

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

21—23 июня 2012 г.

Российский потенциал в действии

**«ДОРОЖНАЯ КАРТА» ФОНДА «РЖС»: ВОЗМОЖНО ЛИ ДОСТИЖЕНИЕ
ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ ПРИ МИНИМАЛЬНЫХ РИСКАХ В РОССИИ?**

Деловой завтрак

22 июня 2012 г. — 8:30—9:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.4

Санкт-Петербург, Россия

2012 г.

Модератор:

Евгения Письменная, Обозреватель, газета «Ведомости»

Выступающие:

Александр Браверман, Генеральный директор, Фонд «РЖС»

Герман Греф, Президент, председатель правления, Сбербанк России

Хольгер Мюллер, Руководитель отдела по оказанию услуг сектору недвижимости, PwC

Михал Рутковски, Региональный директор по России, Всемирный банк

Дэмиан Секен, Генеральный директор, Macquarie Renaissance Infrastructure Fund

Андрей Шаронов, Заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики

Игорь Шувалов, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Виктор Вексельберг, Президент, Фонд «Сколково»

Е. Письменная:

Уважаемые гости! Спасибо, что проявили интерес к нашему завтраку.

Судя по тому, как вас много, проблема жилья волнует не только обычных людей, которые стоят в очередях. Есть надежда, что жилищное строительство станет хорошим бизнесом в России.

На первый взгляд, тема звучит достаточно бюрократически — «"Дорожная карта" фонда "РЖС"» — но, судя по составу участников, все понимают, насколько это важно. У нас очень интересный гость, я думаю, что и дискуссия будет очень интересной. Здесь есть представители инвесторов, консультантов, кредиторов и регионов, а примерно в середине завтрака мы ждем Игоря Ивановича Шувалова, который в правительстве отвечает за проект «Жилье»: думаю, он подведет итоги дискуссии. Герман Греф тоже обещал подойти, несмотря на то, что у него свой завтрак.

Предлагаю до начала обсуждения, пока мы еще не знаем, как пойдет дискуссия, провести голосование. А потом, по окончании нашей дискуссии, мы проголосуем еще раз и сравним результаты. У всех есть на столах папки, в каждой из них три карточки: зеленая, розовая и голубая. Вопрос такой: готовы ли вы инвестировать в проекты фонда «РЖС»? Розовая карточка будет означать «да», голубая — «нет», зеленая — «не определился с ответом». Мы их поднимаем, как в старые добрые времена.

Готовы ли вы инвестировать в проекты фонда «РЖС»? Кто готов? Поднимите, пожалуйста, розовые карточки. Представители регионов — молодцы. Кто скажет «нет»? Синие карточки. Зеленые карточки поднимают сомневающиеся. Их тоже достаточно много. Особенно сильно, я вижу, сомневаются журналисты.

Давайте дадим слово главному герою этого завтрака, господину Браверману. Как Вы переубедите тех, кто не согласен инвестировать?

А. Браверман:

Спасибо большое, Евгения, за то, что согласились модерировать наш завтрак. Уважаемые друзья и коллеги! Спасибо за то, что пришли.

Для нас важно, чтобы мы с вами, поработав, получили обратную связь и улучшили то, что мы делаем. Сейчас мы со Светланой Кузнецовой, моим заместителем, представим кейс «Дорожная карта» по уже завершенным проектам.

Несколько слов о нашем фонде. Фонд был учрежден согласно особому закону 161-ФЗ от 24 июля 2008 года. Основные его цели: содействие строительству жилья и объектов инженерной инфраструктуры, развитию производства стройматериалов, промпарков и бизнес-инкубаторов, иному развитию территорий. Иными словами, цель — содействовать развитию всего, что увеличивает налогооблагаемую базу, дает дополнительные рабочие места в регионах и связано с земельными ресурсами, которые на момент создания фонда были дефицитом.

Что удалось сделать фонду за три с небольшим года работы? Реально мы начали работать в ноябре 2008 года. Мы вовлекли в оборот более 480 федеральных участков площадью более 16 тысяч гектаров в 65 субъектах Российской Федерации. Сегодня реализуется 65 проектов на 108 земельных участках фонда общей площадью более 10 миллионов квадратных метров. Мы, кроме того, предоставили участки под производство строительных материалов в восьми субъектах Федерации. На этих участках строится 18 заводов, и мы ожидаем к осени ввода первого из них, в Новосибирской области.

У нас есть соглашения со всеми 83 субъектами Российской Федерации, и мы рады приветствовать здесь губернаторов. Отдельное спасибо им за то, что пришли, и прежде всего я благодарен Никите Белых. С Кировской областью у нас налажены самые активные деловые контакты: первые наши дома, которые в свое время посетил действующий Президент Путин, работая тогда председателем правительства, были построены как раз в Кировской области. У нас есть соглашения со всеми естественными монополиями — «Газпромом», ФСК, МРСК, «Межрегионгазом», — и со многими банками: прежде всего это Сбербанк, а также ВЭБ, как институт развития. Мы взаимодействуем с органами государственной власти, с профессиональными организациями, финансовыми и нефинансовыми — такими же институтами развития, как наш. Среди них, например, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), генеральный директор которого Александр Семеняка здесь присутствует. Саша, спасибо, что нашел возможность прийти. Мы взаимодействуем с «Ростехнологиями» и многими другими структурами. Несмотря на то, что фонд реально работает чуть более трех лет, мы на сегодня имеем более чем полмиллиона квадратных метров комплексной жилой застройки. Мы можем рассказать вам о нашем опыте и описать наш обычный график работы, начиная с момента предоставления земельного участка. В обычном случае срок

постройки жилья составляет как минимум 3,5 года, в случае нашего фонда — 1,7 года: практически в два раза меньше. Если мы возьмем срок с начала освоения участка и до момента ввода первой очереди, то фонд опять же делает это быстрее в 1,7 раза. Сегодня мы хотим кратко рассказать о проекте «Истра»: это малоэтажная жилая застройка. В правом нижнем углу слайда вы видите то состояние, в котором участок был принят нами. Это полная разруха. Участок был разыгран на аукционе, как и все остальные: сегодня английские аукционы — единственный способ предоставления земли застройщику. Забегая чуть вперед, скажу, что Государственная дума единогласно приняла во втором чтении закон о голландских аукционах на понижение цены. Автором его является присутствующая здесь Елена Николаева, первый заместитель комитета Государственной думы.

Возвращаюсь к проекту «Истра». Площадь участка — 65 гектаров, срок освоения — пять лет, общая площадь строений, которые будут возведены, — более 140 тысяч квадратных метров. Застройщик заключил контракт с Министерством обороны на поставку 500 квартир для военнослужащих и членов их семей и начал реализовывать проект.

Вот основные требования к проекту, которые мы выставили. Первое: не менее 75% жилья должно быть жильем экономического класса, что соответствует приказу № 303 Министерства регионального развития. Сегодня здесь присутствует заместитель министра Илья Пономарев, огромное ему спасибо. Сейчас у нас на Истре есть 141 тысяча квадратных метров, 75% жилья эконом-класса, параметры четко описаны. Цена не фиксировалась и не должна фиксироваться: мы регулируем ее при помощи объемов, собственной инфраструктурной поддержки, кредитной поддержки, которую оказывает Сберегательный банк как застройщику, так и конечным покупателям в виде ипотечных кредитов. Наш основной партнер, Сбербанк, — не просто партнер, а сетевой партнер.

Наша обычная процедура состоит в том, что мы с главой субъекта Российской Федерации подписываем, — помимо рамочного соглашения, которое есть с 83 субъектами, — соглашение, описывающее порядок освоения участка. К освоению привлекаются естественные монополии, муниципалитеты, мы и, как правило, АИЖК. Во время подписания соглашения на роуд-шоу подключаются также банки: естественно, мы не можем прямо включить их в договор, поскольку они являются учреждениями совершенно иной организационно-правовой формы.

Давайте посмотрим, что получилось по «Истре». MPV, потенциальная возможность сбыта, без подключения инфраструктуры была отрицательной. Сложилась ситуация, когда средний класс, который является нашей целевой группой, хотел ехать туда, город развивался в этом направлении, имелся федеральный участник, но отсутствие инженерной инфраструктуры и возможности оплаты этой инфраструктуры субъектом и застройщиком делало MPV отрицательной. Согласно механизму, который у нас предусмотрен, мы приняли на себя часть этих затрат в размере более 600 миллионов рублей и инвестировали эти средства в инфраструктуру, в частности, в водоснабжение и водоотведение.

Далее: указанное соглашение о порядке освоения участка дает возможность сократить временные затраты на утверждение проекта планировки почти в два раза, что было продемонстрировано на примере «Истры»: проект планировки был утвержден через два месяца после начала освоения участка. Как уже говорилось, у нас есть соглашения с государственными органами, в частности, с Росрегистрацией. Поэтому мы помогли застройщику зарегистрировать его права и в дальнейшем очень жестко контролировали его вместе со Сберегательным банком. Иногда он отступал от заданных параметров, не все было гладко, и сейчас не все гладко идет. Именно поэтому мы представляем этот случай, как абсолютно реальный. Там есть штрафы, пени, неустойки — все, что обычно сопутствует строительному проекту.

Сейчас у нас реализована первая фаза проекта. Владимир Владимирович, будучи председателем правительства, посещал этот район комплексной жилой застройки. Мы уверены в том, что проект будет завершен, причем завершен со следующими параметрами, на которых я хочу сфокусировать внимание специально для инвесторов. IRR, внутренняя норма окупаемости вложений, по этому проекту составляет 36%. Себестоимость строительства снижена примерно на 30% по сравнению с аналогичными проектами. Конечная цена продажи жилья на 15% ниже, чем по Истринскому району, и на 7% ниже, чем цена, установленная Минрегионом. И наконец, мы добились снижения общего потребления энергоресурсов в течение всего жизненного цикла примерно на 30% — за счет того, что, в соответствии с нашими аукционными требованиями, предусмотрено использование энергосберегающих технологий, экологически чистых материалов и так далее.

Е. Письменная:

Александр, большое спасибо. К нам, как и обещал, забежал Герман Греф. Завтракать он у нас не будет, потому что его еще ждет свой завтрак. Правильно я говорю? Поэтому давайте предоставим ему слово.

Александр Арнольдович сказал, что Вы — основной кредитор. Как основной кредитор, скажите: что происходит с рисками и доходностью, и вообще с проектным финансированием?

А. Браверман:

Добавлю буквально одно слово. У нас перед каждым проектом не менее чем за две недели, проводится роуд-шоу. На этом роуд-шоу присутствуют все вышеупомянутые участники процесса. Хочу подчеркнуть, что на всех до единого роуд-шоу всегда присутствуют представители регионального отделения Сберегательного банка. Это не исключает того факта, что они вступают в конкуренцию с другими банками, часто — с местными банками, когда проект не очень большой. Но они всегда присутствуют.

Г. Греф:

Спасибо большое, Александр Арнольдович.

Сегодня от нас присутствует большой коллектив, в том числе Андрей Донских, заместитель председателя правления Сбербанка. Кстати, Александр Арнольдович, Сберегательный банк остался в Советском Союзе, у нас — Сбербанк. Мы питаем к нашим клиентам большой пиетет. Александр Арнольдович со своим фондом является нашим привилегированным клиентом. Нам очень приятно работать с его командой, потому что она действительно профессиональная.

Честно говоря, перспективы с самого начала выглядели достаточно уныло. В России, когда какое-то количество ресурсов, в данном случае земельных, отдают государственной структуре, традиционно начинается растаскивание этих ресурсов чиновниками. Но случилось чудо: на этот проект назначили Бравермана, и поэтому проект, вопреки нашим традициям и логике, начал работать — прозрачно, и, к еще большему нашему удивлению, эффективно.

Нам действительно очень приятно работать с командой Александра Бравермана, потому что в этом случае не надо долго договариваться ни о чем. Это очень профессиональные ребята, они очень хорошо понимают, что делают, и очень хорошо разбираются в финансах. Наше присутствие в этих проектах говорит только

об одном: MPV оценивается позитивно, в этом отношении есть хороший запас. Сегодня мы банк номер один с точки зрения внедрения норм «Базель-2», у нас самая развитая система риск-менеджмента. Наш chief risk officer никогда не даст одобрения ни одной сделке, если нет хорошего запаса по MPV и не хеджированы все риски, связанные с проектом. Хеджирование рисков для этой команды является ключевым понятием, потому что эти люди правильно себя позиционируют. Они не позиционируют себя как великие девелоперы, они позиционируют себя как государственная структура, которая помогает частным инвесторам хеджировать риски и доводить проекты до нормального уровня рентабельности. Я хотел бы от всей души поблагодарить Александра и всю команду за эту работу и всячески отрекламировать их.

Конечно, мы не претендуем на то, чтобы быть единственным банком, участвующим в этих проектах. Упаси Господь! Нам нужно только одно: равные условия для всех. И если мы проиграем в этой конкурентной борьбе, то выразим свое уважение нашим конкурентам, которые выиграли. Но мне кажется, что необходимо использовать механизмы мягкой поддержки рыночных структур со стороны государства, особенно с учетом того, что у нас сегодня есть огромные проблемы с бюрократией. Главное даже не то, что Александр создает условия для развития инфраструктуры: он создает новый тип отношений между бизнесом и государственными структурами, новый тип частно-государственного партнерства благодаря своей помощи в реализации проектов.

Спасибо Вам за сотрудничество. Хочу пожелать всем успешной работы.

Е. Письменная:

Большое спасибо. Мы надеемся, что эти проекты будет выгодно кредитовать не только Сбербанку, но и небольшим частным банкам.

К нам прибыл главный новатор нашей страны — господин Вексельберг. Спасибо, что тоже успели. Это еще раз подтверждает, что тема жилья очень актуальна для нашей страны.

Жилье должно быть не только дешевым, но и современным. Скажите, пожалуйста, Виктор Феликсович, какой вклад инноваторы, и, в частности, Ваши стартаперы из «Сколково», могут внести в жилищное строительство?

В. Вексельберг:

Доброе утро. Спасибо за «главного инноватора».

Хочу сказать, что задача, которая стоит перед фондом «Сколково» — это создание среды для новаторов, чтобы все главные новаторы жили и успешно работали в этой среде. Почему мы сегодня принимаем участие в этом завтраке, который, казалось бы, напрямую не имеет отношения к стартапам и инновациям, которые мы так активно поддерживаем и продвигаем? Вопросы, связанные с городской средой, жилищным строительством, градостроительством, решает не наш фонд, а другой: я имею в виду фонд «РЖС». Думаю, что накопленный им опыт интересен и для нас, а тот проект, который мы реализуем, наверное, будет интересен фонду «РЖС» и не только ему.

Вы знаете, что у нас есть пять кластеров, которые занимаются различными инновационными направлениями, но мы для себя решили, что есть еще и шестой кластер. Это наш город, город как среда обитания и место работы. И мы поставили перед собой задачу — построить этот город, исходя из принципа четырех «Э»: эргономичность, экологичность, энергоэффективность и эффективность среды для жизни и работы людей, которых мы хотим привлечь к нашей деятельности. Когда мы ставили вопросы, каким должен быть город и почему туда должны приехать люди, то получили большое количество ответов, которые в целом делились на две группы. Ответы из первой группы сводились к тому, что ученый хочет жить там, где есть равные ему, чтобы дискутировать, ругаться, обсуждать что-то новое. Ответы из второй группы гласили, что ученый хочет жить там, где есть удобная среда для жизни его семьи.

Может быть, мы — самые счастливые на сегодняшний день градостроители: мы фактически начали строить город с нуля. Предполагается, что на его территории будет жить и работать порядка 30 тысяч человек. Работающих будет около 20 тысяч, может быть, чуть меньше. В городе будет создана достаточно разнообразная инфраструктура — что очень важно, объединяющая элементы, доселе существовавшие отдельно. Там будет размещен научно-исследовательский или образовательно-исследовательский центр — Сколковский институт науки и технологии, с кампусами, с помещениями для проведения исследований и для образовательной деятельности. Мы его называем «Сколтех». В этом университете

будут жить и работать порядка трех тысяч человек, включая студентов и преподавателей.

У нас будет также технопарк, достаточно большой по площади — более 200 тысяч квадратных метров, с современными лабораториями, со всей инфраструктурой, которая необходима для деятельности стартапов. На территории города будут размещены исследовательские центры крупных корпораций. Каждый из них будет заниматься своей деятельностью. Будут жилые кварталы вперемешку с офисными помещениями, чтобы создать новую среду, удобную и комфортную, новую атмосферу.

Приступая к реализации принципа четырех «Э», мы столкнулись с очень интересными и серьезными проблемами. Выяснилось, что сегодня стереотипы, связанные с погоней за дешевым жильем, ставят барьер на пути применения современных технологий для создания комфортных условий жизни. Поэтому мы посчитали необходимым сделать наш город пилотной площадкой, на которой можно было бы протестировать наиболее современные методы градостроительства и технические решения. В дальнейшем они могут быть использованы на территории всей России, — думаю, как раз в кооперации с фондом «РЖС». Успехи и неудачи, которые нас, безусловно, ждут, послужат основой для принятия градостроительных решений в других местах. Так или иначе, мы поставили перед собой достаточно амбициозную задачу: превзойти Москву по энергоэффективности, то есть по расходу единицы тепла и единицы энергии на единицу площади, по расходу воды, по другим показателям. В дальнейшем эти показатели могут стать ориентиром на территории всей страны.

Очень важны для нас социальные аспекты градостроительства. Конечно, хорошо, если дом удобный и комфортный. Но при этом важно, чтобы вокруг были все необходимые элементы социальной инфраструктуры. Что имеется в виду? Это воспитательные и образовательные учреждения — дошкольные учреждения и школы. Это система медицинского обслуживания. Мы все говорим о семейном докторе, об инфраструктуре, благодаря которой вы в любую минуту можете получить качественное медицинское обслуживание. Как правило, города развиваются стихийно, в контексте уже сложившейся инфраструктуры, у нас же есть счастливая возможность создать такую социальную среду, которая наилучшим образом будет отвечать повседневным потребностям человека. Конечно же, имеются в виду и

культурные потребности: необходимы кинотеатры, театры, выставочные залы. Необходимы рестораны, места общего пользования, спортивные площадки. В сочетании всех этих элементов нам, как кажется, удалось добиться определенной гармонии. Нами принят и утвержден генеральный план, который сегодня реализуется. Мы приступили к строительству инженерной инфраструктуры, и надеемся к 2014 году ввести в эксплуатацию первую очередь жилищного комплекса. Планируется, что город будет открытым для посещения. Правда, перемещения будут естественным образом ограничиваться: на территории города не предполагается движение традиционного транспорта. Мы построим перехватывающие парковки: работники и жители города, приезжая на обычных автомобилях, станут оставлять их там и пересаживаться на внутригородской транспорт — на электромобили. Благодаря этому мы хотим добиться определенного экологического эффекта и комфортного проживания.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что город для нас — это шестой кластер. На этой площадке мы хотим развивать и продвигать все самое передовое, новейшие градостроительные технологии с применением последних инженерных решений, материалов, архитектурных концепций. Нам кажется, что пока у нас это получается. Звездная команда архитекторов, которая вошла в состав нашего градостроительного совета, приступила к разработке отдельных больших проектов. Очень хотелось бы, чтобы город Сколково, инновационный центр, стал комфортным и привлекательным не только для работы, но и для жизни. Тот опыт, который будет нами накоплен, мы хотели бы распространить на другие строительные проекты и площадки в России. Спасибо.

Е. Письменная:

Спасибо, Виктор Феликсович. Вы меня опередили: я как раз думала о том, как хорошо было бы, если бы город-сад возник не только у вас, но и в других местах. Надеюсь, что с фондом «РЖС» это получится. Как Вы думаете, Александр Арнольдович, получится город-сад?

А. Браверман:

Когда меня спрашивают: «Как же у вас получается так быстро?», я теперь в ответ все время извиняюсь: «Больше не буду». Бесспорно, наша команда, о которой говорил

Герман Греф, — в ней когда-то работал и Павел Бородин, он был вместе с нами в самое трудное время, — не охватит, даже с нашими скоростями, всю Российскую Федерацию. Поэтому дальше мы станем говорить с вами о стандарте, который будет разработан во исполнение указа Президента Путина № 600, подписанного в день его инаугурации. Этот указ предписывает создать такой стандарт, чтобы его можно было распространить на всю страну. Мы думаем, что благодаря применению наиболее передовых инновационных технологий, которые есть сегодня у фонда «Сколково», нам удастся сделать жилье не только хорошим, но и очень комфортным.

Е. Письменная:

Спасибо.

К нам подошел Игорь Иванович Шувалов, первый вице-премьер, присутствие которого мы анонсировали в начале встречи. Вникайте в дискуссию, Игорь Иванович, потому что Вы будете ее подводить итоги.

Очень хорошо, что есть такие территории, где строят прекрасные города. Но на всей остальной территории России будут строить другое жилье. Рядом со мной сидит Андрей Владимирович Шаронов, он сейчас вице-мэр большой Москвы. Насколько я понимаю, у Вас есть много земли, где можно строить. Скажите, пожалуйста, чего бы Вы хотели от фонда «РЖС»? Может быть, у Вас есть проблемы с формированием комфортной среды для проживания людей? Спасибо.

А. Шаронов:

В 2009 году Москва заключила соглашение с фондом «РЖС». Для нас это очень важно, потому что в Москве есть большое количество федеральных земель, которые могут быть вовлечены в оборот, в том числе для строительства жилья. Механизм, предлагаемый фондом «РЖС», как мне кажется, является одним из тех, что реально работают. В рамках этого соглашения сейчас ведется строительство на четырех площадках. Общий объем жилья, введенного в рамках этих проектов, должен превысить треть миллиона квадратных метров: это достаточно большой объем. Мы сотрудничаем и будем продолжать сотрудничать с фондом «РЖС» по этим и по новым объектам.

Хочу сказать, что для города это дорогое удовольствие. В качестве иллюстрации я выбрал распределение затрат между партнерами — инвестором, фондом «РЖС» и

городом. По трем объектам итоговая картина выглядит следующим образом: фонд «РЖС» получает доход в размере около шести миллиардов рублей, застройщик после реализации всего проекта получит прибыль в размере 23 миллиардов рублей, а затраты города на три объекта составят 10 миллиардов рублей. Вот такая нехитрая экономика. Например, город взял на себя 100% расходов на строительство образовательных учреждений: детских садов, школы. По инженерным коммуникациям — это перекладка канализационных коллекторов и создание новых объектов — 60% расходов взял на себя город, 40% — застройщик. Все 100% расходов по созданию электрических питающих кабельных сетей взял на себя застройщик. Что касается расходов на расширение существующей улично-дорожной сети и создание дополнительного транспортного узла на пересечении улиц, то 20% берет на себя застройщик, 80% — город. Расходы на строительство внутренних дорог и инженерных коммуникаций вокруг конкретных объектов взял на себя застройщик.

Повторяю, все это довольно накладно даже для Москвы, но мы все равно продолжим сотрудничать с фондом «РЖС». Этот механизм позволяет вовлечь в оборот федеральные земли, которые сейчас во многих случаях пустуют. Выявление и вовлечение в оборот таких земельных ресурсов в плотно застроенном мегаполисе, каким является Москва, — дело чрезвычайно важное.

Е. Письменная:

Большое спасибо. Удивительно, что даже для Москвы это оказывается затратным. Да, Александр Арнольдович.

А. Браверман:

Большое спасибо, Женя.

Андрей Владимирович, взаимоотношения с Москвой для нас являются действительно приоритетными, особенно в рамках создаваемой сейчас большой Москвы. Но мы при реализации всех наших проектов придерживаемся одного и того же правила: каждый должен выполнять то, что ему предписывают закон, нормативные акты и так далее. В наших случаях затраты на социальную инфраструктуру полностью относятся к обязанностям города. Да, это затратно, но это не подвиг, это обязанность.

Более того, для каждого из проектов мы всегда четко обозначаем, кто, что и в какие сроки должен сделать. Мы считаем, что это должно быть отражено в федеральном стандарте. Что касается подключения к сетям, которые принадлежат естественным монополиям, доли города и застройщика в этих расходах и так далее, наш попечительский совет принял следующее правило. Если есть платежеспособный спрос представителей целевого сегмента на жилье эконом-класса, если город развивается в этом направлении, если есть участок в федеральной собственности, но МРV отрицательная, застройщику не хватает стимула, мы его «добиваем» деньгами и включаем в программу естественных монополий, с которыми у нас имеется соглашение. Наше присоединение, по статистике, обходится на 35,4% дешевле, чем в других случаях.

Да, и кроме того, Игорь Иванович Шувалов является председателем Комиссии по развитию жилищного строительства.

А. Шаронов:

На самом деле, Александр Арнольдович, я слова «подвиг» не употреблял. Действительно, это компетенция субъектов, компетенция муниципалитетов. Просто я хочу сказать, что это недешевое для города мероприятие.

Е. Письменная:

Вы спорьте, но главное, стройте. Я бы хотела дать слово Никите Юрьевичу Белых. Вы сказали, что у вас много чего построено.

Н. Белых:

Большое спасибо. Я тоже не буду употреблять слово «подвиг». Но Александр Арнольдович подтвердит, что если и есть в стране проекты, о которых можно говорить не в будущем, а в прошедшем времени, то они реализованы только в Кировской области. Еще год назад мы сдали дома, в которых сейчас уже проживают люди. Большое количество квартир в них выделено по программе обеспечения ветеранов жильем к 65-летию Победы, поэтому мы этот проект действительно реализовали быстрее и, наверное, лучше других. При этом у нас замечательные отношения с фондом «РЖС», мы действительно плотно работаем с ним, и сейчас несколько проектов находятся в стадии реализации.

Я хотел бы обозначить несколько проблем. Первая касается порядка распределения земель. Существующий аукционный порядок в какой-то степени противоречит логике строительства жилья эконом-класса. Мы с этим столкнулись на первом же участке, проведя аукцион в числе первых пяти регионов. На аукционе цена участка земли выросла в 14 раз. Тогда это был рекорд: во всех остальных регионах цена изменилась ненамного. И я, честно говоря, сильно переживал по поводу того, что идея строительства жилья эконом-класса при таких входящих затратах может провалиться. Тем не менее, процесс удалось наладить, но саму процедуру можно пересмотреть. Если мы говорим о строительстве экономичного жилья, то делать это в условиях, при которых на первоначальном этапе есть риски завышения затрат, достаточно сложно.

Вторая проблема касается сложно формализуемых вопросов. Но здесь как раз работа оказалась наиболее эффективной благодаря тому, что называется административным ресурсом. Мы вышли на площадку уже через шесть месяцев после победы на аукционе и начали строить. И здесь надо отдать должное фонду «РЖС» в том, что касается взаимодействия с федеральными структурами и с естественными монополистами. Город, область, фонд «РЖС» действительно сделали много, причем делали это синхронно. Понятно, что как раз эти процедуры сложно прописать. В договоре есть абзац о том, что фонд «РЖС» оказывает поддержку. Но регламентировать ее сложно. Получается, что как раз те вещи, которые четко прописываются и регламентируются, не влияют на реализацию самого проекта. А те вещи, которые прописать сложно, оказываются наиболее действенными. Мне кажется, надо посмотреть, как дальше выстраивать взаимоотношения в этом направлении.

И третья проблема: на сегодняшний день фонд осуществляет у нас два отдельных больших проекта: строительство жилья эконом-класса и малоэтажного жилья. Причем строительство малоэтажного жилья, о котором подробнее может рассказать Елена Николаева, — это сложный проект еще и с точки зрения психологии: в сознании людей собственное малоэтажное жилье ассоциируется с дешевым жильем. Мы пытаемся уменьшить стоимость квадратного метра, но все равно это жилье оказывается продуктом иной стоимостной категории. В многоэтажных домах мы можем предусмотреть и предусматриваем квартиры и студии площадью в 27—30 квадратных метров, которые как раз пользуются наибольшим спросом. Но если

говорить про малоэтажное жилье, то там квартиры площадью в 27—30 метров невозможны в принципе. Можно добиться снижения стоимости квадратного метра на 20%, но если жилье по площади вдвое больше стандартной квартиры, то понятно, что стоимость конечного продукта для потребителя оказывается выше.

Поэтому мне очень нравится, что фонд «РЖС» уже несколько лет подряд проводит архитектурные конкурсы. Тем самым решается очень важная задача поиска приемлемых проектов, особенно в малоэтажном строительстве. Мне кажется правильным организовать помимо роуд-шоу, которые проводит РЖС, еще и шоу-рум, чтобы проекты могли быть представлены не только в виде картинок, но и в виде конкретных домов. Мы, естественно, готовы предоставить для этого площадку: я приобрел у фонда «РЖС» часть земли, чтобы использовать ее для большого шоу-рума, где выставлялись бы проекты — победители этих архитектурных конкурсов. Я даже готов это оплатить, чтобы потребитель,неважно, конечный покупатель или застройщик, мог не только видеть красивые картинки — рисовать все научились за последние 5—10 лет, — но и посмотреть, как это выглядит в натуре. Повторю: при реализации проектов в сфере малоэтажного строительства мы должны учитывать существование психологического барьера. У людей малоэтажное строительство часто ассоциируется с дачей, с чем-то еще, но не с тем местом, где надо проживать постоянно. Речь идет об основной массе людей, а не о тех, кто в своих коттеджах жил еще 20 лет назад.

Итак, опыт работы с фондом у нас замечательный. Еще раз: мы не используем слово «подвиг», мы просто скромные победители. В этом проекте мы участвовали первыми, реализовали его быстрее и лучше остальных и продолжаем работу в этом направлении. Я просто рассказал о тех проблемах, которые возникают в ходе реализации этих проектов.

Е. Письменная:

Очень коротко, Шувалову времени не хватит.

А. Браверман:

Я совсем коротко, Игорь Иванович.

Увеличение стоимости земли при проведении традиционного английского аукциона — такая проблема есть. Игорь Иванович в свое время, отчитываясь о деятельности

правительства в Думе, дал обещание внедрить порядок проведения так называемых голландских аукционов. Напоминаю: при голландском аукционе есть предельная цена, обозначенная Минрегионом, а на торгах она снижается. Стоимость земли, по нашей статистике, в конечной цене жилья составляет 10%. Еще 4% — это экономия на подсоединениях. Если застройщик нормальный и компетентный, он обязательно туда добавит еще 5% своей прибыли. Итого 20%: это хороший показатель.

Теперь насчет конкурсов. Мы действительно возрождаем архитектурные конкурсы и продолжим их проводить. Никита Юрьевич, мы будем благодарны, если у Вас действительно появится возможность сделать шоу-рум. Мы хотим сейчас присвоить конкурсу имя ушедшего от нас выдающегося архитектора Вячеслава Леонидовича Глазычева. Для фонда это огромная потеря: он был очень сильным, очень хорошим, цельным человеком.

И последнее — о малоэтажке. В 2011 году 94% земельных участков, по которым приняла решение земельная комиссия, возглавляемая Игорем Ивановичем, были отведены под малоэтажку. И мы путем строительства готового жилья, а не разговоров о нем, можем решить психологическую проблему, при которой малоэтажное строительство воспринимается как второй дом, как дача, но не как основной дом.

Спасибо.

Е. Письменная:

Спасибо, Александр Арнольдович. Я не буду комментировать Ваше выступление, а дам слово инвесторам, от которых мы все ждем, что они вложатся в жилье. Здесь присутствует Дэмиан Секен, генеральный директор и сопредседатель инфраструктурного фонда Macquarie Renaissance. Скажите, пожалуйста, интересны ли жилищные проекты инвесторам? Спасибо.

Д. Секен:

Дамы и господа, для меня большая честь присутствовать здесь. Нам кажется, эту инициативу воспринимают всерьез, раз здесь собралась такая аудитория. Мы рады участвовать в столь впечатляющем собрании. Macquarie Renaissance Infrastructure Fund стал первым крупным инфраструктурным

фондом в России. Мы осуществили четыре инвестиционных проекта. Один из них — строительство электростанции под Санкт-Петербургом. При осуществлении любого инфраструктурного проекта необходим лидер. Ни один проект невозможно осуществить без руководителя, который будет полностью за него отвечать. Мы рады, что руководителем данного проекта стал Александр Браверман. На наш взгляд, это очень важно. Еще одна важная вещь: необходимо умение противодействовать бюрократии, чтобы ускорить процесс получения лицензий и разрешений. Если инвесторы увидят, что господин Браверман способен на это, инвестиции в проект не заставят себя ждать. Для привлечения зарубежных инвестиций необходимы партнеры из других стран. Интересный вариант — действовать одну местную строительную компанию и одну иностранную. Я уверен, что такое партнерство позволит привлечь зарубежные инвестиции. Хочу указать также на риск, связанный с недостатком инфраструктуры при застройке. Дело в том, что прибыль приносит сама застройка. Часто здания возводятся очень быстро, а инфраструктура при этом запаздывает.

Последнее, на чем я хотел бы остановиться, — это необходимость четко сформулированных стандартов. Если говорить о Московской области, то это требования к минимальному количеству парковочных мест. В других регионах важно не столько само жилье, сколько системы отопления, электросети и прочие коммуникации. Мы считаем, что это исключительно привлекательная и весьма целесообразная инициатива. Поздравляем команду с этим важным для России событием.

Е. Письменная:

Спасибо за краткость.

В зале присутствует руководитель отдела по оказанию услуг сектору недвижимости PwC Coopers Хольгер Мюллер. Вы можете отреагировать на высказывание Дэмиана?

Х. Мюллер:

Время уже на исходе, поэтому сделаю лишь несколько кратких комментариев. Потенциал строительства в России сегодня обсуждается недостаточно активно. На каждого россиянина приходится 20 квадратных метров жилой площади, на каждого европейца — 40. Если подтягивать Россию к европейским стандартам, то каждый должен жить в доме площадью 70 квадратных метров. Для этого нужно построить 40 миллионов домов. Российский рынок обладает невероятным потенциалом. Но пока я не вижу, чтобы им интересовалось много инвесторов. Я считаю, что этому есть две причины. Большинство иностранных инвесторов сейчас действуют в Москве и Санкт-Петербурге. Посылать своих сотрудников в регионы для контроля над исполнением проектов им довольно сложно, потому что расстояния велики. Насколько я вижу, довольно велики и риски: они связаны с состоянием коммуникаций и получением разрешений. Именно здесь может вмешаться фонд, помогая сократить сроки выдачи лицензий и, что еще важнее, уменьшить неопределенность. Если вы точно знаете, что на получение всех разрешений уйдет 500 дней, это уже довольно плохо. Но главное, что и в этом нельзя быть уверенным. Фонд способен уменьшить эту неопределенность и содействовать ускорению процесса, а кроме того, оказать помощь в покупке земельных участков. Мне кажется, это будет интересно для иностранных инвесторов. Для того чтобы распространять информацию о тех невероятных возможностях, которые открывает строительство жилья в российских регионах, необходимо чаще проводить мероприятия, подобные сегодняшнему.

Е. Письменная:

Благодарю за внимание.

У нас в зале присутствует Михал Рутковски, региональный директор Всемирного банка по России, Европе и Центральной Азии. Это не просто работник Всемирного банка, а, можно сказать, создатель догмы. У нас есть рейтинг Doing Business, мы собираемся в нем подняться на 100 ступеней вверх. Как Вы думаете, Михал, если применять технологии, о которых сейчас рассказывалось, могли бы мы подняться хотя бы на пару-тройку ступенек в рейтинге?

М. Рутковски:

Большое спасибо. Я буду говорить по-английски, потому что так мне легче высказаться.

Я очень рад, что рейтинг Doing Business вызвал столь пристальное внимание в России. Это единственное в мире исследование, где содержится сравнение бизнес-среды в большом количестве стран на основе подробно разработанных микроэкономических показателей.

Поскольку времени совсем мало, я скажу лишь несколько слов. Да, действительно, Россия занимает 120-е место в рейтинге, однако всего существует 10 показателей ведения бизнеса. Так, например, по обеспечению исполнения контрактов Россия находится на 13-м месте в мире — в первой двадцатке стран. Если бы другие показатели были такими же, то поставленная задача была бы выполнена. Составляя упрощенный набор показателей для России, мы видим то же самое применительно к ее регионам. Вчера мы озвучили рейтинг регионов за 2012 год. Разница между ними огромна. Так, согласно последнему исследованию, заниматься бизнесом в Ульяновске очень несложно. Если бы вся Россия достигла уровня Ульяновска, она бы оказалась в первой двадцатке. Призываю всех обратить внимание на то, что некоторые показатели для России очень высоки. Все возможно, со всем можно справиться, и работа уже идет. Вот почему мы настроены так оптимистично. Прогресс уже есть: 120-е место— это выше, чем в прошлом году. Но этот прогресс необходимо ускорить. Инициативы, подобные тем, что выдвигает Фонд «РЖС», очень сильно повлияют на настроение инвесторов и дальнейшее продвижение в нужном направлении. Рейтинг Doing Business не учитывает ту сферу, в которой действует Фонд «РЖС». Да, мы выясняем, насколько просто зарегистрировать собственность, однако имеются в виду складские, а не жилые помещения. Множество нормативов относятся и к тем, и к другим. Если учесть в рейтинге строительство жилья, это поможет улучшить деловой климат в России. В этом и заключается важнейшая цель, о

которой вчера говорил Президент Путин — улучшить инвестиционный климат и повысить темпы роста капиталовложений. При этом, поскольку возможности государственного бюджета ограничены, помощь должна прийти от частных инвесторов. Мы очень рады этой инициативе. Если Всемирный банк может оказать какую-то помощь, пожалуйста, обращайтесь к нам. Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы поделиться с вами лучшим мировым опытом. Благодарю за внимание.

Е. Письменная:

Спасибо, Михал. Если бы мы с такой же скоростью поднимались в рейтинге Doing Business, все вышло бы гораздо быстрее.

Игорь Иванович, у Вас, как у члена правительства, появилась новая обязанность, связанная с реализацией проекта «Доступное жилье». Когда Вы будете уходить из правительства, мы спросим, что Вы сделали. Конечно, Вы можете еще долго оставаться в правительстве. Но если говорить серьезно, каких целей Вы собираетесь достичь? Каким Вы видите большой проект «Жилье»?

И. Шувалов:

Доброе утро.

Я не хочу представлять проект «Доступное жилье гражданам России», мы уже много об этом говорили. Сейчас этот проект будет приобретать совершенно другие черты. Сегодняшняя панель, как я понимаю, в основном организована для того, чтобы рассказать инвесторам про возможности, которые есть в России, и понять, что мы можем сделать для расширения этих возможностей. Встречаясь в течение с людьми здесь, на питерском Форуме, я слышу одно и то же. Например, на только что состоявшейся встрече с представителями Citigroup прозвучало: главное для инвестора — понять, кто его контрагент, кто тот человек, с которым он работает, что это за группа, можно ли на нее полагаться, насколько она профессиональна и так далее.

Панель называется «Дорожная карта РЖС». В 2004 году, когда Президент Путин выступал с посланием о приоритетах социально-экономического развития, жилье было названо в числе этих приоритетов. Мы понимали, что нужно создать обширную

инфраструктуру для обслуживания этого проекта. Здесь сидят как раз те, кто управляет всей этой инфраструктурой. Так, Александр Николаевич Семеняка возглавляет специальную финансовую структуру — АИЖК, которая должна работать на рынке жилья. В Министерстве регионального развития теперь появляется специальный агент, Росстрой: посмотрим, какую организацию он получит. И когда мы работали с потенциальными или с реальными инвесторами, нам говорили, что основные ограничения в этом секторе связаны с земельными ресурсами, что есть множество других проблем, например, доступность капитала, но главная проблема — это земельные ресурсы.

Александр Арнольдович сказал, что я председатель какой-то комиссии. Комиссия — это громко сказано. Моя работа проста — отнимать у ведомств землю. Все остальное решается в других кабинетах и с другими людьми, а ко мне приходят, когда нужно у кого-то отнять землю и этот кто-то сопротивляется. Мы дружим с Браверманом уже больше 15 лет. Когда этот проект уже назрел, и мы понимали, что его нужно реализовывать — я знаю, как работает Александр Арнольдович, как он осуществлял свои предыдущие проекты, как он привносил новые стандарты в то, чем он занимается, — то могу вам откровенно сказать: я попросил его переключиться на проект «Доступное жилье».

Для нас было важно, что при всем многообразии региональных рынков они очень схожи между собой. В целом по стране установился высокий уровень монополизма, сложились тесные связи подрядных организаций с региональным руководством. Никакой реальной конкуренции нет, никакого рынка доступного жилья для граждан нет, и понятно, что эту ситуацию за один год изменить просто невозможно. Туда, в капитальное строительство, прежде всего идут живые деньги, там могут заработать местные команды, муниципальные и региональные. Секрета нет, все это понимают, и когда я вел переговоры с Александром Арнольдовичем, предварительно согласовав это, естественно, с Путиным и Медведевым, моя главная задача была такой: попытаться выработать лучшие практики, лучшие стандарты, и начинать их распространять в регионах, сначала в тех, которые этого хотят. А тех, кто не очень хочет, мы собираемся подталкивать к этому, причем таким образом, что если региональные и муниципальные руководители не захотят двигаться в заданном направлении, это будет означать изменение их дальнейшей судьбы.

К сожалению, до настоящего момента не все руководители на федеральном и региональном уровне поняли, что обеспечение доступного жилья является политической и экономической задачей. Людям иногда приятнее думать о чем угодно, но только не о том, что является главным и необходимым условием жизни любой семьи. Когда мы разрабатывали приоритеты развития страны, люди часто считали, что мы занимаемся социальной политикой. Нет, это экономика нового времени. Это жилье, крыша над головой, комфортное жилье, по европейским стандартам. Это, конечно же, здоровый образ жизни, способность поддерживать здоровье — свое и членов твоей семьи, способность получать навыки квалифицированного труда. Вот три основных столпа, на которых должна строиться современная экономика и жизнь нормальной семьи.

Как вы понимаете, квартирный вопрос не только испортил нас, он продолжает нас портить, и мы никак не можем его решить. В этой аудитории, я уверен, сидят успешные люди, но даже среди них есть те, кто хочет решить свою жилищную проблему. Миллионы людей в стране не удовлетворены своим жильем, у них есть необходимость в получении новых квадратных метров, или просто в разделе жилья между семьями, поскольку молодежь растет, женится и так далее.

Если говорить вкратце про «дорожную карту» фонда «РЖС», то на первом этапе их команда должна была разработать лучшие стандарты и предложить их рынку. Эти стандарты, как мне представляется, разработаны. Второй этап заключается в том, чтобы эти стандарты распространить на всю страну. Эта задача не выполнена, она еще выполняется, что потребует многих лет работы. Это очень сложная задача. И поэтому правительство очень надеется на то, что фонд «РЖС» вместе с Минрегионом, Росстроем, АИЖК, банками, в том числе Внешэкономбанком, и, конечно, при участии государства сможет собрать воедино все элементы этого сложного проекта и сделать так, чтобы земельные ресурсы перестали быть ограничивающим фактором.

Но мы пошли дальше: мы стали придавать фонду новые функции, и теперь перед ним поставлена другая задача. Нужно не только преодолевать ограничения, связанные с землей: нужно находить определенные архитектурные решения, изменять наши представления о том, каким должно быть современное жилье, как его нужно строить, какие современные технологии следует использовать. Это связано и с задачей обеспечения энергоэффективности и энергосбережения в жилище. Проект

«Жилье» сам по себе настолько комплексный и интересный, что он откроет дорогу новой локальной энергетике, новым материалам, новым технологиям в строительстве, новой организации труда, новому менеджменту ЖКХ. Это кажется очень примитивным, но на самом деле это сложная задача. Если будет организован нормальный менеджмент в сфере жилищных услуг, если человек будет наблюдать это рядом с собой, то в масштабах страны все будет меняться быстрее. И мы совершим огромный скачок во всех рейтингах.

Еще раз подтверждаю, что Браверман — мой друг. Мы дружим много лет, он большой профессионал, подобрал хорошую команду. К его работе иногда есть нарекания, потому что он наступает на хвост тем, кто хочет несправедливых аукционов. Его начинают обвинять в том, что он неправильно проводит аукционы. Пусть он эту работу доводит до конца и при помощи своих механизмов делает все, чтобы распространить эти стандарты по всей стране. Он иногда жестковат в своих высказываниях: например, насчет того, что затраты на социальную инфраструктуру — это «не подвиг» для субъектов Российской Федерации и муниципалитетов. Иногда это все же подвиг, Александр Арнольдович, потому перед руководителями субъектов стоит множество задач. Им спускают указания свыше по заработной плате для медиков, по заработной плате для учителей, а когда нужно построить новую школу или улучшить муниципальную инфраструктуру, денег нет. И где их взять? Конечно, самый простой путь — это сказать инвестору: «Ты хочешь заработать? Приходи и зарабатывай, но поделись своим заработком, построй за свои деньги школу». Это неправильно, я такой подход не поддерживаю, но я просто хочу, чтобы мы понимали, насколько тяжело сейчас руководителям субъектов и руководителям муниципалитетов. Перед ними стоит задача: конвертировать все сторонние потоки наличности и доходы бизнес-структур, действующих при региональных и муниципальных властях, в налоговую базу, чтобы была возможность при помощи налогов выполнять функции, которые им положено выполнять по закону. Здесь нам предстоит очень сложная работа.

Два слова о самом проекте. Мне этот проект никто не давал. Могу сказать честно, я его попросил у Президента, поскольку, вы знаете, проект «Доступное жилье» был как брошенное дитя.

Е. Письменная:

За это и спрос будет больше.

И. Шувалов:

Так бывает всегда. Когда среди приоритетных национальных проектов только появился проект «Жилье» — Дмитрий Анатольевич начинал тогда работать как первый вице-премьер — было сделано очень многое. Были посланы серьезные импульсы, перечислены денежные средства для АИЖК: в общем, мы работали по всем направлениям. Но должен сказать, что в министерствах и ведомствах тема жилья никому не интересна. Может создаться впечатление, будто все сотрудники этих министерств и ведомств живут в пятикомнатных квартирах, у них и дачи есть, и никаких проблем нет. Нет, это не так. Там работают люди, у которых точно так же есть жилищные проблемы.

Но у нас очень любят говорить о высоких материях, об изменении инвестиционного климата, о поднятии в рейтингах, о создании современной инфраструктуры, об аэрокосмическом комплексе, о других важных задачах. Однако не будет никакого современного аэрокосмического комплекса, если ваш главный инженер или работник, который выполняет высокотехнологичные операции на инновационном производстве, живет с дырявой крышей, если нет системы, которая может обеспечивать его нормальное проживание, если вся страна опутана какими-то мошенническими компаниями в виде управляющего бизнеса, и у людей просто крадут деньги. Нами двигали благие намерения: мы хотели создать конкуренцию на этом рынке. А что получилось? Людей обманывают направо и налево. Поэтому тема эта относится к нелюбимым. Министры регионального развития много чем занимались, но только не жильем, потому что вопрос стоял приблизительно так: кого нужно обеспечить жильем? Ветеранов войны? Справедливо. Военнослужащих? Мы вместе с Министерством обороны занимались этой задачей.

Но проблема жилья не сводится к этому. Необходимо понять, как человек благодаря своим накоплениям и при поддержке государства, если это необходимо, может приобрести на рынке комфортное недорогое жилье. Необходимо сделать так, чтобы маржа на этом рынке была нормальной, обычной для цивилизованных рынков. А что сейчас происходит? Есть пятно застройки, ты пришел, поставил 20-этажную башню со 150-процентной доходностью, быстро получил деньги и ушел. То, что происходит сейчас на этом рынке, это безобразие, в Российской Федерации такого не должно

быть, это стыдно. У нас есть запрос на комфортное жилье, есть земля, энергоресурсы, строительные материалы, дерево, в конце концов, есть возможность производить кирпич и нетрадиционные современные материалы.

Мы пытались, осуществляя вместе с Виктором Феликсовичем специальные проекты в Екатеринбурге, Подмосковье и некоторых других регионах, вводить лучшие стандарты, чтобы они распространялись дальше. Пока это не получается. Никому не интересно. Всем интересно поддерживать высокий уровень локального монополизма, потому что там, где есть капитальное освоение, есть и самый быстрый доступ к коррупционным механизмам. Эту систему надо ломать.

Если говорить о показателях эффективности, то я, конечно, не стану делать таких заявлений, какие делал Горбачев, а до него Хрущев: насчет того, что не будет коммунальных квартир и так далее. Я бы свои задачи распределил на два периода — три и шесть лет. Три года — это середина политического цикла, когда с нас начнут спрашивать, а по истечении шести лет нужно будет ответить окончательно. Все это будет отражено в реальных показателях и появится в документе, который правительство примет в ноябре — «Основные направления деятельности правительства».

По этому проекту я бы предложил следующие показатели, которые, думаю, надо обсудить с бизнесом: доступность земельных ресурсов и то, насколько она изменится в 2015—2016 годах по отношению к 2012 году; ситуация с подключением, с финансовыми обязательствами муниципалитетов и субъектов, с утверждением градостроительной документации — пусть не всей, но хотя бы документации, касающейся участков застройки; доступность капитала для подрядных организаций и девелоперов; уровень монополизации или уровень конкуренции на локальном рынке. Сейчас мы вместе с региональными властями должны понять, что нормальное положение — когда строительные компании много строят и много зарабатывают, а не такое, при котором они мало строят и много зарабатывают. Нормальная цена квадратного метра жилья с хорошей доходностью, если даже это малоэтажное комфортное жилье, построенное по современным стандартам, все равно должна составлять 30—35 тысяч рублей. Я не говорю о Москве или Петербурге, я говорю о комфортном жилье в масштабах страны.

Люди, правда, при этом должны понять, что это совсем не обязательно жилье в два с половиной кирпича. Это другие технологии. Но нам не нужно жалеть земельных

ресурсов: налогообложение по земельному участку для таких индивидуальных домов должно быть самым льготным. Конечно, если я живу в большом доме, я должен платить и большой налог. Но если это обычный по европейским стандартам дом, где у каждого члена семьи есть своя спальня и так далее, налогообложение должно быть нейтральным и даже стимулирующим.

Вот так я бы определил показатели доступности жилья: это показатели, которые используются во всем мире. За шесть лет темпы ввода жилья должны быть удвоены, мы должны значительно увеличить предложение и выйти за пределы ста миллионов квадратных метров. Я не знаю, возможно это или нет, но это то, что я бы хотел видеть через шесть лет: ежегодное предложение нового жилья на рынке составляет более ста миллионов квадратных метров.

Задача очень сложная. Я считаю, что нам под силу ее решить, но без частной инициативы, без крупных инвесторов, в том числе иностранных, которые придут со своим капиталом и со своей экспертизой, без вашей помощи мы этого не сделаем. Наши девелоперы, наши строительные организации не заинтересованы в решении этой задачи: у них другая модель бизнеса, другой уровень заработков, и эту систему очень тяжело ломать.

Е. Письменная:

Большое спасибо.

А. Браверман:

Можно маленькую реплику? Я как раз хотел сказать Игорю Ивановичу: то, о чем Вы говорите, у нас во многом реализовано. Мы запустили на этот рынок собственную ипотечную корпорацию именно для того, чтобы исключить сговор между крупными застройщиками и обеспечить всем равные условия. Последний участок земли у фонда «РЖС» выкупила наша ипотечная корпорация, и дома или квартиры в домах сейчас продаются по цене 28—29 тысяч рублей за квадратный метр.

И. Шувалов:

Друзья, прошу меня отпустить. У меня следующая встреча в 10 часов, неудобно опаздывать.

Большое спасибо. Прошу, всех, кто может, помочь мне в этом проекте. У нас есть время, у нас есть возможности, давайте вместе это сделаем, насколько получится.

Е. Письменная:

Да, благодаря Вам мы поняли, что это серьезно. Большое спасибо. Игорь Иванович сказал заключительное слово лучше меня. Все поняли, что правительство настроено серьезно, что у господина Бравермана есть хорошая поддержка. У нас здесь много записок с просьбой выступить, то есть мы попали в точку.

Давайте проголосуем еще раз при помощи карточек. Вопрос тот же: готовы ли вы инвестировать в проекты фонда «РЖС»? «Да» — розовенькие, «нет» — голубенькие, «не определился» — зелененькие. Есть ли у нас зелененькие? Кто не определился? Один. Синих нет.

Круглый стол удался, господин Браверман, потому что синих, которые означают «нет», не было еще в самом начале, а из десяти зеленых карточек осталась одна. Большое спасибо. Желаю хорошей работы на Форуме.