

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

20—22 июня 2013

Россия в глобальной повестке

**ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛИЩНОЕ И ИНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: КАК
ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ И МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ**

Деловой завтрак

21 июня 2013

09:45—11:00, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.5

Санкт-Петербург, Россия

2013

Модератор:

Дмитрий Щугорев, Ведущий, ТК Россия-24

Выступающие:

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

Александр Жуков, Первый заместитель председателя, Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации; президент, Олимпийский комитет России

Олаф Кох, Председатель совета директоров, METRO AG

Джей Ниббе, Управляющий партнер по работе с клиентами развитию рынков в Европе, Ближнем Востоке и Африке, «Эрнст энд Янг Глобал»

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив

Микеле Рандольфи, Президент, ITACO

Игорь Шувалов, Первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации

Д. Щугорев:

Уважаемые дамы и господа, самое время начать нашу сегодняшнюю дискуссию. Сейчас Александр Арнольдович сказал мне, что Александр Дмитриевич Жуков присоединится к нам через несколько минут. Коротко введем в курс дела всех присутствующих. О чем мы сегодня будем говорить. Жилищный сектор играет очень важную роль в экономическом развитии России — и как подспорье для экономического развития, и как его дальнейшая стратегия.

Сегодня дискуссия будет фокусироваться на доходности и рисках. Наш деловой завтрак называется «Инвестиции в жилищное и иное строительство». Как обеспечить высокую доходность и минимизировать риски? Эти вопросы очень существенны для наших уважаемых инвесторов и для представителей политических кругов, которые сегодня здесь присутствуют. Попытаемся в ходе нашего диалога найти ответы на эти вопросы, для многих — непростые, для некоторых — очевидные. Постараемся прийти к определенному мнению.

Сегодня у нас в гостях достаточно представительная делегация. К нам сейчас присоединился первый заместитель Председателя Правительства Игорь Иванович Шувалов.

Давайте, чтобы мое вступление не затянулось, сразу дадим слово Игорю Ивановичу.

И. Шувалов:

Я сначала послушаю.

Д. Щугорев:

Вы, наверное, хотите, как и в прошлом году, подвести итоги.

Вы подготовились? Я тоже.

Я уже сказал, что мы обсуждаем, как повысить доходность и как минимизировать риски. Сегодня господин Браверман представит нам показательный кейс по этому вопросу.

А. Браверман:

Спасибо, Дмитрий. Уважаемые коллеги, большое спасибо, что пришли сегодня на наш деловой завтрак. Он для нас традиционен. Вы — наша целевая аудитория. В нее входят прежде всего наши застройщики, потенциальные инвесторы: и российские, и уважаемые иностранные инвесторы.

Мы сегодня представим вам один из 114-ти проектов, которые реализуются Фондом в 39-ти субъектах Российской Федерации. И будем придерживаться той тематики, о которой говорил Дмитрий, а именно — соотношения доходности и рисков. Вы знаете, что доходность на российском рынке достаточно высока, но высоки и риски, что сдерживает приток как российских, так и иностранных инвестиций.

Итак, наш проект — агломерационный кластер в Сосновке Челябинской области. В 2010-м, в 2011-м годах мы на аукционной основе предоставили инвесторам целый ряд земельных участков под строительство малоэтажных многоквартирных домов, малоэтажных таун-хаусов, индивидуальных домов. Как вы видите, общая площадь составляет 498 гектаров. Проект рассчитан на 40 000 человек, на 13 000 семей, что соответствует таким городам, как Гусь-Хрустальный или Геленджик.

Как вы видите на слайде, освоение этих участков происходит комплексно — там будет 22 детских сада, 5 общеобразовательных школ, спортивные сооружения. Будут созданы все условия для комфортного проживания, что является основной целью работы Фонда.

Пожалуйста, следующий слайд. На всех аукционах, проведенных Фондом — будь то голландский аукцион на понижение цены или стандартные аукционы — мы задаем достаточно высокие требования, которые, в свою очередь, определяют здоровье и продолжительность жизни людей. Это экологические требования к применяемым материалам. Затем идут требования к их энергоэффективности. На данном слайде представлены условия, которые были заданы в Челябинске, в Сосновке. Это придомовое освещение — светодиоды, датчики движения, частотно-регулируемые приводы. И, повторюсь, европейские нормы, которые мы

предъявляем к применяемым материалам с точки зрения их чистоты — она влияет на продолжительность жизни наших сограждан.

На этом слайде показано, каков был участок два года назад. Если мне не изменяет память, это апрель 2011-го. И вот первая фаза введения, апрель 2013-го года. Там уже проживает значительное количество семей. Это комплексная застройка, где обеспечена социальная инфраструктура. Первая очередь составляет 64 000 квадратных метров.

К нам присоединился Александр Дмитриевич Жуков, первый заместитель Председателя Государственной Думы. Спасибо, Александр Дмитриевич.

Я бы хотел обратить особое внимание наших коллег-застройщиков на следующий слайд: здесь показано, насколько сокращаются сроки взаимодействия с застройщиками и сроки ввода по фазам. Он достоин того, чтобы остановиться на нем подробнее. Итак, разработка, утверждение документации по планировке территории — стандартная стадия, занимающая 17 месяцев. Это подтверждено данными Мосстроя, подтверждено данными статистики. У нас это заняло 5 месяцев. Итого, экономия — год. Вторая фаза, которая касается проектирования и получения разрешения на строительство. Стандартная ситуация — 16 месяцев. В нашем случае это 4 месяца. Экономим еще год. Третья фаза — тут у нас экономии нет вовсе. Знаете, почему? Потому, что эта фаза касается надежности применяемых конструкций и материалов, здесь наши застройщики следуют принятым регламентам. Поэтому общая экономия времени составляет около 2 лет, что в два раза сокращает сроки ввода по сравнению со стандартной инерционной процедурой.

Вот так выглядит первая очередь введенной в эксплуатацию фазы «Полесье». Слайд, пожалуйста.

Главный целевой сегмент — жители, наши сограждане. Это экономически активное население, которое сегодня может позволить себе приобретать жилье по рыночным ценам. Что касается жилья эконом-класса, мы на этом остановимся чуть позже, опускаясь по ценовым параметрам. Это семьи с невысокими доходами, которые приобретают жилье по специальным схемам.

Игорь Иванович обратил внимание на название фазы. Будьте добры, верните предыдущий слайд. Это фаза, которая называется «Женева». Все располагается в пределах агломерационного радиуса. Ее строительство находится на менее продвинутой стадии, но идет точно по графику. Общий срок строительства 1,4 миллиона квадратных метров — не более 8 лет.

Следующий слайд. Это проект «Просторы».

Что же сделал Фонд, кроме предоставления участков на аукционе, сокращения административных процедур, сопровождения застройщика от начала до конца? Мы проводили маркетинг на каждом из крупных участков, мы увидели потенциальный спрос экономически активного населения и населения с не очень высокими доходами. Увидели интересы и возможности застройщика по освоению этого участка. Мы поняли, что инфраструктурные ограничения делают этот проект сложным для реализации. Поэтому совместно с субъектом Российской Федерации, в соответствии с экспертной оценкой, мы, исходя из трех основных критериев (площадь участка более 50 гектаров, более 75 % жилья экономического класса и отрицательное значение NPV), инвестировали поэтапно 920 миллионов рублей. В начале декабря 2011-ого года выплатили аванс 15%. Посмотрели, как реализуется проект. Потом выплатили 184 миллиона рублей, 20%, тоже авансом. Посмотрели на реализацию — и выплатили 508 миллионов рублей, после того как все было введено в строй и прошло экспертизу. Причем оплатили тариф. Я хочу подчеркнуть, чтобы мы понимали предмет совершенно одинаково: мы не оплачиваем стройку. Это для нас вопрос принципиальный. Мы оплачиваем тариф за третье лицо, и тем самым стимулируем муниципалитеты как к принятию инвестиционных программ, так и к введению понятного прозрачного тарифа.

На этом слайде как раз представлены три фазы, где мы оказали содействие, и то, во что это содействие вылилось. Это инвестиции, о которых мы говорили, в самый сложный для нас вид инфраструктуры — в водоснабжение. Вы помните иерархию, о которой говорят наши инфраструктурщики? Вода, тепло, электроэнергия. Самым простым для нас является, как это ни покажется странным, газ.

Итак, мы оплатили более 900 миллионов. Естественно, было комплексное предоставление площадей и снижение административных барьеров. Посмотрите, пожалуйста, на показатели этого проекта, которые застройщик раскрыл полностью. Здесь IRR 30%. Давайте сравним с европейскими или американскими показателями, с 5-7 процентами, за которые идет отчаянная борьба. У нас стоимость жилья для потребителя снизилась до 28 000 рублей, при средней рыночной стоимости по Челябинской области от 37 000 до 39 000 рублей за квадратный метр. Это очень существенный показатель! Мы и дальше собираемся реализовывать подобные кластерные проекты, и они сейчас у нас идут, например, в Саратовской области, в Краснодарском крае, в Нижегородской области... Подобных проектов много. Мы благодарны за то, что вы готовы задавать вопросы, дискутировать с нами. Как модератор скажет, так и будем дальше действовать. Большое всем спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо, Александр Арнольдович, за слайды, за то, что объяснили нам, как нужно и можно работать. Мы с удовольствием обсудим эти механизмы. Действительно, очень часто при строительстве подобных объектов возникают определённые трудности. Ведь мы не просто строим дом — мы создаем некую среду, чтобы люди, которые там поселятся, использовали ее. При этом решаются конкретные проблемы, возникающие и у инвесторов, и у застройщиков. Мы сегодня слушаем мнение и тех, кто строит, и тех, кто потом это инспектирует и контролирует.

Сегодня у нас присутствуют главы регионов: губернатор Краснодарского края Александр Ткачев, губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев, губернатор Пермского края Виктор Басаргин, Саратовской области — Валерий Радаев, Челябинской области — Михаил Юревич (в Челябинской области как раз этот проект и был реализован). К сожалению, не сможет принять участия в деловой завтрак Александр Порфирьевич Торшин, который по поручению Валентины Ивановны Матвиенко находится в Минске. Как я уже говорил, присутствуют застройщики, которые

реализуют проекты на землях фонда РЖС, и наш системный партнёр Сбербанк. Андрей Донских — поприветствуем!

Александр Дмитриевич, вы сейчас к нам присоединились и уже успели познакомиться с тем, что было представлено. Естественно, для такой сложной работы нужна государственная законодательная поддержка. Очень хотелось бы сейчас про это послушать.

А. Жуков:

Добрый день. Александр Арнольдович очень подробно рассказал о деятельности фонда. Но надо сказать, что эта деятельность как на этапе создания, так и на протяжении всех четырех лет работы сопровождается очень активным законотворческим процессом. Идея, которая закладывалась при создании Фонда — это поиск в стране земельных участков, пригодных для жилищного строительства и интересных для инвесторов, оборудование инфраструктуры и быстрое предоставление застройщикам. Реализация этой идеи требует постоянной законодательной корректировки, потому что в реальной жизни мы все время сталкиваемся с тем, что нужно решать какие-то новые проблемы, точнее, они, может быть, и старые, но мы их все сразу не можем охватить. Постепенно мы стараемся улучшать законодательство. Так появились законы, которые на протяжении этих лет принимала Государственная Дума — например, касающиеся расширения возможностей Фонда по предъявлению застройщикам определенных условий. Потому что мы хотим, чтобы жилье, которое строится на этих участках, обладало совершенно определенными характеристиками. И поскольку государство дает инвесторам особые преференции, то, естественно, оно хочет получить как можно больше качественного жилья экономического класса по стоимости, доступной для наших граждан. Одна из наиболее важных проблем, которые решает Фонд — гарантия возведения качественного жилья, чтобы мы получали не только многоэтажное строительство, но и комфортное одноэтажное жилье с определенными ценовыми характеристиками. Я не буду перечислять подробно все изменения в законах, которые принимались за это время, но

то, что я назвал, вводилось специальными законодательными актами и в 2009-м, и в 2010-м, и в 2011-м году. Комплексные изменения были приняты также в 2012-м году. Из наиболее важных новых направлений, принятых за последнее время, назову проведение голландских аукционов, когда земля предоставляется в бессрочное безвозмездное пользование с условием, что инвестор построит как можно больше жилья экономического класса по предельно низкой цене.

Такие аукционы начались с декабря прошлого года. В этом году их будет проведено уже 50. И эта форма показала себя, на мой взгляд, достаточно успешной: инвесторы с большим интересом участвуют в таких аукционах.

Еще одно новшество, которое мы ввели в прошлом году — это кооперативы. Мы почувствовали, что такая форма в России может быть востребована. Причем кооперативы с господдержкой, когда государство помогает людям и частично оплачивает взнос в кооператив. Немного вспомнили советский опыт. Начали с Новосибирска, с молодых ученых. И поняли, что этот механизм тоже вполне дееспособный.

А. Браверман:

Сегодня у нас в работе 51 жилищно-строительный кооператив в 34 субъектах Российской Федерации. Их поддержка заключается в трех основных моментах: земля — бесплатная, плюс инфраструктурная поддержка, плюс проекты повторного применения из нашей библиотеки — таких сегодня 36. До конца этого года их будет 60, привязанных ко всем округам. Причем это проекты, доведенные до рабочей документации, их можно привязывать к земельным участкам без дополнительных работ.

А. Жуков:

Законотворческая работа на этом не останавливается. Сейчас в Государственной Думе рассматриваются два достаточно важных законопроекта. Один из них внесен группой депутатов в целях реализации 600-ого указа Президента, который в прошлом году был выпущен в пакете тех указов, с которыми Президент шел на выборы. «О мерах по

обеспечению граждан доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» — это название указа. Законопроект предлагает совершенствование и регулирование отношений, связанных, в частности, с созданием тех самых жилищно-строительных кооперативов, о которых я говорил, и совершенствование отношений, связанных с проведением аукционов по бесплатному предоставлению земельных участков застройщикам, принявшим обязательства по строительству жилья эконом-класса и продаже его отдельным категориям граждан по фиксированной цене. То есть законодательство находится в процессе постоянного совершенствования с учетом тех проблем, которые со временем выявляются.

Сегодня Дума должна рассмотреть в первом чтении важнейший законопроект, который недавно обсуждался на заседании Госсовета. Речь идет о продлении срока деятельности Фонда реформирования жилищно-коммунального хозяйства до 1 января 2018-го года. Это другая тема, но она напрямую связана с развитием жилищного строительства. Потому что инструменты бывают разные. Вот есть Фонд развития жилищного строительства, основные направления деятельности которого мы только что обсудили. И, конечно, Фонд реформирования ЖКХ, через который идет переустройство всего ветхого жилья, объемы которого тоже достаточно велики.

Я коротко рассказал о развитии законодательства, это живой процесс. Поэтому, если у вас есть какие-то предложения, что еще в нашем законодательстве можно изменить с целью, скажем, облегчения доступа к земельным участкам или, может быть, по изменению каких-то нюансов регулирования деятельности застройщиков, мы готовы сделать это достаточно быстро. Спасибо.

А. Браверман:

Дмитрий, разрешите короткую ремарку. Мы благодарны Государственной Думе: мы предлагали 15 поправок, из них 14 были приняты единогласно. За них голосовали все фракции.

Д. Щугорев:

Это показательно. Я думаю, что сегодня будет очень много реплик, советов и пожеланий от наших инвесторов. Мы предварительно пообщались, и я уверен в этом.

Мы видели на представленных слайдах, как развивается проект в Челябинской области. Никто не будет против, если мы обратимся к застройщикам этого проекта? Здесь присутствует Генеральный директор ООО «Грин Парк» Иван Петриди. С какими проблемами Вам приходилось сталкиваться? Есть ли какие-то вопросы к законодателям?

И. Петриди:

Спасибо. Добрый день, уважаемые дамы и господа. Ну, что сказать? Вы все знаете, что такое комплексная застройка. Вот сельскохозяйственное поле, 500 гектаров чистых полей. И желание создать экономически выгодный проект для инвесторов, коими мы сами являемся.

Безусловно, комплексная застройка без фонда РЖС и без помощи региональных властей невозможна. Потому что мы все умеем строить в городах, «садиться» домами на старые сети, примыкать к существующим дорогам, отправлять детей в существующие детские сады. Ничего этого здесь не было. Фонд развития жилищного строительства помог нам создать инфраструктурную сеть по водоснабжению и водоотведению стоимостью миллиард рублей в течение одного года.

Челябинская область выделила серьёзные финансовые средства на строительство уличной дорожной сети. При такой помощи и поддержке можно реально создавать эффективные инвестиционно-строительные проекты с доходностью и 30, и 50 пунктов.

С какими проблемами мы сталкивались? Проблемы были, в основном, связаны с получением технических условий. В этом роль Фонда очевидна. Без него невозможно было бы уговорить МРСК, наших любителей газа, договариваться с обычными застройщиками.

А. Браверман:

Извините. Мы никого не уговаривали, у Фонда есть соглашения со всеми естественными монополистами. Имеется в виду Газпром, Межрегионгаз, холдинг МРСК, ФСК, объединенная теперь в «Российские сети», есть договоренность с Росводоканалом. И мы действуем по регламенту этих соглашений, что не составляет для нас особого труда.

И. Петриди:

Для нас это нормой не было. В итоге, если говорить коротко, мы получили разрешение на строительство полутора миллионов квадратных метров. Мы ведем активную застройку. Вы абсолютно правильно указали ценовой диапазон в пределах 30-35 тысяч рублей за квадратный метр. Это цена, в которую мы сегодня укладываемся и зарабатываем на ней 30% годовых на вложенный капитал. Для того, чтобы уменьшать стоимость жилья, нужно ежегодно увеличивать ввод. Поэтому у меня только одна-единственная просьба к инвесторам, здесь присутствующим. Сегодня есть проект, обеспеченный дорогами, сетями, получены технические условия и разрешение на строительство. Мы умеем инвестировать и сдавать около 100 000 квадратных метров в год. Я считаю, нужно увеличивать показатели до 300 000. Поэтому, если кто-то заинтересован в доходах на вложенный капитал, милости просим в Челябинскую область! Спасибо всем коллегам за поддержку.

Д. Щугорев:

Спасибо. Непросто получить экспертное мнение наших уважаемых инвесторов, которые сидят за этим столом. Я знаю, что есть проекты, которые реализуются на землях Фонда, и проекты, которые реализуются вне их. Я предварительно поговорил с мистером Рандольфи, который занимается строительством в Саратовской области и в Краснодарском крае, создает жилищно-промышленные кластеры. Судя по тому, что я от него сегодня услышал, у него есть вопросы к нашему законодательству.

Попросим рассказать о том, как здесь работает с точки зрения инвестора. Пожалуйста.

М. Рандольфи:

Я бы хотел поблагодарить Петербургский международный экономический форум за предоставленную возможность рассказать о нашей работе с Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства. Itaco Precast — международная компания, основанная в Италии. Основное направление нашей деятельности — инвестирование в производство быстровозводимых сборных заводов и жилых зданий. Наша компания занималась крупными жилищными, коммерческими проектами, проектами по строительству инфраструктуры в Европе, в странах Средиземноморья и на Ближнем Востоке. Мы давно работаем в России, еще с тех пор, когда существовал Советский Союз. Совместно с Фондом наша компания работает над проектами во многих регионах Российской Федерации. Каждый проект включает в себя домостроительный комбинат мощностью 200 000—400 000 м² панелей в год для строительства жилья экономкласса. Мы застраиваем жилые комплексы, включающие торговую и иную коммерческую недвижимость. Мы создаем комфортную жилую среду, где жилье, рабочие площади и образовательные учреждения находятся на одной территории.

В соответствии с принятой концепцией, наша компания при содействии Фонда приобрела земельные участки общей площадью более 400 гектаров и начала работу в двух регионах Российской Федерации. В рамках нашей стратегии развития мы планируем осуществить аналогичные проекты в пяти-шести российских субъектах. На данный момент мы производим оборудование, а в августе-сентябре планируем запуск производства на домостроительном комбинате в Саратовской области, где будет возводиться более 300 000 м² квартир экономкласса в год. На данном этапе наши проекты в Саратове и Краснодаре уже запущены. Мы надеемся, что до конца этого года состоится торжественное открытие нашего первого комбината в Саратовской области.

Такой крупномасштабный проект возможен только в сотрудничестве с сильным и надежным партнером, каким является Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства. Это связано с тем, что мы — иностранная компания, и мы работаем в стране с особыми правилами, особым менталитетом, поэтому нам необходимы партнеры, которые помогли бы нам действовать результативно. Нестабильность европейских рынков, их относительно низкая доходность побуждают инвесторов обратить свой взор на Россию, где органы жилищного строительства, подобно Фонду, создают новые привлекательные инвестиционные возможности. Мы планируем заниматься и другими направлениями и выражаем свою благодарность за оказанное содействие энергичным людям, стоящим во главе Фонда. Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо, господин Рандольфи. Сегодня мы говорим о высокой доходности, о минимальных рисках. Очень хотелось бы услышать мнение кого-нибудь из представителей российских компаний: как в действительности достигается максимальная доходность при минимальных рисках? И нужно ли это? Давайте, включайтесь активнее в дискуссию. Очень хочется услышать экспертное мнение. Ни у кого нет предложений?

Р. Тимохин:

Добрый день. Уважаемый Игорь Иванович, уважаемые гости, компания MR Group, мы строим доступное жилье в Москве и в Московской области. Максимальная доходность и минимальные риски у нас возможны только в Москве и в ближайшем Подмосковье в радиусе 10 километров, когда строишь панельные дома с компанией ДСК, которая за 4 месяца их возводит, а ты вообще на площадку не едешь, продаешь по 100 000 рублей за квадратный метр — и все хорошо. Если мы ведем комплексное освоение территорий, то продавать квадратный метр по 35 000-40 000 рублей практически никто не сумеет, потому что построить за эти деньги всю инфраструктуру невозможно. То есть сам дом, может быть, и стоит

столько. Социалка — еще 6 000 рублей. Добавим на дороги три–четыре тысячи. Получается, что 40 тысяч — это только себестоимость.

Поэтому для развития необходимы критерии, по которым проекты отбирались бы государством: инженерная инфраструктура финансировалась бы за счет сетевых компаний, а транспортная и социальная инфраструктура — за счет государства. Тогда таких проектов будет очень много. Потому что 5 000–6 000 рублей зарабатывать можно и строить по 500 000 квадратных метров можно, и это будет очень хорошим бизнесом.

Но только совместно с государством. Иначе все будут строить в десятикилометровой зоне вокруг Москвы и Санкт-Петербурга.

И. Шувалов:

Я бы продолжил тему высокой доходности и минимальных рисков. Но сначала два слова о том, какая сейчас сложилась ситуация с предоставлением жилья на рынке России. По данным АИЖК и Центрального банка, у нас в 2012-м году банки выдали по ипотечным кредитам рекордную сумму: свыше триллиона рублей! Такого в России не было никогда, даже до кризиса. Мы в правительстве считаем, что это неточная сумма, поскольку существует множество разных схем: ипотечное кредитование, кредитование или получение капитала для строительства через 214-й закон. Некоторые используют вексельные схемы, схемы облигаций, другие инструменты, поэтому официальные данные, которые есть у Банка России, не совсем полны.

Жилья сейчас строится больше, чем до кризиса. Во всяком случае, так предварительно нас информирует Министерство регионального развития. Но мы понимаем, что по количеству возводимого жилья (в метрах), мы далеки от заданных рамок. Нужно вводить ежегодно не менее 100 миллионов квадратных метров. Тогда ситуация качественно изменится, и люди почувствуют, что жилье стало более доступным.

В прошлом году было инвестировано около полутора триллионов рублей кредитного ресурса, но задайте вопрос нашим согражданам, молодым

семьям и людям среднего возраста: чувствуют ли они, что ситуация на рынке существенно меняется, что жилье становится доступнее? Никто так не скажет. Хотя цифры свидетельствуют о другом. Мы ждем от региональных, муниципальных, федеральных властей, что эта программа начнет работать значительно быстрее. Что будет самым главным признаком того, что она успешна? Понижение процентной ставки по ипотечному кредиту.

Отделить сегодня ипотечное кредитование с более низкими ставками от других кредитов мы не можем. Но Правительство совместно с Банком России направило Президенту предложение, как в скором времени выйти на ставки по кредитам, которые были бы, возможно, лишь на 2-3% выше уровня инфляции. Это очень сложная задача, но она достижима. И, конечно же, тогда стоимость ипотечного кредита станет ниже, чем в настоящий момент.

Это для правительства большая сложная задача и головная боль. Ставка по кредитам, предоставляемым малому и среднему бизнесу, даже в Сберегательном Банке Российской Федерации около 17%. И ставку по ипотечным кредитам семьи считают очень высокой. Почему? Потому что семьи считают тот капитал, который нужно затратить на приобретение жилья, плюс тот, который нужно выплатить в виде процентов. И когда они видят, сколько за 15 или более лет зарабатывают банки, то не хотят занимать на таких условиях. Мы так жить не привыкли. И, конечно, хочется приобрести жилье только за его номинальную стоимость. Никто не хочет прибавлять к этому стоимость кредитного ресурса. Правда, так весь мир живет и, как правило, семья расплачивается за приобретенное жилье только к выходу на пенсию. Потому что жилье — это самое главное капитальное приобретение любой семьи во всех странах мира, в самых развитых странах ОЭСР.

Но у нас свой особый расчет. Никуда не денешься, люди так относятся к тому, что происходит и ждут, что мы будем на эту озабоченность отвечать. Но ответить, что жилье будет бесплатным — мы не можем. Завести же кредитование в определенные рамки, сделать его надежным и недорогим

— это задача выполнимая. В том числе, задействовав ресурс, который у нас накоплен в пенсионных фондах и в ФНБ. Сейчас мы дорабатываем основные параметры проекта, который имеет рабочее название «5 по 5». Надеюсь, что после некоторых решений Президента, которых мы ожидаем, у нас появится возможность публично работать по этому проекту.

Проект заключается в том, чтобы обеспечить государственную помощь в обустройстве инфраструктуры, помогать банкам, чтобы их кредитование не носило абсолютно рискованный характер, а было взвешенной кредитной политикой. Но мы бы, конечно, хотели, чтобы это была не безвозмездная помощь, а чтобы предоставленные деньги были возвратными, пусть через 20–30 лет. Эти денежные средства мы будем предоставлять либо в виде займов, либо финансировать через специальные инструменты, муниципалитеты и субъекты Российской Федерации. Но деньги, потраченные на инфраструктуру, должны быть возвратными. Некоторые регионы относятся к этому с пониманием, кто-то считает, что это неправильно. Кстати, не все согласны и с тем, что в одном и том же субъекте и даже, может быть, в одном и том же крупном муниципалитете, тарифы, например, на электрическую энергию могут быть разными. А в мире это существует: если вы выходите на новую большую площадку, если у вас новый девелопмент, вы применяете самые современные энергосберегающие технологии. Но вам нужно построить какие-то новые мощности, которые вы подводите к этому микрорайону. Тогда рассчитывается специальная инвестиционная составляющая под этот тариф, и в течение какого-то времени он отличается от того, который сложился в среднем по этой местности. Но у нас пока тоже к этому не готовы. Мы постоянно проводим опросы, и я не могу вам сказать, что все люди готовы к такому регулированию. Думаю, нам все равно придется такую работу проводить и эту дорогу пройти.

Что касается количества метров вводимого жилья... Проблема монополизации никуда не делась. Монопольные рынки: локальные, региональные — по-прежнему существуют, существует тесная связь между муниципальным, региональным руководством и застройщиками. И это мягко

сказано. Войти на такой монополющий рынок очень сложно. Мы сейчас с Фондом РЖС попробуем провести несколько пилотов, приглашая тех, кто хочет строить в России, используя самые современные технологии, но значительно дешевле, чем сейчас предлагают наши застройщики. У нас есть предложения, например, от строительного сектора Испании. Там сейчас индустрия находится в ужасном состоянии, они сами приходят к нам, говорят: пустите нас на рынок, мы покажем, как мы можем строить. Это реальная конкуренция. Вчера я проводил переговоры по этой теме с первым вице-премьером Госсовета Китая. Он член Политбюро, очень опытный человек, и ему тоже поручили заниматься жилищной политикой. Он говорит: пустите, пожалуйста, нас на рынок, мы обязуемся выполнять все самые жесткие требования, мы покажем, что мы делаем, выплачивая все налоги Российской Федерации в полном объеме, и жилье по качеству будет очень хорошим при совершенно другой себестоимости. Я вижу здесь посла Белоруссии в Российской Федерации Игоря Викторовича Петришенко. Мы сейчас ведем переговоры с белорусскими коллегами, у которых очень современный строительный сектор. Они тоже хотят войти в комплексные проекты в России по созданию как раз жилья эконом-класса. У них большой и хороший опыт. Кто из вас был в последнее время в Минске? Там можно увидеть, что такое современное индустриальное жилье. Оно и на вид, и по качеству даже лучше, чем московское. К нам приходят эти партнеры, коллеги и говорят: мы готовы прийти на ваш рынок, мы будем платить в полном объеме все ваши налоги. Вот тут Роман говорит, что только в Москве можно строить. Не только в Москве! Даже казахские партнёры по Таможенному союзу говорят, что готовы из Казахстана, где компании уже избалованы, приходить и строить. Готовы прийти, потому что российские компании ожидают более высокой доходности. Если вернуться к теме высоких доходов и минимальных рисков, то мне кажется, что высокие доходы должны получать те, кто строит много, качественно и прозрачно, кто показывает абсолютную прозрачность своего бизнеса. Их высокие доходы — это много качественного жилья на абсолютно прозрачной основе, а не просто результат каких-то договоренностей с администрацией, что порой

может принести и 100%. В Москве вообще доходность по некоторым объектам астрономическая.

В заключение хочу сказать, что высокая доходность есть не только в Москве. Вот совсем недавно я с Премьером был в Рязани и посмотрел, какие там появляются жилые комплексы, в том числе, в сельской местности. Проекты, которые ведет фонд РЖС во Владивостоке и в Приморском крае, тоже имеют высокую доходность. Жилье стоит дорого, доходность высокая, жилья на рынке не хватает. Сейчас нужно сделать все возможное для того, чтобы совместить использование капитала — я имею в виду денежные средства для строительства и продажи жилья — с разрушением локальных монополий и некоторых схем. Однажды на совещании министр строительства Татарстана сказал мне: «Понимаете, есть такие механизмы, которые препятствуют тому, чтобы рынок становился более прозрачным». Это самый простой способ связи между бизнесом, капиталом и локальными администрациями. Проекты, о которых я сказал, будут реализованы при помощи европейского строительного сектора, китайского, белорусского. Они будут приходить на землю Фонда РЖС и работать по системе голландских аукционов, получая большие земельные участки в освоение, будут строить много и прозрачно. Эти компании заслуживают высоких заработков при минимальных рисках. А работа с какими-то шарашкиными конторами ради того, чтобы обеспечивать им высокую доходность, должна уходить в прошлое. На этом рынке должно существовать большое количество подрядных компаний — небольших, семейных, которые будут участвовать в возведении индустриально созданного жилья. Такой опыт мы тоже сейчас изучаем: он широко применяется в Канаде, в США, в других государствах. Когда есть индустрия производства жилья, нужны небольшие бригады, чтобы просто его поставить. Здесь большой простор для малого и среднего бизнеса.

Д. Щугорев:

Спасибо, Игорь Иванович. Действительно, есть и проблема тиражирования, и проблема борьбы с проявлениями монополизма. Есть много тем, вокруг которых строится наша сегодняшняя дискуссия.

Игорь Иванович, пока вы говорили, за тем столом разгорелся горячий спор. Давайте дадим им слово.

А. Арсамаков:

Я представляюсь: Арсамаков, Московский Индустриальный банк.

Я не столько строитель, сколько понимаю, как надо финансировать. Мы финансируем в Москве домостроительный комбинат №1, который вводит 1 140 000 квадратных метров жилья в год. Я согласен с молодым человеком, который сказал, что при сегодняшних технологиях можно строить в радиусе ста километров от Москвы. Потому что те технологии, продукты которых надо возить чуть дальше, уже экономически нецелесообразны. Я хочу представить аудитории строительный комплекс как важную отрасль в народном хозяйстве. Мы лет пять тому назад профинансировали домостроительный комбинат в Астрахани, перевооружили его новыми технологиями. О преимуществах этой новой технологии я сообщал и белорусам, будучи года 4 тому назад там в командировке. Речь идет о несъемной опалубке. Ее можно возить в радиусе 700 километров без значительного, по сравнению с панелями домостроительного комбината, увеличения себестоимости строительства. Я считаю новые технологии очень важной составляющей в сегодняшнем строительстве. Это технологии, которые позволяют возить строительные элементы на большие расстояния, строить дома разных уровней. Такие технологии есть. Могу сказать, что в городе Чехове мы профинансировали комплекс по перспективной австрийско-немецкой технологии. В этом году он выйдет на мощность в 240 000 квадратных метров, а вскоре может выйти на миллион квадратных метров жилья. Можно строить жилье по всему Центральному федеральному округу: себестоимость при транспортировке, например, в Белгород будет возрастать примерно на 500 рублей на квадратный метр. Можно в деревнях строить. Себестоимость в деревне

будет доходить до 19 000 рублей. А если высокие дома строить, то себестоимость тоже составит примерно 20 000 рублей. Сегодняшние технологии представляются в таком виде: мы набираем людей, покупаем за рубежом опалубку. Мобилизовали ресурсы, построили, и инвестор оказался в выигрыше. Сегодня и государству, и банкам, и инвесторам нужно уделять больше внимания технологиям строительного производства, чтобы снизить его себестоимость. Эти технологии уже есть: первый завод в Чехове построен. Пожалуйста, мы готовы к сотрудничеству. Московский Индустриальный банк. Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо. Вениамин, сейчас хотелось бы услышать мнение наших западных коллег по поводу того, каким образом в России можно работать с максимальной доходностью и с минимальными рисками. Здесь присутствует генеральный директор «ЭнСиСи Недвижимость» Юусо Хиетанен, который, если я правильно понимаю, работает как раз не на землях Фонда.

Ю. Хиетанен:

На данный момент у нас есть выкупленный участок, но мы продолжаем вести активные переговоры с Фондом. Мы бы хотели сотрудничать и дальше, потому что Фонд действительно работает эффективно. Прежде всего, если говорить о более высокой прибыльности и низких рисках, хотелось бы рассказать, почему мы здесь. Мы работаем в России непрерывно уже более 40 лет и планируем продолжать это делать. Во-первых, спрос в России по сравнению с другими европейскими рынками колоссален, особенно в Москве и Санкт-Петербурге. Это лучший рынок с точки зрения активности. Во-вторых, мы наблюдаем огромный спрос на наш продукт, что означает, что мы нравимся потребителю. Поэтому мы и работаем на российском рынке. В-третьих, для нас — публичной акционерной компании — очень важна возможность вести прозрачный бизнес в соответствии с нашим этическим кодексом. И в России мы можем

это делать. Я часто об этом говорю, потому что иностранные средства массовой информации зачастую представляют ситуацию под другим углом. Мы же рассказываем, как дело обстоит на самом деле: в России можно вести бизнес в рамках своего этического кодекса.

Конечно, мы стремимся приносить прибыль нашим акционерам. Наш сорокалетний опыт работы в России доказывает, что это возможно. Трудностей здесь, несомненно, хватает, причем самых разнообразных. Почему, к примеру, другие европейские компании сюда еще не пришли? Как уже было замечено, это связано с проблемами градостроительства (непредсказуемостью и бюрократическими проволочками), с неразвитостью инфраструктуры, с необходимостью получения бесчисленных разрешений на строительство. Мы хотим строить современные здания, но это сложно делать при действующих устаревших нормах. Когда мы строили первую в России интегрированную в жилой дом систему рециркуляции энергии, потребовалось полтора года на получение одобрения, хотя мы уже осуществили в проект крупные вложения. Местные власти и эксперты поддерживали нашу работу, но окончательное решение все равно заняло очень много времени. В контексте подобных проблем мы считаем, что Фонд оказывает нам огромную поддержку и содействие. Призываем вас действовать еще более активно, мы крайне заинтересованы в партнерских отношениях с Фондом. Да, нам приходится решать все эти проблемы, работая на российском рынке. И дело тут не в спросе и не в строительных проблемах — строить мы умеем. Мы умеем проектировать и разрабатывать концепции. Как здесь уже отмечалось, многие инвесторы желают и могут прийти на российский рынок.

А. Браверман:

Все проблемы, на которые Вы указали, мы можем преодолеть, действуя сообща.

Ю. Хиетанен:

Совершенно верно.

Д. Щугорев:

Получается, все это мы можем преодолеть вместе. Действительно, сообщая у нас это получится. Я бы сейчас хотел дать слово Олафу Коху. Поскольку речь у нас идет об инфраструктурных решениях, мы бы очень хотели послушать о Вашем опыте, ведь он касается именно ритейлеров.

О. Кох:

Благодарю Вас, господин Браверман, за организацию данного мероприятия. Для нас это прекрасная возможность провести диалог о том, что уже достигнуто и что еще может быть сделано в России. Для тех, кто не знаком с нашей компанией: мы работаем на российском рынке уже более 10 лет и инвестировали здесь более 3 миллиардов евро. Мы намерены сделать больше, потому что, по нашему убеждению, Россия предоставляет для этого огромные возможности. Это я говорю не только как ритейлер, но и как специалист по развитию бизнеса. Бытует мнение, что Metro — это исключительно ритейлер. Но мы занимаемся также и оптовой торговлей. Наша цель — помочь частным предпринимателям добиться успеха. Ведь при застройке жилых комплексов крайне важно, чтобы там успешно функционировала и частная торговля, и отели, и рестораны. Все взаимосвязано. Такой подход мы реализуем в России. У нас 69 магазинов по всей стране — не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и на юге страны, в Поволжье, на Урале, в Сибири. Мы намерены охватить и восточную часть России. Четкого плана у нас еще нет, но мы серьезно над ним работаем. Необходимые условия для развития — стабильность ситуации и прозрачность. За время нашего с вами сотрудничества на протяжении двух с половиной лет мы видим существенный прогресс в этом направлении. Однако, чем теснее будет это сотрудничество, тем стремительнее мы сможем развиваться. А чем быстрее мы развиваемся, тем больше выигрывает регион, в котором мы работаем. Как правило, в субъектах, где мы инвестируем, наблюдается экономический рост. В заключение хотелось бы сказать, что мы рады возможности работать в

России. Более того, мы можем работать эффективнее при более благоприятных условиях.

Д. Щугорев:

Спасибо. Еще один тезис к вопросу о комплексном освоении территорий. Передаю слово Вениамину Голубицкому, гендиректору компании «КОРТРОС», которая этим как раз и занимается.

В. Голубицкий:

Наша компания — бывшая «РЕНОВА-СтройГрупп». Я хочу сосредоточиться на нескольких моментах. Александр Арнольдович сказал очень правильные слова. Надо констатировать, что высокая доходность в проектах комплексного освоения вне частно-государственного партнерства невозможна. Эти проекты вообще невозможны вне схемы частно-государственного партнерства. Какие проблемы здесь существуют? Парадокс в том, что у нас до сих пор нет законодательного нормативного определения, что такое комплексное освоение территории: сколько квадратных метров там должно быть, какими характеристиками они должны обладать. Вместе с Александром Арнольдовичем, который высоко поднимает статус этих проектов, мы все время говорим о комплексном освоении территории. При этом у фонда есть набор критериев для такого освоения. А что такое комплексное освоение территорий с государственной позиции? Сегодня ответа на этот вопрос в законодательной базе нет. Но ведь мы должны обеспечить определенное качество жизни, определенный набор услуг... Все это крайне важно определить.

Второе. Большое спасибо фонду РЖС, что он предоставляет технологии. Но эти технологии надо, как сегодня много раз говорилось, тиражировать. А значит, вводить их не только на землях фонда РЖС, не только на федеральных землях, но и на всех видах земель. Иначе мы комплексное развитие целого города, никогда не обеспечим. Прекрасно, если Александр Арнольдович или мы создадим новый город рядом с уже существующим. Вот мы строим в Екатеринбурге девять миллионов квадратных метров

жилья. Там уже есть 40 000 жителей, есть и транспорт, и школы, и больницы и все, что хотите... Однако системным образом все это никак не обеспечено. Все решает мастерство девелопера. Оно важно, но у девелопера должны быть опоры, когда он рассчитывает проект, иначе он не только высокую доходность, но вообще какую-либо доходность не определит и не рассчитает. Варианты порой выбираются просто наугад.

Еще один момент. Проекты комплексного освоения — это длинные проекты, они не на один год, они на 10–15 лет. Что это означает? Девелопер озабочен тем, чтобы не уронить имидж проекта. Значит, в построенных домах должно сохраняться качество, которое он первоначально предоставил. Должно сохраняться качество зеленого строительства. Должны предоставляться услуги охраны, системы эксплуатации. И что пришлось делать? Создавать свои компании! Это не дело девелопера — но это единственная возможность сохранить высокий имидж проекта. Наша эксплуатирующая компания в режиме онлайн отслеживает все, что происходит. Наше охранное предприятие, если бабушке ночью нужно в аптеку, проводит ее до аптеки и вернет обратно, она не боится выйти на улицу. Если ребенок в песочнице, не дай бог, потерялся — отмотают пленку видеосъемки, покажут, где был ребенок, и вернут. Такие прецеденты были. Но все это не должно ложиться на девелопера.

О социальной инфраструктуре. Мы можем сотрудничать с широким кругом участников, но вне технологии мы социальную инфраструктуру объектам комплексного освоения не предоставим. Сейчас в Московской области развивается проект, где нашим партнером выступает компания, которая занимается детскими садами. Мы возвращаем свои инвестиции в течение длительного периода, но для этого нужны условия. Когда они появились? Когда стандарты в частных и муниципальных учреждениях в расчете на одного ребенка были приравнены. Что же делать со школами, сегодня неясно.

Обращаясь к законодателям, я очень прошу: нужна нормативная база по комплексному освоению и нужны механизмы, прописанные законодательно

и адресованные в целом рынку, а не только бесконечно уважаемому мной Фонду РЖС. Спасибо.

А. Браверман:

Большое спасибо, Вениамин Максович. Позвольте сделать несколько комментариев. Спасибо Дмитрию: я так понимаю, что уважаемый министр строительства Белоруссии будет у нас, это просто необходимо.

Игорь Иванович абсолютно правильно сказал о монополизме. Мы столкнулись с его примером не далее, чем позавчера. Вот город Курск: есть отличный застройщик. Только он рынок держит, и участок будет осваивать лишь тогда, когда захочет и так, как захочет. Это и есть региональный монополизм. Очень сложная ситуация. Можно ли этот монополизм взломать? Можно, предоставив региональные, муниципальные, субъектовые участки, неразграниченные участки. Об этом сейчас и говорил уважаемый Вениамин Максович. Только так можно взломать этот монополизм. Что меня огорчило в предыдущем выступлении, это — выражение «ищем варианты». Самое плохое, что может быть. Система должна быть выстроена! Она еще не совсем совершенна, но мы стараемся выстроить такую систему, чтобы варианты не искать. Понятен аукцион, понятны отношения с инфраструктурщиками, с банком, с регистрационными органами, с АИЖК, понятны отношения по гарантиям застройщику. Вот это и есть то взаимодействие с государством, о котором говорил Роман.

Тем не менее, я категорически не могу согласиться с тем, что высокая доходность при минимальных рисках возможна только в Москве. Сегодня у наших застройщиков 16,8 миллиона квадратных метров жилья в 39 субъектах Российской Федерации. Возьмем упомянутый уважаемым Игорем Ивановичем проект во Владивостоке: средний IRR у них 32%. При этом доминирует жилье эконом-класса. Там у моря действительно элита, а вверх поднимается жилье эконом-класса. Я считаю, что это возможно не только в Москве и Подмосковье, но и в других местах — с обязательным участием государства. Первое, что мы говорим нашим иностранным коллегам и инвесторам: рассматривайте не Красную площадь, не Дворцовую площадь,

а субъекты Российской Федерации. Спасибо. Наш уважаемый председатель совета сделал вашему покорному слуге совершенно правильное замечание — я не упомянул о промышленности стройматериалов, попрошу потом еще полсекунды.

Д. Щугорев:

Хорошо. У нас появился министр архитектуры и строительства Республики Беларусь.

А. Ничкасов:

Спасибо, Игорь Иванович! Уважаемые коллеги, здесь присутствуют губернаторы, с которыми мы уже знакомились. Площадки в России большие по белорусским масштабам, и это дает хорошие перспективы для возможного сотрудничества. Я вижу, какую огромную работу проделали за 5 с лишним лет в Фонде содействия развитию жилищного строительства. Найдены уникальные рыночные инструменты для оказания поддержки населению, в том числе, в создании инфраструктуры, в создании легитимных практик для улучшения жилищных условий граждан.

Мы в Белоруссии ведем аналогичную работу. Достигнуты определенные результаты. Здесь я присутствую в связи с договоренностью с Игорем Ивановичем о расширении сотрудничества по организации жилищного строительства и с Фондом, и с вами, с регионами России. В Белоруссии достаточно сил для того, чтобы подставить плечо под те программы, над которыми вы работаете в регионах. Есть модернизированные домостроительные комбинаты, адаптированные к технической и нормативной базе, действующей на территории России. Есть энергоэффективные и энергосберегающие решения, которые утверждены в качестве типовых в промышленных сериях, которые выпускают наши домостроители. Есть и любые объекты социальной инфраструктуры, включая уникальные спортивные объекты. Думаю, что многие, кто был в Белоруссии, видели наши стройки и уже построенные объекты. Я

приглашаю всех к сотрудничеству и благодарен за радушный прием Белоруссии за этим столом. Спасибо, Игорь Иванович!

Д. Щугорев:

Спасибо. Все мы сегодня говорим о стандартах, о тиражировании. Слово Андрею Никитину из Агентства стратегических инициатив. Он как раз занимается затронутой проблематикой. Пожалуйста.

А. Никитин:

Уважаемые коллеги, доброе утро. Я хотел бы остановиться на четырёх моментах.

Момент первый. На площадке Агентства рабочей группой застройщиков, возглавляемой Леонидом Казинцом, была разработана дорожная карта по упрощению процедур получения разрешения на строительство. Здесь есть свои сложности, но совершенно очевидно намерение правительства следовать этой карте. Полагаю, что при поддержке Государственной Думы мы увидим улучшение федеральных норм уже в этом году.

Второй момент. Ошибочно думать, что проблемы лежат исключительно в сфере законодательства. И в регионах, и на уровне выдачи разрешений существует огромное поле неэффективности. Хотел бы подчеркнуть то, что говорил Александр Арнольдович о лучших практиках Фонда: наша задача сделать так, чтобы они были тиражированы в регионах. Мы должны сделать обязательными для каждого региона практики, отвечающие существующему законодательству. И здесь Агентство будет в максимальной степени сотрудничать с Фондом.

Третий момент. Существует обязательный для каждого субъекта федерации региональный стандарт работы с инвесторами. Там есть очень важный пункт — обязательное наличие плана развития инфраструктуры в регионе. Насколько я знаю, этот пункт сегодня реализован на 100% только в Калужской области, там бизнес его принял. Этот план должен быть публичным и, самое главное, он должен по годам показывать

обязательства региона по строительству инфраструктуры. Опять-таки, к концу года мы должны почувствовать этот эффект.

И, наконец, четвертый момент. Сейчас Фонд РЖС стал, по сути дела, центром инноваций в технологиях управления процессами строительства. И задача Агентства заключается в том, чтобы помогать коллегам передавать эти инновации на региональный уровень.

Вот по этим четырем направлениям мы будем продолжать активно работать. Я думаю, что через год, если Александр Арнольдович пригласит меня на завтрак, я уже смогу доложить о результатах. Спасибо.

Д. Щугорев:

Александр Арнольдович...

А. Браверман:

Разумеется, Андрей — всегда желанный гость, с которым у нас налажено системное взаимодействие. Я получил второе замечание от председателя наблюдательного совета, что не затронута тема промышленности строительных материалов. То, о чем говорил уважаемый господин министр строительства и архитектуры Белоруссии.

Кроме комплексного жилищного строительства, новых инструментов в жилищном строительстве — таких, как голландские аукционы, — мы предоставляем земельные участки и оказываем содействие по вводу мощностей для предприятий промышленности строительных материалов и иному развитию территории. ППСМ у нас сегодня предоставлено 32 площадки. Правда, из них лишь 24 проекта «живых», остальные договора расторгаются. К сожалению, мы не проводили предквалификацию, не пытались индикатировать этот рынок. В результате часть застройщиков купила земельные участки, но на них ничего не происходит. Однако 24 проекта живы! И самый главный из них — это уже введенный кластер в Искитиме, 360 000 квадратных метров, выпуск пеногазобетона по технологии Верхан. Его возят недалеко, плечо недорогое. И поэтому промстройматериалы — это тоже зона нашей ответственности. Кстати, то, о

чем говорил уважаемый банкир, заинтересовало нашего иностранного партнера, господина Рандольфи. Мы готовы вас состыковать.

И. Шувалов:

Александр Арнольдович, скажите, что происходит с теми землями, которые вы передали субъектам Российской Федерации? У вас два способа: вы можете непосредственно выставлять земельные участки на аукцион и передавать субъектам для освоения по их запросам. Мы это с вами вместе на заседании правительственной комиссии рассматривали. Есть у вас статистика по участкам, за которые вы непосредственно несете ответственность? Сколько проектов «живых» и сколько участков, переданных субъектам, являются проблемными? Есть ли законодательный механизм для того, чтобы возвращать земли в Фонд?

А. Браверман:

К сожалению, статистика здесь неутешительная. Я приведу две цифры. Комиссия правительства Российской Федерации одновременно приняла решение о передаче Фонду и передаче субъектам Российской Федерации примерно одинаковые по площадям участки. Сегодня у нас на них 16,8 миллионов квадратных метров в стройке, у субъектов — 2 миллиона. В полутора миллионах квадратных метров у нас в течение трех лет люди уже живут. И часто говорят они вещи не очень приятные. Зайдите на наш сайт, там все отражено. Знаете, сколько у субъектов введено? 70 000 метров квадратных — в 14 раз меньше.

Законодатель вынужден был принять поправку, потому что субъектам эти участки отдавались на три года. Сжали им до года сроки предоставления инвестору, сейчас идет возврат участков Фонду. Вторая цифра, тоже неутешительная для нас. Сегодня на публичном рынке предоставления земельных участков мы держим долю 32%. Это плохо. Почему? Да потому, что субъекты не предоставляют ни муниципальную, ни субъектовую, ни разграниченную землю. То есть тенденции абсолютно разнонаправленные: мы идем вверх, они идут вниз. В следующем году у нас будет 40% участков.

Но жилья от этого не прибавится. Есть целое министерство, которое должно эти процессы координировать. Мы ждем от него координации.

Д. Щугорев:

К сожалению, время у нас уже заканчивается. Если остались вопросы, их можно будет задать в частном порядке.

Нас обещают отсюда не выгонять, и будет еще встреча с прессой. Сейчас хотелось бы обратиться к нашим иностранным коллегам из Ernst & Young Global. Пожалуйста.

Дж. Ниббе:

В качестве итога я бы хотел отметить три ключевых момента, которые оговаривались на нашей встрече. Первое — объем прямых иностранных инвестиций в России достаточно стабилен, благодаря чему создано большое количество новых рабочих мест. Рост по этому показателю в прошлом году составил около шестидесяти процентов. Там, где созданы эти новые рабочие места — в основном в регионах — потребуется и новое жилье. Второе — степень уверенности инвесторов, уже работающих на российском рынке, чрезвычайно высока. Например, мой коллега справа говорил сегодня, что они хотят увеличить инвестиции. Это довольно типичная ситуация. Иностранные инвесторы уже пришли в Россию и с уверенностью смотрят в будущее. В последнее время, с точки зрения инвестиций в недвижимость, Россия рассматривается как весьма позитивный рынок. Почти 90% тех, кто задумывается об этом виде инвестирования, считают, что спектр возможностей в России очень широк. Много еще предстоит сделать: необходимо продолжать вкладывать средства в укрепление инфраструктуры, нужно укреплять права собственности, ослаблять административные барьеры, связанные с правом собственности. Потенциал действительно велик, и именно на такой ноте я хотел бы завершить нашу встречу.

Д. Щугорев:

Благодарю за внимание.

У нас есть немного времени на три коротких вопроса и три коротких ответа. Пожалуйста.

А. Коган:

Спасибо. Александр Коган. Александр Арнольдович, Игорь Иванович, Александр Дмитриевич! Мы говорим о рисках, которые сегодня мешают развитию. В связи с этим у меня три вопроса.

Первый: сегодня управление общим имуществом серьезно сдерживает развитие «малоэтажки». Законодатель с этой инициативой выходит, и для поселков комплексного освоения это вопрос один из самых важных.

Второй вопрос: с 1-го числа начинают страховаться все сделки на рынке недвижимости. ЖСК у нас остается в зоне риска, потому что оно сегодня не подчиняется ни одному контролирующему органу. Оно не будет страховать свои сделки, и есть риск, что многие недобросовестные застройщики, будут уходить в эту зону. Что для регионов и для рынка достаточно проблематично. Этот вопрос придется каким-то образом решать.

И очень важный вопрос связан с предквалификацией. В принципе, квалификация сегодня уже существует, если компания привлекает средства граждан. Речь идет о предквалификации для строительства жилья эконом-класса на землях Фонда. Мне кажется, необходимо проводить предквалификацию для компаний, которые работают на госконтрактах. Спасибо.

А. Браверман:

Александр Борисович, начну с третьего вопроса. И по поручению председателя совета отвечу на первые два.

Предквалификация на землях Фонда действует. Задача состоит в ее тиражировании. Она должна быть распространена на все земли. Предквалификация заключается в двух базовых моментах. Первое: это закрытый список требований, это опыт работы, который оцифрован. Не буду сейчас детально о нем говорить. И второе: финансовые показатели.

Эти показатели определены совместно с присутствующим здесь Ефимом Басовым, который возглавляет Мосстрой. И это совершенно правильно, поскольку позволяет решить вторую задачу – чтобы на рынок, о котором вы говорили, не выходили недобросовестные застройщики, чтобы пайщики кооперативов были лучше защищены. Этим занят законодатель. Спасибо.

Д. Щугорев:

Спасибо, еще вопрос. Просьба задавать один, а не три. И максимально лаконично.

Л. Казинец:

Леонид Казинец. Прошу прощения, я опоздал. Александр Арнольдович, мы обсуждали развитие городов в соседней аудитории. И поэтому, возможно, мой вопрос продублирует уже обсужденный.

Мы смотрим, как работает Фонд, и какие затраты на каждый подготовленный участок и сети вы несете. Если пересчитать на весь объем земельных участков в стране, который необходим для реализации жилищной программы, цифра получится астрономическая, соизмеримая с бюджетом Российской Федерации. Есть ли, по-вашему, какие-нибудь решения: откуда могут быть привлечены деньги на развитие земельных участков, в основном, инфраструктуры, чтобы количество выставляемых участков стало больше? Потому что Фонд замечательный, Фонд — молодец, но Фонд всю Россию «закрыть» не может.

А. Браверман:

Оба вопроса действительно дублируют предыдущую дискуссию. Начну со второго. Вопрос о том, чтобы было много участков, надо задать не мне, а Минрегиону. Это понятно или нет? Вы каждый раз одно и то же говорите: Фонд не «закроет» целиком проблему по России! Правда, не закроет. Не ко мне вопрос. Не адресуйте его больше мне, я публично вам заявляю.

Теперь отвечу на второй вопрос — где взять деньги на инфраструктуру? Здесь присутствуют уважаемые коллеги из ВЭБа. Под руководством

первого заместителя председателя Правительства Российской Федерации Шувалова Игоря Ивановича проводилось несколько совещаний о длинных кредитных деньгах. Повторяю — длинные, дешевые, но естественно, возвратные деньги. ВЭБ эту проблему прорабатывает и готов в этом участвовать. Это по инженерной инфраструктуре.

Теперь инфраструктура социальная. Вот это самый тяжелый момент. Он самый тяжёлый даже для Фонда, и спасибо, что похвалили, но он для нас тоже нерешаемый. Просто мы не можем строить детские сады, мы по закону не имеем права этого делать. Значит, это должны делать муниципалитеты и субъекты. Либо это ложится на застройщика, что еще больше увеличивает стоимость квадратного метра. Тут два решения, и третьего решения нет. Но мы выжимаем из муниципалитетов все, что можем. Опять сошлюсь на то, о чем говорил Игорь Иванович. Мы считаем вместе финансово-экономические показатели проекта. Если IRR там 100%, наверное, застройщик может построить и социальную инфраструктуру и получить не 100%, а 70% или 80%. А может получить чуть меньше. Другое дело, если проект не тянет, если проект заваливается...

Заканчиваю. Дмитрий, пожалуйста.

Д. Щугорев:

Здесь был еще один короткий вопрос. Один короткий ответ. Пожалуйста.

А. Валухофф:

Это не столько вопрос, сколько короткое замечание. Компания Lafarge — мировой лидер по производству цемента. По поводу снижения стоимости и повышения рентабельности. Обращаю внимание на то, что инфраструктура в России стоит очень дорого. Это уже было сказано. По нашей экспертной оценке с учетом стоимости сегодняшних материалов это 25-30%. С учетом той революции, которая сейчас происходит в строительстве стройматериалов, можно считать и до 50% — что доказывает сейчас Китай. Игорь Иванович об этом упомянул.

И вторая часть ремарки: Россия — это страна индустриальных решений по строительству. Это, например, 40% потребления цемента (на Урале 55% потребления цемента). Это уникальное соотношение по мировым стандартам, такие индустриальные решения — решения 70-х годов. Здесь необходимо большое продвижение, и Фонд может значительно помочь, если учесть площадки, которые вы создаете по стройматериалам

А. Браверман:

Показатели по инфраструктуре следующие. Если домокомплект, либо в пересчете на домокомплект, предприятие выпускает более 150 000 квадратных метров в год, Фонд имеет право оказать ему инфраструктурную поддержку. Но при этом, коллеги, я хочу, чтобы вы понимали, у нас ведь бюджетных денег нет. Но мы готовы вас поддерживать.

Д. Щугорев:

Спасибо всем за вопросы, за ответы на них, за ваши реплики. Обсуждаемые проблемы действительно комплексные, как комплексна сама застройка.

Игорь Иванович, если вас не затруднит, резюмируйте нашу сегодняшнюю встречу.

И. Шувалов:

Хорошо, что встреча по этому вопросу становится ежегодной. И правильно, что Фонд организует эти встречи. Только мы, вероятно, немного пересидели, а то Казинец начал задавать вопросы, на которые уже отвечали раньше. Лучше немного не договорить, чем переговорить. Мне кажется, что нам нужно в ближайшее время принять некоторые решения. При том, что Александр Арнольдович жалуется и говорит, что у него нет бюджетных средств, у него есть главное, у него есть богатство, которое важнее денег, которое стоит больше денег — это земля. Вы говорите, что у вас нет бюджетного ресурса. Но у вас есть государственный ресурс, он очень важный, и он имеет определенную стоимость. Помимо этого, у вас

есть возможность работать с Банком развития, с Правительством Российской Федерации с тем, чтобы мы с вами в комплексе обсуждали все возможные меры поддержки жилищного строительства.

Смотрите, что у нас к настоящему моменту существует. Есть Фонд РЖС, и в работе, как говорит Александр Арнольдович, почти 17 миллионов квадратных метров. У нас с вами есть большой земельный фонд, мы постоянно через наблюдательный совет проводим решения: там, где возникают споры, мы обсуждаем вопросы на правительственной комиссии. И почти принудительно изымаем земельные участки у тех, кто ими пользуется не по назначению либо вообще не использует, и направляем на цели жилищного строительства. Эта работа запущена, она идет.

У нас с вами есть АИЖК. Это очень мощный институт, на который как-то не обращают внимания. Но, может, это и хорошо, он в тиши работает, и работает совершенно четко. Это хорошо работающий институт, налаженное взаимодействие с региональными банками. Будем делать так, чтобы он работал немного по-другому, еще РЖС включил в свою сферу деятельности. Но это хорошо работающий институт. Просто руководство этого института такое скромное: Александр Николаевич почему-то не приехал сегодня. Я помню, когда он создавался, не было ничего. А сегодня за его плечами огромное количество сделок и денег, выданных через АИЖК, которые поддерживают ипотеку.

У нас с вами есть Внешэкономбанк, который готов осуществлять инвестиции в инфраструктуру за счет длинного ресурса — здесь я повторяюсь для тех, кто не слышал. Мы готовы рассматривать предоставление денег через пенсионные фонды и через фонд Национального благосостояния на обустройство инфраструктуры, но только на возвратной основе. Эти деньги должны быть возвратными. Их стоимость не может быть ниже инфляции. То есть это инфляция плюс 1%. Мы можем сделать гибкую ставку, которая будет зависеть от уровня инфляции. Но эти денежные средства субъектам и муниципалитетам придется возвращать. Для того, чтобы этот проект сложился, нужно в каждом субъекте Российской Федерации создать такой же фонд, как мы имеем сейчас на федеральном

уровне. И, наверное, нужно модифицировать законодательство с тем, чтобы образовать определенную связь между федеральным и региональными фондами. Вероятно, это будет не горизонтальная связь с тем, чтобы федеральный Фонд «гонял» регионалов, но, скорее всего, будут созданы какие-то контрольные механизмы, через которые можно будет понуждать к соблюдению стандартов. И необходимо наполнять земельным ресурсом региональные фонды. А через федеральный Фонд создать систему распределения длинных денег для обустройства инфраструктуры. И мы эту работу можем проводить. Поэтому, когда Александр Арнольдович говорит, что это не его функция, это функция Минрегиона, я скажу так: да, наверное, это функция Минрегиона, с которой Минрегион не очень справляется, поэтому нужно возложить эту функцию на того, кто сможет ее выполнить.

И я думаю, что вместе с законодателем, с Александром Дмитриевичем, надо будет поработать. И с Александром Арнольдовичем нам надо будет поработать в этом направлении. Потому что все через федеральное министерство не выполнить, нам нужны региональные фонды, нам нужно обеспечить административную связь и контроль между вашим Фондом и фондами субъектов Российской Федерации. А длинный ресурс для обустройства инфраструктуры по определенной стандартной процедуре мы будем запускать через вас. Все есть, только не нужно бояться, нужно выходить быстрее на рынок. Мне кажется, сегодня была очень интересная дискуссия. А закончу я тем, что мне ближе всего. Зарабатывать должны много и безопасно те, кто много и открыто строит.

Д. Щугорев:

Коротко: задачи поставлены, пожелания тоже приняты к сведению. Вот, наверное, главный итог нашей сегодняшней дискуссии. Да, Александр Аркадьевич...

А. Браверман:

Я хотел бы выразить благодарность уважаемым инвесторам, банкирам, отдельно присутствующим здесь депутатам Государственной Думы Алексею Русских и Алене Николаевой за то, что нашли в своем плотном графике время. И особая благодарность — первому заместителю председателя Правительства Игорю Ивановичу Шувалову и Александру Дмитриевичу Жукову. Ну, и Дмитрию Щугореву, которого мы почти каждый день на экране видим.

Д. Щугорев:

Так получилось. Спасибо всем за эту атмосферу.