

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
22—24 мая 2014

Панельная сессия
ВОПЛОЩЕНИЕ РОССИЙСКОЙ МЕЧТЫ — ОБЕСПЕЧЕНИЕ
КАЧЕСТВЕННЫМ ЖИЛЬЕМ

22 мая 2014 — 11:45—13:00, Павильон 5, Конференц-зал 5.3

Санкт-Петербург, Россия
2014

Модератор:

Вячеслав Пивоваров, Генеральный директор, Altera Capital

Выступающие:

Рубен Аганбегян, Председатель совета директоров, ФК «Открытие»

Александр Браверман, Генеральный директор, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства

Вениамин Голубицкий, Президент, ГК «КОРТРОС»

Леонид Казинец, Председатель совета директоров и владелец, корпорация «Баркли»

Тим Николь, Директор, RUSSABS

Александр Плутник, Заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Александр Семеняка, Генеральный директор, ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»

В. Пивоваров:

Господа!

Доброе утро — без десяти минут добрый день! Мы начинаем сессию, посвященную воплощению российской мечты: обеспечению россиян качественным жильем. У нас сегодня, как я вижу, аншлаг не только в зале, но и на сцене. Восемь выступающих заявлено, двое еще подойдут. Я представлю всех участников по ходу дискуссии.

Предлагаю каждому говорить сжато, в пределах пяти минут, чтобы в конце сессии оставить время на вопросы. Предлагаю участникам в зале подготовить эти вопросы в течение сессии.

Собственность на жилье — одна из основ любой развитой экономики. Она во многом определяет и покупательскую способность граждан, и демографическую ситуацию. Приведу пример того, насколько она важна: во время глобального кризиса я находился в «Ситибанке», в Нью-Йорке. Тогда Федеральная резервная система США сделала доступность жилья и обеспеченность им граждан одним из трех своих основных приоритетов, наряду с таргетированием инфляции и занятостью. Представители регулирующих органов звонили во все крупные банки США с просьбой не выселять должников по ипотечным кредитам — такое выселение называется foreclosure. Это продолжалось несколько лет, в течение всего периода кризиса. Второй пример экстраординарных мер, которые принимала ФРС, — ежемесячное приобретение ипотечных ценных бумаг на сумму в 45 миллиардов долларов. Это огромная цифра — полтриллиона долларов в год. Только сейчас, на пятом году выхода из кризиса, ФРС начала сокращать объем покупки ипотечных ценных бумаг.

Важно отметить, что российские граждане приватизировали жилье, доставшееся им во времена Советского Союза, поэтому у нас 85% граждан являются собственниками. Это значительно выше, чем в среднем по Европе или США, где собственниками являются 65% граждан. Однако

жилищный фонд России считается намного более устаревшим, а кроме того, на одного человека приходится значительно меньше общей площади. Средний по России показатель — 23 квадратных метра на душу населения, тогда как в Китае он составляет 25 метров, в Бразилии — 40, а в США — 66. Поэтому проблема обеспечения граждан жильем по-прежнему стоит остро. Возможно, другие выступающие согласятся со мной или поправят меня.

Насколько я знаю, в 2013 году в России было построено 65 миллионов квадратных метров жилья — даже 70,5, как мне сейчас говорят. Насколько я понимаю, это абсолютный рекорд, даже если сравнивать с Советским Союзом. Несмотря на это, проблема аварийного и ветхого жилья все еще существует. Можно с уверенностью сказать: предложения жилья недостаточно для того, чтобы обеспечить им весь средний класс, с соблюдением нормативов по качеству и по площади.

Давайте перейдем к дискуссии. Меня уже поправили два Александра. У нас сегодня среди участников три Александра, все — представители госучреждений.

Из зала:

Загадывайте желание!

В. Пивоваров:

Сейчас загадаю желание, связанное с темой сессии. Надеюсь, что оно сбудется и что это коснется всех россиян. Предлагаю выступить Александру Альбертовичу Плутнику, заместителю Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. С этой тематикой он знаком с давних пор, так как еще до назначения в министерство работал помощником первого вице-премьера Правительства Российской Федерации Игоря Ивановича Шувалова, который, в частности, курировал строительство.

Наверное, мы зададим Вам вопрос общего характера, который послужит введением в дискуссию: как Правительство видит ситуацию с жильем на сегодняшний день? Какую роль государство отводит себе в дальнейшем? Будет ли оно стимулировать данный сектор, если это окажется необходимым? Какими будут основные направления этой стратегии и используемые инструменты?

А. Плутник:

Спасибо. Я расскажу обо всем по порядку. Постараюсь быть кратким, чтобы все могли высказаться, чтобы хватило времени ответить на вопросы из зала.

Сегодня, по данным социологических исследований, около 60% российских семей хотят улучшить свои жилищные условия: это мечта, которую они хотят воплотить жизнь. Есть разнообразные инструменты, которые помогают гражданам с различным уровнем дохода улучшить свои жилищные условия.

На наш взгляд, главное, что необходимо делать для улучшения жилищных условий как можно большего числа наших граждан — больше строить. В прошлом году действительно было построено 70,5 миллионов квадратных метров жилья. Половина этой площади приходится на индивидуальное жилищное строительство, вторая половина — на индустриальное строительство. Почти 30% от площади жилья, построенного индустриальным методом и введенного в прошлом году, — это жилье экономического класса, которое относится к наиболее популярному сегменту рынка и охотнее всего приобретается гражданами.

Задача Министерства строительства сейчас заключается в создании условий, при которых будет развиваться строительство жилья. Речь идет преимущественно о жилье экономического класса, хотя и не только о нем. Для этого принята специальная программа, которая называется «Жилье

для российской семьи». Мы уже обсуждали ее сегодня утром на завтрак с участниками рынка недвижимости. Программа предусматривает гарантированный выкуп построенного жилья, которое будет предложено на рынке, по 30 тысяч рублей за квадратный метр. Кроме того, строители смогут получить поддержку по ипотечному жилищному кредитованию, и у них выкупят инженерную инфраструктуру, подведенную к этим микрорайонам: размер выкупа составит до четырех тысяч рублей на квадратный метр. Это те первоочередные меры, которые мы сейчас будем принимать. Вместе с субъектами федерации мы сейчас начинаем отбор строительных объектов, которые войдут в перечень и будут утверждены приказом Министра строительства, после чего будем предметно работать с каждым субъектом. Конечно, отдельные субъекты будут оказывать строителям и девелоперам дополнительную поддержку за счет региональных и муниципальных бюджетов, что сделает это жилье более доступным для граждан.

Что мы делаем для того, чтобы строителям стало проще работать и, как следствие, чтобы жилье сделалось дешевле? Мы будем уменьшать число административных барьеров. После создания нашего министерства было проведено исследование: мы выяснили, что только на федеральном уровне существовало 220 процедур, которые необходимо проходить застройщику при строительстве жилья. Разумеется, необязательно проходить все 220 процедур сразу при строительстве, например, одного многоквартирного дома: одни необходимы для комплексного освоения территорий, другие — при подключении к газовым сетям, третьи — при подключении к электричеству. Но в целом их было 220.

Мы разработали постановление, принятое затем Правительством — об исчерпывающем перечне процедур в сфере жилищного строительства. Число процедур уменьшилось до 134, но и эта цифра нас пугает. Даже исчерпывающий перечень, по нашему мнению, должен содержать гораздо

меньше процедур. Мы рассчитываем, что в течение полугода мы устраним еще как минимум 40 процедур: в итоге останется 80—90 процедур. Главное же, что ни субъекты Федерации, ни муниципалитеты не смогут устанавливать иных процедур, кроме предусмотренных перечнем. Перечень будет закрытым, понятным и одинаковым для застройщиков во всех субъектах. Сейчас, как выяснилось благодаря общению с застройщиками, перечень согласований для строительства обычного многоквартирного дома в одном субъекте может быть в два раза длиннее, чем в соседнем. Почему? Остается только догадываться. У нас есть регионы, которые продвинулись гораздо дальше других в борьбе с административными барьерами. Они начали эту работу несколько лет назад, взаимодействовали с Всемирным банком, который признает, что ряд наших регионов достиг успехов в уменьшении административных барьеров в строительстве.

Вот две предложенные нами меры, которые одобрены Правительством. Мы их уже внедрили, и будем поддерживать застройщиков, чтобы жилья строилось больше. И, конечно, мы будем поощрять конкуренцию между застройщиками. У нас существуют крупные компании, холдинги, которые занимают значительную часть рынка не только в конкретном регионе, но и в целом по стране. Это, наверное, хорошо, но мы считаем, что необходимо появление новых игроков, молодых компаний, которые будут работать с другой нормой доходности и иметь другую структуру.

Мы сейчас обсуждали с представителями Сбербанка вопрос о структуре компаний, которые работают на российском строительном рынке. Конечно, у многих из них, структура, мягко говоря, сложна. Нам представляется, что конкурентным преимуществом обладают те, кто не делает тайны из своей структуры и своих акционеров, кто может получать кредиты в банках на прозрачных условиях. По нашему мнению, если говорить о долевом участии в строительстве, только такие — наиболее прозрачные — компании должны

иметь доступ к средствам дольщиков. Мы начинаем работать над этим. Мы понимаем, что бесплатным привлечением средств граждан для долевого строительства не могут заниматься все компании, действующие на рынке. По сути, это означало бы, что любой из нас может учредить компанию, получить разрешение на строительство и в полном объеме собрать с граждан средства на строительство многоквартирного дома. При этом, естественно, все риски, связанные с возведением — или не возведением — этого дома лягут на граждан. Как нам представляется, только проверенные застройщики могут получить доступ к финансированию строительства. Остальные должны идти в банк, чтобы он вставал между компанией и гражданином.

Вот то направление работы, на котором мы сейчас сосредоточились. Мы будем работать вместе со строителями и с банковским сообществом.

В. Пивоваров:

Спасибо большое, Александр Альбертович.

Я думаю, что после Вас имело бы смысл передать слово Александру Арнольдовичу Браверману, генеральному директору Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства. Исходя из логики Вашего выступления, одна из основных проблем связана с вводом в строй жилья эконом-класса. Насколько я понимаю, именно это — одна из главных, если не главная задача фонда.

Александр Арнольдович, прошу Вас кратко рассказать для сидящих в зале о задачах фонда, его основных достижениях с момента создания и о приоритетах в дальнейшей работе. Можно ли ожидать реального прорыва во вводе жилья эконом-класса?

А. Браверман:

Большое спасибо.

Уважаемые коллеги, уважаемый Вячеслав! Первоначально, в 2008 году, задача фонда формулировалась просто: обеспечить вовлечение в оборот и предоставление застройщикам земельных участков, которые находились в собственности государственных унитарных предприятий, академий, министерств, ведомств.

Со временем задача изменилась. Теперь наши успехи измеряются не столько числом гектаров, которые мы предоставили застройщикам, сколько введенными метрами, потому что мы вместе с застройщиком проходим весь путь, от начала до конца. Все начинается с вовлечения земельного участка в оборот, что часто происходит по инициативе застройщика. Закон №163-ФЗ, согласно которому образован фонд, предусматривает, что любое юридическое лицо, увидев земельный участок, может подать заявку. Дальше уже запускается механизм, действие которого ни от кого не зависит. Оно зависит только от того, пригоден ли для строительства участок, есть ли по нему ограничения и так далее.

Мы не склонны давать оценку своей деятельности, поэтому я приведу несколько цифр. Это объективные показатели, указанные в отчетах. Мы абсолютно публичны и открыты. Мы отчитываемся как минимум перед четырьмя органами власти: двумя палатами Федерального Собрания, Президентом и Правительством Российской Федерации. Поэтому цифры всегда можно проверить — например, по сегодняшней газете «Коммерсант», опубликовавшей традиционное ежегодное интервью, которое всегда выпускается к Форуму.

Цифры следующие: на стадии строительства сегодня находятся объекты жилого фонда площадью примерно в 23 миллиона квадратных метров. Сроки освоения участков в 5,6 раза меньше, чем в субъектах Российской Федерации. Сроки ввода в 2,1 раза меньше, чем на федеральных земельных участках. 2,3 миллиона квадратных метров наши застройщики уже ввели в эксплуатацию, а в этом году собираются ввести еще 1,3

миллиона. Жилье эконом-класса является у нас доминирующим. Его доля в проектах, которые уже реализованы или находятся на стадии реализации, составляет примерно 70%. Соответственно, по мере того, как вовлеченные ранее участки будут осваиваться, через предложение будет оказываться давление на спрос

И здесь я полностью согласен с тем, что говорил Александр Альбертович. Кстати говоря, он с нами уже семь лет: пять лет в фонде и два года — в комиссии при Президенте Российской Федерации, работа которой стала основанием для создания фонда. По нашим с ним оценкам, 61% населения готов сегодня улучшать свои жилищные условия, и большинство этих людей намереваются приобрести жилье экономического класса. Общий платежеспособный спрос — подчеркиваю, не потребность в жилье, а платежеспособный спрос — в ближайшие три года составит, по нашим оценкам, 175 миллионов квадратных метров жилья экономического класса. И это не просто пожелания — мы знаем, из каких источников население сегодня готово брать средства для улучшения своих жилищных условий: продажа нынешнего жилья для совершения первоначального взноса, займы у родителей, друзей, знакомых или, наоборот, у детей. Мы знаем, на каких условиях люди будут кредитоваться, и знаем, какова эластичность спроса по ипотечному кредитованию. Она, кстати, очень велика: по нашим оценкам, снижение ипотечной ставки на 1% существенно увеличивает емкость рынка. Таким образом, 175 миллионов квадратных метров — это огромное количество.

Теперь о сокращении числа процедур. То, что сделало за очень короткий промежуток времени Министерство строительства, является своего рода управленческим подвигом в сфере госрегулирования. Число процедур сокращено с 200 до 134: тот, кто проходил хотя бы одну процедуру, понимает, что это такое. Если это число доведут до 80, будет прекрасно. То, что мы сейчас «вручную» делаем с застройщиками для сокращения

цикла и увеличения объемов ввода, станет делаться автоматически, в хорошем смысле слова. Работа, которая проделана министерством, очень важна.

Сегодня мы говорили о необходимости отсеять определенные категории застройщиков, чтобы они не могли использовать средства населения. Эта мера, на наш взгляд, не просто назрела, но и крайне необходима. С одной стороны, надо убрать с рынка компании, которые просто мошенничают. С другой стороны, надо по возможности демонополизировать рынок.

Демонополизация, на наш взгляд, может осуществляться путем предоставления земельных участков таких размеров, которые позволят создать конкуренцию со стороны как больших, так и средних компаний. Мы у себя ввели такую систему. Исходя из объемов ввода, мы сейчас в основном сосредоточены на участках для средних компаний, площадью около 30 гектаров. Это позволяет компании, которая работает нормально, освоить этот участок в течение четырех-пяти лет, вводя примерно по 30—40 тысяч квадратных метров в год и получая нормальную прибыль. Если участков много, много таких компаний, появляется серьезная конкуренция.

Александр говорил сейчас об открытости этих компаний, и мы его полностью поддерживаем. На нашем деловом завтраке завтра будут рассматриваться два таких примера. Представитель одной из этих компаний сейчас присутствует здесь: это наш коллега Тимур Уфимцев, чья «Синара–Девелопмент» реализует в Волгограде проект строительства жилья эконом-класса. Различные меры — в том числе маркетинг и квартирография, которую мы делали, задавая параметры вместе с коллегами, — позволили компании в течение короткого промежутка времени реализовать значительную часть возведенного жилья по цене существенно ниже рыночной. При этом главный point, насколько я помню — это студии. Благодаря им молодые люди, молодые семьи могут приобрести первое собственное жилье. Мы принимали на этой площадке Председателя

Правительства Дмитрия Анатольевича Медведева, вместе с коллегами из Минстроя, и естественно, вместе с застройщиком.

Этот опыт строительства, бесспорно, должен распространяться. Кроме этого, данная компания отвечает всем требованиям, о которых сейчас говорил Александр. Она публична, открыта, раскрывает свою прибыль, свои финансовые показатели — все, что нужно для кредитования в банке. Сейчас мы работаем «вручную» со «Сбербанком», раскрывая показатели каждого застройщика и облегчая ему доступ к кредиту. А эффективная ставка кредитования для наших застройщиков существенно ниже, чем в среднем по рынку, потому что там идет транширование и обеспечивается максимально комфортное кредитование. Если будет действовать механизм, который разработан фондом и сейчас популяризируется и усовершенствуется министерством, он существенно облегчит решение этой задачи. Мы являемся частью этой программы, частью мечты, если хотите.

Теперь две главных проблемы, о которых Вы говорили: не очень хороший менеджмент и неважная инфраструктура, то есть «дураки и дороги». На самом деле основные проблемы — это земля и инфраструктура. Казалось бы, при таком обилии земельных участков нет никакой проблемы в предоставлении застройщикам больших площадей. Но когда мы начинаем проверять эти участки, выясняется, что там не могут или не хотят создавать социальную инфраструктуру, есть проблемы с инженерной инфраструктурой, либо люди не хотят ехать туда, потому что субъект или муниципалитет не развивает там жилищное строительство, там нет мест для работы и так далее.

Необходимо комплексное освоение участка: создание мест для работы, строительство жилья, организация зон отдыха. Мы стараемся создавать кластеры, а если еще добавить и производство строительных материалов, получается суперкластер. Такие кластеры у нас есть в Новосибирске, в Волгограде, в Челябинске, в Приморье. Этих кластеров, скажем прямо,

насчитывается немного, но механизм их тиражирования совершенно понятен. Благодаря недавно созданному министерству эта программа стала потенциально реализуемой. Спасибо.

В. Пивоваров:

Большое спасибо, Александр Арнольдович.

Мы затронули такой аспект проблемы, как предложение. Давайте теперь разделим дискуссию: сначала пройдемся по предложению, потом — по спросу. Имеет смысл передать слово представителям частных девелоперских компаний. У нас их двое: Леонид Александрович Казинец и Вениамин Максович Голубицкий.

Мне кажется, сейчас интереснее всего было бы послушать людей, которые своими руками строят жилье и сталкиваются со всеми только что перечисленными проблемами. Наверное, стоит узнать об их опыте и их представлении о том, как добиться ввода больших объемов жилья.

Передавая слово Леониду Александровичу, я хотел бы упомянуть о том, что он лично внес большой вклад в работу правительственной комиссии по сокращению административных барьеров.

Л. Казинец:

Вячеслав, спасибо! Добрый день, коллеги!

Вы знаете, посмотрев заголовок — «Воплощение российской мечты» — я вспомнил анекдот из времен Хрущева: коммунизм на горизонте, а горизонт, как известно — линия воображаемая, и достичь ее невозможно. Поэтому есть две новости: хорошая и плохая. Плохая новость: счастье само не придет. Надежду на то, что кто-то придет и всех нас осчастливит, нужно оставить на пороге детского сада. Хорошая новость: горизонта, наверное, нельзя достигнуть, но можно пройти путь к тем количественным показателям, которые мы наметили. Когда мы говорим о возможности

купить жилье, мне приходит на память такая фраза наших конкурентов-британцев. Как и многие европейцы и американцы, они нам не друзья и не враги — они наши конкуренты за ресурсы. Об этом нужно всегда помнить. Британцы говорят: You have what you pay — «мы имеем то, за что заплатили».

Теперь давайте посмотрим, кто и за что платит, когда мы говорим о жилье. В первую очередь взглянем на то, что мы строим. В этой сфере нет никаких прорывных технологий. В последние два года я пытался понять, какими потрясающими секретами владеют китайцы, строящие миллиард квадратных метров в год или больше, какие секреты есть у турецких подрядчиков, которые производят качественную отделку по цене в 400 долларов за квадратный метр. Представителей нашего сектора это интересует. Принципиально важно, чтобы люди, купив квартиру, не думали, откуда брать деньги на отделку. Есть муниципальная отделка приблизительно по 250 долларов: мы научились ее производить. А почти элитную за 400 — никак не получается. Мы пытаемся сделать такую же себестоимость, как у турецких компаний, и все время не получается. Тогда мы начали смотреть, что там внутри.

Они привозят свои унитазы — не Duravit, но похожие, и свои двери, которые стоят в три раза дешевле, чем в России. При этом в случае экспорта любых комплектующих турецкое государство возвращает им налоги. На каждой позиции они отыгрывают 30%. В совокупности получается гораздо дешевле, чем у нас. Это вопрос к нам самим: необходимо уменьшать себестоимость на каждом из этапов строительства. До сих пор подрядчики и девелоперы жили жирновато — не в том смысле, что они много зарабатывали, а в том, что они имели возможность много терять. Пока экономика позволяла дорого продавать, можно было применять не оптимальные схемы, не оптимальные проектные решения. Теперь лафа точно кончилась — для подрядчиков и архитекторов.

Наши архитекторы вообще не знают, что такое себестоимость. Проектируя что-нибудь, они говорят: «Мы нарисуем вам красиво» или «Мы нарисуем вам современно». Сейчас мы работаем с американцами: у них в разделе «Документация» содержатся спецификации на все оборудование с указанием цен производителя. Можно считать «до болта». Конечно, где-то можно взять дешевле, но базовое предложение таково.

Сейчас это единственный путь для девелоперов и подрядчиков: считать себестоимость поштучно, до болта — начиная с технического задания проектировщикам, где раньше писали что угодно, кроме себестоимости квадратного метра, которой мы от них ожидаем. Надо говорить не «постройте нам что-то», а «постройте нам в пределах тысячи долларов»: это строительная себестоимость с отделкой. Если проектировщик говорит: «Я не знаю, как это сделать», — не надо с ним дальше работать, он точно этого не сделает.

Следующий вопрос: кто платит? К сожалению, платить будет или конечный покупатель, или государство. Третьего субъекта на этом поле нет. Не прилетят инопланетяне, которые сделают нам хуже, но лучше они нам тоже не сделают. Уфологи что-то об этом пишут, но я ни одного инопланетянина не вижу, и вы, наверное, тоже. Поэтому платить будем мы. Если платить будет конечный потребитель, то, понятное дело, встает вопрос об ипотеке, поддержке со стороны банков и государства. Александр Семеняка, наверное, нам расскажет много всего полезного и интересного. Я считаю, что он двигается в правильном направлении и делает все хорошо, но здесь тоже есть предел эластичности. Если себестоимость такова, что ни при какой поддержке Фонда ипотечного кредитования человек не сможет купить жилье, он его не купит.

Далее, из чего складывается себестоимость? В первую очередь — из времени, как ни странно. Если доход девелопера с проекта составляет 50%, это не много и не мало. Вопрос в том, за какое время получен доход. Если

за год, то прекрасно, можно работать, можно работать и меньше. Если за пять лет, то это меньше стоимости банковского кредита: тогда вообще не надо входить на рынок. Проблема сокращения этого времени имеет три аспекта.

Первое, о чем говорили наши коллеги: много времени потрачено и еще больше будет потрачено на то, чтобы административные процедуры были понятными, прозрачными и, главное, непродолжительными. Пусть этих согласований будет 50 или 60, но если каждое из них станет занимать два дня или осуществляться в полууведомительном порядке, система начнет работать. Если мы, купив земельный участок на аукционе или у частного собственника, тратим на согласования два с половиной года — это смертельно. Мы ведь уже потратили деньги на покупку, счетчик работает в обратную сторону: получается, что строительство занимает четыре-пять лет. А 50% за пять лет — эта цифра нас вообще не устраивает: мы или не входим на рынок, или пытаемся вытянуть у конечного покупателя огромные деньги с помощью ипотеки и других инструментов, а он просто не может их заплатить. Поэтому волю должно проявлять федеральное правительство. Сейчас все административные процедуры в строительстве и контроль над согласованиями переданы на уровень федерального правительства, при контроле со стороны Минстроя. Это решающий шаг: если у государства есть воля, оно эту волю должно проявлять.

Эта воля проявляется в том, что нормотворчество и законотворчество 25 ведомств и всех наших регионов закончилось. Хотите что-то предложить — предлагайте и договаривайтесь с министерством: надо — не надо, будет — не будет. Если предложение принято хорошо, это не значит, что все застыло на месте. Могут добавляться новые процедуры, но лишь по согласованию с Правительством и на законодательном уровне. Не должно быть ситуаций, когда какой-нибудь вице-губернатор что-нибудь подписывает, а мы узнаем об этом лишь потом.

Второе. Если государство имеет волю, оно должно разрабатывать госпрограммы развития территорий — фактически везде, потому что точечная застройка закончилась, а освоение больших территорий не началось. Это пилотные проекты, о которых мы все время говорим. Но, во-первых, их мало, во-вторых, не очень понятна одна вещь. Во всем мире государство отвечает за комплексное развитие территорий. Выбираются участки — 100, 500, 1000 гектаров, — прокладываются сети, делаются лоты. Это то, что делает Александр Арнольдович, но его ресурсы и возможности ограничены. Спланировать застройку тысячи гектаров — с социалкой, с дорогой, с инфраструктурами, с новыми электростанциями — он не может.

Это не совсем его функция. Он распоряжается государственными активами, старается более эффективно ввести их в оборот. А застройки огромных территорий — это функция государства. Государство должно проявить волю: выбрать много участков, найти возможность профинансировать инфраструктуру и социалку, подготовить лоты для строительства жилья, рабочих мест, социальных и спортивных объектов, а затем продать эти лоты. Мы с удовольствием их купим, но должна быть гарантия того, что мы сможем строить на этих участках. Документы и сети должны быть готовы, комплексный ввод больших территорий должен осуществляться одновременно. Не должно быть так, что кто-то строит спортивный комплекс, а рядом нет жителей, или кто-то построил жилой дом, а для него нет инфраструктуры. Это функция государства — регулирование больших территорий.

Третье — это, конечно, работа самих застройщиков и девелоперов, которые должны действовать более активно: не ждать каких-то вариантов, а предлагать Правительству схемы частно-государственного партнерства. Здесь присутствует Алена Николаева, которая является апологетом частно-государственного партнерства и активно его продвигает. Спасибо ей

большое за то, что закон проходит по инстанциям, но он получился куцым. Мы с министерством договорились еще раз вернуться к этому, когда поймем, что именно государство гарантирует тому бизнесу, который придет решать эти проблемы. Под это у министерства должны, конечно, иметься фонды. На сегодня у министерства нет средств на строительство и ЖКХ, нет отдельного большого фонда размером около ста миллиардов рублей в год, чтобы тратить эти деньги на проекты комплексного освоения: соответствующие участки потом будут распродаваться на аукционах застройщикам под лоты для строительства жилья и всего, что с этим связано.

Сетевые компании, конечно, большие молодцы. Их прибыль идет вверх, если посмотреть на отчеты, но только это наша с вами прибыль. Это наши с вами деньги, которые компании собирают у населения и тратят на развитие, капитальный ремонт и содержание сетей, а также на выплату прибыли акционерам. Все это, конечно, хорошо, но если государство проводит в этой сфере свою политику, давайте как-то договариваться с компаниями о том, чтобы они в обязательном порядке инвестировали деньги в развитие мощностей на новых территориях. Эти деньги будут им возвращаться или с продаж участков на аукционах, или через какие-то системы государственной поддержки. Но компании будут обязаны закладывать деньги на развитие инженерных сетей на новых, больших территориях. Если они этого не сделают, непонятно, кто это сделает. Застройщики не могут создать инфраструктуру для нескольких миллионов квадратных метров. Поэтому с сетевыми компаниями надо договариваться либо на федеральном уровне, либо на уровне субъектов.

Уровень субъектов — это последнее, о чем я хотел сказать. Губернаторы должны нести личную ответственность. Обязательства надо выражать в цифрах. Если задача — построить 100 миллионов квадратных метров, и у нас есть столько-то регионов, давайте поймем, сколько метров планирует в

следующем году ввести каждый регион. Если в совокупности, по всей стране, гарантированно вводимые площади не образуют 100 миллионов квадратных метров, этот показатель не будет достигнут. Инопланетяне опять не помогут. Допустим, каждый губернатор говорит: «Слушайте, у меня такие сложности. Я вот здесь построю 1,5 миллиона квадратных метров, здесь — 1, здесь — 0,5». Если мы все это сложим и не получим запланированного объема жилья, который мы хотим построить по всей стране, мы его не построим.

Поэтому я еще раз обращаюсь с предложением к Правительству, а возможно, и к Президенту: наверное, нужно установить личную ответственность губернаторов за строительство жилья — не в числе многих KPI (ключевых показателях эффективности), а напрямую. Надо оценить возможности региона, выяснить тенденции по стране в целом, определить, что мы хотим сделать, и дать разнарядку по вводу жилья на следующий год. Как хотите, так и крутитесь. Мы вам помогаем, но своих сетевиков «душите» сами. Вы — председатель региональной энергетической комиссии, вы регулируете тарифы.

Второе: губернатор прекрасно знает, где у него есть земля, разграничена она или не разграничена, муниципальная она или нет. Он найдет землю, если его хорошо попросят наверху — сколько хотите. Это не Александр Арнольдович, который ведет переговоры с губернаторами и не имеет рычагов воздействия на них. Конечно, он что-то «выставляет» на каждого из них, но это совсем не та ситуация, когда его вызовут и скажут: «Не сдашь в следующем году 3 миллиона квадратных метров жилья — будешь не очень эффективным губернатором». Тогда он все найдет как миленький.

И опять же, об административных барьерах: мы наверху эту ситуацию регулируем, но если сравнивать регионы, то в одном застройщик приходит, и у него все легко получается, а в другом он «убивается» из-за процедур. Это все от губернатора зависит. Если ему некуда деваться, если у него

жесткий KPI относительно ввода жилья, то он все введет. Если не введет, на его место посадят более эффективного управленца.

Спасибо.

В. Пивоваров:

Спасибо, Леонид Александрович!

Вениамин Максович, прошу.

В. Голубицкий:

Спасибо. Я постараюсь быть кратким.

Леонид существенно облегчил мне задачу, выступая, как всегда, от лица всех девелоперов. Он — сплотитель и координатор девелоперов, и «Плач Ярославны» от их имени обычно исполняет он же, поэтому аплодисменты, наверное, заслужены.

В связи с тем, о чем здесь говорилось, никаких чудес в области себестоимости не бывает и не будет. Я объехал полмира и очень рад, что Леонид эту версию подтвердил, как до него делали многие. Это не означает, что не надо работать с себестоимостью. Это не означает, что не надо входить в цивилизованный рынок. Но чудес особых там нет, и искать их не стоит.

Мы говорим о мечте. Мечта связана с условиями жизни. По сути, мы должны продавать условия жизни. Мечта может быть разной. Если человек трезвый, то он ее всегда связывает с кошельком. Но что в России нужно сделать для обеспечения достойных условий жизни? Невозможно решать это путем точечной застройки. Я, к сожалению, не могу разделить мнение о том, что эти условия появятся, если губернаторов поставить к стенке. Ничего не появится.

Появится отчетность — мы неоднократно это видели, — появятся объемы, за счет того что сосчитают все дачные домики. Все появится, кроме

результата, который как-то коррелирует с заявленной темой. Что является ключом? Здесь я соглашусь с Леонидом — с другим его тезисом: о том, что ключом является комплексная застройка. Хочу сказать спасибо и Лене Николаевой, но окончательно его скажу, когда будет принят Закон о государственно-частном партнерстве. Ключ — это партнерство. Задачу в существующих условиях не решит ни государство, из-за ограниченности ресурсов, ни инвестор. Нет у нас инвесторов, которые могут вкладываться с пятипроцентной рентабельностью в огромные объемы. Их нет, и чудес не случится.

Итак, ключом является комплексная застройка. Но давайте посмотрим на нашу законодательную базу. Единицей измерения являются какие угодно объемы, а субъектности того, кто реализует проект, вообще нет. Мы с Александром неоднократно пытались так или иначе втолкнуть эту тему в различные законодательные акты, но пока проект, крупный проект, не станет единицей измерения решения вопросов жилья — ничего не произойдет. Посмотрите на новое постановление, которое связано с программой «Жилье для российской семьи». Выясняется, что в программе участвуют федеральные структуры, губернатор, участвует Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), мной бесконечно уважаемое, но там нигде не сказано про инвесторов. Инвестор там вообще не фигурирует. Не стоит надеяться, что он придет и получит что-то от доброго губернатора, над которым, в свою очередь, висит «расстрельная статья». Жизнь показывает, что все наши успехи в этой сфере были достигнуты тогда, когда единицей являлся проект, и в этом отношении Александр Арнольдович действует очень правильно. Фонд развития жилищного строительства, осуществляя конкретные проекты — во многом в ручном режиме, — достигает результатов. И по-другому здесь не будет.

Второй крайне важный момент — концентрация ресурсов. У государства сегодня лишних денег нет, а инвесторы, ввиду существующей

макроэкономической ситуации, предельно осторожны. Ресурсы не концентрируются, потому что есть программы губернаторские, региональные, есть федеральные, и между собой они не соотносятся. Дальше начинаются отраслевые проблемы. Школы строят в одном месте, учреждения здравоохранения — в другом, каждый решает свою бюджетную задачу, вместо того, чтобы сконцентрировать ресурс в соответствии с государственной программой. Это надо запретить. Надо концентрировать новое строительство — в том числе строительство социальных объектов в точках роста — там, где есть место приложения труда, земля и инвестор. Тогда и школа будет уместна, и учреждение здравоохранения найдется, и все остальные вопросы можно будет решать. При ограниченных ресурсах по-другому, на мой взгляд, быть не может.

Теперь о той самой мечте: понятно, что она в реальных условиях жизни связана со многими вещами. У нас нет эксплуатирующих компаний. Как они могут появиться? На крупном объеме. Это нельзя сделать с одним домом. ЖКХ не будет рентабельным, если эксплуатировать единственный дом со старыми сетями. Приезжайте к нам в «Академический» или в «Щербинку»: вы увидите, что там все по-другому. Там работают люди с высоким образованием, используя высокие технологии. Почему? Там это можно реализовать, и это входит в условия жизни. А дальше получается, что они и платят на 20—30% ниже, чем в целом по региону.

Это касается и вопросов безопасности. Если вы захотите создать в доме с жильем эконом-класса службу безопасности, сколько это будет стоить для жильца? На большом объеме ее, безусловно, можно создать. В «Академическом» мы такую систему создали. Там есть все: от видеонаблюдения до оперативного реагирования. И это — дом с жильем эконом-класса. Получается, это действительно можно сделать. То же самое — с экологическими условиями: их невозможно создать в пределах одного дома.

Вернемся к началу. Пока мы не скажем, что с точки зрения комплексного освоения территорий необходимы минимальные объемы ввода жилья, мы не будем способны создавать нормальный потребительский продукт и будем конкурировать неизвестно в чем. Законодательного определения этого понятия так и нет. Мы уже семь лет говорим об этом, но минимальные объемы каждый раз определяются произвольно. Я считаю большим прорывом закон, который принят для реализации программы «Жилье для российской семьи», но посмотрите на указанную в нем цифру: опять 25 тысяч.

Закон не имеет смысла. Во-первых, это количество квадратных метров, не имеющее никакого отношения ни к качественным, ни к содержательным характеристикам объекта. Во-вторых, это очень интересное число. Про соотношение времени и денег хорошо говорил Леонид: если вы поделите эти 25 тысяч на время реализации программы, то получится, что проект не имеет смысла. Поэтому, как мне кажется, надо сконцентрироваться на том, чего хочет потребитель: во-первых, что он хочет по деньгам, а во-вторых, какой необходимый минимум социальных, инженерных и прочих услуг он может себе обеспечить в пределах этой суммы. Пока мы не поймем этого, мы никуда не продвинемся. Чисто административным путем ничего не решить, я в этом убежден.

Л. Казинец:

Вячеслав, извини, можно одну реплику? Я хочу возразить Вениамину.

Я не предлагаю всех губернаторов, не вводящих требуемый объем жилья, ставить к стенке. Но в угол-то хотя бы поставить надо! Конечно, губернатор ничего не решит в одиночку, как и никто в этой ситуации, ни одна сторона. Но Правительство и Президент должны спускать губернаторам ожидаемые количественные показатели, причем последние должны содержать критерии достоверности, чтобы невозможно было заниматься приписками.

Нужно исключить оттуда частное индивидуальное строительство, говорить только о многоквартирном жилье и комплексном освоении. Иначе мы козлиц от агнцев отделить не сумеем.

Тут нужно навести фокус. Даже без поддержки части своих коллег — если я их не уговорю в кулуарах после мероприятия — я буду продолжать настаивать на том, что Правительство должно установить для каждого региона взвешенные, обоснованные и понятные цифры ввода: в совокупности они дадут ввод жилья по стране. Если для каждого региона не установить обоснованного и согласованного объема, ввода по стране не получится. В этом смысле Госплан СССР не был таким уж дурацким учреждением, хотя о нем ходило много анекдотов. Были очень здравые вещи. Планировать строительство жилья надо в рамках субъектов федерации. Внутри них главы субъектов могут уже разговаривать с главами городов и районов, что, наверное, необходимо. И если губернаторы не справляются с этим, то, видимо, их нужно ставить в угол.

В. Пивоваров:

Спасибо.

Есть еще маленький комментарий.

А. Плутник:

Я не понимаю вообще, что это такое — «ставить губернаторов в угол». Мне кажется, что в целом губернаторы — это очень опытные руководители, которые хотят развивать свою территорию. Я, по крайней мере, не знаю ни одного, который бы сказал: «Не буду развивать жилищное строительство. Не буду я так делать!» Когда слышишь такое, немного коробит.

И потом, Вениамин Максович, Вы говорите, что вводить 25 тысяч метров не имеет смысла. Может быть, для Вас — да, а для какого-то субъекта — это большой объем. Все очень сильно зависит от субъекта.

Из зала:

Верно. Очень сильно зависит от субъекта.

А. Плутник:

И потом, не будут строить одни компании — будут строить другие. Мы с Министром строительства и развития Чеченской республики подробно обсуждали себестоимость строительства и то, как они восстанавливали Грозный. Несколько лет назад они мечтали строить с такой-то доходностью и по такой-то цене. Сейчас совершенно другие условия, но все готовы в этом участвовать. Мы собрали заявки от всех субъектов и направили во все субъекты письмо министра относительно участия в программе, предусматривающей строительство 25 миллионов квадратных метров. За неделю мы получили подписанные губернаторами ответы: получился 21 миллион квадратных метров. Да, там нет нескольких крупных субъектов, но значит, мы там не будем работать. Денег немного, но все же это сто миллиардов. Они пойдут в другие субъекты — в Татарстан, в Новосибирск, в Чечню, в Иркутск.

В. Пивоваров:

Большое спасибо.

У нас остается всего 15 минут. Мы более или менее затронули тему предложения, но еще ничего не было сказано о спросе, поэтому я хотел бы предоставить слово Александру Николаевичу Семеняке, генеральному директору «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию».

Экономическая ситуация с начала года довольно сильно изменилась. Мы прогнозировали падение инфляции, но в апреле она выросла. Банк России ответил ростом ключевой ставки до 7,5%. Это все, наверное, как-то

сказывается на ипотеке, на ставках по ипотеке, на секьюритизации. Александр Арнольдович нам объяснил, что ипотека очень эластична.

В контексте этой макроэкономической динамики, какими способами, с точки зрения АИЖК, можно увеличить объем секьюритизации и снизить ставки, если это вообще возможно? Как видится роль АИЖК в этой ситуации, которая, к сожалению, ухудшилась с начала года в связи с уходом частных инвесторов с этого рынка?

А. Семеняка:

Вячеслав, спасибо за вопрос.

Действительно, сейчас возможность привлекать внешние источники финансирования является ограниченной, поэтому возрастает роль внутренних источников. Собственно, их два: Центробанк и пенсионные накопления. И мы видим свою задачу в том, чтобы не допустить роста процентных ставок. По линии Центробанка первой задачей, как нам представляется, должно стать увеличение объема первоклассных залогов. Центробанк, согласно своей кредитно-денежной политике, планирует предоставлять ликвидность на сумму до двух триллионов рублей, но ему нужны соответствующие залоговые. Сегодня ипотечные облигации на сумму примерно в 250 миллиардов рублей уже включены в ломбардный список. Задача состоит лишь в увеличении размера этой суммы, поскольку эти облигации имеют тот же рейтинг, что и Российская Федерация.

Второе: мы обсуждаем создание новых механизмов, то есть выдачу ломбардных кредитов под пулы определенных ипотек.

Третье: необходимо увеличивать количество банков, чтобы не только крупные банки, но и средние могли получать рефинансирование в Центробанке. Это все краткосрочная ликвидность. Она помогает, но системные решения мы связываем с тем, что пенсионные накопления должны быть переданы из Пенсионного фонда России (ПФР) в

негосударственные пенсионные фонды (НПФ): это необходимое условие. А вот достаточное условие: надо предложить инструменты, защищающие от инфляции, чтобы у НПФ возникали стимулы к изменению ставок. На мой взгляд, нужно как минимум сохранить объемы ипотеки. В прошлом году было выдано 835 тысяч кредитов, и мы видим, что в первом квартале произошел рост: почти 200 тысяч кредитов было выдано. Иными словами, люди опасаются и пытаются воспользоваться прежней ставкой, которая в первом квартале составляла 12,2%.

На мой взгляд, задача заключается как раз в том, чтобы попытаться увеличить платежеспособный спрос, потому что госпрограмма предполагает увеличение объема жилищного строительства до 93 миллионов квадратных метров в 2018 году. В этом смысле важным сегментом, о котором сегодня уже упоминали, является арендное жилье. Необходимо сформировать спрос на арендное жилье со стороны инвесторов, предложить им доступные кредиты, то есть доступное долговое финансирование — с тем, чтобы в дополнение к спросу граждан, который уже был сформирован с помощью ипотеки, сформировать спрос инвесторов, также с помощью ипотеки. В этом отношении мы выступаем в качестве института развития и планируем сделать следующее: с одной стороны, разработать стандарт долгосрочного договора найма, который сбалансировал бы интересы наймодателя, нанимателя, и, что самое важное, кредитора.

Второе: в рамках нового закона о секьюритизации следует научиться выпускать несколько траншей облигаций — таким образом, чтобы по самому надежному траншу всегда платились бы деньги, даже если дом частично не загружен.

Далее: риск и доходность следует распределить по траншам и научиться выпускать инструменты, привязанные к инфляции. Правительству будет легче принять решение, если оно увидит, что значительная часть денег,

выдаваемых негосударственным пенсионным фондам, возвращается через облигации, которые финансируют аренду, а через аренду — жилищное строительство, помогая экономике. Аналогичный инструмент — инфраструктурные облигации.

Третий мой тезис связан с предложением. Наша новая задача — снизить себестоимость строительства за счет того, что инфраструктура не будет включаться в цену жилья. Необходимо организовать выведение этих затрат через выкуп построенного объекта и дальше — возврат долга обратно, в данном случае через облигации. По новому закону о секьюритизации, возврат долга делают за счет тарифа. Это позволяет снизить себестоимость строительства. Это еще один класс инструментов, куда могут вкладываться НПФы. На мой взгляд, нужно предложить четкие инструменты, которые будут отвечать интересам и пенсионной системы, и покупателей жилья. Тогда придут реальные инвесторы, которые пока в жилищном финансировании по схеме «ипотека + инфраструктура» участвуют недостаточно относительно своих возможностей.

В. Пивоваров:

Я вижу, что у нас уже есть вопросы из зала, но должны выступить еще два участника. Попрошу очень сжато, по существу.

Рубен Абелович Аганбегян, председатель совета директоров финансовой корпорации «Открытие». «Открытие» является одним из крупнейших в стране негосударственных пенсионных фондов, а также является собственником Номос-банка, третьего по величине кредитора ипотеки.

Можете ли Вы сжато рассказать, какая доля ипотечных ценных бумаг находится в портфеле пенсионных фондов? Как можно сделать их более привлекательными по сравнению с корпоративными еврооблигациями, которые негосударственные пенсионные фонды зачастую просто свопируют в рубль? Как вы вообще выживаете, с учетом ухода финансовых

инвесторов с рынка и конкуренции с иностранными банками по ставкам фондирования?

Р. Аганбегян:

Отвечу кратко на все эти вопросы.

Действительно, наша банковская группа — крупнейшая частная банковская группа, работающая в ипотеке. Мы вообще верим в этот рынок. Мы считаем, что наши заемщики относятся к этим кредитам очень ответственно. Соответственно, мы являемся одним из самых активных банков в области кредитования и самого строительства. Таким образом, мы участвуем во всем цикле. Мы приветствуем те инициативы, которые здесь озвучивались — и относительно развития конкуренции, и относительно прозрачности отрасли: безусловно, нам это будет выгодно как банку-кредитору.

Насчет ставок хочу сказать, что была высказана очень хорошая идея по поводу НПФ. Недавно Александр Альбертович тут разбирался с тем, насколько дешевы деньги в НПФ. Мы с ним потратили на это определенное время, и кое-какие иллюзии исчезли. Деньги у НПФов недешевы. НПФы находятся в конкурентном поле, и инструментарий, с которым они работают, тоже является конкурентным. Надеяться на то, что на этот рынок хлынут дешевые пенсионные деньги, не стоит.

Далее: у государства есть определенная программа и слава богу, что есть хотя бы такая. Пока государство ей следует. Это программа акционирования, в результате которого гарантированно удлиняется срок инвестирования пенсионных денег. Пенсионные деньги сегодня инвестируются на год. Кто из вас собирается на пенсию выйти через год? А деньги ваши государство — как через ПФР, так и через негосударственную систему — сегодня инвестирует на год. Уму непостижимо, но это так. У государства есть программа, предусматривающая удлинение этих сроков,

но дальше встает важный вопрос: если конкурентное поле и другие инструменты останутся малоэффективными, что может сделать государство? Государство может продолжать выполнять свои программы и вернуть часть программ по стимулированию ипотеки, по стимулированию ставки, по субсидированию ставки: тогда, как мне кажется, это будет работать. Безусловно, это проблема, которой надо заниматься достаточно энергично. О рефинансировании Банка России: я согласен, этот вопрос надо прорабатывать. Мы с вами знаем, что Банк России очень не любит длинное рефинансирование, большинство его инструментов работает в пределах нескольких дней или месяцев: семь дней, три месяца и так далее. А нам с вами нужно рефинансировать то, продолжительность чего, по мнению людей, составляет 10—15 лет. Мы с вами знаем, что средняя продолжительность совершенно другая. Но человек считает, что берет кредит на довольно длительный срок, хотя он его — и у нас, и на Западе — очень быстро погашает. По этому вопросу, как мне кажется, мы все должны продолжить консультации.

Я слышал высказывания по поводу строительства: надо ставить губернаторов «в угол» или не надо, и так далее. Мне кажется, что огромное количество этих вопросов решится, когда будет отлажен механизм спроса. Это главный драйвер любого движения вперед. Можно поставить перед губернатором какую угодно задачу, обязать его сдать сколько угодно миллионов квадратных метров. Но если площади невозможно продать или сдать в аренду, деятельность эта будет бессмысленной. К сожалению, макроэкономические условия здесь тоже играют важную роль.

Теперь отвечу на Ваш вопрос: возможна ли конкуренция с госбанками? По нашему мнению, безусловно, возможна, хотя «наша служба и опасна, и трудна», и та система, которая существует в нашем государстве, в любом секторе экономики выгодна в основном государственным участникам. Это, как я считаю, главная беда нашего государства. Если завтра появится

корпорация «Госстрой», здесь будет сидеть руководитель корпорации «Госстрой», а наши уважаемые коллеги из частного строительного сектора, видимо, будут заниматься другим бизнесом в другой области. Это происходит в любой отрасли нашей экономики, и банковская сфера — не исключение. Госбанки имеют более дешевое фондирование, чем мы. Как мы можем с ними конкурировать? За счет комплексного подхода, когда мы участвуем на всех стадиях, за счет быстроты, удобства и так далее. Но если при этом стоимость фондирования для тебя на 3—4% больше, заемщик будет тебя терпеть лишь до известного предела. Платить за качество, за красоту он готов только до известного предела.

Поэтому я всемерно высказываюсь за возвращение программ стимулирования широкого количества банков — в том числе нашего — через разные механизмы рефинансирования. Они де-факто всех уравнивают. Может быть, и плохо, что уравнивают, потому что у нас тоже есть более мелкие конкуренты. Но тогда мы сможем реально бороться за клиента, за то, как мы его «оближем», как мы поможем ему увеличить размер жилья. Ведь у нас есть множество людей, который живут в новом жилье, но хотят увеличить метраж: семья выросла и так далее.

В. Пивоваров:

Если есть комментарии, пожалуйста.

А. Браверман:

Короткий комментарий к тому, о чем только что говорил Рубен. По двум пунктам я с ним полностью согласен. Эту тенденцию мы прослеживаем с 2007 года.

Когда формировался фонд, у нас был выбор из двух моделей. Первая модель — канадская ипотечная жилищная корпорация, которая берет участок и строит все, а дальше обслуживает многоквартирный дом. Рубен

абсолютно прав. Почему? Смотрите: у нас есть соглашение с Россетями, с Газпромом, с Межрегионгазом: подключение застройщиков обходится на 30,4% дешевле. Есть соглашение со Сбербанком, с ВТБ и с Газпромбанком, благодаря чему кредитование обходится дешевле. Если бы нам отдали в этой ситуации стройку, то где конкуренты? Все в подрядчиках были бы у нас. Поэтому у нас возвели «китайскую стену»: мы берем участок и оказываем содействие по всему циклу, но строят и работают с банками исключительно застройщики, инвесторы и так далее. Это первое.

Второе: спросовая составляющая должна быть дополнительно простимулирована, в этом сходятся все эксперты. И мы маркетируем рынок на трех уровнях: на уровне федерации, на уровне субъекта, на уровне площадки. Мы делаем это в регулярном режиме на объеме в 175 миллионов квадратных метров, но нужна дополнительная стимуляция. Тогда будет застройщик, дальше — «облизывающий» его банк, и так далее по тексту.

В. Пивоваров:

Большое спасибо.

У нас остался последний участник — Тим Николь, директор компании RUSSABS, эксперт в области ипотеки в европейских странах, а также секьюритизации.

Mr. Nicolle, I basically have one short question. Perhaps you can set up a number of bullet points. Could you come up with a conclusion – key recommendations that the Russian government could act upon to stimulate the housing market in this country?

T. Nicolle:

Thank you Mr. Pivovarov. I am sorry for speaking in English. I hope that is OK. I think we have to be careful what we wish for. For example, making money

cheaper, as we experienced in the UK, just puts up the price of real estate. It does not actually help. At the same time, just increasing the supply of real estate does not actually translate to successful development and successful new housing if people cannot afford to buy the result. So, what you have is supply and demand. From my perspective, I am a financier. I have been financing mortgages around the world for 25 years, and I have been involved in the Russian capital markets for nearly 10 years now. My observations are quite simple: there is USD 50 billion of mortgages being created in 2014. Russia does not have a savings industry – pensions and insurance companies – that can absorb this volume of financing.

Fixing that issue is a different problem, and a very big problem for Russia. Russia probably has to do something different. It is not a matter of creating just securities, and thinking that someone is going to buy them, because the people to buy them are not out there. Securities therefore have to be created, which the government will support with liquidity, by making them available for repo, putting them on the Lombard list – these are actions of the Central Bank. The problem we face here is that we have long-term assets, and we have short-term money (because there is not enough long-term money, as Mr. Aganbegyan was saying). So, how do we bridge the difference between long-term assets and short-term money? Well, the government provides liquidity to make the difference work. There are two ways they can do that. One way is helping my industry, which is securitization. The government has done a lot of good things here. We have securitization law, we have a lot of practice now at developing bonds, but supply is very low because it is expensive and actually, there are not very many investors.

There is another thing the government can do (which actually does not help me personally as an investment banker), which is to change the definition of N4. N4 is one of the normative ratios that central banks use to manage short-term assets, short-term funding (deposits), and long-term lending like loans –

mortgage loans. At the moment, mortgage loans are treated entirely as very long-term loans for a bank. Therefore, a bank cannot fund its mortgage business with retail deposits.

Now, in England, we built our mortgage industry with retail deposits. It is how our industry started and how it works today. We have a liquid market in mortgage assets. If we change the definition of N4 to allow mortgage assets to be treated with haircuts as a short-term asset, we can use retail money, retail deposits, to fund the mortgage business, and will introduce all the competition that we want to see in the market.

What we do not have today is competition. We do not need cheaper money, because that just puts up prices of real estate – it just makes developers wealthy. What we need is competition, choice, service, and flexibility. Seventy percent of mortgage loans come from three banks – this is not great at all.

So, Mr. Pivovarov's question is a simple one – what should happen? We need to be pragmatic. Russia is different to other countries. It came to this point from a different direction. There is a simple thing that can be done, and we should do it. We will get better and more efficient financing as a result.

V. Pivovarov:

Thank you very much, Mr. Nicolle. I think this N4 recommendation is very interesting, and needs to be heard. Luckily we have three state representatives here to deliver the message.

Время закончилось, но мы обещали ответить на пару вопросов. Я вижу, что уже сформировалась целая очередь.

Прошу указывать, кому адресован вопрос, и быть очень краткими.

Е. Николаева:

Коллеги!

Во-первых, хочу поблагодарить вас за то, что вы упомянули об активной работе над законом о государственно-частном партнерстве. Одновременно я хочу выразить свою озабоченность — в частности, Вам, Александр Альбертович. Я считаю, что у нас появилась уникальная возможность благодаря созданию министерства, которое является нашим ключевым партнером в решении проблемы строительства качественного и доступного жилья в Российской Федерации. Так вот, если мы не станем применять государственно-частное партнерство при комплексном освоении территорий, мы рискуем попасть в очень опасную ситуацию, когда будут создаваться отдельные объекты инфраструктуры, но комплексное освоение территории не будет являться предметом государственно-частного партнерства. По-моему, применение Закона о государственно-частном партнерстве, подготовленного сейчас ко второму чтению, может повлечь за собой этот риск. В этом отношении я прошу вашей поддержки и поддержки профессионального сообщества, которое хорошо понимает, чем чревато отсутствие системного подхода, отсутствие синхронизации всех процессов — инфраструктурных, социальных, досуговых и иных. Если это не будет сделано в рамках комплексного освоения территорий, ни о каком качественном и доступном жилье говорить будет невозможно.

Второй тезис, который мне хотелось бы озвучить: если мы говорим о создании качественного жилья, мы должны посмотреть, кто с кем конкурирует, создавая то или иное качественное жилье. Пока у нас в стране сохраняется возможность «дачной амнистии», пока комплексная застройка конкурирует со стихийной — «Продам землю без подряда», — будут возникать объекты недвижимости, которые замаскированы под частное строительство, а на самом деле дают нагрузку на уже существующую социальную инфраструктуру. Получается, что добросовестного предпринимателя, инвестора, который приходит для комплексного освоения территории, заставляют сооружать дополнительную социальную

инфраструктуру, поскольку рядом другой предприниматель завуалированным образом создает нагрузку на эту социальную инфраструктуру. Не кажется ли вам, что это является нарушением конкуренции и не стимулирует комплексное освоение территории?

И последнее: мы понимаем, что никакого развития инвестирования не будет и длинных денег в строительстве не появится, пока Центральный банк будет признавать финансирование строительства особо рискованной операцией. Это знаменитое 254-е постановление Центрального банка: все банки Российской Федерации, финансируя строительство, должны страховать эти риски на 100%. Это значит, что у нас всегда будут дорогие кредиты. Как мне кажется, не решив этих ключевых вопросов, не создав пространства для честной конкуренции и прихода длинных кредитных денег, будет сложно говорить о качественном и доступном жилье.

Спасибо.

В. Пивоваров:

Александр Альбертович, Вы прокомментируете?

А. Плутник:

Мы с Аленой обсуждали эти вопросы. Сейчас мы не будем отнимать время у тех, кто хочет задать вопрос. Мы с ней отдельно встретимся и обсудим эти проблемы.

В. Пивоваров:

Большое спасибо.

У нас уже следующая группа ждет. Мы обещали ответить еще на один вопрос.

Из зала:

Я представляю вновь созданный город федерального значения — Севастополь.

Уважаемые коллеги, мой вопрос вызван выступлением Леонида, но, может быть, в большей степени адресован Александру. Он связан с ответственностью губернаторов. Мы только начинаем жить по российскому законодательству. У нас в Севастополе исполняющий обязанности губернатора месяц назад остановил работу более чем на 40 строительных объектах, чтобы разобраться в документации и в законности их возведения. Там наверняка есть недобропорядочные застройщики, но большая часть застройщиков работает по правильно оформленным официальным документам. Более 10 тысяч человек в Севастополе — это строители, которые уже месяц находятся без работы.

Я бы хотел узнать о позиции министерства. Как поступают в таких ситуациях? Насколько правомочны подобные действия губернатора по отношению к застройщикам? Какую оценку можно им дать в свете российского законодательства?

А. Плутник:

С этим надо разобраться отдельно. Приходите, мы сядем и посмотрим, кто обладает полномочиями по распоряжению земельными участками: город или субъекты. Приезжайте в министерство, и мы проведем совещание по этому вопросу.

Л. Казинец:

Добавлю, что в отношении Крыма есть отдельное поручение Правительства: всячески содействовать снижению административных барьеров, особенно в области строительства. У нас есть контакт с федеральным министром по делам Крыма. Предлагаю наладить прямые контакты с застройщиками, девелоперами, подрядчиками из Украины и из

Севастополя. Мы всячески готовы вас поддерживать, как новый субъект Российской Федерации. Приходите к нам, и мы будем профессионально защищать интересы застройщиков.

В. Пивоваров:

Замечательно.

Большое спасибо всем за интересную дискуссию.

Из зала:

Поблагодарим модератора отдельно.