

городская среда

«Роль института развития задавать стандарты»

Год назад на базе Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создан Единый институт развития в жилищной сфере. С 1 сентября Фонд РЖС, который занимался вовлечением земельных участков под строительство жилья, официально прекратил свое существование, передав полномочия АИЖК.

О перспективных направлениях деятельности структуры, которая теперь комплексно отвечает за развитие жилищного строительства, мы беседуем с генеральным директором АИЖК **Александром Плутником**.

— **направления развития —**

— **Какие направления развития жилищного сектора России требуют наибольшего внимания?**

— Сегодня необходим полный цикл поддержки и развития жилищного сектора: от земельных участков до доступного ипотечного кредитования. Поэтому АИЖК сегодня — это не только ипотека. Государство ставит перед нами масштабные задачи: развитие рынка ипотечного кредитования, ипотечных ценных бумаг, арендного жилья. С 1 сентября в АИЖК перешли и функции Фонда РЖС по передаче федеральных земель под строительство. Закон, предусматривающий создание Единого института развития в жилищной сфере, напрямую прописывает, что АИЖК должно заниматься также благоустройством и развитием городской среды.

АИЖК является Единым институтом развития в жилищной сфере. Но мы акционерное общество, цель которого зарабатывание прибыли. Половину из нее мы выплачиваем государству в виде дивидендов. В 2015 году мы получили 8,6 млрд руб. прибыли и 50% от нее в этом году направили в федеральный бюджет. Остальную часть прибыли мы используем на нужды агентства и выполнение поставленных перед нами задач. Финансировать разработку стандартов благоустройства городской среды мы тоже будем из собственной прибыли.

— **Какую роль сыграла программа субсидирования ипотечных ставок?**

— Программа субсидирования была разработана для поддержки граждан и регулирования ставок по ипотеке. Сейчас можно сказать, что программа оказалась одной из самых эффективных антикризисных мер правительства РФ. 1 руб. бюджетных средств привлекает в жилищное строительство примерно 60–80 руб. внебюджетных инвестиций. Это средства банков и населения. Мы ожидаем, что по программе банки выдадут около 550 тыс. кредитов примерно на 1 трлн руб., в том числе 344 тыс. на 625 млрд руб. в 2016 году. Это около 40% всех кредитов, выданных за время ее действия. По программе будет куплено около 30 млн кв. м жилья — 35% всего строительства многоквартирных домов.

Мы считаем, что сейчас время возможностей на рынке ипотеки. Людям самое время брать ипотечные кредиты, потому что это выгодно. Цена на недвижимость на минимальном уровне, помимо ипотеки с господдержкой действуют акции банков с застройщиками с выгодными условиями.

— **Если отвлечься от постоянно обсуждаемой темы с господдержкой, что АИЖК может самостоятельно сделать для снижения ставок на рынке?**

— Ипотека — это рыночный механизм, который развивается в зависимости от динамики стоимости денег, ключевой ставки ЦБ, уровня инфляции. Прогноз Банка России по уровню инфляции — 4% к 2018 году. Это значит, что ключевая ставка будет составлять порядка 6–7%. В этом случае ставки по ипотеке могут опуститься ниже 10% уже в 2018 году. АИЖК работает над механизмами, которые снижат ставки по ипотеке без использования бюджетных средств. Мы будем выпускать однотраншевые ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) на программной основе с гарантией агентства. «Фабрика ИЦБ» будет «переупаковывать» закладные в удобные для инвесторов и банков ценные бумаги. Наша цель — сделать рынок новых ИЦБ вторым по ликвидности после рынка государственных ценных бумаг.

— **Действительно ли это сделает ипотеку дешевле, а у банков средств на нее станет больше?**



АЛЕКСАНДР ПЛУТНИКОВ

«Фабрика ИЦБ» позволит банкам получать доступное фондирование. Ставки по ипотечным кредитам снизятся за счет сокращения резервов, которые создают банки-оригинаторы, упрощения и удешевления процедур рефинансирования кредитов. Снижение стоимости денег достигается благодаря снижению доходности по ИЦБ за счет повышения ликвидности, расширению базы инвесторов и снижению рисков, а также уменьшению давления на капитал банков, которое произойдет при корректировке нормативов ликвидности Банком России. Финансовая система страны получит новый надежный долгосрочный инвестиционный инструмент.

— **Как вы оцениваете качество современных заемщиков?**

— Заемщики в России часто погашают ипотечные кредиты досрочно. Реальный срок ипотечного кредита в нашей стране составляет семь-восемь лет, а ипотека по-прежнему остается самым качественным видом кредитования. Доля просрочки 90+ составляет всего около 3%, а по другим розничным кредитам, особенно необеспеченным, просрочка превышает 10–15%. Мы видим, что проблемная задолженность по ипотеке исчерпала потенциал роста — в июле темпы роста просрочки 90+ по ипотеке снизились в два раза по сравнению с началом года.

Безусловно, АИЖК, как государственный институт развития, продолжит оказывать рынку поддержку. Мы реализуем программу помощи ипотечным заемщикам, по продуктам АИЖК действуют вычеты из процентной ставки отдельным категориям граждан. Но все же роль института развития состоит в том, чтобы создавать рыночные механизмы, не требующие постоянной бюджетной поддержки.

— **Не считаете ли вы, что ситуации, когда застройщики и банки предлагают ипотеку с минимальным взносом, опасны и требуют регулирования?**

— У нас такие кредиты не имеют массового распространения. Можно говорить о совместных акциях застройщиков с банками или о региональных программах поддержки, когда региональные или местные органы власти субсидируют заемщику первоначальный взнос либо часть платежей по ипотеке или предлагают за счет региональных бюджетных средств дополнительные скидки к ставке. В качестве уникального опыта стоит отме-

тить программу «Социальная ипотека для врачей, ученых, учителей в Московской области». Областное правительство полностью субсидирует специалистам и первоначальный взнос, и основной долг, а заемщик оплачивает только проценты по кредиту. Ставки АИЖК на строящееся жилье в рамках этой программы начинаются от 10,75% годовых и от 11,75% — на вторичном рынке. Мы считаем опыт Московской области успешным и перспективным для масштабирования в другие регионы.

— **Вы говорили о том, что АИЖК теперь будет заниматься реализацией и подготовкой земельных участков к жилищному строительству. В чем конкретно заключаются функции агентства?**

— Первое и главное, чем мы сейчас будем заниматься, — разработка федеральных стандартов комплексного благоустройства территорий. И это не только благоустройство, это четкое следование определенным стандартам развития территорий. Например, парк Горького в Москве всегда был парком Горького, но там людей не было. А сейчас эта территория работает 24 часа в сутки для всех.

В любой сфере, прежде чем что-то делать, надо выработать базовые принципы, создать модель. Именно это требуется выполнить для градостроительства. Подчеркну: стандарты не будут едиными для всей страны. У нас 1117 городов, среди них есть миллионники и стотысячники, расположенные на морском побережье, в горах, на Крайнем Севере. Понятно, что стандарты для разных групп будут отличаться, а в конечном итоге для каждого города будет выработан свой стандарт развития. Но начинается эта работа на федеральном уровне с выработки базовых принципов.

— **Кто будет заниматься этой работой и как долго она продлится?**

— Разработкой стандартов займется КБ «Стрелка», которое успешно справилось с этим на московском уровне. Это была длительная и напряженная работа, она заняла более двух лет, но зато теперь вы можете видеть результат на центральных московских улицах. Думаю, в масштабе страны разработка соответствующих стандартов займет не менее трех лет.

— **Еще одно направление работы АИЖК — создание цивилизованного, белого рынка аренды жилья. Как вы оцениваете перспективы в этой сфере?**

— Из 23 млн семей, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, 7,8 млн (34%) готовы рассмотреть наемное жилье при условии создания прозрачного и цивилизованного рынка аренды. Это результаты опроса, который АИЖК провело совместно с ВЦИОМом. Мы видим большой потенциал для развития цивилизованного рынка аренды. В основном спрос сконцентрирован в Московском регионе и городах с населением свыше 1 млн человек. Естественно, мы запустили пилотные проекты именно в Москве. Для этого создан закрытый паевой инвестиционный фонд, который уже выкупил довольно большой объем квартир в двух строящихся жилых комплексах, естественно, с хорошим дисконтом. После окончания строительства эти квартиры будут сдаваться в аренду по среднерыночной цене, но с гораздо лучшим сервисом по сравнению с частной арендой. Цивилизованная аренда наряду с ипотекой даст многим семьям возможность улучшить свои жилищные условия. А для инвесторов это возможность диверсифицировать свои сбережения. Человек, покупая сегодня пай за 300 тыс. руб. на строящийся объект, в дальнейшем получит доход за счет роста его стоимости. С другой стороны, мы будем сдавать в аренду помещения в этом проекте и формировать еще один постоянный доход пайщика — за счет арендных платежей.

Интервью взял Михаил Полинин

«Присутствие государства в экономике нужно минимизировать»

— **от первого лица —**

с25

Для его реализации обсуждается финансирование с 2017 года в размере 20 млрд руб. как раз на развитие инфраструктуры. Сегодня мы работаем над теми критериями, по которым регионы будут попадать в эту программу. Эта работа будет закончена до конца года, и с января запустим процесс. По предварительным предложениям, которые мы представили в правительство, планируется субсидирование процентной ставки при строительстве инженерной инфраструктуры, а для социальной и внутриквартальной транспортной инфраструктуры — прямые дотации.

— **Кстати, о Подмоскovie. Вокруг МКАД образуется целый пояс сплоченной многоэтажной застройки. У вас нет ощущения, что все эти территории, которые когда-то именовались зеленой зоной, становятся новым спальным районом Москвы независимо от административной принадлежности?**

— Безусловно, такое ощущение есть, и мы приветствуем инициативы губернатора Московской области насчет снижения этажности в микрорайонах комплексной застройки. Если эти благие намерения будут реализовываться, то все-таки есть надежда, что новые микрорайоны Подмосковья не будут иметь такую этажность. Региональные власти должны понимать, чем это все закончится и насколько высока вероятность коллапса той же дорожной инфраструктуры.

— **Есть ли риск того, что все эти новостройки просто перестанут покупать?**

— Важно, чтобы параллельно со строительством жилья создавались рабочие места — тогда будет устойчивый спрос. Это тоже зона ответственности в том числе региональных властей.

— **Какие есть возможности развития сложившихся городских агломераций? Место под застройку еще осталось?**

— В первую очередь — промышленные территории. В крупных российских городах до 20–25% территории заняты промзонами, которые сегодня не функционируют по прямому назначению. Понимаете? Это не считая работающих заводов и фабрик. А ведь это как раз те территории, где уже есть готовая инженерная инфраструктура. Только в Москве промзоны занято более 18 тыс. га.

— **Это те, которые пока не застраиваются?**

— Именно. К реновации предлагается чуть более 4 тыс. га, и на них можно будет построить чуть более 100 млн кв. м. Это не только жилье, но и коммерческая недвижимость. В Санкт-Петербурге можно вовлечь в оборот почти 7,8 тыс. га промзон — это так называемый серый пояс, примыкающий к центру города.

В Екатеринбурге — 4,5 тыс. га, предполагаемый объем строительства — 110 млн кв. м недвижимости. Принятый закон №373-ФЗ позволяет застраивать неэффективно использованные застроенные земли. Собственники могут развивать их самостоятельно, если это у них не получается — инициатива передается в руки органов местного самоуправления.

— **Но и от промышленного производства нельзя отказываться...**

— Весь мир идет по пути создания индустриальных парков, причем за пределами городов и тем более не в исторических центрах. Иногда целесообразнее вообще новый город построить. Вот сейчас начинается строительство нового города Цюльковский рядом с космодромом Восточный. Там уже начинается строительство жилья, в основном для тех, кто будет по контракту работать на космодроме.

— **Сейчас приняты поправки к закону о долевом инвестировании, в чем их польза для дольщиков?**

— У нас каждый договор долевого участия (ДДУ) граждан в строительстве дома должен страховаться. Ранее страхователь могла любая компания, а тариф там был 0,2–0,3% от стоимости договора — по сути, номинальный, то есть в случае форс-мажора страховые обязательства по таким договорам вряд ли будут выполнены. Теперь совместно с ЦБ мы ограничили количество страховых компаний, которые работают на рынке долевого строительства, их стало 20, и тариф стал разумный: около 1%. Подчеркну: оплачивает страхование застройщик, а не дольщики. А с 1 января 2017 года любой договор ДДУ будет страховаться не в страховой компании, а в специально созданном государственном фонде. Хочу отметить, что бы не было путаницы: если в доме

продажи уже начались и хотя бы один договор застрахован до 1 января, фонд не будет перехватывать страхование этих новостроек, они будут и дальше страховаться в той же компании. Фонд будет брать на себя обязательства только по новым проектам.

— **Перейдем к ипотечному кредитованию, без которого рынок жилой недвижимости просто не может существовать. Вас не пугает большой объем кредитов?**

— Самый большой объем ипотечных кредитов пришелся на 2014 год. Сложно представить: 1 трлн 760 млрд руб. В 2015 году цифры снизились, несмотря на рекордные объемы ввода жилья: 1 трлн 100 млрд. А в этом году, по результатам восьми месяцев, объем ипотеки вырос на 34%, то есть мы возвращаемся к рекордным показателям 2014 года. А насчет «пугает»... Вот смотрите: Центробанк требует, чтобы минимальный взнос при субсидированной ставке был не менее 20%. А в реальности средний первоначальный взнос по стране — около 37%. То есть люди подходят ответственно к своей кредитной нагрузке, стараются максимально увеличить объем первичных собственных средств при покупке жилья. Сегодня ипотека — это единственный реальный шанс для молодых семей, для людей среднего класса улучшить свои жилищные условия. Поэтому ипотека развивается, и мы будем ее поддерживать — это действительно драйвер в развитии жилищного строительства. С 2005 года объем ипотеки вырос в 20 раз. Ни один сектор экономики не вырос так у нас в стране. Это действительно прорыв. И благодаря ипотеке 5 млн семей за последние 12 лет улучшили свои жилищные условия. Перелом произошел, когда АИЖК стало развивать системную рефинансирование ипотечных кредитов. Ипотеку стали выдавать средние и малые банки регионов.

— **Какие регионы наиболее «ипотечные», а какие — наименее?**

— Наиболее активно ипотека развивается в Москве, Московской области, Краснодаре, Татарстане, Башкирии, Ростове, Калининграде. Но практически во всех субъектах люди имеют возможность взять ипотечный кредит. К сожалению, количество банков не так уж велико. Основная доля ипотечного портфеля приходится на Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк и еще ряд банков, но, конечно, хотелось бы, чтобы было больше банков, которые принимают участие в этой программе. С другой стороны, прямое рефинансирование со стороны АИЖК уже не так актуально, как на первой стадии. Сегодня перед агентством стоят другие задачи — я это могу сказать как заместитель председателя наблюдательного совета. Это в первую очередь ИЦБ (ипотечная ценная бумага), которая будет выпускаться под гарантию агентства. Работа в этом направлении ведется активно.

— **И еще — строительство арендных домов.**

— Да, у нас ведь уже порядка 1 млн кв. м арендного жилья построено. Мы пока не понимаем, какой будет спрос на это жилье именно с психологической точки зрения — все-таки люди привыкли, что собственником быть лучше, чем арендатором. Сегодня мы с АИЖК готовим целый ряд пилотных проектов в крупных городах, в том числе в Москве, которые позволят нам выработать стратегию по развитию арендного жилья в стране.

— **Не идет ли речь о создании госкомпаний в строительстве?**

— Мое мнение, что присутствие государства в экономике нужно минимизировать. Это касается и строительства, и жилищно-коммунального хозяйства, и городского благоустройства. Государство в экономике не очень эффективная конструкция, основная наша роль — регулирование.

— **Ну и последний вопрос: какой совет лично вы можете дать людям, которые рассматривают сейчас возможность приобретения жилья, в том числе в кредит?**

— Сейчас такой момент, когда цена квадратного метра достаточно низкая и вплотную приближается к себестоимости. И если на семейном совете уже принято решение об улучшении жилищных условий и возможным вхождении в ипотечную программу, нужно воспользоваться этим моментом. К тому же пока еще работает программа субсидирования ипотечной ставки. И конечно, нельзя покупать жилье по серым схемам — только по закону №214, который в нынешней редакции достаточно эффективно защищает права дольщиков.

Интервью взял Андрей Воскресенский

Кредитная поддержка

— **реструктуризация —**

Впервые поддержка заемщикам понадобилась в начале кризиса, в 2008 году. В 2010–2014 годах экономика восстанавливалась, за ней снова начал расти и рынок недвижимости. В конце 2014 года вопрос помощи заемщикам, особенно валютным, вновь стал актуальным.

Не франком единым

В 2010 году мой сосед похвастался, что удачно взял ипотеку: всего 6,5% годовых в дешевоющих евро. «Мы играем против евро!» — смеялся он. В 2014 году сумма его кредита в рублях превысила первоначальный размер.

Взявших ипотеку в валюте сейчас в стране порядка 14 тыс. человек. Одни говорят, что люди не виноваты в ослаблении рубля, а стало быть, государство должно помочь. «Почему это государство должно помогать тем, кто шел на валютный риск ради низкой ставки, а не тем, кто честно платил за рублевую ипотеку вдвое больше?» — возражают им.

На сегодня победило компромиссное мнение: большинство банков идет на встречу таким заемщикам, переводя кредиты в рубли и зачастую со значительным дисконтом. Например, ВТБ 24 по кредитным программам в долларах, евро, швейцарских франках и японских

иенах предлагает конвертацию остатка ссудной задолженности по курсу банка, привязанному к ЦБ, с одновременным увеличением срока кредитования до 30 лет. «Также мы предоставляем клиентам платёжные каникулы для снижения долговой нагрузки», — сообщили в пресс-службе банка.

Росбанк предлагает несколько инструментов реструктуризации, которые могут комбинироваться между собой: пролонгация срока, кредитные каникулы, реструктуризация просроченной задолженности, полная или частичная отмена пени/штрафов. «Банк активно работает с АИЖК, что дает клиентам дополнительные льготные условия рефинансирования кредита», — отмечает Игорь Шкляр, директор департамента по работе с просроченной задолженностью Росбанка.

Банк «Дельтакредит» предлагает прощение до 20% задолженности и льготную ставку 10% по новому рефинансированному рублевому кредиту. «Это ниже существующих ставок на рынке», — говорит Денис Ковалев, заместитель председателя правления банка. Программа рефинансирования валютных кредитов применяется одновременно с другими программами реструктуризации банка и государственной программой помощи отдельным категориям заемщиков, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

Напомним, госпрограмма помощи заемщикам (оператор — АИЖК) предполагает либо разовое списание 10% остатка кредита (до 600 тыс. руб.), либо предоставление периода помощи до 18 месяцев, в течение которого платежи снижается до комфортного для заемщика уровня, но не менее чем наполовину за счет уменьшения ставки.

По мнению Александра Цыганова, заведующего кафедрой «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финансового университета при правительстве РФ, государственная программа помощи стала реперной для банков в решении проблем ипотечных заемщиков. По оценкам АИЖК, банками реструктурировано по собственным программам порядка 23% ипотечного валютного портфеля.

Возвращение в график

По данным АИЖК, в июле темпы роста ипотечной просроченной задолженности 90+ (то есть просрочка более чем на три месяца) снизились более чем в два раза к началу года, что косвенно свидетельствует о сокращении потребности в реструктуризации.

«Качество ипотечных портфелей остается на достаточно высоком уровне, и обращения ипотечных заемщиков за реструктуризацией не носят массового характера», — говорит старший вице-президент,

директор департамента ипотечного кредитования банка ВТБ 24 Андрей Осипов. «С конца 2014 — начала 2015 годов мы наблюдали резкий рост обращений за реструктуризацией, прежде всего от валютных заемщиков. Сейчас ситуация стабилизировалась, все желающие клиенты получили помощь банка», — рассказал Игорь Шкляр. По его словам, количество заявок от клиентов о реструктуризации ипотечных кредитов снизилось. Валютный ипотечный портфель Росбанка снижен более чем в два раза относительно начала 2015 года.

Около 60–80% заемщиков после реструктуризации возвращаются в график и продолжают исправно обслуживать кредит, уверяет господин Осипов.

Эффективность программ реструктуризации зависит от того, удалось ли правильно подобрать инструмент, отмечают в АИЖК. «Если снижение доходов вызвано временными трудностями, то заемщику предлагается льготный период платежей, если снижение доходов длительное, то реструктуризация с увеличением срока кредита либо переезд в более дешевое жилье с погашением части кредита», — говорят в агентстве. Если инструмент выбран правильно, повторная реструктуризация не требуется.

Татьяна Рыбакова