности строительства хозспособом, но с привлечением подрядных организаций и домокомплектов промышленного производства, ИЖС на собственном участке. Это даст возможность банку понять и получить качественный предмет залога, оценить остаточную стоимость будущего дома, и выдать на него льготный кредит без дополнительных залогов, поручительств или как это было (спасибо ДОМ.РФ) дополнительному софинансирование и собственной прибыли двух процентных пунктов при ипотеке хозспособом на ИЖС. То есть мы это сделаем абсолютно рыночным условием. Мы это и с Центральным банком, и с Минфином, и с коллегами обсуждаем и обсуждали.

Да, действительно в структуре ввода есть то, что дало свой результат в части газификации, дачной амнистии и много чего другого. И здесь нужно потом будет очень внимательно смотреть экономические эффекты, когда люди будут прописываться, и в муниципалитетах спрашивать: а где в шаговой доступности тот или иной объект – социальный, бытовой или культурный? Здесь нужно очень внимательно к этому подходить. Но здесь это работа губернаторов и муниципальных программ.

Что касается, Анатолий Дмитриевич, реплики про обманутых дольщиков. Мы как-то с Вами еще обсуждали, в бытность 2016, 2017, 2018 годов, когда мы создавали фонд, у нас если идет компенсация,

то компенсация идет за одну квартиру. Если это идет достройка, тогда по количеству ДДУ (это в силу закона о банкротстве, параграфу 7). Но сейчас в 90 процентах случаях из 100 все решения, которые принимаются, идут как раз на компенсационные меры для того чтобы снизить объем бюджетных обязательств, а самое главное — как раз нивелировать вот эти инвестиционные риски, когда люди покупали абсолютно не разбираясь и смотря только на цену, не понимая, что за такую цену они никогда ничего не получат. К сожалению, это так.

сб

Поэтому задачу в этом году мы перед собой ставим объем ввода сохранить на показателях прошлого, хотя прошлый год был рекордным.

Мы будем как Минстрой в случае снижения темпов продаж и снижения объема выдачи ипотеки предлагать дополнительные меры поддержки (у нас выхода другого нет) как в части ипотеки, так и в части субсидирования кредитов застройщиков в регионах, где недостаточная рентабельность. И переходить от "СИАР"(?) к рентабельности для того, чтобы те земельные участки, которые были куплены, например, в том же Кургане.

Если посмотреть Курган, там четыре года назад практически земля не стоила ничего. Сейчас застройщики стоят в очередь за земельными участками, а это единственное, что осталось у муниципалитетов с точки зрения наполнения доходной части муниципалитетов. Поэтому... и качество совершенно меняется.

Заканчивая, на что бы я хотел обратить внимание и тезисно?

Первое. Нужно ли строить во всех городах, где есть потребность? Нужно. Нужно ли субсидировать застройщиков и

проектное финансирование там, где рентабельности не хватает? Нужно.

Понимают ли банки всю структуру затрат застройщиков сегодня? Понимают лучше нас с вами. Являются ли банки непосредственными участниками процесса строительства? Конечно, являются.

Ну единственный вопрос, который я себе сам задаю и на который не могу получить ответа с точки зрения всех регуляторных изменений, правильных, на мой взгляд, где-то, которые принимает Центральный банк с точки зрения около нулевых ставок, абсолютно правильный. На чем еще банки смогут заработать столько же, сколько за последние два-три года они зарабатывают на ипотеке и на проектном финансировании с точки зрения объемов? Я не понимаю. В случае если у нас снизится объем вывода новых проектов, ну просто ни один застройщик не пойдет, потому что не будет понимать спрос. Как еще тогда рекордные такие прибыли будут показывать банки?

Ну, это не мой вопрос. Моя сфера ответственности – застройщик.

И последнее, то, что мы обсуждаем с Надеждой Борисовной, при любой ставке (ноль, минус 1 процент) у нас есть большое количество семей, которые не смогут на рыночных условиях улучшить свои жилищные условия. И здесь нам, конечно, все равно нужно вводить... и наемный фонд создать, но для этого нам нужен механизм длинных льготных денег, которые будут необходимы застройщикам, чтобы всё потом не перекладывать на субсидирование со стороны государства и бизнеса.

У меня все, Анатолий Дмитриевич.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо большое, Никита Евгеньевич.

Я бы хотел предложить выступить Коваленко Ольге Борисовне, руководителю департамента ипотечного кредитования "Совкомбанка"?

Она на связи?

А Дячкин Евгений Александрович здесь, ВТБ?

**Е.А. ДЯЧКИН**

Добрый день, уважаемые коллеги! Я пройду по предложениям, которые мы видим с точки зрения сейчас улучшения ситуации с ипотекой, в целом с поддержкой рынка жилья.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Пожалуйста, коротко, из того, что сказал Никита Евгеньевич, из того, что сказали предыдущие выступающие.

Вы свое видение с точки зрения банка, как вы прогнозируете эту ситуацию? И что надо было бы сделать законодателю и правительству, чтобы эта ситуация была более надежной и благополучной, потому что много сегодня...

**Е.А. ДЯЧКИН**

Да, добрый день! Я абсолютно согласен с тезисом, что действительно государство сейчас очень много делает с точки зрения поддержки всего строительного рынка. Действительно, 46 процентов в объеме показателей по 2022 году было выдано в том числе с программами господдержки, которые являются на сегодняшний момент довольно эффективным инструментом поддержки населения Российской Федерации, ну и в целом строительной отрасли.

ТМ

Из предложений. Мы считаем, действительно необходимо сейчас в том числе обратить внимание на функцию института развития ДОМ.РФ в части передачи ему такой единой функции по ведению всех программ господдержки, создать одну программу с

определенными опциями, которая будет регулироваться одним входящим окном со стороны ДОМ.РФ, а к ней будут присоединяться другие профессиональные участники.

Предложения. Мы понимаем, что на сегодняшний момент есть действительно те регионы, которые требуют конкретной поддержки, есть важные профессии, есть действительно задачи демографии, удержания населения в этих регионах. Предлагаем реализовать такую программу, которая будет построена по принципу дифференцированного подхода. Если, действительно, в отдельно взятом регионе губернатор заинтересован в том, чтобы поддерживать социально незащищенные группы населения или отдельные профессии, он может получить дополнительно федеральную поддержку, и программа может действовать по принципу софинансирования: 50 процентов поддержки со стороны бюджета региона, а 50 процентов – со стороны непосредственно государства.

Также мы считаем, что можно скорректировать лимиты по программам господдержки. На сегодняшний момент цены достаточно разнятся от территории к территории и в части регионов цена квадратного метра находится на достаточно высоком уровне. И семьи, в которых есть большое количество участников, не могут воспользоваться программами господдержки. И поэтому, как предложение, поднять лимиты по господдержке в отдельно взятых регионах.

Также мы считаем, что достаточно эффективно действует на сегодняшний момент программа семейной ипотеки, но ставка по ней доступна для всех категорий семей независимо от количества участников. И таким образом получается, что семьи с большим количеством детей, в которых бóльшая нагрузка непосредственно на семейный бюджет по сравнению с семьями, где детей меньше,

требуют особого внимания и особой поддержки. И предлагаем дифференцировать ставку по программе семейной ипотеки с точки зрения уменьшения ставки для тех семей, которые действительно в такой поддержке нуждаются. Допустим, для семьи с одним ребенком – 6 процентов, для семьи с двумя детьми – 5 процентов, с тремя – 4, с четырьмя – 3, пять детей и более – 2 процента.

Также мы считаем, что на сегодняшний момент опять же для семей, которые имеют большое количество детей, нужно предоставить более льготные условия с точки зрения их проживания. На сегодняшний момент ставка не дифференцирована. И в тех семьях, в которых на сегодняшний момент большое количество детей, естественно, требуется большая площадь. И как предложение по квартирографии квартир – при площади квартиры 55 кв. метров предоставлять дополнительный дисконт к ставке со стороны государства. Тоже, мне кажется, вполне понятная мера. Она позволит и улучшить качество жизни непосредственно таких семей за счет более льготных условий. Ну и второе – позволит застройщикам закладывать квартиры на этапе проектирования большей квартирографии, что, мне кажется, тоже достаточно понятная инициатива, которая позволит уйти от домов с очень маленькой площадью квартир, и действительно позволит решить доступность в части поддержки конкретных семей, которые требуют действительно большей площади.

С точки зрения нового драйвера рынка. Вы сейчас знаете отлично, что активно развивается рынок ИЖС. На сегодняшний момент, к сожалению, на этот рынок пока ипотека проникает достаточно низко по отношению к рынку МКД, там разница составляет порядка 10 раз. Есть достаточно большой объем затрат непосредственно на постройку цивилизованных поселков для людей,

кто заинтересован жить непосредственно в комфортных условиях и не в городах. Конечно же, пока там экономики нет — почему туда застройщики, в общем-то, не идут и лидеры рынка не присутствуют на этом рынке. Конечно же, нужно создать условия.

Мы поддерживаем полностью инициативу, которая была реализована и озвучена институтом ДОМ.РФ, и разрабатывается в том числе другим профессиональным участником в части индустриального ИЖС. Но как еще одна из инициатив, мы считаем, необходимо помочь профессиональным участникам и добавить им экономику в эти проекты. Они почему-то... просто невыгодно строить эти поселки. Нужно помочь в части компенсации ставки по проектному финансированию при реализации данных проектов, потому что затраты на инфраструктуру очень высокие по сравнению с рынком МКД.

ес

Поэтому компенсация ставки по проектному финансированию и в целом реализация проектного финансирования вкупе с эскроу-дисконтами, с законом № 214-ФЗ добавит непосредственно данному рынку динамики, самое главное — позволит реализовать те инициативы, которые есть на сегодняшний момент у населения Российской Федерации, но они ими просто не могут воспользоваться. То есть нет доступа ни к качественной ипотеке, ни к этим поселкам, которых просто на сегодняшний момент в том объеме, который требуется, нет. Я закончил. Спасибо.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Скажите, пожалуйста, как Вы относитесь к идее дифференцированной ставки по ипотечному кредитованию в



зависимости от степени нуждаемости того или иного региона в данных программах?

Ну, к примеру, на мой взгляд, Москва и Московская область, учитывая реальную перенаселенность уже, и теми проблемами, которые создаются и с рабочими местами, и с социальной инфраструктурой ввиду такого хаотичного почти что... хаотичной массовой застройки. Но мы все равно продолжаем поддерживать.

А, например, есть регионы, допустим, Костромская область или часть Ярославской области, или, например, Ивановская область, где сосредоточены какие-то уникальные промышленные предприятия, которые в том числе производят и продукцию оборонно-технического назначения, но там массовый исход населения наблюдается, и мы видим потерю численности.

Там, например, сделать, условно говоря, 1 процент. Есть общая сумма у нас, которую мы выделяем в бюджете на поддержку? Ну, можно их так распределить (эти средства), что построить, во-первых, больше квадратных метров, потому что просубсидировать даровые(?) квадратные метры и более дешевые квадратные метры, в несколько раз более дешевые – это разные вещи. И с другой стороны, мы бы тогда решили и вот эту государственную задачу закрепления населения в этих территориях.

### **Е.А. ДЯЧКИН**

Да, вопрос абсолютно понятен. Я сам родился в таком городе (сейчас это центр атомного судостроения) – в городе Северодвинске. Он находится в регионе с очень тяжелыми условиями жизни, и действительно там требуется поддержка в первую очередь тех профессий, тех семей, которые являются действительно в Российской Федерации явными профессионалами, и они работают на очень высокотехнологичных производствах.

Или взять город Мурманск точно так же по тяжелым условиям, в котором в принципе-то практически ничего и не строится.

Как механизм такой поддержки видим на сегодняшний момент, конечно же, как раз возможную инициативу софинансирования со стороны федерального бюджета процентной ставки или первоначального взноса по ипотечному кредитованию и выделение дополнительной инициативы с мест за счет регионального бюджета. Это действительно, в общем-то, правильная инициатива.

И действительно мы находимся сейчас в той ситуации, когда мы только что прошли в прошлом году два шока, и эти меры господдержки, как в прошлые периоды, действительно были необходимы.

И сейчас пока по-прежнему макроэкономическая(?) ситуация не стабилизировалась, конечно же, господдержка нужна в явном виде. Но эволюция всей господдержки как раз и должна быть направлена в первую очередь на поддержку тех людей, кому она действительно нужна. Это реализация задач, связанных с демографией, с большим количеством семей, детей в семье (действительно, такие семьи нужно поддерживать). И второе. Конечно же, она должна быть построена по принципу региональной кластеризации.

Сейчас, я знаю, что институт ДОМ.РФ(?) в явном виде кластеризовал определенные регионы, которые нуждаются как раз в такой поддержке. Остался лишь вопрос за применением конкретных мер и утверждения их на уровне государства.

Поэтому мы абсолютно точно положительно относимся. Я это и имел в виду — когда есть институт развития, который в явном виде

является оператором, он дает одну программу с определенными опциями, которые работают в определенных ситуациях.

К сожалению, на сегодняшний момент мы видим, что существуют разные примеры: есть сельхозипотека со сложными условиями взаимодействия, к сожалению, для многих банков. И можно это действительно все причесать, привести в нормальный вид. И когда и регионы понимают, по каким правилам играть, и, по сути дела, профессиональные участники работают по единым стандартам, которые в явном виде сейчас уже присутствуют в лице института развития.

МВ

Поэтому, однозначно, да – необходимо поддерживать такие регионы.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо большое за Ваш государственный подход.

Слово предоставляется Яковлеву Алексею Вячеславовичу, Министерство финансов.

Подготовиться Ниденсу Алексею Викторовичу.

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

Уважаемый Анатолий Дмитриевич, уважаемые коллеги, добрый день. Спасибо за предоставленное слово.

Я не знаю, как свое выступление на самом деле построить – то ли с точки зрения контраргументов, то ли апеллирование к позициям спикеров.

Большое спасибо представителю ВТБ за высказанные предложения. Если опустить все эти меры по дифференциации ставки и так далее, которые прозвучали, и прокомментировать вывод, который был сделан, что нам нужно концентрироваться на адресной поддержке, то мы этот подход всецело поддерживаем. И в этом

контексте чтобы хотелось подсветить. Я думаю, сегодня об этом не говорили.

Евгений начал свою презентацию с графиков, где мы увидели, что существенное искажение на рынке жилья с точки зрения цен, произошло в 2020 году. Это как раз тот период, когда была запущена льготная ипотека. Льготная ипотека, я еще раз всем напомню (извините) это антикризисная мера, которая была запущена в период COVID, и свой антикризис она проявила в полном объеме. Здесь никаких вопросов к этой программе нет. Поддержан был рынок жилья, соответственно, граждане в их возможности улучшать жилищные условия. К чему веду?

При этом у нас есть семейная ипотека – это как раз пример той самой адресной поддержки. Семейная ипотека действует с 2018 года. Если мы посмотрим графики, то с 2018 года каких-либо искажений на рынке жилья в связи с запуском данной программы не было. Это один из фундаментальных тезисов, которого мы придерживаемся, что если мы решаем задачи для нуждающихся слоев населения, то, соответственно, мы можем избежать этих самых перекосов, о которых мы все сегодня говорим.

Возвращаясь к цифрам. Всего за период действия всех льготных программ, начиная с первой семейной ипотеки 2017 года, нам удалось улучшить жилищные условия порядка 1 800 тысяч гражданам. Это соответственно 6,5 триллионов выданных кредитов, в квадратных метрах – это порядка 80 миллионов построенного жилья. В принципе, результаты впечатляющие. Но как уже все сказали, сегодня произошел дисбаланс – у нас на первичном рынке свыше 90 процентов кредитов выдаются в рамках субсидируемых программ.

И почему здесь особо важно отметить про те продукты, которые предлагались и предлагаются застройщиками по минимальным около нулевым ставкам? Все эти программы застройщиков "прикручиваются" к льготным программам, которые субсидируются государством. Поэтому ключевым вопросом помимо тех рисков, которые Евгений отразил, и Никита Евгеньевич тоже частично с ними согласился, вот я хотел бы развить тезис Никиты Евгеньевича о том, что снижается мотивация к досрочному погашению кредитов. То есть если мы сейчас при прогнозировании расходов федерального бюджета и формирования бюджета на плановый период исходим из того, что (и как показывает практика) средний срок жизни кредита составляет порядка 10 лет, то в отсутствии стимула досрочного погашения кредит будет гаситься не 10 лет, а 20–25 лет. Что это означает? Это означает, что бюджет, принимая на себя длежащиеся обязательства, будет платить не 10 лет, а 20–25 лет.

Мы посчитали. То есть если мы сохранили бы такую же ситуацию и динамику, наши расходы выросли по итогу на 70 процентов.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Мы можем повлиять на эту ситуацию? Мы можем сделать привлекательным досрочное погашение кредита?

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

В рамках таких продуктов – нет. А зачем вам досрочно гасить кредит? Если у вас рыночная ставка – 8 процентов...

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Значит надо для банка сделать эти условия привлекательными.

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

Это уже такой вопрос...

**РЕПЛИКА**

*(Микрофон отключен.)* С ключевой поработать.

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

В эти материи, наверное, не будем заходить. Я просто комментирую логику Минфина относительно этих программ. То есть у нас расходы вырастают на 70 процентов, если мы продолжаем субсидировать на горизонте 20–25 лет.

Что это означает? Изымаются, по сути, ресурсы, которые могли бы пойти на другие цели. Это первое.

И второе, об этом тоже почему-то никто не говорит, — человека, который приобретает такую квартиру с наценкой в 20–30 процентов, снижается потенциал для дальнейшего улучшения жилищных условий.

сб

Если ты купил квартиру дороже и, соответственно, будешь потом улучшать жилищные условия, тебе нужно ее продать, а продашь ты ее по сути дешевле, чем ты ее купил. Не сможешь погасить ипотечный кредит, который у тебя есть, который был взят на покупку этого жилья. Всё. Понимаете, у нас маховик, получается, остановится. Перетока этого жилья на вторичный рынок и последующего улучшения тоже может не случиться. Поэтому здесь мы меры Банка России поддерживаем и в том числе в плане того, что коллеги готовы их отключить в том случае, если данная сфера будет стабилизироваться.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Хорошо. Спасибо.

Всё?

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

Нет, еще не все.

Я хотел бы еще сказать с точки зрения развития рынка ИЖС, мы видим здесь большой потенциал, особенно в свете того, что будет запущен новый инструмент, аналогичный проектному финансированию для строительства жилья с использованием подрядных организаций хозспособом в рамках счетов эскроу. Здесь мы видим дальнейший потенциал с точки зрения того, на чем концентрироваться помимо того, что я сказал в отношении семей с детьми и других социальных категорий.

Спасибо.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо.

Правда, на рынке индивидуального жилья сегодня предложений уже много на вторичке, и эти предложения зачастую в пределах 50 процентов от реальных затрат по строительству этих домов. Поэтому, конечно, банки понимают и застройщики понимают. Тут тоже складывается ситуация не очень благоприятная. Но тем не менее нам нужно искать какой-то выход, и нам нужно, может быть, не через само участие в кредитовании, а через создание инфраструктуры. Это было бы более эффективно.

Когда застройщик вынужден с соблюдением всех городских требований строить ливневку, тротуары, дороги, теплосети, водоводы, электрохозяйство все создавать, это вырастает в два-три раза больше по стоимости, чем сами дома стоят. Если бы мы, допустим, здесь плечо подставили, наверное, можно было бы тогда говорить о развитии индивидуального жилищного строительства, а без этого вряд ли что-то получится.

**А.В. ЯКОВЛЕВ**

Я забыл еще один момент упомянуть с точки зрения предложений коллег по семьям с детьми. Мы эти предложения

прорабатываем с той точки зрения, чтобы дифференцировать ставку. Просто хотел бы напомнить еще раз про эластичность спроса на приобретение жилья в ипотеку. Условно, если мы говорим о том, сколько человек смогут купить квартиру по ставке 8 процентов и по ставке 0, разница на самом деле и не такая уж большая.

Если по ставке 8 процентов смогут взять 50 процентов населения, то по ставке 0 – только 60. Мы не получим этого прироста. Определенная ценовая коррекция все равно должна произойти.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо.

Коллеги, очень большое количество заявок на выступления, но явно, что все не смогут выступить. Поэтому я прошу тех, кому не смогу дать слово, чтобы вы все-таки нам прислали тексты своих выступлений. Мы обязательно их учтем, и это будет равнозначно вашим выступлениям. И в проекте решения будет отражено, и в протокол попадет (в стенограмму).

Я предоставляю слово Алексею Викторовичу Ниденсу. Алексей Викторович, если можно, покороче и по существу. Ладно?

**А.В. НИДЕНС**

Спасибо, Анатолий Дмитриевич.

Постараюсь кратко.

Первое. Хотел сказать о том, что, несмотря ни на что, на сохраняющиеся макроэкономические риски, первый квартал для ипотеки стал успешным на самом деле. Да, было проседание относительно прошлого года в январе и феврале, но мы уже видим, что по итогам марта было выдано, по нашим предварительным оценкам, где-то 150-160 тыс. кредитов на сумму 550-600 млрд рублей. Это прирост к февралю текущего года около 35 процентов.



Более того, видим, что уже во втором квартале выдача ипотеки в целом по рынку значительно превысит прошлый год. Да, там была низкая база, но объем выдачи будет в 2, в 2 с лишним раза выше.

бс

К чему это приведет? К тому, что мы прогнозируем, что по итогам 2023 года объем выдачи будет сопоставим с 2022 годом, это где-то 1 300 тысяч кредитов, объемом около 4,9 трлн рублей. При этом тот макроэкономический прогноз, который опубликовал Минэкономразвития в апреле, дает еще больше позитива. И, возможно, если не случится каких-то глобальных событий по рискам, то итоги ипотеки даже будут несколько выше по текущему году.

По драйверам. Сегодня много говорилось про ИЖС. Действительно, у ИЖС большая точка роста. Например, в 2021 году именно на цели строительства ИЖС было выделено чуть более 10 тысяч кредитов всего, то в 2022 году это порядка 33 тысяч кредитов. Почему? Потому что ИЖС было включено во все льготные программы по решению Правительства Российской Федерации. И дополнительно еще мы к институту развития взяли на себя первым темпом как раз задачу развития ипотеки на ИЖС по способам, просубсидировали кредитным организациям дополнительно два процентных пункта. И что мы увидели? Какая была цель? Цель была в том, чтобы действительно банки создали такие продукты, начали выдавать ипотеку и, собственно, сформировали портфель и научились правильно оценивать риски, управлять ими. Что видим? Что по итогам прошлого года было выдано порядка 8 тысяч таких кредитов, а уже в этом году порядка пяти. Что самое важное, мы опросили всех крупнейших кредиторов, и большинство из них сказали, что те продукты, которые они разработали, будут и дальше при остановке дополнительного субсидирования с нашей стороны

продолжать выдавать в случае, если такая опция сохранится в льготных ипотечных программах. Поэтому здесь мы считаем, что функцию института развития мы выполнили, рынок получил толчок и соответственно дальше будет развиваться более быстрыми темпами.

Про потенциал. Мы посмотрели, что если в прошлом году за весь год 33 тысячи кредитов, то уже за первый квартал текущего года, даже несмотря на то, что нестроительный сезон, уже порядка 12 тысяч кредитов было выдано именно на строительство ИЖС. И прогнозируем, что до конца года не менее чем 50–60 тысяч уйдет в этом диапазоне, таких кредитов будет выдано. И вот как раз следующим этапом развития мы видим развитие строительства не только по способам, но и с привлечением профессиональных подрядчиков. Мы в прошлом году проводили опрос с ВЦИОМ, и порядка 57 процентов ответили, что они готовы при принятии решения о строительстве частного дома привлечь профессиональных подрядчиков. Поэтому мы видим здесь достаточно большой потенциал для спроса для развития этого продукта. Соответствующие нормативные документы совместно с Минстроем готовим и с профессиональным сообществом, соответствующее движение в этом направлении у нас пойдет. В принципе видим, что к 2025 году отрасль может выйти на объем кредитования порядка 100 тысяч кредитов в год. Вполне достижимая цифра, потому что видим, что темпы достаточно хорошие.

Сегодня поднимался очень важный вопрос по дифференциации мер поддержки. Здесь наша позиция следующая, что действительно при улучшении макроэкономических параметров нужно переходить к большей адресности. И более того, такой принцип – принцип кластеризации, о котором Анатолий Дмитриевич Вы говорили, уже заложен в стратегию строительной

отрасли, которая была утверждена в конце прошлого года. Мы совместно с центром экономического анализа проработали возможные критерии кластеризации, определили пять кластеров и соответственно с Минстроем сейчас прорабатываем возможность применения мер поддержки по кластерному принципу. Сейчас смотрим, например, поддержку по проектному финансированию в тех кластерах, где недостаточный объем предложений. Как раз в том числе это регионы, где основная масса тех городов, где строительство может быть не в достаточном объеме. Более того, думаем, что правильно то, про что говорил Евгений Александрович, увязывать принцип кластеризации еще и с региональными мерами поддержки. Никогда с федерального уровня мы не сможем настроить так точно, как вы говорили про конкретную привязку к конкретным предприятиям, конкретным муниципальным образованиям, каким-то тем целям, которые стоят перед губернатором, перед субъектом. Здесь как раз свою роль как института развития, как оператора практически всех федеральных госпрограмм видим как раз в том, чтобы создать инструментарий, с помощью которого дать полномочия региону присоединяться к федеральной программе с дополнительными теми функциями, которые они предлагают.

св

Соответственно, это удобно всем, это удобно региону, не нужно вести дополнительные затраты на формирование программы, на ее сопровождение, на построение работы с заемщиками, с кредитными организациями. Эта вся функция будет реализована точно так же, как по всем федеральным программам.

Более того, мы за время операторства (мы с 2020 года запускали программы — это льготная, семейная, дальневосточная,

IT-ипотека в прошлом году) пришли сейчас к тому, что все они реализуются по единым стандартам, по единым правилам и с точки зрения нормативных документов, и с точки зрения автоматизации работы с кредитными организациями, и с точки зрения большой информационной и консультационной работы, которую мы проводим с гражданами. У нас большой консультационный центр, это и горячая линия, и сайт, и так далее, это миллионы обращений. По сути, мы создали платформу, для того чтобы сделать следующий шаг – это именно начинать предоставлять поддержку более дифференцированно. Например, вводить такие требования, как уровень дохода, наличие собственности, какой-то недвижимости и так далее. Поэтому тоже готовы обсуждать на разных площадках, начали этот диалог и с Минфином, и с профессиональным сообществом.

Отдельно хотел, наверное, сказать спасибо регионам, не просто эту технологию предлагаем и как-то ее оформили, но мы уже провели пилотные проекты в ряде субъектов, это, например, Ростовская область, Волгоград. Это коллеги, которые нам реально помогали, поэтому тоже хотелось бы их там отметить, сказать спасибо, что помогали тоже систему двигать вперед. Поэтому здесь готовы тоже, если будут рекомендации, включаться в работу по реализации.

### **А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо, Алексей Викторович.

То, что касается кластеризации, тут, конечно, надо иметь в виду, и вообще надо давать больше прав самим регионам определяться. В одном и том же регионе могут быть условия для жилищного строительства, которые сопоставимы со строительством в Москве по степени привлекательности, и вместе с тем какой-

нибудь моногород, где действительно крайне необходимо развивать жилищное строительство, и предприятия суперважные там расположены, а рынок совсем другой. Поэтому там, может быть, большая поддержка нужна, и заработная плата там может оказаться ниже уровня доходов. Спасибо.

Две, максимум три минуты – Олег Николаевич Репченко, руководитель аналитического центра "Индикаторы рынка недвижимости". Пожалуйста

### **О.Н. РЕПЧЕНКО**

Здравствуйте, коллеги! Спасибо за предоставленное слово. Да, я постараюсь кратко несколько тезисов тоже озвучить.

Все-таки отмечу, что доступность жилья определяется не только условиями покупки и не только ставкой, но и ценой в равной мере – это числитель и знаменатель дроби. Но при этом, к сожалению, как показывает практика, не делает снижение ставки жилье доступным, мы это видели неоднократно. 2020 год – ввели льготную ипотеку, прошло буквально два-три месяца, застройщики просто симметрично подняли цены, ежемесячный платеж стал такой же, как бы до введения льготной ипотеки.

Аналогично 2022 год – это введение субсидированной ипотеки от застройщиков, тоже так же.

### **А.Д. АРТАМОНОВ**

Понимаете, если мы не проявляем своих каких-то властных полномочий. А если мы сказали бы, например, что да, этот покупатель получит поддержку по ипотеке, но при условии, что у тебя будет стоимость жилья вот такая и не выше. И будут продавать, и будут строить на этих условиях. А если без руля, без ветрил, конечно, пропорционально поднимают, и все.

### **О.Н. РЕПЧЕНКО**

Смотрите, обратная ситуация, когда Центробанк ограничил ипотеку от застройщиков в начале этого года. Я приведу в пример московский рынок, хотя похожая ситуация по многим регионам. Сначала продажи в январе – феврале встали, в марте они разморозились. Почему? Застройщики начали давать хорошую скидку, то есть, проще говоря, снизили цены, и все прекрасно, то есть рынок буквально за несколько месяцев сам все отрегулировал, мы не видим какого-то умирания рынка из-за того, что ушла у нас вот эта околонулевая ипотека. По этой причине, на мой взгляд, для покупателя все-таки схема "цена ниже – ставка нормальная" лучше, чем ставка низкая, сниженная, льготная, но цена выше. Это не только невозможность перепродать квартиру потом, это еще и очень важный момент – начальный взнос, потому если цена выросла на 70 процентов, это значит, что и начальный взнос выше тоже на 70 процентов, на него сложнее накопить, особенно в условиях, когда стагнируют доходы населения.

тм

Ровно по этой причине мы и видим, что еще несколько лет назад начальный взнос был 20–30 процентов, теперь он ползет ближе к 10, потому что людям сложно на него накопить. Доступность жилья – это не только ставка, ежемесячный платеж, это еще и возможность накопить на начальный взнос.

В отношении льготной ипотеки как таковой. Я предложил бы подумать над идеей привязать ее к ключевой ставке, потому что льготная ипотека, на мой взгляд, это как антибиотик для рынка, он должен действовать очень короткое время в острую фазу кризиса. Вот если ключевая ставка ЦБ ушла выше какого-то предельного уровня на 10–12 процентов, то тогда автоматически должна включаться льготная ипотека, чтобы спасти рынок. Но как только

ставка ушла вниз, обратно к нормальному уровню, кормить больного антибиотиками теперь постоянно просто нецелесообразно. Он станет наркоманом, рынок не сможет жить больше без субсидий и поддержки государства. Возникает вопрос: если возникнет новая острая фаза кризиса (а, скорее всего, при нынешней геополитике это будет периодически повторяться), как мы будем спасать рынок жилья в условиях нового обострения экономической ситуации?

Еще несколько тезисов. Полностью согласен, что льготная ипотека, скорее, должна быть и адресной. Это и по географическому признаку, по регионам, как пример, дальневосточная ипотека. Но вопрос: зачем субсидировать и без того перегретый московский рынок и рынки ряда других регионов? Наверное, это адресная ипотека по категориям населения, как для семейных, для айтишников и так далее.

И еще, наверное, последняя мысль. А не лучше ли вместо льготной ипотеки субсидирование проектного финансирования? Потому что когда мы субсидируем ипотеку для населения, мы получаем лишь рост цены. Если мы ее не субсидируем, то цена остается более-менее приемлемой. Но если мы субсидируем еще и проектное финансирование, это поддерживает строительную отрасль и, казалось бы, дает возможность застройщикам снизить себестоимость. То есть предлагать цену метра дешевле, что, собственно говоря, косвенно и скажется на увеличении и доступности жилья для населения – с одной стороны, но не будет способствовать надуванию ценового пузыря – с другой.

Спасибо.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Именно в этом случае тоже надо сказать: да мы будем инфраструктуру вам, допустим, субсидировать или вообще создавать,

но вы получите участок для застройки при условии, что цена будет не выше утвержденной для региона. Конечно, если ему все создать, а он построит свои жилые дома, продаст их по существующей рыночной цене, мы ничего не сделали, кроме как увеличили его прибыль.

**О.Н. РЕПЧЕНКО**

Здесь, наверное, еще один старый вопрос – вовлечение неиспользованных земель в оборот, потому что административное регулирование ценами имеет свои минусы, как показывает тот же пример Советского Союза. Но, соответственно, рынок регулирует цену объемами. Если застройщик...

**А.Д. АРТАМОНОВ**

В Советском Союзе вообще не было рыночного жилья.

**О.Н. РЕПЧЕНКО**

Ну, я как бы условно. Если созданы условия, когда много земли и есть возможность много построить, то, соответственно, достаточные объемы предложений, они регулируют цены. Все пузыри надуваются обычно в условиях как бы недостаточного предложения.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо.

Хотели прокомментировать?

**Н.Е. СТАСИШИН**

Извините, я не могу промолчать.

Уважаемый Олег Николаевич, у меня есть предложение. Давайте должностями поменяемся. Понимаете как, вот очень удивительно, и для меня Вы же абсолютно умный человек, Вы же давно уже в отрасли и ваше рейтинговое агентство, и вообще агентство давно, очень давно уже. Сколько? 30 лет, наверное, да? 35?



**О.Н. РЕПЧЕНКО**

Поменьше, 20 лет.

**Н.Е. СТАСИШИН**

20 лет. Ну, слушайте, коллеги... Давайте поменяемся. Я с удовольствием пойду, я такой аналитик буду.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Не надо.

**О.Н. РЕПЧЕНКО**

Я думаю, каждый должен быть на своем месте.

**Н.Е. СТАСИШИН**

Вот давайте попробуем поговорить с другой точки зрения.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Никита Евгеньевич, не надо. Вы нам нужны именно в этой роли.

Я хочу для завершения предоставить слово Наталье Александровне Труновой, аудитору Счетной палаты.

Но, Наталья Александровна, тоже к Вам огромная просьба, сосредоточиться только на том, о чем не говорили.

**Н.А. ТРУНОВА**

Анатолий Дмитриевич, если учитывать, что уже сказали, и с учетом того, что у нас часть отчетов, особенно по мониторингу нацпроекта "Жилье и городская среда", являются ДСП, то я могу только сказать, что в принципе...

**А.Д. АРТАМОНОВ**

*(Микрофон отключен.)*

**Н.А. ТРУНОВА**

Все было уже сказано на самом деле.

аг

Во-первых, хотелось бы сказать, что у нас на самом деле уже действует, по сути, несколько видов ипотеки. Есть, как уже говорили, нецелевая. Мы тут с коллегами из финансового блока, скорее, согласны. Есть ипотека по территориальному принципу. Это, прежде всего, дальневосточная ипотека, которая продлена до 2030 года. И здесь нужно тоже очень внимательно относиться.

В силу того что я курирую в том числе и как раз министерство Дальнего Востока со стороны Арктики и со стороны Счетной палаты, мы тоже видим очень большие перекосы. У нас действительно развивается и есть темпы строительства в тех регионах, где есть крупные городские агломерации. Это Приморский край, Хабаровский край, где реализуются крупные инвестиционные проекты, и сейчас в связи с развитием транспортной инфраструктуры это, прежде всего, Амурская область. И есть все другие регионы, на которые никакие меры поддержки, в том числе ипотечного кредитования, особо не действуют. В этом смысле, конечно же...

Кстати, по поводу Ярославской области и других таких же регионов мы тоже понимаем, что до 90 процентов жилья строится в региональных центрах. Здесь представители наших прекрасных регионов, сенаторы, которых я досконально знаю. Такая же ситуация: практически 80 процентов – Воронежская область, 90 процентов – Новосибирская область, Свердловская область практически... Там ситуация лучше, потому что там большая, разрозненная агломерация и корпорации, которые поддерживают как раз своих сотрудников для покупки жилья именно в тех муниципалитетах, где находятся. Там спасает только это. Но в основном тоже все сосредоточено в Екатеринбурге.

Итак, дальневосточная ипотека, да, но тоже нужно смотреть...

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Знаете, как в советское время говорили? Москва грабит Ярославль, Ярославль грабит Туношну, а Туношне грабить некого.

*(Смех в зале.)*

**Н.А. ТРУНОВА**

Да.

А что касается, например, того же Рыбинска, в котором 200 тысяч... находятся наши высокоинтеллектуальные предприятия, государственные корпорации, там все гораздо сложнее с точки зрения рынка жилья. Мы полностью поддерживаем.

Недавно была расширенная коллегия совместно с региональным штабом министерства строительства. Руководитель рабочей группы Госсовета Минниханов Рустам Нургалиевич озвучил предложения по семейной ипотеке.

Кстати, практически сошлись коллеги как раз от ВТБ и тем, что Алексей Викторович как раз говорил, с нашими предложениями, которые мы будем зашивать в предложения по результатам мониторинга этого года. То есть мы, не сговариваясь... При этом мы считаем, что с учетом необходимости долгосрочного все-таки планирования... Коллеги, мы все знаем, что семья и тем более улучшение жилищных условий – это то, что планируется. Главное предложение – это все-таки продление семейной ипотеки все-таки как дальневосточная до 2030 года. Это как раз повлияет в том числе и на расширение, на изменение качества нашего жилищного рынка. С Никитой Евгеньевичем мы тоже это все обсуждаем. Конечно, когда мы за счет нецелевой льготной ипотеки поддерживаем все, там покупается все подряд. Когда мы поддерживаем семьи, то, конечно, люди будут улучшать свои жилищные условия и все-таки стараться,

чтобы у детей была хотя бы или отдельная комната, или у каждого своя комната. Мы меняем таким образом структуру.

Полностью согласна, что не только изменения. Мы постоянно прописываем в наших материалах. Это не только должна быть ипотека и только приобретение в собственность. Это с Надеждой Борисовной неоднократно этот вопрос обсуждали.

И, конечно, все, что касается развития социальной аренды в домах социального использования, к сожалению, очень сложно идет этот механизм, хотя и развитие в том числе новых субъектов и поддержка их на данном рынке. Это корпорации, которые действительно хотят задержать свои кадры. Но здесь им скорее нужен толчок с точки зрения символического капитала, чем финансовой помощи со стороны государства.

ес

Что еще из такого важного, из того, что не было сказано? Наверное, всё. И я бы не стала все-таки, как сказать, вот мы говорим про ИЖС... такой небольшой комментарий, коллеги. Главное – чтобы это не стало нецелевой ипотекой дубль два. Потому что чтобы мы не поддерживали коттеджные поселки, чтобы мы через два года не поняли, что у нас это работает на развитие рынка вокруг агломерации – то, что мы иногда по сельской ипотеке фиксируем. Это все-таки было направлено действительно на развитие наших, прежде всего, малых городов и сельских территорий. Вот здесь бы хотелось такое замечание сделать. Спасибо.

**А.Д. АРТАМОНОВ**

Спасибо, Наталья Александровна.

Коллеги, я вынужден объявить прекращение выступлений. И мое объявление о том, что все мы даже просим всех, кто был записан, что-то направить в письменном виде, для того чтобы мы в

рекомендации правительству по результатам нашего сегодняшнего обсуждения — по развитию ипотечного кредитования жилищного строительства — могли и ваши мнения тоже в этих рекомендациях учесть, и тоже вы в составе нашей редколлегии по выработке этих рекомендаций будете.

Мы со всеми — с каждым из вас — обязательно согласуем. Мухарбий Магомедович получит у меня такое поручение, чтобы с каждым из вас согласовали этот документ.

Действительно, сегодня много рассуждений по поводу ипотечного кредитования: продолжать — не продолжать, если продолжать, то как продолжать. Одни говорят, что это так влияет отрицательно, что рынок перегревается, и толку никакого. Другие говорят о том, что как мы будем без этого дальше жить. У нас жилье стоит, его никто не покупает. Поэтому истина посередине, как всегда.

Я сторонник того, что деньги государственные, значит... По большому счету мы, вообще говоря, таким образом... это не является рыночным механизмом: поддержка ипотеки — это не рыночный механизм, вообще-то говоря. А коли он не рыночный, то тогда государство имеет моральное право оказывать влияние, затрачивая свои деньги. Имеет право оказывать влияние.

Возвращаясь еще раз к этому. Например, если не увязывать финансовую поддержку этого способа кредитования приобретения жилья с ценой, по которой приобретается это жилье, тогда это именно способствует перегреву рынка. А если государство волю проявит и скажет: "Да. (В том числе, кстати говоря, и в Москве) Хотите? Пожалуйста. Мы и у вас будем поддерживать ипотечное кредитование". Но... сколько у нас сложилось? Допустим, 50 тысяч за квадратный метр. "Хотите строить такое жилье? Нет, не хотите.

Тогда извините. Тогда без ипотеки". И тогда все сразу станет на свои места, никакого перегрева не будет. Это просто, как дважды два.

Но вопрос заключается в том: мы этого хотим или нет? Или мы хотим просто, как говорится, потрафить или регионам, или кому-то персонально. Я не знаю, что здесь работает.

Но мы все-таки должны понимать, что государство наше большое по территории, по площади, по условиям, которые там, по значимости тех территорий, которые мы имеем. И если мы все будем вести так, как сейчас, то в конечном итоге заговорим о вахтовом методе работы там, где нам необходимо работать. Тогда будут колоссальные траты на эти вахтовые перемещения.

Значит, мы сейчас должны хотя бы уберечь то, что когда-то было создано, чтобы люди оттуда не уехали. Если мы создадим им нормальные там условия для жизни и работы, да никого эта Москва не будет привлекать, поверьте.

Люди привыкли жить, допустим, в своих территориях, которые превратили сейчас кто в моногорода, кто еще что-то. Никогда бы они оттуда не бежали. Они бегут оттуда только потому, что там действительно созданы нами тяжелые условия проживания, экономические условия тяжелые.

ес

Поэтому над этим надо подумать.

Я вас прошу: когда вы будете с этим нашим документом работать, отстраниться от каких-то местечковых интересов, и действительно чтобы мы выработали документ, который бы был нацелен на решение прежде всего существующих и демографических, и экономических программ, которые в государстве существуют, есть.

Иначе мы просто, ну, как сказать, будем процесс осуществлять, а они ни к чему хорошему не приведет. Спасибо большое.

---