



Российская Академия Наук

НКС ООН РАН



Ассоциация
Российских
Банков



Национальный исследовательский
институт Доверия, Достоинства и Права

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Материалы «Рабочего завтрака у Тосуняна»
27 июля 2024 года

ДОКЛАДЧИКИ:



Смирнова Жанна Игоревна

директор по макроэкономическому анализу
АО «Банк ДОМ.РФ»



Копылов Александр Вофович

начальник центра анализа рынка недвижимости
Департамента банковского регулирования
и аналитики Банка России



Пилипенко Игорь Валерьевич

к.г.н., заведующий лабораторией социально-экономических
проблем жилищной политики Института
социально-экономических проблем
народонаселения им. Н.М. Римашевской ФНИСЦ РАН



Репченко Олег Николаевич

руководитель аналитического центра
«Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU»



НКС ООН РАН
Научно-консультативный совет
по правовым, психологическим
и социально-экономическим проблемам общества
Отделения общественных наук РАН

АРБ
Ассоциация российских банков

НИИ ДДиП
Национальный исследовательский институт
Доверия, Достоинства и Права

**ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:
текущее состояние и динамика рынка,
влияние на него льготной ипотеки**

Материалы заседания 27 июля 2024 года

Под общей редакцией
академика РАН
Г.А. Тосуняна

Москва
2025

УДК [332.85:336.581](470+571)(063)
ББК 65.225.2(2Рос)-31я431+65.262.232(2Рос)я431
Ж95

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: текущее состояние и динамика рынка, влияние на него льготной ипотеки: материалы заседания 27 июля 2024 года / Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук Российской академии наук ; Ассоциация российских банков ; Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права ; [под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосунян]. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 166 с. – ISBN 978-5-6053663-4-8

В сборнике представлен анализ влияния льготной ипотеки на рынок недвижимости.

Введенная в разгар пандемийных ограничений в 2020 году в качестве временной антикризисной меры, льготная ипотека, по признанию многих экспертов, продлилась неоправданно долго. Более того, от введения льготной ипотеки, по мнению участников обсуждения, в большей степени выиграли застройщики, поставщики стройматериалов, инвесторы, чем покупатели недвижимости.

Льготные программы – за счет двукратного разрыва в стоимости льготных и рыночных кредитов – оказали значительное влияние на динамику ипотеки. Спрос на нее был простимулирован новостями о дальнейшем ужесточении условий по льготным ипотечным программам в 2024 году и высокими инфляционными ожиданиями.

В итоге наряду с положительными моментами мы видим существенный рост цен на жилье, удорожание строительства и стройматериалов.

В сборнике даются рекомендации, направленные на усовершенствование льготных программ с целью повышения доступности жилья для нуждающихся россиян.

УДК [332.85:336.581](470+571)(063)
ББК 65.225.2(2Рос)-31я431+65.262.232(2Рос)я431

Охраняется в соответствии с международным правом и российским законодательством об авторском праве.

ISBN 978-5-6053663-4-8

© Тосунян Г.А., составление, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Состав Научно-консультативного совета по правовым, психологическим и социально- экономическим проблемам общества (НКС ППСЭПО) ООН РАН	5
Справка	11
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	
акад. ТОСУНЯН Г.А.	15
Доклад 1 СМИРНОВА Ж.И.	25
ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	
проф. МИРКИН Я.М. – СМИРНОВА Ж.И.	36
к. э. н. СТОЛЯРОВ А.И. – СМИРНОВА Ж.И.	38
ЛОГИНОВ И.Э. – СМИРНОВА Ж.И.	40
д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – СМИРНОВА Ж.И.	42
КОЖЕВНИКОВ С.А. – СМИРНОВА Ж.И.	44
Доклад 2 КОПЫЛОВ А.В.	46
РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА, ВЛИЯНИЕ НА НЕГО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ	
ЛОГИНОВ И.Э. – КОПЫЛОВ А.В.	62
д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – КОПЫЛОВ А.В.	69
МЕХТИЕВ Э.О. – КОПЫЛОВ А.В.	72
ЛОГИНОВ И.Э. – КОПЫЛОВ А.В.	74

Доклад 3 к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.	76
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РФ И ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА	
ЛОГИНОВ И.Э. – к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.	101
акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.	102
Доклад 4 РЕПЧЕНКО О.Н.	106
ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА	
БАНИКОВ А.Г.	120
акад. АГАНБЕГЯН А.Г.	125
СМОЛИН В.С. – акад. ТОСУНЯН Г.А.	135
РЕПЧЕНКО О.Н. – акад. ТОСУНЯН Г.А.	138
СМИРНОВА Ж.И. – акад. ТОСУНЯН Г.А.	143
КОПЫЛОВ А.В.	146
к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.	148
акад. ГУСЕЙНОВ А.А.	150
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	
акад. ТОСУНЯН Г.А.	152
Список литературы, опубликованной по итогам заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий» президента АРБ и НИИ ДДиП	160

**СОСТАВ НАУЧНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА
ПО ПРАВОВЫМ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИМ И СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПРОБЛЕМАМ ОБЩЕСТВА
(НКС ППСЭПО) ООН РАН**

СОПРЕДСЕДАТЕЛИ:

ГУСЕЙНОВ
АБДУСАЛАМ
АБДУЛКЕРИМОВИЧ

академик, д. филос. н., научный руко-
водитель Института философии РАН

КОКОШИН
АНДРЕЙ
АФАНАСЬЕВИЧ

академик, д. и. н., директор Центра
перспективных исследований националь-
ной безопасности России Экспертного
института НИУ ВШЭ

ТОСУНЯН
ГАРЕГИН
АШОТОВИЧ

академик, д. ю. н., президент Ассоци-
ации российских банков

УЧЕНЫЙ СЕКРЕТАРЬ:

РЕДЬКО
НИКОЛАЙ
ВИТАЛЬЕВИЧ

к. э. н., эксперт Национального исследо-
вательского института Доверия,
Достоинства и Права

ЧЛЕНЫ НАУЧНОГО СОВЕТА:

АВETИСЯН
АРУТЮН
ИШХАНОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., директор Инсти-
тута системного программирования
им. В.П. Иванникова РАН

АГАНБЕГЯН
АБЕЛ
ГЕЗЕВИЧ

академик, д. э. н., профессор

АПОЛИХИН
ОЛЕГ
ИВАНОВИЧ

чл.-корр., д. м. н., директор НИИ урологии и интервенционной радиологии им. Н.А. Лопаткина (филиал ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава России)

АУЗАН
АЛЕКСАНДР
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. э. н., декан экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

БАТУРИН
ЮРИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

чл.-корр., д. ю. н., главный научный сотрудник отдела методологических и междисциплинарных проблем развития науки Института истории естествознания и техники им. С.И. Вавилова РАН

БУЗНИК
ВЯЧЕСЛАВ
МИХАЙЛОВИЧ

академик, д. х. н., заместитель академика-секретаря ОХНМ РАН, начальник лаборатории Всероссийского НИИ авиационных материалов

ГОРШКОВ
МИХАИЛ
КОНСТАНТИНОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института социологии ФНИСЦ РАН

ГРАЧЕВА
ЕЛЕНА
ЮРЬЕВНА

д. ю. н., профессор, первый проректор ФГБОУ ВО «Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина» (МГЮА)

ГРИНБЕРГ
РУСЛАН
СЕМЕНОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., научный руководитель Института экономики РАН

ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
АНТОН
ВИКТОРОВИЧ

к. э. н., сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

ЕРМАКОВА
ЖАННА
АНАТОЛЬЕВНА

чл.-корр., д. э. н., профессор, заведующий кафедрой банковского дела и страхования ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

ЖУРАВЛЕВ
АНАТОЛИЙ
ЛАКТИОНОВИЧ

академик, д. п. н., научный руководитель Института психологии РАН

ИВАНОВ
ВИЛЕН
НИКОЛАЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., главный научный сотрудник Института социально-политических исследований ФНИСЦ РАН

ИЛЬИН
ВЛАДИМИР
АЛЕКСАНДРОВИЧ

чл.-корр., д. э. н., профессор, научный руководитель Вологодского научного центра РАН

КАСАВИН
ИЛЬЯ
ТЕОДОРОВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., руководитель сектора социальной эпистемологии Института философии РАН

КЛЕПАЧ
АНДРЕЙ
НИКОЛАЕВИЧ

к. э. н., главный экономист ВЭБ.РФ

ЛЕКТОРСКИЙ
ВЛАДИСЛАВ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. филос. н., главный научный сотрудник Института философии РАН

МЕДВЕДЕВ
ПАВЕЛ
АЛЕКСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор

МИРКИН
ЯКОВ
МОИСЕЕВИЧ

д. э. н., профессор, председатель научного совета Института экономики роста им. П.А. Столыпина

НЕСТИК
ТИМОФЕЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. п. н., профессор РАН, зав. лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН

НИГМАТУЛИН
РОБЕРТ
ИСКАНДРОВИЧ

академик, д. ф.-м. н., научный руководитель Института океанологии им. П.П. Ширшова РАН

ПЕТРЕНКО
ВИКТОР
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. п. н., заведующий лабораторией психологии общения факультета психологии МГУ им. М.В. Ломоносова

ПОГОСЯН
ГЕВОРК
АРАМОВИЧ

академик Национальной академии наук Армении (НАН РА), иностранный член РАН, д. социол. н., научный руководитель Института философии, социологии и права НАН РА

САВЕНКОВ
АЛЕКСАНДР
НИКОЛАЕВИЧ

академик, д. ю. н., директор Института государства и права РАН

САННИКОВА
ЛАРИСА
ВЛАДИМИРОВНА

д. ю. н., профессор РАН, руководитель Центра правовых исследований цифровых технологий Государственного академического университета гуманитарных наук

САРКИСЯН
ТИГРАН
СУРЕНОВИЧ

к. э. н., заместитель председателя правления Евразийского банка развития

СМИРНОВ
АНДРЕЙ
ВАДИМОВИЧ

академик, д. филос. н., директор Института философии РАН

СОЛОДКОВ
ВАСИЛИЙ
МИХАЙЛОВИЧ

к. э. н., директор Банковского института НИУ ВШЭ

ТЕДЕЕВ
АСТАМУР
АНАТОЛЬЕВИЧ

д. ю. н., профессор кафедры государственного аудита Высшей школы государственного аудита (факультет) МГУ им. М.В. Ломоносова

ТИХОМИРОВ
ЮРИЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

д. ю. н., заместитель заведующего Центром публично-правовых исследований Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве России

ТОРШИН
АЛЕКСАНДР
ПОРФИРЬЕВИЧ

к. ю. н., действительный государственный советник РФ I класса

ТОЩЕНКО
ЖАН
ТЕРЕНТЬЕВИЧ

чл.-корр., д. филос. н., профессор, главный научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН

УГРЮМОВ
МИХАИЛ
ВЕНИАМИНОВИЧ

академик, д. б. н., заведующий лабораторией нервных и нейроэндокринных регуляций Института биологического развития им. Н.К. Кольцова РАН

УШАКОВ
ДМИТРИЙ
ВИКТОРОВИЧ

академик, д. п. н., директор Института психологии РАН

ХАБРИЕВА
ТАЛИЯ
ЯРУЛЛОВНА

академик, д. ю. н., директор Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве России

ЧЕРЕШНЕВ
ВАЛЕРИЙ
АЛЕКСАНДРОВИЧ

академик, д. м. н., научный руководитель Института иммунологии и физиологии Уральского отделения РАН

ЧЕРНЫШ
МИХАИЛ
ФЕДОРОВИЧ

чл.-корр., д. социол. н., директор Федерального научно-исследовательского социологического центра РАН

**ЧЕХОНИН
ВЛАДИМИР
ПАВЛОВИЧ**

академик, д. м. н., вице-президент РАН, заведующий кафедрой медицинских нанотехнологий медико-биологического факультета Российского государственного медицинского университета им. Н.И. Пирогова

**ШАБУНОВА
АЛЕКСАНДРА
АНАТОЛЬЕВНА**

д. э. н., директор Вологодского научного центра РАН

**ЭКМАЛЯН
АШОТ
МАМИКОНОВИЧ**

д. филос. н., профессор

**ЮРЕВИЧ
АНДРЕЙ
ВЛАДИСЛАВОВИЧ**

чл.-корр., д. п. н., заместитель директора по научной работе Института психологии РАН

СПРАВКА

- о НКС ООН РАН (Научно-консультативном совете по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук),
- о НИИ ДДиП (Национальном исследовательском институте Доверия, Достоинства и Права),
- о «Рабочем завтраке у Тосуняна»,
- о проекте «Открытые дискуссии президента АРБ» и об этом издании

1. НКС ООН РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы.

Заседания Совета проводились в Отделении общественных наук РАН два раза в год.

В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы: «В каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?»

И в сентябре 2021 года постановлением Президиума РАН Совет был преобразован в Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества ООН РАН.

Сопредседателями Совета стали академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

2. С середины 90-х годов по субботам раз в две-три недели в Ассоциации российских банков проходят «Рабочие завтраки у Тосуняна», в которых принимают участие банкиры, представители ЦБ, Госдумы, Совета Федерации, различных ведомств, академической науки, вузов, эксперты по финансово-банковскому профилю.

Каждый «Рабочий завтрак у Тосуняна» (далее – «Рабочий завтрак») проходит по заранее согласованной повестке дня и с заявленными докладчиками.

На них до недавнего времени обсуждались преимущественно проблемы экономики, финансовой сферы, нормативно-правовые акты, регулирующие эту сферу. Но в ряде случаев и другие вопросы развития общества.

В последние годы спектр вопросов, рассматриваемых на «Рабочих завтраках», и круг экспертов заметно расширились.

Этому во многом способствовало участие в них известных ученых.

Характерной особенностью «Рабочих завтраков» было и остается то, что они проходят с завидной регулярностью по субботам в 9.00 утра и зимой, и летом, и даже 31 декабря. Их продолжительность примерно 3–4 часа.

3. В конце 2019 года был учрежден Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права (НИИ ДДиП).

Это частный институт, целью которого, если вкратце, является многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение ответственности и чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися проблемами доверия и достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.

Иначе говоря, Институт пригласил на общественных началах работать на его площадке всех, кто желает внести свою лепту в изменение траектории движения общества «войны всех против всех» в сторону общества «доверия, достоинства и уважения друг к другу»!

4. В конце марта 2020 года был объявлен локдаун.

Встал вопрос: заморозить на какое-то время работу НКС ООН, НИИ ДДиП, АРБ и «Рабочие завтраки у Тосуняна»?

Или искать какое-то другое решение?

Тогда же возникла идея, что заседания НКС ООН, НИИ ДДиП и «Рабочие завтраки» можно объединить, используя онлайн-формат.

Проанализировав практику последних лет, мы с коллегами пришли к выводу, что довольно часто и на заседаниях НКС, и на «Рабочих завтраках», и на заседаниях Института мы поднимаем и обсуждаем схожие вопросы.

Было принято решение начать проводить совместные заседания.

За прошедшее с апреля 2020 года время было проведено 128 «Рабочих завтраков у Тосуняна», большинство из которых прошло в очно-заочной форме.

Примерно 20 человек лично присутствовали на завтраках, а остальные, от 50 до 100 и более человек, принимали участие в режиме Zoom, видя, слыша «живых» участников и докладчиков, также присоединялись к дискуссии.

В последующем по видеозаписи каждое заседание стенографировалось с тем, чтобы можно было издать материалы этих дискуссий.

В настоящее время накопился огромный объем материалов для публикации, и мы начали их издание в виде представленных вашему вниманию сборников.

5. С 2013 года Ассоциация российских банков ведет проект «Открытые дискуссии президента АРБ».

Проект направлен на обсуждение широкого круга экономических, правовых, философских, социально-психологических и других актуальных проблем развития нашего общества и на развитие культуры дискуссии в целом. Спикерами «Открытых дискуссий президента АРБ» (далее – «Открытые дискуссии») выступают известные ученые, общественные деятели и представители бизнеса.

Вузами-партнерами проекта являются более 90 российских вузов, расположенных на территории всей России – от Владивостока до Калининграда.

Как правило, в каждой «Открытой дискуссии» дистанционно участвуют от 40 до 90 вузов. Численность интернет-аудитории в среднем составляет около 2 тыс. человек.

Последние два года «Открытые дискуссии» проводятся ежемесячно.

За 10 лет состоялось 89 дискуссий.

С информацией о прошедших дискуссиях, презентационными материалами спикеров и видеозаписями можно ознакомиться на сайте arb.ru в разделе «Открытые дискуссии».

Г.А. ТОСУНЯН, академик РАН,
президент Ассоциации российских банков

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.
акад. РАН

Приветствую участников совместного заседания Научно-консультативного совета отделения общественных наук РАН по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества и Института Доверия, Достоинства и Права, которое проходит на площадке Ассоциации российских банков.

Сегодня на заседание зарегистрировались более 110 человек.

Из них 23 представителя науки и вузов.

В том числе 7 членов Академии наук.

Банкиры, государственные и общественные деятели.

Даже несмотря на разгар лета, у нас такой представительный состав.

Тема заседания – «Рынок жилой недвижимости. Текущее состояние и динамика. Влияние на него льготной ипотеки».

Рынок недвижимости сейчас – один из самых обсуждаемых.

В отрасли много изменений.

Изменений, связанных в том числе с общеэкономическими проблемами.

А также с банковской сферой.

В частности, 1 июля завершена базовая программа льготной ипотеки на новостройки под 8%.

Напомню, льготная ипотека была введена в 2020 году в разгар пандемийных ограничений в качестве временной антикризисной меры.

Впоследствии ее параметры пересматривались, а срок действия неоднократно продлевался.

Последние годы рынок недвижимости жил с существенной бюджетной поддержкой.

Когда возникают сложности в экономике, это не удивительно, бюджет должен принимать в этом участие.

Но...

Это привело к ажиотажному спросу на недвижимость и спровоцировало рост цен.

С одной стороны, льготная ипотека оказала свою существенную поддержку экономике, жилищному строительству и всем, кто нуждался в жилье.

С другой стороны, возникли существенные проблемы.

Главные из них – ажиотажный спрос и рост цен.

На старте льготной ипотеки:

– в мае 2020 года в среднем по стране квадратный метр первички стоил 77 тыс. руб.;

– в мае 2024 года стоимость выросла до 154 тыс. руб.

Ровно за четыре года цены выросли в два раза.

В этих расчетах стоит учитывать общие инфляционные процессы в экономике.

В том числе рост цен на стройматериалы.

Для сравнения.

За предыдущие четыре года – с 2016 по 2020 год – цены на жилье выросли только на 30%, а здесь – на 100%!

За период действия льготной ипотеки рост цен ускорился более чем в 3 раза!

Одна из причин такого роста – колоссальный спрос. Спрос, который сильно опережал предложение.

Льготную ипотеку стали использовать не столько для улучшения жилищных условий, сколько в качестве сбережения накоплений.

И даже как привлекательный способ инвестиций.

Вот что показывает банковская статистика:

– в 2019 году банки выдали 1,3 млн ипотечных кредитов,

– а в 2023 году – уже более 2 млн.

То есть в 1,5 раза больше.

Ипотека с господдержкой составляет порядка 60% от общего объема ипотечных кредитов.

**А насколько увеличилось предложение жилья?
Это ключевой вопрос.**

Да, строить тоже стали больше, но только на треть:

– 110 млн кв.м сданного жилья в 2023 году

– против 82 млн кв.м в 2019 году.

Важно отметить, что льготная ипотека с момента своего запуска ориентирована на новостройки.

Замысел был понятен.

В сложных условиях поддержать строительный сектор, как одну из системообразующих отраслей нашей экономики.

Действительно, «стройка» подтягивает многие другие отрасли и бизнесы.

Но надо задаться вопросом, кого фактически в первую очередь, поддержала льготная ипотека?

Продавца-застройщика. Безусловно!
Банки? В какой-то степени!

А поддержала ли она покупателя?

То есть само население?

Если бюджетная поддержка, значит, в этом должны быть заинтересованы все граждане.

Центральный банк приводит такое сопоставление.

Если тратить на выплаты по ипотеке половину среднероссийской зарплаты...

В конце 2023 года можно было позволить себе квартиру в 42 квадратных метра.

Этот расчет надо оценивать критически.

Но тем не менее это данные Центрального банка.

В начале 2020 года.

До старта льготной программы.

На половину своей зарплаты можно было купить 43 квадратных метра.

И что получается?

Доступность жилья за четыре года не только не увеличилась...

А даже немного снизилась.

Рост цен на недвижимость фактически «съел» всю выгоду от льготной ипотеки.

Но это с позиции критиков льготной ипотеки.

Здесь есть субъективный фактор оценки.

И все же.

Цены на жилье – это многофакторная переменная.

Не только ипотека влияет на цены.
Очевидно, что есть еще другие тенденции.
Помимо роста цен.

Спрос на жилье оказался сильно перекошен в пользу новостроек.

Каковы экспертные оценки?

Разрыв цен между первичкой и вторичкой достигает 40%.

Это существенный дисбаланс.

И в нем содержатся риски.

В том числе для банков.

Что происходит в момент покупки квартиры?

Квартира в новостройке переходит в категорию вторички.

И в случае дефолта заемщика банк рискует не покрыть убытки за счет реализации залога.

Одно дело, когда вы в качестве залога предоставили квартиру как первичку.

И совсем другая цена будет при реализации.

При падении цен на недвижимость обесценивается залог.

Можно вспомнить финансовый кризис в Штатах в 2007–2008 годах.

Он известен как кризис субстандартного ипотечного кредитования.

Тогда рынок жилья насытился.

И цены начали резко снижаться.

Ипотечные ценные бумаги также стали падать в цене.

Они были основаны на низкокачественных ипотечных кредитах.

Это привело к убыткам многих банков.
Привело к убыткам пенсионных фондов.

С другой стороны.

Банки как коммерческие предприятия зарабатывают на ипотеке.

В том числе и на ипотеке по льготным ставкам.

Они выдают льготную ипотеку, конечно, не в ущерб себе.

Разницу между рыночной льготной ставкой компенсирует государство.

Госрасходы на это достаточно существенные.

За текущий год на льготные семейные ипотеки было выделено порядка 570 млрд рублей.

Это в 4 раза больше, чем в 2023 году.

Субсидия банкам рассчитывается как разница между ключевой ставкой, увеличенной на 3 процентных пункта, и льготной ставкой.

Ставкой по конкретной ипотечной программе.

С учетом значения ключевой ставки.

Кстати, она поднята вчера до 18%.

В связи с учетом значения ключевой ставки год назад государство компенсировало заемщику всего 1,5% годовых.

А сегодня – уже 13%.

Например, по семейной ипотеке.

То есть больше, чем сам заемщик платит по льготной ставке.

Дальше они еще повысятся.

Таким образом.

Госбюджет – а фактически все налогоплательщики – расплачивается за тех, кто взял ипотеку по льготным ставкам.

В том числе некоторые – в чисто спекулятивных целях.

Возникают вопросы о необходимости большей избирательности.

Большей адресности ипотечных программ.

Это все чаще обсуждается в последнее время.

Кого мы поддерживаем?

Получилась следующая картина.

Налоги большинства граждан, в том числе не самых обеспеченных граждан, граждан, которые вообще не могут себе позволить ипотеку...

Их налоги фактически перераспределяются в пользу людей с большими доходами.

И действительно.

С учетом роста ключевой ставки и рыночных ставок по кредитам...

Ипотеку могут себе позволить только обеспеченные россияне.

Мы в банковской среде прекрасно знаем об этом.

Многие люди с солидными сбережениями отправляли кредиты не на покупку жилья.

А в инвестиции.

При этом они пользовались льготными программами ипотеки по низкой ставке.

Все это, с учетом роста цен, никак не приближает, а даже в некотором смысле отдаляет от покупки жилья.

Тех, кто действительно в нем нуждается.

Непонятна адресность этой поддержки.

Ее надо тоже оценить.

В итоге на сегодняшний момент мы фиксируем:

- **существенный рост цен на жилье;**
- **удорожание строительства, стройматериалов;**
- **неочевидные перспективы льготных программ ипотеки.**

По всему комплексу вопросов сегодня у нас авторитетные докладчики, представители:

- коммерческих банков.
- Центрального банка.
- науки,
- экспертного сообщества.

Рассчитываю, что в своих выступлениях коллеги поделятся своими оценками.

Я дал один разрез постановки вопроса.

А можно этот вопрос рассмотреть под другим углом.

Предлагаю обсудить, в частности:

- последствия этого решения,
- влияние, которое льготная ипотека оказала на рынок недвижимости,
- и в целом поговорить о состоянии рынка, тенденциях и прогнозах его развития.

Потому что ипотека – очень важная составляющая всей экономики.

Она влияет на многие отрасли.

Что необходимо сделать для повышения доступности жилья в России?

Это ключевая задача на государственном уровне.
И с точки зрения науки она нас тоже интересует.

Как обеспечить доступность жилья?

Обеспечить очень важную строительную отрасль?
Хотя не строители являются главным и единственным адресатом.

И не банки.

Они заинтересованы в кредитах, в ипотечных особенно.

А обозначить проблему доступности жилья в комплексе.

Это важная задача.

Мы должны решать ее на площадке Академии наук.

На площадке Ассоциации.

На любой государственной площадке.

Повестка дня вам представлена.

Я ее сначала полностью озвучу.

А потом предоставлю слово первому докладчику.

Первая тема – «Тенденции на рынке жилья».

Докладчик – Смирнова Жанна Игоревна, директор по макроэкономическому анализу банка «ДОМ.РФ».

Вторая тема – «Условия устойчивого развития рынка жилой недвижимости».

Докладчик – Копылов Александр Вофович, начальник Центра анализа рынка недвижимости Департамента банковского регулирования и аналитики Банка России.

Третья тема – «Основные проблемы жилищной сферы РФ и льготная ипотека».

Докладчик – Пилипенко Игорь Валерьевич, кандидат наук, заведующий лабораторией социально-экономических проблем жилищной политики Института социально-экономических проблем народонаселения имени Римашиевской Социологического центра РАН (ФНИСЦ РАН).

Четвертая тема – «Влияние льготной ипотеки на рынок жилья Московского региона».

Докладчик – Репченко Олег Николаевич, руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости».

У нас также заранее записались желающие выступить.

Им тоже будет предоставлено слово.

В приоритетном порядке.

Переходим к повестке дня.

Жанна Игоревна Смирнова.

ДОКЛАД 1

СМИРНОВА Ж.И.

директор по макроэкономическому анализу АО «Банк ДОМ.РФ»

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Коллеги, добрый день!

Спасибо большое, Гарегин Ашотович.

Коротко расскажу об итогах реализации льготной ипотеки.

Льготная ипотека была введена как противодействие пандемии.

Необходимо было поддержать одновременно и застройщиков, и покупателей.

И в тот момент она была оправданна.

Поскольку была вероятность остановки рынка.

Этого никто не мог допустить.

Программа несколько раз продлевалась.

Ее условия несколько раз модифицировались.

Что здесь важно отметить?

2020–2021 годы.

Несмотря на действие льготной ипотеки...

Несмотря на изменение ее условий...

В целом она была близка к рыночным условиям.

По крайней мере, в части ставок.

Ставки по льготной ипотеке составляли 6,5–7%.

Рыночные – 8–9%.

Особого стимула идти в льготную ипотеку в этот период не было.

В результате около 70% ипотечных кредитов выдавалось по рыночным программам.

2022–2023 годы.

Все поменялось.

Одним из факторов был произошедший большой рост доходов (Рис. 1).

Распределение населения по уровню среднедушевого дохода, млн чел.

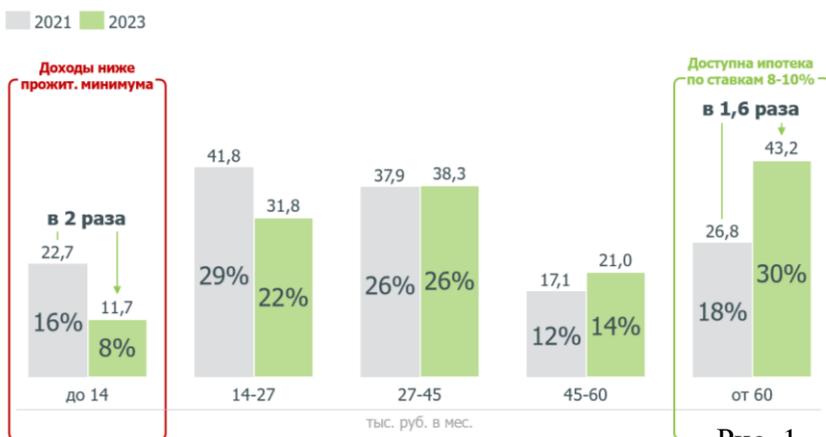


Рис. 1

Он и сейчас продолжается.

Происходит структурная трансформация экономики.

Большой объем работ по разным направлениям.

Все это потребовало дополнительной рабочей силы.

Потребовало увеличения зарплат.

Рост доходов сказался на спросе на ипотечные кредиты.

Мы делали некоторые оценки.

Сколько у нас появилось таких новых заемщиков?

Около 16 миллионов.

Достаточно много.

Большинство из них раньше не обращались к банковской системе.

Они не брали кредиты.

У них не было депозитов.

А в последние два года они не только вошли в банковскую систему.

Они смогли претендовать на ипотечный кредит.

На первичном рынке все больше кредитов стало реализовываться через льготные программы.

При этом играли роль не только условия льготных программ.

Эти условия все больше расходились с предложениями рынка.

По крайней мере, в части ставок.

В результате в 2023 году почти 50% квартир стало приобретаться по программам с господдержкой (Рис. 2).

А в новостройках 90–95% приходилось на льготные программы.

Что в этом было положительного?

Хотя больше 60% выдачи концентрировалось в Европейской части России, география строительства существенно расширилась.

В 2020–2021 годах у нас было несколько регионов, где в течение предыдущих 2–3 лет ничего не строилось.

Среди них – Магадан, Мурманск, Тыва, Чувашия и другие.

Были топ-10 регионов в географии строительства.

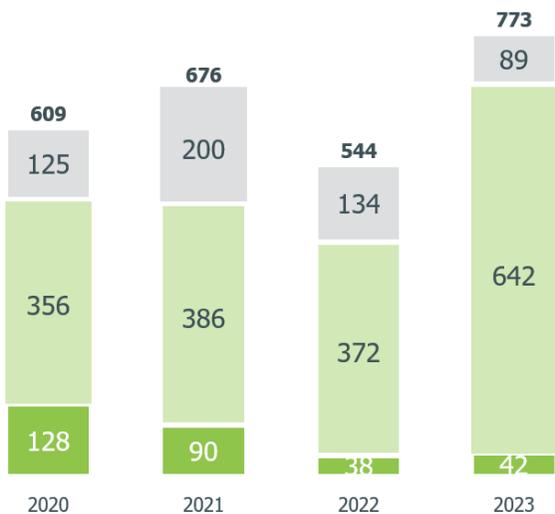
В 2023 году увидели заметное увеличение регионов.

Это положительный факт для развития и рынка, и страны.

В начале 2024 года не осталось регионов без стройки.

ДДУ, зарегистрированных населением на жилые помещения (тыс.)

Без ипотеки Льготные программы ипотеки Рыночные программы ип



Кредиты (тыс.)

Рыночные программы Льготные программы*

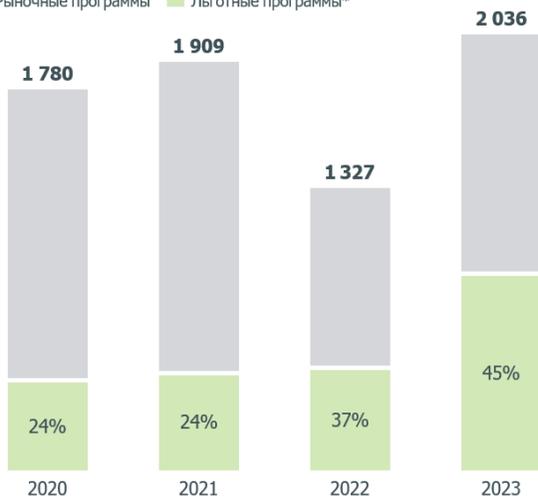


Рис. 2

Во всех регионах идет строительство.
Больше 70% нового строительства началось как раз в 2023 году.

Но все имеет свою цену.
Наблюдались и некоторые негативные тенденции.
Одна из основных – рост цен.
Никому это пользы не принесло.

Этот большой рост цен поддерживался.
С одной стороны, все большим расхождением ставок между рыночными и льготными программами.
С другой стороны, большим спросом.
Спросом, который начал формироваться вследствие роста доходов.

За четыре года цены на новостройки выросли почти в два раза.
При этом срок кредита вырос.
Средняя площадь уменьшилась.
Это был ответ на более высокие цены.

Что делают люди?
Они пытаются удлинить кредит.
Ежемесячный платеж тогда уменьшается.

Площади также сокращались.
В 2020 году мы говорили о 49 квадратных метрах.
В 2024 году – всего о 43-х.
По сути, 6 квадратных метров – небольшая комната, которую люди потеряли.

С чем мы вышли в 2024 год?
Каковы тенденции на ближайшие годы?

Ставки высокие.

Существенно более высокие, чем раньше.

При этом происходит ужесточение регулирования ипотечного кредитования.

Конечно, это ответ на процессы, которые начали формироваться на рынке.

В частности, надо отметить.

С ростом стоимости жилья увеличилась долговая нагрузка населения.

Это привело к необходимости введения макропрudenциальных надбавок для наиболее закредитованных категорий населения.

Были ужесточены нормы резервирования.

Возможно, будут введены и макропрudenциальные лимиты по отдельным категориям ипотечных заемщиков.

Сейчас льготные программы стали более адресными.

Для долгосрочного развития рынка это хорошая тенденция.

И в текущих непростых условиях это будет поддерживать рынок.

Другой фактор поддержки – продолжающийся рост зарплат.

По нашим прогнозам, они будут расти дальше.

Что касается итогов года.

Первое полугодие немножко смешанное.

Было много разных сигналов.

В начале года была история с комиссиями.

Ближе к концу полугодия возник ажиотажный спрос. Спрос, связанный с завершением льготных программ.

В июле в течение примерно 10 дней была неопределенность по дальнейшим программам.

Только к концу июля появилась определенность и рынок начал возвращаться к нормальной работе.

За первое полугодие в целом количество кредитов снизилось на 8% (Рис. 3).

А по сумме – на 6% относительно прошлого года.

В I полугодии 2024 г. выдача ипотеки почти не изменилась относительно высокого уровня прошлого года, несмотря на ужесточение условий кредитования

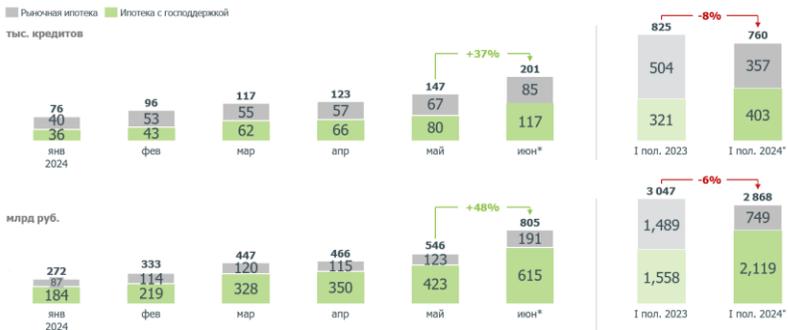


Рис. 3

Прошлый год был рекордным.

Поэтому пока в снижении показателей нет какой-то драмы.

Это, скорее, возвращение на равновесные тренды.

Тренды, которые наблюдались до 2023 года, до периода ажиотажа.

В первом полугодии активно продолжалось наращивание запусков новых проектов (Рис. 4).

Хорошо, что географический охват сохранился.

Застройщикам по-прежнему были интересны разные регионы.

А не только агломерации первой и второй столицы.

Что мы ожидаем по итогам года?

Второе полугодие будет не таким приятным, как первое.

Возможно сокращение выдач ипотечных кредитов в количестве и в деньгах до 60%.

Но за счет первого полугодия по году в целом получим снижение всего 30–40% относительно рекордного 2023 года.

То есть, по сути, вернемся к уровню 2022 года.

В целом рынок может работать нормально в этих условиях.

Что касается цен.

Бытует мнение, что цены начнут снижаться.

И это может привести к каким-то кризисным явлениям.

Но мы не ожидаем номинального снижения цен.

Текущие проекты уже продаются по заявленным ценам.

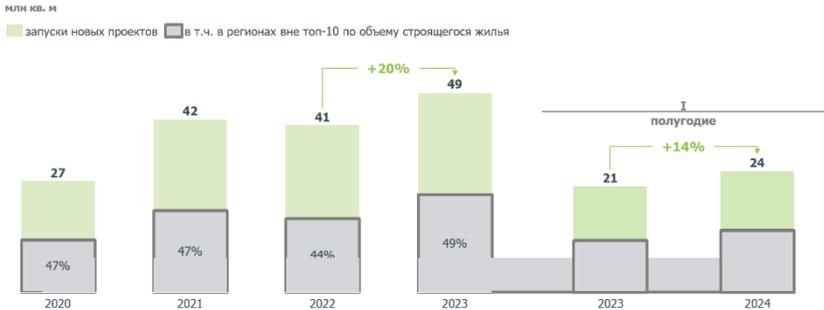
В дальнейшем при некотором снижении спроса застройщики немного умерят свои ориентиры по ценовой политике.

Но вряд ли они будут ставить на снижение цен.

На первичном рынке цены могут расти чуть-чуть ниже инфляции.

На вторичном рынке в 2025–2026 годах ожидаем рост на уровне инфляции.

Предложение нового многоквартирного жилья на рынке продолжило расти, широта регионального охвата сохранилась



О более долгосрочных тенденциях.

Формируются некоторые риски, которые связаны с предложением жилья.

Сейчас основная задача – стабилизировать спрос.

При этом жилье достаточно активно строится.

На среднесрочном горизонте есть признаки дисбаланса.

Признаки, которые могут сформироваться со стороны предложения.

То, что сейчас строится, уже достаточно хорошо распродано.

Мы считаем нормальным соотношение распроданности и стройготовности около 70% к моменту ввода здания.

Сейчас это соотношение заметно выше.

На 2024 год – примерно 77% по строящимся проектам.

По проектам со сроком ввода в 2025 г. это соотношение выше 80%.

Более половины портфеля строящегося жилья сейчас приходится на проекты, которые были запущены в 2023 и 2024 годах.

Аппетит к новым запускам на среднесрочном горизонте может снизиться (Рис. 5).

Особенно в дальнейшем.

Это может привести к дефициту предложения жилья.



Рис. 5

Если говорить о модификациях программ поддержки...

Возможно, нам нужно думать об отдельной программе для застройщиков.

Может быть, в части поддержки проектного финансирования.

С другой стороны, мы понимаем, что застройщикам нужно время.

И всему рынку нужно время, чтобы научиться жить в условиях меняющейся ключевой ставки.

Мы не должны включать каждый раз новые программы поддержки.

Мы всё должны планировать заранее.

Исходя из того, что ключевая ставка Банка России может быть разной.

Периоды, когда ставка высокая, нельзя считать однозначно периодами снижения спроса.

Это, скорее, период накопления первоначального взноса.

И формирующийся будущий спрос.

Это дискуссионный вопрос.

Тем не менее некоторые риски снижения предложения мы видим.

На этом все.

Спасибо.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Сначала мы зададим вопросы.

Потом выслушаем комментарии.

И затем перейдем к следующим докладчикам.

Пожалуйста, Яков Моисеевич Миркин, Вам слово.

проф. МИРКИН Я.М. – СМИРНОВА Ж.И.

МИРКИН Я.М.

д. э. н., профессор, председатель научного совета Института экономики роста им. П.А. Столыпина

Миркин Я.М.: Спасибо большое.
Очень яркое и интересное сообщение.
У меня два вопроса.

Первый.

По Вашей оценке, насколько рыночным был рост цен?

Проводились ли антимонопольные расследования?
Вмешивался ли как-то антимонопольный контроль?

И второй вопрос.

Есть ли оценки, как изменилась за время роста цен прибыль застройщиков?

Спасибо.

Смирнова Ж.И.: Большое спасибо за вопросы.

По поводу рыночности цен.

Если считать, что рынок – это баланс спроса и предложения...

Конечно, рост цен был, наверное, рыночным.

Какого-то дополнительного изучения этого вопроса не проводилось.

В этом и не было потребности.

Все понимали: цены реагируют на повышенный спрос.

Миркин Я.М.: То есть относительно лидеров повышения цен...

Тех, кто занимает доминирующее положение на рынке и повышает цены...

Обо всем этом нет информации?

Никто этим не занимается?

Смирнова Ж.И.: Нет, мы на это смотрели.

Тенденций, на которые нужно было бы обратить более пристальное внимание, мы не отмечали для себя.

Что касается прибыли застройщиков...

У меня под рукой нет цифр.

Но они, конечно, существенно выросли.

Можно говорить вот о чем.

Застройщики были существенными бенефициарами программы льготной ипотеки.

Это факт.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Андрей Столяров, Высшая школа экономики.

к. э. н. СТОЛЯРОВ А.И. – СМИРНОВА Ж.И.

СТОЛЯРОВ А.И.

к. э. н., заместитель заведующего базовой кафедрой
инфраструктуры финансового рынка факультета
экономических наук НИУ ВШЭ

Столяров А.И.: Добрый день!

Большое спасибо за доклад.

У меня вопрос, связанный с макроэкономикой.
В объяснении роста цен была только льготная ипотека.

Все-таки есть какие-то макроэкономические факторы?

Факторы, которые влияют на динамику цен?

Или мы их вообще не представляем?

Если представить, что льготной ипотеки нет или не будет...

Или без этого мы рынок вообще представлять не можем?

Смирнова Ж.И.: Нет, конечно, можем.

Цены на жилье формируются исходя из ряда факторов.

Первый фактор – макроэкономический.

Это большой рост доходов.

Он сформировал повышенный спрос на жилье.

Спрос, за которым предложение просто не успевало.

Строительство имеет длительный цикл.

Это два-три года.

Соответственно, если у нас есть спрос в моменте...

А стройка – только та, которая началась три года назад...

Мы не можем за месяц построить новый дом.
А значит, мы не можем удовлетворить этот спрос.

Недостаток предложения при таком уровне спроса был одним из макроэкономических факторов.

Конечно, дополнительно его разогрела льготная ипотека.

Второй фактор – ставки.

Наверное, это не всем понравится.

Ставки – это тоже напрямую макроэкономический фактор.

Если мы вернемся в Штаты, их кризис 2008–2009 годов...

Там был разогрев.

И пузырь на рынке жилья сформировался из-за низких ставок.

У нас пузыря нет.

История в целом немножко другая.

Низкие ставки по льготной ипотеке.

Произошло увеличение разрыва относительно рыночных ставок.

Это тоже дополнительно стимулировало спрос.

Говорить про период 2020–2024 годов в отрыве от льготной ипотеки проблематично.

Потому что все-таки это – взаимосвязанность и макрофакторов, и параметров программы.

Наверное, так.

Тосунян Г.А.: Спасибо. Логинов Игорь, Ваш вопрос, пожалуйста.

ЛОГИНОВ И.Э. – СМИРНОВА Ж.И.

ЛОГИНОВ И.Э.

заместитель директора департамента по работе с органами государственной власти и общественными организациями Ассоциации российских банков

Логинов И.Э.: Спасибо большое.

Четыре года назад мы проводили совещание с застройщиками.

И тогда застройщики показали, что в региональном разрезе рынок застройщиков слабоконкурентен.

Хотелось бы узнать Вашу точку зрения.

Насколько монополизирован строительный рынок в разрезе регионов?

Спасибо.

Смирнова Ж.И.: Спасибо большое.

Детальной разбивки нет.

Мы смотрели в целом.

Одновременно с расширением географии в отдельных регионах на рынок вышло большое количество новых застройщиков.

Строители типа групп «Пик», «Самолет» и других не всегда входили в небольшие регионы.

Там были и свои застройщики.

Застройщики, которые увидели новые возможности для своего развития.

Они начинали строить.

С этой точки зрения концентрация отрасли снизилась.

А дифференциация увеличилась.

Тосунян Г.А.: Спасибо.
Профессор Куликов из Тамбовского университета,
пожалуйста.

д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – СМИРНОВА Ж.И.

КУЛИКОВ Н.И.

д. э. н., профессор кафедры экономики Тамбовского
государственного технического университета

Куликов Н.И.: В чем причина роста цен?
Упор сегодня в докладе был сделан на два фактора.
Во-первых, льготная ипотека.
Во-вторых, превышение спроса над предложением.

Но есть официальные данные Росстата.
60 млн. кв.м нового жилья не востребовано.

Приходится встречаться со строителями в Тамбове,
в Воронеже.

У них 100, 200, 500 тыс. кв.м жилья построено и
сдано в эксплуатацию.

Но не востребовано.

Тогда где же у нас спрос превышает предложение?

У меня другое мнение.

Льготная ипотека дала порядка 20%.

Инфляция – остальное.

Это обесценивание рубля.

Мы очень сильно зависим от импорта.

Высокие ставки по кредитам компании закладывают
в себестоимость.

Обесценивание рубля и высокие ставки по кредитам.

Вот что обеспечило рост цен на жилье.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Николай Иванович.

Это, скорее, комментарий.

У нас еще будет обсуждение.

Думаю, после того, как мы выслушаем всех докладчиков.

Так что комментарии тоже допустимы.

Куликов Н.И.: Вопрос о том, что «спрос превышает предложение»...

60 млн кв.м не востребованного жилья...

Как это понять?

Тосунян Г.А.: Пожалуйста, Жанна Игоревна.

Воспримите в качестве вопроса.

Постарайтесь дать ответ.

Смирнова Ж.И.: Надо, конечно, посмотреть.

Мы видим, что востребованность остается высокой.

Показатели распроданности текущего портфеля выше исторических.

Нормальная распроданность – это 70%.

Предложение примерно соответствует спросу.

Мы сейчас видим распроданность на уровне 77%.

В целом по портфелю – около 80%.

И на 2025–2027 годы текущий портфель распродан тоже выше 80%.

На 2027 год он распродан на 84%.

Возможно, это какие-то отдельные проекты.

Но в целом наш анализ рынка показывает, что нет фактов, что жилье массово не распродается.

То есть китайской модели мы даже близко не видим.

У нас неудовлетворенный спрос.

И потребность населения в жилье очень большая.

У нас много устаревающего, ветхого жилья.

При этом мало современного строительства.

Активная стройка в современном понимании началась только после перехода на эскроу-счета.

к. э. н. КОЖЕВНИКОВ С.А. – СМИРНОВА Ж.И.

КОЖЕВНИКОВ С.А.

к. э. н., заведующий Центром исследования пространственного развития социально-экономических систем Вологодского научного центра РАН

Кожевников С.А.: Есть ли у Вас какие-то оперативные данные, например, в рамках недель?

Что происходит на рынке после 1 июля в связи со сворачиванием значительной части льготных программ, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?

Например, количество заявок на ипотеку.

Как адаптируется рынок?

Смирнова Ж.И.: Да, такие данные есть.

Но сейчас они немножко «зашумлены».

Все-таки первые десять дней июля не было определенности.

Мы не знали, что произойдет с льготными программами.

Поэтому фактически есть только одна неделя или, может быть, две.

Какие-то выводы по ним делать рано.

Но в целом итоги года таковы.

По второму полугодю мы ожидаем снижение примерно на 60%.

По году это будет 35–40%.

По выдаче, по количеству и по сумме.

У нас пока нет оснований пересматривать прогноз.

Мы идем в рамках этих цифр.

И в целом не видим в этом какой-то проблемы для рынка.

После повышенного роста в 2023 году мы возвращаемся на тренд, который более-менее сбалансирован для нашей экономики.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Жанна Игоревна.
И за очень содержательный доклад.
И за то, что Вы так внимательно относитесь к вопросам.

Коллеги, перейдем ко второму докладу.
Тема – «Условия устойчивого развития рынка жилой недвижимости».

Докладчик – Копылов Александр Вофович, начальник Центра анализа рынка недвижимости Департамента банковского регулирования и аналитики Банка России.

Пожалуйста, Александр Вофович.

ДОКЛАД 2

КОПЫЛОВ А.В.

начальник Центра анализа рынка недвижимости Департамента
банковского регулирования и аналитики Банка России

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА, ВЛИЯНИЕ НА НЕГО ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ

Спасибо, Гарегин Ашотович.

С огромным интересом послушал предыдущего выступающего.

Хотелось бы присоединиться к ответам на некоторые вопросы.

Тема очень интересная и многогранная.

В выступлении я постараюсь дать свое видение.

Мое выступление посвящено теме устойчивого развития рынка жилой недвижимости.

Все, о чем мы говорим и с чем сталкиваемся...

Все это какие-то воздействия на рынок жилой недвижимости.

В той или иной форме.

Такое воздействие всегда должно иметь целью формирование условий, которые позволили бы участникам рынка принимать рациональные и эффективные решения.

Срок жизни проекта составляет от 3 до 5 лет.

Это так называемый девелоперский цикл.

В некоторых случаях он еще больше, если речь идет о крупных проектах комплексного развития.

В таких условиях особенную важность с точки зрения устойчивого развития рынка приобретает возможность долгосрочного прогнозирования основных показателей:

- цен,
- объемов спроса,
- объемов предложения.

Какие-то шоковые, резкие изменения играют скорее негативную роль, хотя локально могут оказывать позитивное влияние на рынок.

В пандемийный период именно льготная ипотека сыграла позитивную роль.

Прежде всего как мера поддержки строительной отрасли.

Но она не была вовремя свернута.

Вместе с семейной ипотекой они создали огромный объем поддержки спроса.

И это перестало соответствовать задаче создания условий устойчивого развития рынка.

На рынке сформировались дисбалансы.

Сегодня вынужденно приняты решения по исправлению ситуации.

Сворачивается льготная ипотека.

Корректируются условия семейной ипотеки.

Рынок стоит на пороге очень серьезных изменений.

Возможно, это будет самая существенная трансформация за последнее десятилетие.

Сегодня не вызывает сомнений очевидный факт.

Субсидируемая ипотека привела к существенному росту спроса.

Она стимулировала застройщиков к неуклонному наращиванию предложения.

В течение последнего года было много разговоров об отмене льготных программ.

Несмотря на это, количество запущенных проектов продолжало расти.

На текущий момент объем достиг практически 115 млн кв.м.

Это почти на 15% больше прошлогоднего уровня.

Понятна логика застройщиков.

Они пытались успеть запрыгнуть в последний вагон уходящего поезда.

Пытались запустить новые проекты.

Пытались начать продажи в них на старых условиях.

До последнего дня действия этих массовых льготных программ.

Теперь к разговору о влиянии льготной ипотеки на спрос, на цены.

Если говорить о сделках на рынке первичной недвижимости.

До недавнего времени доля сделок с использованием льготной ипотеки в совокупном объеме достигала 90%.

По сути, льготная ипотека была тотальным фактором, который действовал на рынке.

Не буду подробно останавливаться на недостатках мер поддержки.

Тех мер, которые существовали раньше.

Недостаточное целеполагание.

Неизбирательность ипотеки.

Но самое главное, искажающее влияние на рынок.

Дисбалансирующее влияние выразилось и реализовалось прежде всего в ускоренном росте цен.

Рост цен на «первичку» не только обогнал рост цен на вторичном рынке.

Но и обогнал рост доходов населения.

За тот же период времени.

Здесь прозвучал интересный вопрос.

Какие факторы, кроме льготной ипотеки, влияли на рост цен?

Разделить масштабы влияния по отдельным факторам в процентах – достаточно сложная задача.

Тем не менее.

Даже если смотреть на историю льготной ипотеки...

Ее влияние на рынок было неравномерным.

Она вступила в силу в 2020–2021 годах.

И объемы выданных субсидируемых кредитов быликратно меньше, чем те, что начали выдаваться уже в 2022 году.

А особенно в 2023 году и в первой половине 2024 года.

С чем это может быть связано?

Здесь возникает вторая причина.

О ней уже говорилось.

У населения выросли доходы.

Именно начиная со второй половины 2022 года.

Люди почувствовали возможность собрать деньги на первоначальный взнос.

На фоне роста доходов.

Маховик льготной ипотеки продолжал раскручиваться.

Несмотря на постепенное ужесточение условий льготной ипотеки.

Несмотря на увеличение требований к первоначальному взносу.

Но не только сама ипотека и рост доходов определяли объемы спроса.

Есть факторы с точки зрения банковского регулирования.

К концу 2023 года:

- существенно поменялся риск-профиль заемщика;
- поменялся риск-профиль выдаваемых кредитов;
- произошло смещение выдачи в сторону с низким первоначальным взносом;
- то есть с высоким отношением долга к стоимости квартиры;
- произошло смещение в сторону выдач с высоким показателем долговой нагрузки.

Новые заемщики значительно большую часть своего дохода направляли на погашение обязательств по ипотеке.

Расширение спроса происходило и за счет расширения целевой аудитории.

За счет смещения рынка в более рискованные сегменты кредитования.

Центральный банк регулярно неоднократно повышал надбавки.

Повышал, чтобы ограничить выдачи в этих сегментах.

Эти надбавки повышают требования к банковскому капиталу.

Но они не запрещают выдачу в этих сегментах рынка.

Выдачи продолжались.

Хотя и в снижающихся объемах.

Это также было важным фактором.

Фактором, стимулирующим спрос.

И последнее.

Застройщики тоже не сидели на месте.

Они продолжали искать дополнительные инструменты стимулирования.

Правильно говорилось.

Когда-то речь шла о комфортной для покупателя цене квадратного метра.

А в последний период действия льготной ипотеки?

Речь скорее пошла о приемлемом месячном ипотечном платеже.

Возникла сильная борьба.

Банки старались минимизировать ипотечный платеж для заемщика.

И таким образом вовлечь все новые группы населения в этот тренд.

Но все-таки.

В какие-то моменты спрос испытывал перепады.

И застройщики искали новые ухищрения для его поддержки.

Короткий период действовало достаточно массовое явление.

Но было купировано.

Это ипотека от застройщика.
Когда заемщикам предлагалась минимальная ставка.
На некоторые периоды.
А иногда и на весь срок строительства.
Ставка, в некоторых случаях близкая к нулевой.
За счет завышения цены квартиры.
И переноса этого условного платежа в долг.
Это была большая программа.
Программа, получившая массовое распространение.
Сейчас она сильно сократилась.

Но даже сейчас, в условиях высоких рыночных ставок...

Многие застройщики совместно с банками предлагают такие продукты.

Продукты, когда ипотечный платеж, процентная ставка на некоторый начальный период действия ипотеки снижаются.

Это тоже позволяет сделать доступным приобретение квартиры.

Что такое экономическая доступность – это отдельная тема.

Остается иллюзия, что финансовая доступность повышается.

Еще одна вещь.

О ней тоже уже говорилось.

Хочу еще раз акцентировать на ней внимание как на факторе роста спроса.

Это снижение средней площади квартиры.

Понятна логика ипотечного платежа как критерия принятия решения о покупке квартиры.

Чем меньше квартира, тем ниже платеж, тем выше спрос.

Уменьшение средней площади квартиры повышало доступность приобретения и наращивало спрос.

Таким образом, если говорить в целом о факторах спроса.

Факторах, которые обусловили существенное увеличение цен.

Это те четыре пункта, которые я обозначил.

После существенного сокращения объемов субсидируемой ипотеки рынок стоит на пороге больших изменений.

Надеемся, что после этих перепадов будут созданы условия для его устойчивого развития.

Новые условия государственного субсидирования ипотеки, на наш взгляд, удовлетворяют теперь условиям и более четкого целеполагания.

Я прежде всего говорю о семейной ипотеке.

Программа принята до 2030 года.

Это создает определенность с точки зрения участия государства в этом процессе.

Причем на достаточно существенный период времени.

Это позволяет всем (и покупателям, и застройщикам) понимать степень влияния условий льготного кредитования на спрос.

А значит, и оценивать свои возможности, принимать решения.

Что было в предыдущие годы?

Перед очередной датой завершения действия льготных ипотечных программ...

Мы также видели резкую активизацию спроса.

Все не понимали, что будет происходить дальше.

Люди бежали в банк.

Брали кредиты.

Покупали квартиры.

А сейчас мы имеем определенность.

На значительный период времени.

И тем не менее.

Произошедшие изменения приведут к заметному снижению объемов спроса.

По сравнению с последними полутора-двумя годами.

Это важный сигнал для застройщиков.

Им следует адекватно оценивать объемы спроса.

В текущей реальности.

Еще раз о том, что уже неоднократно повторялось.

Влияние субсидируемой ипотеки должно быть ограниченным.

Доля ее на рынке не должна превосходить 20–25%.

Максимум – 30%.

Основную долю спроса будут составлять сделки за счет собственных средств и ипотеки на рыночных условиях.

И о рыночной ипотеке.

Объем рыночной ипотеки в существенной степени определяется уровнем рыночной ставки кредитования.

Прогноз рыночной ипотеки надо делать с учетом ожидаемых условий изменения рыночной процентной ставки.

На текущий момент реализуемые проекты накопили достаточный запас прочности.

Распроданность у многих проектов достаточна.

У тех проектов, которые запущены и находятся в высокой степени готовности.

Она достаточна, чтобы выдержать длительное заметное снижение продаж.

Тема проектного финансирования сегодня еще не затрагивалась.

Поэтому остановлюсь на ней чуть подробнее.

Остатки на счетах эскроу находятся на достаточном уровне, чтобы покрыть задолженность по проектным кредитам.

И мы не видим рисков для успешного завершения таких проектов.

Отмечу важную вещь.

В отдельных случаях эти проекты могут быть завершены в сроки большие, чем это изначально планировалось.

Застройщики имеют возможность в определенных рамках оптимизировать выборку кредитов.

В случае, если продажи снижаются.

Чтобы некий баланс был более гармоничным.

Чтобы снизить кредитную процентную нагрузку для своих проектов.

Тем не менее.

Такие изменения не будут носить критического характера.

Запущенные проекты с высокой вероятностью все должны быть реализованы.

Если смотреть на среднесрочную перспективу в целом, надо взвешивать риски при принятии решения о запуске новых проектов и застройщикам, и банкам, за регулирование деятельности которых отвечает Банк России.

Понятно, что нет рецепта на все случаи жизни.

Иногда запуск проекта оправдывается какой-то локальной маркетинговой ситуацией.

Локальным дефицитом, качеством проекта.

И все же.

Банкам и застройщикам надо учитывать складывающуюся и прогнозируемую ситуацию с ценами, объемами продаж.

Хочу отметить фактор роста цен.

Это в последнем вопросе прозвучало.

Ключевым фактором в том числе является стоимость финансирования.

И застройщики начали зарабатывать большие прибыли.

Я видел статистику, по-моему, за 2023 год.

Крупнейшие группы застройщиков имеют рентабельность по чистой прибыли в диапазоне 8–12–13%.

Это не какие-то фантастические цифры.

Но тем не менее они высокие.

Более того.

Они выше, чем были в предыдущие периоды.

Здесь нужно отметить один важный фактор.

Вслед за ростом цен достаточно существенно выросла и себестоимость строительства.

Те, кто продает землю...

Муниципалитеты, которые выдают разрешение на строительство...

Поставщики строительных материалов и услуг...

Все они понимают, что квартиры продаются дороже.

Естественно, они очень сильно подняли цены.

И продолжают поднимать.

Особенно по некоторым номенклатурным позициям.

Соответственно, наблюдается и рост полной инвестиционной себестоимости.

Не только строительной.

Мы сейчас плотно общаемся с рядом застройщиков.

И нам, конечно, очень часто указывают на отдельные позиции.

Подорожала арматура.

Но ключевым элементом затрат очень часто оказываются затраты на инженерную инфраструктуру.

Затем – затраты на выполнение всевозможных социальных обязательств.

Это строительство школ, детских садов, мест приложения труда в Москве.

Такая тема очень активно развивается.

На это нужны миллиарды.

Это тоже фактор, который влияет на ценообразование на рынке.

Если мы будем наблюдать какое-то снижение предложения...

Это должно будет оказать отрезвляющее действие на рынки строительных материалов, строительных услуг.

Это должно передаться по цепочке.

Для такой трансмиссии эффекта должно пройти достаточно много времени.

В моменте на это рассчитывать достаточно сложно.

И последнее.

По сути, ответу на вопрос к предыдущему докладчику.

О роли ставки финансирования в проектном финансировании.

Несколько цифр на память.

Портфель проектного финансирования – около 7 трлн руб.

Это проекты, которые начаты или строятся с разрешением на строительство.

Средняя ставка по этому портфелю – 7%.

Это в 1,6–1,7 раза ниже средней ставки по всему портфелю кредитования по банковской системе.

Ситуация на текущий момент.

Остатки на эскроу-счетах находятся на очень высоком уровне.

Покрытие близко к 90%.

На каждый рубль выданного кредита у нас лежит 90 копеек выручки от продажи квартир и помещений, которые входят в проект.

Благодаря этому удается обеспечивать такую относительно низкую ставку.

Дифференциация портфеля очень разная по ставкам.

Из 7 трлн руб. около 1 трлн руб. имеет близкое к нулю покрытие.

А следовательно, и близкую к рыночной ставку.

Правда, далеко не всегда.

Это вопрос динамичный.

Возвращаясь к теме моего выступления об устойчивых условиях развития рынка жилой недвижимости...

На наш взгляд, для него нужна прогнозируемость на максимальный срок.

Это первый и самый важный фактор.

Во-вторых, отсутствие каких-то несистематических воздействий.

А если происходит регулирование или стимулирование в отдельных сегментах?

Оно должно быть таким, чтобы его объемы не приводили к искажению.

Предложение на этом рынке крайне инерционно.

Его и раскачать очень сложно.

С точки зрения застройщиков и обеспечения достаточного предложения.

Здесь нужно принимать максимальные меры для обеспечения максимальной конкуренции на стороне предложения.

Тогда это тоже будет нас уберегать.

Уберегать от каких-то ценовых скачков в случае активизации спроса.

Хотя полностью избежать их мы тоже не сможем.

В целом позиция такая.

Тосуния Г.А.: Спасибо, Александр Вофович.

Я хотел бы уточнить.

У Вас прозвучал такой тезис.

Экономическая доступность качественно отличается от финансовой доступности.

Что Вы имели в виду?

В чем качественное отличие?

Копылов А.В.: Даже финансовая доступность не имеет четкого определения.

Финансовую доступность понимают по-разному.

Например, сколько квадратных метров можно купить на среднестатистическую зарплату.

Другие считают, сколько квадратных метров можно купить на некую зарплату.

Скажем, вы берете ипотечный кредит с определенными условиями.

И на его обслуживание тратите определенную долю дохода.

Это метрики, которые исходят исключительно из цен.

Исходят из возможности взять кредит.

Из условий этого кредитования и возможности его обслужить.

Это финансовая доступность.

Если говорить об экономической доступности в целом...

Я бы даже сказал, не экономической, а потребительской доступности.

Потребитель далеко не всегда может себе позволить то, что он хочет.

Я уже говорил.

И Жанна Игоревна передо мной говорила.

Сокращается площадь квартиры.

Это следствие того, что финансовая доступность снижается.

Чтобы ее поддержать, застройщики уменьшают площадь квартир.

Но с точки зрения потребительских характеристик...

Квартира меньшей площади – это не то, что хочет потребитель.

И по ряду параметров потребительская и экономическая доступность все-таки снижается.

Я вижу такую разницу между этими двумя понятиями.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

У Логинова Игоря Эдуардовича вопрос.

ЛОГИНОВ И.Э. – КОПЫЛОВ А.В.

Логинов И.Э.: Спасибо большое.

Что приводит к снижению конкуренции застройщиков на региональных рынках?

Одна из причин – это ограниченное количество банков, в которых можно открывать эскроу-счета.

Учитывая, что средства на эскроу-счетах застрахованы Агентством по страхованию вкладов, какие Вы видите противопоказания к тому, чтобы эскроу-счета распространить на все банки?

Спасибо.

Копылов А.В.: Здесь все предельно просто.

Нет никакого ограничения для вхождения в эту систему любого банка.

Если он удовлетворяет определенным условиям:

– средства на счетах эскроу застрахованы,

– застрахованы в объеме до 10 млн руб.

Это определяет порог требований для банков.

На сайте Банка России публикуется перечень банков, которые сегодня имеют право хранить деньги на эскроу-счетах.

Их, действительно, порядка двух десятков.

Какие-то банки из этой системы уходят по доброй воле.

Какие-то банки добавляются.

Но в целом концентрация там высокая.

Она отражает концентрацию в любом другом сегменте на этом рынке.

Поэтому распространить это просто так – невозможно.

И наверное, это было бы неправильно.

С учетом того, что вхождение в эту систему дает определенные возможности в части страхования вкладов для заемщиков.

Соответственно, и банки должны удовлетворять этим условиям.

Есть ключевое условие на текущий момент.

Это наличие рейтингов от двух рейтинговых агентств не ниже определенного уровня.

Все остальное – более-менее техническое.

Это условие – основное для вхождения в систему.

С точки зрения доступности получения проектного финансирования застройщиками.

Мы здесь не видим каких-то глобальных проблем.

Речь не про ипотеку.

Речь прежде всего про проектное финансирование.

Потому что огромное количество банков рассматривают и одобряют тысячи заявок.

Я бы не рассматривал это как влияющий на что-то фактор.

Тосунян Г.А.: Зря не рассматривали.

Это очень важный фактор конкурентности на рынке.

Не учитывать и не понимать этого...

Это либо некое лукавство.

Либо непонимание проблемы с точки зрения конкуренции на рынке.

Только двум десяткам банков доступны возможности открытия эскроу-счетов.

Это дает им неоправданное дополнительное конкурентное преимущество.

Это моя субъективная точка зрения.

Мы видим в этом проявление предпочтений в адрес определенной группы банков.

В той или иной форме.

И в данном случае не отметить это я не могу.

Логинов И.Э.: Я хотел бы уточнить вопрос.

Кто является бенефициаром ограничения банков по ведению эскроу-счетов покупателей строящегося жилья?

Когда я как государство, например, размещаю депозитные средства в банках, то тогда совершенно нормально, что я предъявляю к банкам определенные требования.

С другой стороны, рассмотрим программу льготного кредитования малого и среднего предпринимательства «1764».

Субсидирование банков по этой программе осуществляется по компенсационной схеме.

То есть банк выдал за счет своих средств льготный кредит, а потом банк обращается за субсидией Минэкономразвития России, которое проверяет этот кредит на соответствие требованиям и выдает субсидию.

В этом случае устанавливать какие-то требования к банкам совершенно неоправданно.

С эскроу-счетами, на мой взгляд, происходит то же самое.

Какой резон ограничивать застройщика и покупателя в выборе банка?

Ничего, кроме сокращения конкуренции, мы здесь не получим.

Даже если эскроу-счет открыт в ненадежном – в финансовом плане – банке и у банка отозвали лицензию, то

средства физических лиц на эскроу-счетах до 10 млн руб. застрахованы.

Но ведь застройщики не враги себе, они не заинтересованы терять в банке деньги.

Они выбирают банки, опираясь на свой опыт, свою практику работы и финансовую грамотность.

Почему мы ограничиваем их дееспособность, говоря: «С этими банками ты можешь работать, а с этими – нет»?

Закономерны возражения застройщика:

«Почему с этим банком я не могу работать?»

Я с ним 15 лет работал успешно.

Он меня раньше кредитовал.

Он меня и сейчас продолжает кредитовать.

Потому что у меня с ним хорошие долгосрочные отношения.

А у тех 20 банков я, к сожалению, не могу получить кредит.

Мою кредитоспособность эти банки не очень высоко оценивают».

Тосунян Г.А.: Может быть, Александр хочет что-то добавить к моей реплике и к Вашему комментарию?

Копылов А.В.: Первое.

Никаких преференций никто никому не оказывает.

Есть абсолютно понятное требование.

Оно сформулировано нормативным актом.

Возможно, даже постановлением Правительства.

Нормативный акт устанавливает требования к банкам, которые могут у себя открывать эскроу-счета.

Тосунян Г.А.: Александр, извините.

Что значит – никаких преференций не устанавливает?

Потому что есть нормативный акт?

А именно в нем эти преференции и прописаны.

Копылов А.В.: Нет.

Это не преференции.

Это просто требования.

Тосунян Г.А.: Понятно.

Через требования обычно преференции и устанавливаются.

Давайте такую наивность не проявлять.

Мы же не совсем на разных языках разговариваем?

В том-то все и дело.

Именно на нормативном уровне устанавливаются преференции.

Этих допускаю, этих не допускаю.

Это и есть преференции.

Копылов А.В.: Хорошо.

Первое.

Никакому банку никто не мешает получить два рейтинга.

И войти в круг тех, кто получает преференции.

Второе.

Даже не повторяюсь, а дополню.

Там две истории.

Застройщик имеет право получить проектное финансирование в любом банке.

Но.

Если он ведет продажи, средства от продаж должны размещаться на счетах эскроу.

И тогда банк – эскроу-агент и банк, предоставивший проектное финансирование, должны совпадать.

Не застройщик открывает, как прозвучало.

А именно граждане открывают эскроу-счета.

Это обусловлено тем, что эти счета застрахованы.

Наверное, не очень рационально страховать эскроу-счета на сумму до 10 млн руб. в произвольно взятом банке.

Вне зависимости от параметров его деятельности.

Этим обусловлено ограничение.

Тосунян Г.А.: Опять вопрос.

Мы же не выборочно страхуем вклады.

Есть система страхования вкладов.

Почему она распространена на все банки?

Потому что они получили лицензию.

Они имеют право на эту деятельность.

А эскроу-счета мы не всем разрешаем.

Сумма здесь, видите ли, больше.

Поэтому мы будем выборочно...

Очень много здесь элементов лукавства.

Как-то противоречит логике.

Логике участников рынка.

Но, похоже, не логике регулятора.

Копылов А.В.: По поводу страхования вкладов.

Насколько я помню...

В систему страхования вкладов банки тоже допускались не все сразу.

Тоже существовал набор условий, которые надо было выполнять.

По крайней мере, на заре этой истории.

Что сейчас происходит, я не знаю.
Я не в этой области специалист.

Тосунян Г.А.: Хорошо. Николай Иванович, Вам слово.

д. э. н. КУЛИКОВ Н.И. – КОПЫЛОВ А.В.

Куликов Н.И.: Вопрос такой.

Центральный банк последние полтора года своими заявлениями не вызывал ли ажиотажный спрос?

Заявлениями, что льготная ипотека будет приостановлена.

А под 25% кто будет брать рыночную ипотеку?

И второй вопрос.

Сегодня и первый, и второй докладчики отмечали рост зарплат.

Во-первых.

Зарплаты выросли всего у 29% населения.

Средняя зарплата, то есть медианная зарплата в России сегодня – 48 тыс. руб.

В регионах еще меньше.

В Тамбове – 42 тыс. руб.

Такая же ситуация в Рязанской, Смоленской областях.

Всего 5% получает зарплату свыше 100 тыс. руб.

Где у нас зарплаты высокие?

В Москве и Московской области.

В Санкт-Петербурге и Ханты-Мансийске.

Во-вторых.

Когда говорят, что в 2021 году льготная ипотека почти не влияла на рынок...

Конечно.

Рыночная ставка по ипотеке была 8,5%.

А льготная – 6%.

Сегодня льготная была – 6%.

А рыночная – 25%.

Кто побежит брать ипотечный кредит под 25%?

Копылов А.В.: По первому вопросу.

Немного неточная формулировка.

Центральный банк не может заявлять, что льготная ипотека будет завершена.

Решение по этой ипотеке принимает Правительство, а не Центральный банк.

Куликов Н.И.: Это утверждение председателя Центрального банка:

«Мы будем добиваться, чтобы льготную ипотеку прекратить».

Копылов А.В.: Это же не значит, что она будет завершена.

Это разные формулировки.

Да, мы всегда выступали против.

Против того, что ипотека носит массовый, недресный характер.

Но решение принимает не Центральный банк.

С другой стороны.

А что делать, если происходит что-то неправильное, искажающее?

Надо сидеть и молчать?

И делать вид, что все в порядке?

Я сказал в своем выступлении.

Когда у нас завершались сроки действия льготной ипотеки...

Или когда ожидалось изменение условий льготной ипотеки...

Каждый раз у нас происходила активизация спроса.

Это неизбежное зло.

Эти программы менялись раз в полгода-год.

И каждый раз мы сталкивались с одной и той же историей.

Сейчас приняли новые условия субсидирования на пять лет.

Пять лет мы будем жить в более-менее прогнозируемых спокойных условиях.

С точки зрения параметров поддержки.

Это позитивно.

Поэтому я бы не говорил о том, что спрос изменялся из-за оценок этой ситуации Центральным банком.

Оценки эти были необходимы.

Без них перейти на путь сворачивания и ограничения этих искажающих программ было бы сложнее.

Но такая была система, к сожалению.

Потому что решение необходимо было часто пересматривать.

И каждое такое решение приводило к понятным последствиям.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Александр Вофович.

МЕХТИЕВ Э.О. – КОПЫЛОВ А.В.

МЕХТИЕВ Э.О.

председатель совета саморегулируемой организации Союз микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МиР»)

Мехтиев Э.О.: Почему, по мнению Банка России, на рынке РФ нет классической для других стран программы страхования рисков недостаточной стоимости залога при низком первоначальном платеже?

Копылов А.В.: С такой инициативой к нам коллеги обращались.

Не помню, из какой организации.

На эту тему сейчас размышляют.

Мы видим тут определенные риски.

Для чего нужен первоначальный взнос?

Для того, чтобы риск банка уменьшить.

С точки зрения получения возврата кредита.

В случае, если заемщик окажется неплатежеспособным.

Если мы замещаем недостаточный первоначальный взнос страхованием...

Мы просто переносим риск из одного сегмента в другой.

Не факт, что это будет более выгодно для заемщика.

Я видел расчеты на эту тему.

Они показывают, что стоимость страховки может быть в определенных случаях достаточно высокой.

Поэтому пока официальная позиция на эту тему не формулировалась.

Но на уровне экспертных обсуждений...
Отношение к идее страхования недостаточного первоначального взноса – сдержанно-отрицательное.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Игорь Эдуардович, последний вопрос.

ЛОГИНОВ И.Э. – КОПЫЛОВ А.В.

Логинов И.Э.: На Ваш взгляд, существует ли проблема использования потребительских кредитов для внесения первоначального взноса?

Потому что это, действительно, концентрирует риски.

Спасибо.

Копылов А.В.: Да, такая проблема существует. И Банк России с этим непрерывно борется. В частности, недавно был одобрен стандарт ипотечного кредитования.

Там напрямую предпринята такая попытка.

Попытка ограничить возможность использования средств потребительского кредита на формирование первоначального взноса по ипотеке.

Основной драйвер этой позиции.

Основной аргумент, почему это плохо.

Для нас первоначальный взнос – это индикатор.

Индикатор того, что заемщик способен накопить определенные средства.

Способен войти в кредитные отношения.

Если же цена приобретения квартиры оплачивается полностью за счет кредитных средств...

Это для нас означает более высокие риски, связанные с такой ипотекой.

И более высокие риски, связанные с неплатежеспособностью заемщика.

Поэтому позиция Банка России в данном вопросе заключается в следующем.

Первоначальный платеж должен сформироваться за счет собственных средств.

А не заемных средств.

И мы всеми возможными способами пытаемся это ограничивать.

В частности, пользуясь инструментами стандарта ипотечного кредитования.

Хотя объективности ради надо сказать.

Статистические данные, которыми мы располагаем, не позволяют до конца понять...

Какова же у нас все-таки доля ипотечных кредитов, где первоначальный взнос в той или иной степени сформирован за счет потребительских кредитов?

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Благодарю Вас, Александр Вофович, за очень обстоятельный и содержательный доклад.

Очень важно, что Вы так внимательно относитесь к вопросам.

Это показатель уважительного отношения к нашей аудитории.

Спасибо.

Перейдем к третьему вопросу.

Докладчик – Пилипенко Игорь Валерьевич.

Тема – «Основные проблемы жилищной сферы Российской Федерации и льготная ипотека».

Пожалуйста, Игорь Валерьевич, Вам слово.

ДОКЛАД 3

ПИЛИПЕНКО И.В.

к. г. н., МРА (магистр государственного администрирования), заведующий лабораторией социально-экономических проблем жилищной политики Института социально-экономических проблем народонаселения им. Н.М. Рымашевской ФНИСЦ РАН

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ РФ И ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА

Спасибо, Гарегин Ашотович, за приглашение и возможность выступить.

Хотел бы осветить проблему ипотечных программ с господдержкой с точки зрения их влияния на решение основных проблем в жилищной сфере.

Мой доклад будет иметь больше социально-экономический уклон.

Основные ипотечные программы с господдержкой в последние годы развивались постепенно.

Первой была введена семейная ипотека в 2018 году; затем – дальневосточная ипотека для решения проблемы с убылью населения в наших восточных регионах.

Сельская ипотека координируется Минсельхозом, основным участником является «Россельхозбанк».

Затем была введена льготная ипотека (май 2020 года), как ответ на кризис, связанный с коронавирусом, а также IT-ипотека (май 2022 года) для привлечения и удержания IT-специалистов.

Хотел бы обратить внимание на начало действия программ в сегменте индивидуального жилищного строительства (ИЖС), потому что учет именно ИЖС объясняет многие тенденции на рынке жилья.

Во-первых, если мы посмотрим на официальные показатели, на отчетность госорганов, на прессу, то увидим, что формально у нас сейчас очень высокие объемы жилищного строительства.

Они примерно в 1,5 раза больше, чем в конце 1980-х годов (71–73 млн кв.м), в советский период плановой экономики.

По последним данным, в первом полугодии текущего года было введено 53,4 млн кв.м.; в прошлом году – 110,4 млн кв.м; в 2022 году – 102,7 млн кв.м жилья.

Однако если мы рассмотрим рынок жилья и жилищного строительства по основным сегментам – квартиры, вводимые в многоквартирных домах (МКД), и сегмент индивидуального жилищного строительства (ИЖС), – то объем ввода квартир в МКД сейчас (51,8 млн кв.м в 2023 году) находится на уровне конца 1970-х – начала 1980-х годов.

Тогда как в рамках плановой экономики в конце 1980-х годов вводилось 60–63 млн кв.м жилья, и еще 4–5 млн кв.м вводилось ежегодно колхозами (преимущественно многоквартирные дома низкой этажности).

Таким образом, рекордные показатели сейчас у нас обеспечиваются именно за счет рынка ввода жилья в частном секторе (ИЖС), доля которого увеличилась с примерно 10% в начале 1990-х годов до более чем 50% в 2023 году и до 71% в первом полугодии 2024 года.

При этом ввод жилья населением достаточно равномерно распределен между городской и сельской

местностью, тогда как МКД вводятся почти исключительно в городской местности.

Посмотрим на динамику ввода жилья в исторической перспективе (Рис. 6). Мы привели данные за столетний период (РСФСР и Российская Федерация).

Динамика ввода жилья в РСФСР и Российской Федерации по пятилеткам по источникам финансирования, 1918–2023 гг. (млн кв.м общей площади жилищ)

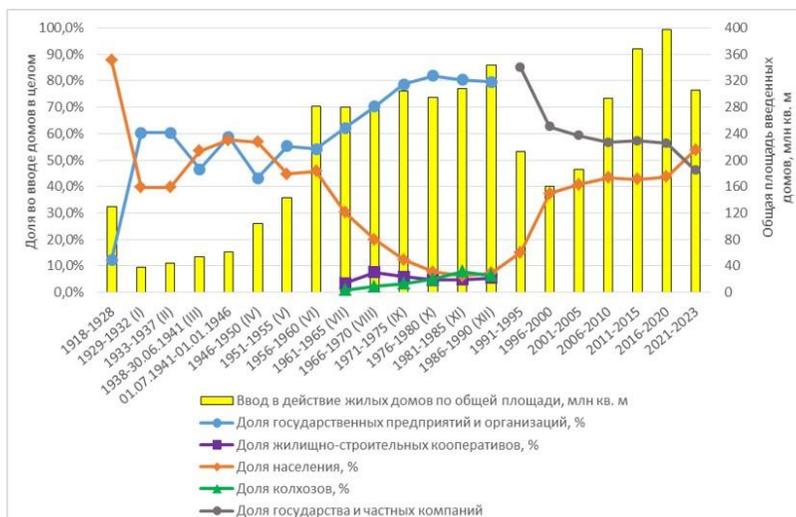


Рис. 6

Как видно, у нас жилищное строительство активно развивалось с середины 1940-х годов; затем наблюдался всплеск строительства в конце 1950-х годов в связи с переходом к вводу типовых домов с малогабаритными квартирами.

И далее, в 1960–1980-х годах, объемы жилищного строительства оставались примерно на одном уровне, однако качество жилья значительно улучшилось.

В 1990-е годы у нас случился серьезный провал, когда ввод жилья снизился практически в два раза, и объемы жилищного строительства восстановились только в середине 2010-х годов.

При этом объем ввода жилья в формате ИЖС за последние три десятилетия вырос почти в 10 раз по сравнению с началом 1990-х годов (Рис. 7), тогда как в 1960–1980-х годах в РСФСР доля ИЖС резко снизилась после паритета с госсектором в предыдущие десятилетия и составляла до конца 1980-х годов в среднем 13,6%.

Динамика ввода в действие жилых домов в Российской Федерации в 1990–2023 гг. (млн кв.м общей площади)



Рис. 7

В городской местности в жилищном строительстве при плановой экономике традиционно доминировало государство.

И до минимумов в 60–65% от общего ввода доля государства (сейчас – частные и государственные застройщики) опускалась в 1950-е годы и в настоящее время (Рис. 8).

Динамика ввода жилья в РСФСР и Российской Федерации по пятилеткам в городской местности по источникам финансирования, 1918–2023 гг. (млн кв.м общей площади жилищ)

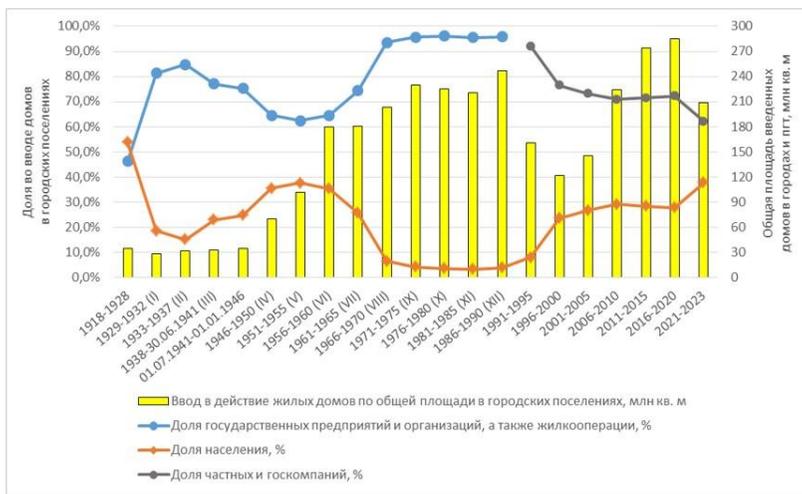


Рис. 8

В сельской местности, наоборот, до начала 1950-х годов 100% ввода жилья осуществлялось населением, затем подключилось государство через совхозы, а также в 1960-х годах стало развиваться колхозное жилищное строительство (Рис. 9).

В связи с этим доля ИЖС сократилась до минимума к концу 1980-х годов, а при переходе к рыночной экономике сегмент ИЖС стал вновь превалировать в сельской местности и обеспечивать к 2020-м годам почти 90% от ввода нового жилья.

Динамика ввода жилья в РСФСР и Российской Федерации по пятилеткам в сельской местности по источникам финансирования, 1918–2023 гг. (млн кв.м общей площади жилищ)

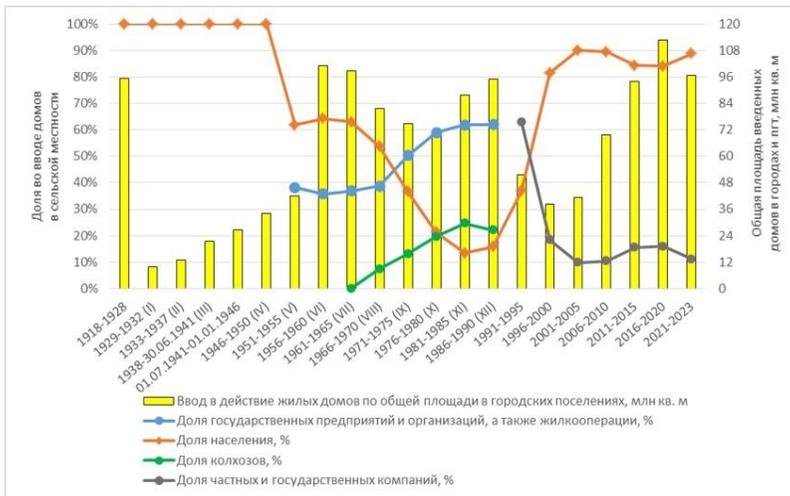


Рис. 9

При рассмотрении динамики ввода жилья за сто лет в обобщественном секторе (сейчас – компании-застройщики) и в сегменте ИЖС видно, что, возможно, паритет с концом 1980-х годов современными частными и государственными застройщиками будет достигнут к 2025 году или еще позднее.

Что показывает анализ ввода жилья на душу населения?

Виден огромный провал в 1990-е годы – тогда мы по этому показателю откатились на уровень начала 1940-х годов.

К концу 2010-х годов произошел рост, в том числе за счет льготных ипотечных программ.

И в последние три года удельный ввод жилья превысил уровень плановой экономики (Рис. 10).

Динамика ввода жилья в РСФСР и Российской Федерации на 1000 жителей всего, в городской и сельской местности по пятилеткам, 1918–2023 гг.
(млн кв.м общей площади жилищ)



Рис. 10

Полученная и рассчитанная нами динамика площади жилищного фонда с 1914 года до настоящего времени иллюстрирует следующее.

Постоянный активный рост наблюдался в рамках плановой экономики с конца 1950-х годов, затем происходило замедление в 1990-е годы, потом опять наблюдалось ускорение роста в 2010–2020-е годы.

В плановой экономике жилищный фонд был распределен более-менее равномерно между нуждающимися в улучшении жилищных условий.

В настоящее время значительная доля вновь введенного жилищного фонда у нас используется в качестве инвестиционных вложений, то есть является спекулятивным сегментом рынка.

Также необходимо отметить уменьшение доли жилья в личной собственности граждан до середины 1960-х годов.

По нашим подсчетам, в РСФСР только в 1966 году в структуре жилищного фонда стал превалировать обобщественный сектор.

Затем, в 1990-х годах, по мере приватизации жилья частный сектор стал опять увеличиваться, и сейчас он достигает более 90%.

Что касается ввода жилищных единиц (квартир и домов) по годам (Рис. 11), то рекордные показатели обеспечиваются в целом увеличением площади жилья в сегменте ИЖС, тогда как число квартир у нас только-только приближается к пиковым показателям 1970-х годов в рамках плановой экономики.

При этом в динамике введенных квартир в последние 15 лет заметен провал в середине 2010-х годов, и в итоге ипотечные программы с господдержкой оказали позитивное влияние на увеличение их ввода.

Вторая проблема заключается в крайне неравномерном распределении жилищного строительства по регионам.

Динамика введенных квартир государственными, кооперативными и частными предприятиями и организациями, а также домов, построенных населением, в РСФСР / Российской Федерации, 1956–2023 гг.

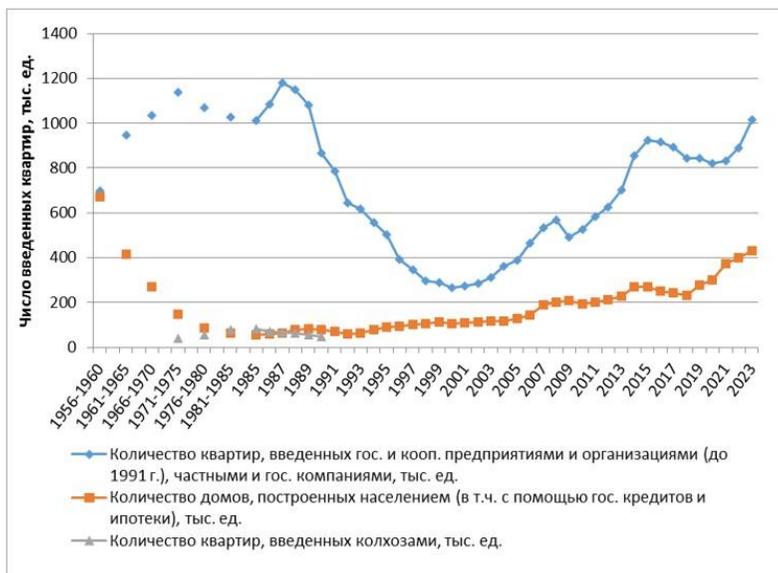


Рис. 11

Приведу статистику за долгосрочный период.

В последние годы в 10 ведущих регионах, где проживает 36–38% постоянного населения страны, вводится примерно 44–49% жилья (Рис. 12).

При плановой экономике доля топ-10 регионов снижалась с 34% во второй половине 1970-х годов до 29% в конце 1980-х годов, так как активно развивались регионы Сибири и Дальнего Востока.

По итогам 2023 года, на 10 регионов-лидеров по объемам строительства приходилось в общей сложности 46,3% от общей площади введенного жилья в стране.

Это г. Москва, Московская область, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Ростовская, Самарская, Свердловская и Челябинская области.

Доля 10 ведущих регионов РСФСР и Российской Федерации в общем вводе жилья в стране, 1976–2023 гг.

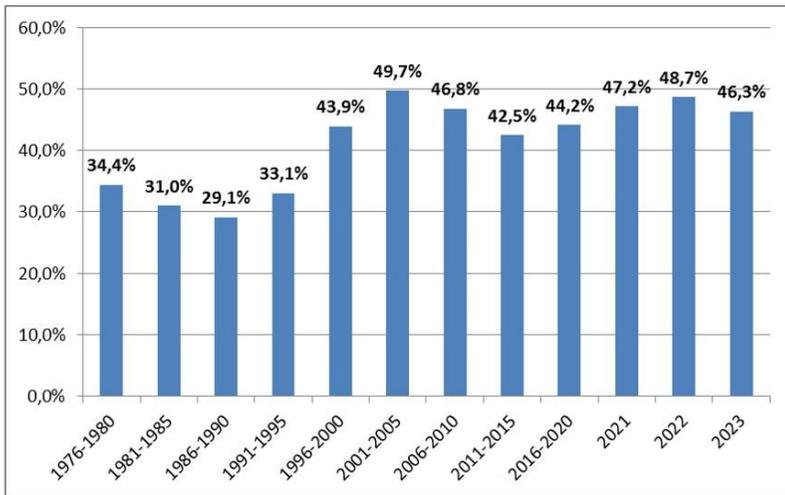


Рис. 12

Получилось, что льготные программы ипотеки из-за использования единых стандартов по максимальной сумме кредита, не учитывавших местную специфику, привели к дальнейшей поляризации пространства Российской Федерации.

Как известно, в любой агломерации цены различаются по районам города и в пригородах, и в результате жители были заточены на покупку жилья только в определенных городских районах, цены на жилье в которых соответствовали лимитам по размеру ипотечного кредита.

Более того, во многих малых и средних городах застройщики вообще не вводили новое жилье, и люди с низкими и средними доходами, молодые семьи не могли воспользоваться программами ипотеки с господдержкой и поэтому сталкивались с более жесткими рыночными условиями.

Также не полностью учитывался фактор индивидуального жилищного строительства, так как условия для возведения домов в сегменте ИЖС очень сильно различаются по регионам России.

Возможно, что в дальнейшем тенденция концентрации ввода жилья будет меняться за счет более активной деятельности института развития «ДОМ.РФ».

По крайней мере, по итогам 2023 года видно, что доля 10 ведущих регионов в жилищном строительстве немного снизилась.

Также, вероятно, модификация оставшихся программ с господдержкой будет способствовать более равномерному распределению деятельности застройщиков.

Далее мы посмотрим на то, как у нас соотносится ввод жилья со средней численностью населения в регионах за период в 30 лет (с 1992 года).

За это время только в 20 субъектах Российской Федерации доля регионов в общероссийском вводе жилья систематически превышала среднюю численность населения в регионе в процентах от общей численности населения страны.

В лидерах оказались регионы с крупными агломерациями: Московская область, Краснодарский край, Ленинградская область, Тюменская область, Республика Татарстан.

В то же время, например, Москва находится на самом последнем месте в этом ранжировании.

Таким образом, в Москве систематически вводилось недостаточное количество жилья по сравнению со спросом / с численностью населения города.

Еще более ясно это видно при сравнении ввода жилья и численности населения в регионах в городской местности в 1999–2023 годах.

Мы видим, что Московская область опять находится на первом месте, а Москва – на последнем.

В свою очередь для сельской местности доля Московской области во вводе жилья в среднем была на 10 процентных пунктов больше, чем доля региона в численности населения страны.

Таким образом, Москву и Московскую область необходимо рассматривать как единый регион, и только тогда мы добиваемся более-менее баланса спроса и предложения.

Что касается доли ИЖС во вводе жилья по регионам, то ипотечные программы, которые существовали до настоящего времени и продолжают действовать, не вполне учитывают эти различия.

Например, в Чеченской Республике, Кабардино-Балкарской Республике, в Республике Дагестан, Республике Алтай и ряде других регионов доля ИЖС составляет 70–80% (Рис. 13).

А в первые годы действия семейной ипотеки сегмент ИЖС вообще не был включен в программу.

В то же время в регионах в другом конце списка (Новосибирская и Амурская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа и другие регионы) доля ИЖС в 2–2,5 раза меньше, чем в регионах-лидерах.

Доля индивидуального жилищного строительства во вводе жилья в регионах Российской Федерации в 2000–2023 гг., %

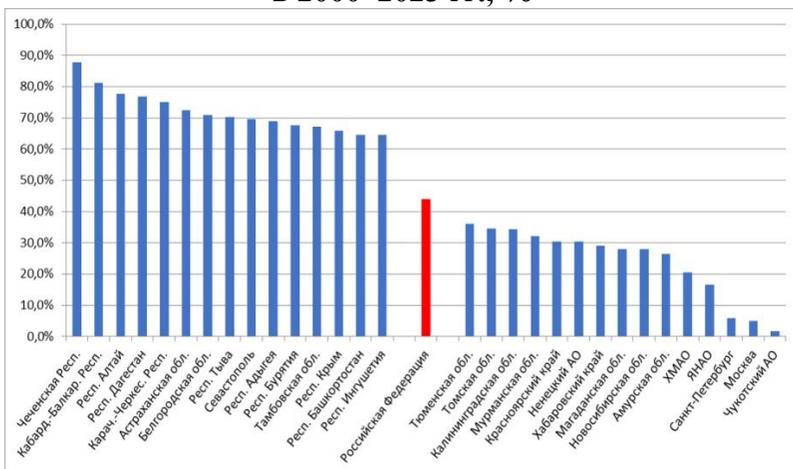


Рис. 13

В городской местности также присутствуют огромные межрегиональные различия (Рис. 14).

Обращает на себя внимание еще одна проблема – несоответствие формального и реального показателя жилищной обеспеченности.

Формально объем жилищного фонда на душу населения увеличился с 16 до 28–29 кв.м на человека за последние 30 лет.

Однако в реальности, согласно опросу Росстата «Комплексное наблюдение условий жизни населения» 2022 года, в домах, построенных в 1920–1995 годах (по советским проектам), проживало 87% респондентов.

То есть реальная жилищная обеспеченность изменилась не так значительно и составила около 23–24 кв.м на человека, согласно данным Росстата.

В свою очередь, если мы возьмем данные Всероссийской переписи населения 2020–2021 годов, то увидим, что в индивидуальных домах, построенных до 1995 года, проживало 75% населения, а в квартирах в МКД – 76%.

Доля индивидуального жилищного строительства во вводе жилья в городской местности в регионах России в 2000–2023 гг., %

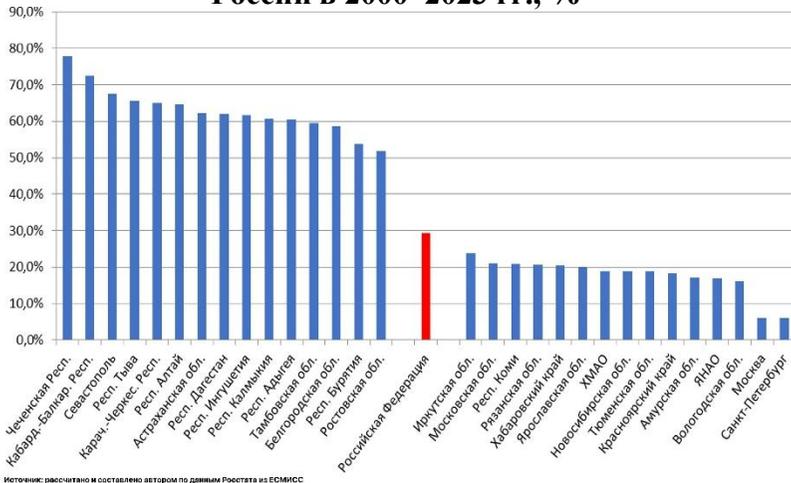


Рис. 14

Если мы возьмем жилищное строительство только за период 1996–2021 годов, то при суммарном вводе в 1,50 млрд кв.м за указанный период и распределении жилплощади исключительно между нуждающимися в улучшении жилищных условий дома до 1996 года постройки должны были бы занимать долю в 62,9% от общего и городского жилищного фонда страны и 63,0% от сельского жилищного фонда.

Вместе с тем, согласно Всероссийской переписи, мы видим цифры в 75–76%.

Соответственно, примерно 12% от общего жилищного фонда, или 30% от нового введенного жилья, использовалось для инвестиционных вложений (ушло в спекулятивный сектор).

Таким образом, формально показатель жилищной обеспеченности увеличился, но для получения объективной картины необходимо учитывать дифференциацию населения по жилищной обеспеченности.

И в таком случае ситуация будет уже не такая радужная.

Еще одна проблема связана с увеличением количества однокомнатных квартир.

20–25 лет назад их доля была незначительной – около 20%, а к началу 2020-х годов доля однокомнатных квартир повысилась до 43–47%.

При этом доля двухкомнатных квартир оставалась стабильной на уровне около 30%, а доля трехкомнатных квартир снизилась в период 2000–2020 годов с 34% до 17%.

Еще один тренд, как уже отмечалось, это уменьшение площади квартир, что связано с быстрым ростом цен.

На первичном рынке в последние пять лет цены увеличились в 2,3 раза, а на вторичном рынке – в 1,8 раза.

На типовые квартиры на первичном рынке увеличение цен составило 2,2 раза, что не соответствует увеличению доходов населения.

Таким образом, был создан диспаритет в ценах между первичным и вторичным рынком.

В результате граждане, желающие продать свое жилье на вторичном рынке и получить деньги для первоначального взноса с целью покупки жилья в новостройках, сейчас находятся в невыгодных условиях.

Кроме того, при повышенном спросе на однокомнатные квартиры стоимость квадратного метра в однушке гораздо выше, чем в двухкомнатной и трехкомнатной квартире, что похоже на ситуацию в дореволюционное время.

Тогда тоже удельная квартирная плата и стоимость жилья была тем выше, чем меньше было количество комнат в квартире и чем меньше была площадь жилья. То есть фактически ситуация в какой-то степени повторяется.

Также следует учесть увеличение в последнее время предложения квартир-студий, а в них стоимость квадратного метра еще выше.

По факту такие квартиры – это ухудшенный вариант однокомнатной квартиры.

В этой связи несколько месяцев назад были введены ограничения по площади студий и однокомнатных квартир в Москве и Ленинградской области, что можно только приветствовать.

В связи с необходимостью решения демографической проблемы можно отметить негативную тенденцию по приобретению через семейную ипотеку преимущественно однокомнатных и двухкомнатных квартир (Рис. 15).

Так, согласно данным Сбербанка, 80% покупок в рамках семейной ипотеки совершаются в отношении именно такого жилья.

Соответственно, рассчитывать на то, что в семьях будет рождаться второй-третий ребенок, пока не приходится.

Далее необходимо отметить, что средняя площадь квартир увеличилась после перехода к рыночной

экономике и достигла почти 70 кв.м к концу 1990-х – началу 2000-х годов.

Однако в последние десятилетия она систематически снижается и сейчас составляет 51 кв.м, что соответствует примерно уровню конца 1970-х годов.

Семейная ипотека: распределение приобретенных в ипотеку квартир по комнатности, %



Рис. 15

То есть мы наблюдаем регресс по данному показателю.

При этом общие позитивные показатели, как и в случае с объемами ввода жилья, достигаются за счет сегмента ИЖС.

Так, за последние 35 лет средняя площадь индивидуальных домов увеличилась с 76 до 136 кв.м.

Также необходимо учитывать межрегиональные различия в площади вводимого жилья (Рис. 16).

Средняя площадь вводимого жилья в многоквартирных и индивидуальных домах в 1992–2022 гг.

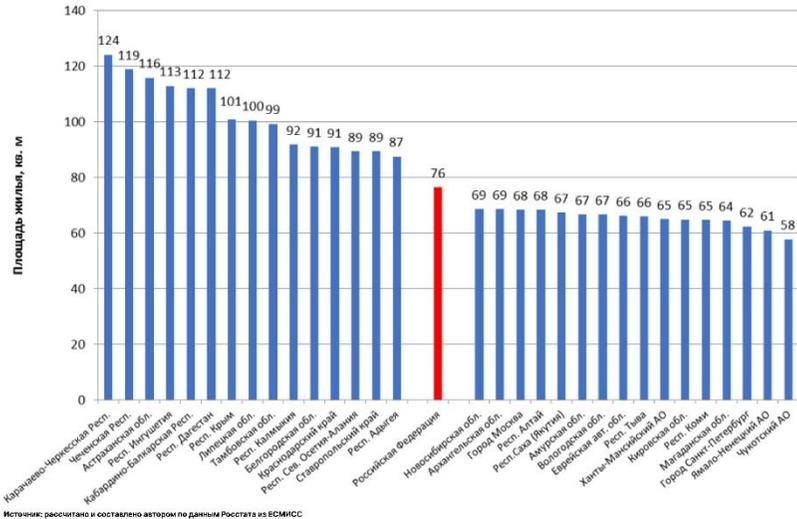


Рис. 16

Наш анализ показывает, что регионы Северного Кавказа с более крупными семьями, а также Астраханская область имеют в среднем более просторные по площади квартиры и дома (в среднем 112–124 кв.м).

В то же время другие регионы (Республика Коми, Магаданская область, г. Санкт-Петербург, Ямало-Ненецкий и Чукотский автономные округа) имеют гораздо меньшую площадь жилья, и эти различия между регионами-лидерами и регионами в конце списка достигают практически двух раз.

Статистика отдельно по квартирам в МКД и ИЖС также показывает существенные различия: в 1,5 раза – для сегмента МКД и 2,7 раза – для ИЖС, где в лидерах

находятся г. Москва и г. Санкт-Петербург (за счет присоединенных к городам районов в последние 25 лет).

В конце списка мы видим регионы с невысокими доходами населения или с преимущественно суровыми природными условиями.

При этом разброс площади вводимого жилья по регионам в сегменте МКД у нас в последние годы никак не сократился.

Еще один вопрос – доступность жилья и стабильность цен, о чем говорили коллеги.

Доступность жилья точно снизилась в последние годы, так как существует десяток различных коэффициентов, измеряющих доступность жилья для населения.

К примеру, проведенные коллегами из фонда «Институт экономики города» расчеты коэффициента доступности жилья за период с 1998 года показывают, что именно в годы действия ипотечных программ с господдержкой доступность жилья начала резко сокращаться.

При этом сокращение доступности идет как на первичном, так и на вторичном рынке и имеет системный характер. То есть негативное влияние льготных ипотечных программ совершенно точно имеет место.

Кратко отмечу еще некоторые проблемы.

Во-первых, необходимо модифицировать используемые показатели жилищной обеспеченности населения для учета неравномерности в распределении жилья.

Во-вторых, необходимо учитывать различия в подходах к оценке площади жилья между разными странами.

Очень часто берутся показатели по площади жилищного фонда на душу населения, по которым наша страна отстает в 2–3 раза от западных стран.

Однако если сделать поправку на различия в определении общей площади жилья, то применительно к США, где в площадь жилья включаются все конструкции и помещения (толщина стен, открытые проходы, террасы, подвалы и т.п.), это уменьшит у них сопоставимую площадь жилья практически на 25%.

Плюс необходимо учитывать наличие примерно у 30% населения России второго жилья (загородного дома, дачи или садового домика для сезонного проживания, а также земельного участка в собственности), что повышает показатели как жилищной обеспеченности, так и благосостояния населения.

В целом учет жилищного неравенства при международных сопоставлениях может существенно скорректировать выводы относительно жилищной обеспеченности граждан.

Если посмотреть на стесненность условий проживания, то увидим, что, несмотря на приоритет для органов государственной власти в поддержке домохозяйств с детьми, именно эти семьи проживают в среднем в наиболее стесненных жилищных условиях.

Так, согласно данным Росстата, наблюдается следующая тенденция: чем больше детей в семье, тем в более стесненных условиях проживают семьи.

Более того, если соотношение домохозяйств с детьми, ощущающих «определенную» стесненность, и домохозяйств с детьми, испытывающих «большую» стесненность, в целом по стране находится на уровне 3:1, то при увеличении количества детей это соотношение приближается к 2:1.

Кроме того, наблюдаются различия между городской и сельской местностью и между сегментами МКД и ИЖС по благоустройству.

Так, в сельской местности до сих пор только примерно 40% домов полностью благоустроено.

Государственные программы по развитию жилищной сферы должны были бы обратить больше внимания на данный вопрос.

Таким образом, в жилищном секторе в городской местности в современных условиях побеждает чисто рыночный подход девелоперов (минимизация затрат и максимизация прибыли) по строительству как можно большего количества преимущественно однокомнатных квартир и студий в МКД высокой этажности практически без озеленения и с серьезным отставанием развития сопутствующей социальной инфраструктуры.

Получается, что девелоперами не очень учитываются основные цели государственной политики по увеличению рождаемости, а это негативно влияет на репродуктивные стратегии молодых семей

Кроме того, можно отметить, что вместо порайонной застройки со всей необходимой для жителей инфраструктурой (школы, детские сады, ясли, детские и спортивные площадки, предприятия бытового обслуживания, библиотеки и т.д.) и масштабным озеленением до недавнего времени практиковалась большей частью точечная застройка зданиями повышенной этажности.

В рамках программ реновации с 2017 года и комплексного развития территорий с 2020 года стал применяться более системный подход.

Однако вместо домов средней этажности (преимущественно 5-этажных, а также 9-этажных) по программе реновации были выстроены здания высотой 16–18 этажей.

Произошедшее уплотнение (более чем в 3 раза) негативно повлияло на инженерную, социальную и транспортную инфраструктуру в столичном регионе.

Также, учитывая справедливую критику внешнего вида советских домов типовых проектов второй половины 1950-х – конца 1960-х годов (период модернизма в советской архитектуре), следует подчеркнуть, что современные МКД эконом- и комфорт-классов (иногда и бизнес-класса тоже) в большинстве случаев не отличаются разнообразием архитектурных форм.

При этом часто они хуже, чем дома постройки 1930–1970-х годов, вписаны в окружающее пространство и отличаются друг от друга преимущественно расцветкой фасадов, которая во многих случаях не соответствует цветовой гамме природных ландшафтов России.

Особой проблемой является развитие «спальных» районов на окраинах крупнейших городов или в ближайших пригородах – с ограниченной социальной и транспортной инфраструктурой, без необходимого озеленения, достаточного для жителей количества парковочных мест и мест для отдыха.

Наши предложения.

Во-первых, государству следует использовать более релевантные показатели жилищной обеспеченности населения: количество введенных квартир / домов в сравнении с числом домохозяйств в стране и средний размер введенного жилья.

Кроме того, представляется целесообразным вернуться к принципам формирования структуры квартир в МКД по формуле: n , $n-1$ и $n+1$, где n – количество членов семьи, и привязать выдачу разрешений на новое строительство МКД к их соответствию структуре и составу домохозяйств в регионе.

Во-вторых, необходимо решить проблему доступности жилья за счет применения комплексного подхода.

При реализации государственной жилищной политики лучше четко разделить сегменты рынка жилья на массовый, где государство должно играть более значительную роль, и на остальные классы (комфорт-, бизнес- и элитный классы) с доминированием рыночных механизмов.

В типовом / массовом сегменте необходимо увеличить предложение жилья за счет более активного участия госкомпаний, которые, в отличие от частных застройщиков, смогут работать в условиях более низкой рентабельности строительной деятельности.

Государству в лице «ДОМ.РФ» необходимо более активно развивать рынок арендного жилья для менее обеспеченных слоев населения.

Данный формат (социальное жилье) достаточно активно развивался в континентальной Европе в 1950–1980-х годах и помог в рыночных условиях в значительной степени решить проблему нехватки жилья в то время.

С нашей точки зрения, «ДОМ.РФ» уже играет огромную позитивную роль, так как этот институт развития консолидировал в значительной степени статистическую информацию по жилищной сфере и по деятельности девелоперов, что во многом снимает проблему асимметрии во владении информацией и делает рынок жилья более прозрачным.

В-третьих, требуется более четкая пространственная дифференциация государственной жилищной политики в зависимости от динамики жилищного рынка, жилищной обеспеченности и доступности жилья для населения в регионах.

В-четвертых, представляется возможным использовать разницу в рыночной стоимости 1 кв.м между одно-,

двух- и трехкомнатными квартирами для того, чтобы стимулировать застройщиков вводить квартиры с большим числом комнат при меньшем метраже жилья.

В-пятых, еще одним возможным инструментом увеличения предложения на рынке массового жилья является введение ограничений на приобретение третьей и последующих квартир через изменения, например, в налоговом законодательстве (в данном случае подразумевается, что вторая квартира в семье приобретается для ребенка).

При наличии большего количества детей такие ограничения, разумеется, не должны действовать.

В-шестых, следует более активно развивать сегмент ИЖС, за счет которого можно решить несколько системных проблем в российской жилищной сфере:

- увеличить реальную жилищную обеспеченность населения;
- увеличить число комнат в жилых помещениях;
- способствовать снижению цен на квартиры в центральных частях городов;
- увеличить рождаемость в семьях, так как из-за снижения стоимости квадратного метра жилья в пригородах семьи обычно могут себе позволить строительство или покупку домов большей площади, чем квартиры в МКД, что будет благоприятно сказываться на демографической ситуации.

И в качестве заключения – мы составили авторскую типологию регионов Российской Федерации, в которой выделено 16 подтипов регионов по 9 показателям.

Используя данную типологию, можно сделать государственную жилищную политику более

целенаправленной, нацеленной на эффективное решение проблем в каждом регионе.

Большое спасибо за внимание.

Готов ответить на ваши вопросы.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Игорь Валерьевич, за доклад.

Очень интересно и содержательно.

Сейчас вопросы.

Игорь Эдуардович, пожалуйста, Ваш вопрос.

ЛОГИНОВ И.Э. – к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.

Логинов И.Э.: Спасибо большое.

Небольшой вопрос.

Объем строительства многоквартирных домов составляет порядка 55 млн кв.м.

И мы до сих пор выходим на уровень строительства со времен РСФСР?

Я правильно понял?

Пилипенко И.В.: Совершенно верно.

В сегменте многоквартирных домов показатель в 55 млн кв.м ввода жилья даже еще не достигнут.

Цифры меньше – 45–52 млн кв.м по итогам последних двух лет.

Общие рекордные показатели жилищного строительства получаются только за счет сегмента ИЖС, который до недавнего времени был чаще вне фокуса внимания Правительства.

Даже в «Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ Российской Федерации до 2030 года» пункт о развитии ИЖС находится примерно на 7-м месте из 12 основных мероприятий для реализации.

А в стратегии «Агрессивное развитие инфраструктуры», разработанной весной 2021 года, только 2 из 137 слайдов были посвящены ИЖС.

Внимание к ИЖС стало значительно увеличиваться только после наступления пандемии, когда в пригородах увеличился спрос на загородную недвижимость.

Соответственно, Правительство стало включать ИЖС в основные ипотечные программы с господдержкой.

акад. ТОСУНЯН Г.А. – к. г. н. ПИЛИПЕНКО И.В.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Игорь Валерьевич.

Вы отметили рыночный подход в вопросах жилья.

Застройщики стремятся к максимизации прибыли.

И к минимизации затрат.

Социальный фактор в этом случае не учитывается.

Как Вы считаете?

Действительно ли бизнес совсем не учитывает социальный фактор?

Бизнес не понимает, насколько это важно?

Я могу быть субъективен.

Но банки этот социальный фактор учитывают.

Учитывают, когда привлекают клиентов.

Учитывают, когда стараются поддержать их в бизнесе.

Потому что завтра в их лице они будут иметь более богатых клиентов.

Не все банки, скажу честно.

Есть и другие банки.

Они стараются «выдоить» из клиента максимальную доходность.

Они не думают на перспективу.

У них и так все хорошо.

У них достаточно госдотаций, преференций.

У них достаточно прочих неконкурентных преимуществ.

Но все-таки я знаю много социально ориентированных банков.

Особенно в регионах.

Как Вы считаете?

Участники строительного рынка никак не учитывают этот фактор?

Пилипенко И.В.: По своему опыту общения с частными застройщиками я могу сказать.

Все-таки большая часть из них пока смотрит именно на финансовые показатели и социальный фактор учитывает в меньшей степени.

Есть меньшая часть социально ответственных бизнесменов.

Их политика хорошо встраивается в приоритеты по улучшению демографической ситуации в стране.

Не буду их называть, чтобы не рекламировать, но такие застройщики есть, имеются примеры в отдельных регионах.

Я считаю, что будущее именно за таким подходом, когда бизнес совмещает свои планы и прогнозирование финансовых показателей с приоритетами государственной политики.

Однако, к сожалению, пока таких компаний не так много.

Тосунян Г.А.: С приоритетами общества.

А не просто государственной политики.

Пилипенко И.В.: Да, с приоритетами общества.

За такими компаниями было бы будущее.

Посмотрим на современные многоквартирные дома.

Практически все они строятся по однотипной технологии, на архитектуру выделяются минимальные средства.

Более того, сложилась четкая сегментация рынка.

Взять, например, сегмент малоэтажного жилищного строительства, который сейчас активно развивается.

Поселки эконом-класса могут сдаваться без асфальтированных дорог, без элементарной инфраструктуры.

Данные услуги продаются уже как дополнительные опции, так как это увеличивает стоимость жилья – основного продукта девелоперов.

С полноценной инфраструктурой поселки относятся уже к бизнес-классу и элитному сегменту.

По нашему мнению, государство должно было бы играть более активную роль – ставить четкие рамки для застройщиков, чтобы они учитывали приоритеты общества при реализации своих проектов.

Пока же в нашей огромной стране – самой большой стране в мире, с огромными свободными территориями – мы видим доминирование в городах высотной жилой застройки.

Такие дома не только увеличивают нагрузку на инфраструктуру, они являются не очень эстетичными для восприятия и не очень комфортными для проживания.

Я уже молчу по поводу озеленения, полноценного благоустройства и запаздывающей социальной инфраструктуры, которая может строиться очень медленно.

Или эти вопросы перекладываются на плечи государства.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Коллеги, если вопросов нет, заслушаем четвертого докладчика.

Игорь Валерьевич, как и предыдущие выступающие, сделал очень содержательный доклад.

И наверняка при обсуждении появятся желающие прокомментировать все эти данные.

Олег Николаевич Репченко выступит с докладом на
Тему: «Влияние льготной ипотеки на рынок жилья Мос-
ковского региона».

Пожалуйста, Олег Николаевич.

ДОКЛАД 4

РЕПЧЕНКО О.Н.

руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU»

ВЛИЯНИЕ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ НА РЫНОК ЖИЛЬЯ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

Коллеги, добрый день!

Я благодарю за возможность выступить на вашем мероприятии.

Практически все аргументы уже прозвучали.

Постараюсь резюмировать то, что уже сказали предыдущие докладчики.

Я придерживаюсь точки зрения, что введение массовой льготной ипотеки в 2020 году было большой ошибкой.

Это мнение сложилось не сейчас.

Мы об этом много говорили и писали еще в 2020 году.

Постараюсь аргументировать свою точку зрения.

Впервые льготная ипотека появилась в 2015 году.

Она появилась в качестве ответа на санкции 2014 года.

И на очень резкое повышение ключевой ставки Центральным банком.

В декабре 2014 года ставка была повышена до 17% годовых.

Соответственно, обычная рыночная ипотека почти умерла.

И государство впервые ввело льготную ипотеку под 12% годовых.

Тогда льготная ипотека идеальным образом выполнила свою функцию.

Во-первых.

В условиях заградительных ставок она действительно поддержала спрос.

И покупателей, и застройщиков.

Во-вторых.

Она действовала очень недолго.

Ее свернули примерно через год.

За 2015 год ставки опустились до приемлемого уровня.

Рыночная ипотека стала уже вполне посильной.

Тогда льготная ипотека выступила в качестве антибиотика.

Антибиотиком, которым больного пролечили в течение короткого срока.

Все наладилось.

А в 2020 году произошла подмена понятий.

Была сделана логическая ошибка.

Раз пришел кризис, давайте как-то поддержим строительную отрасль.

Но ковидный кризис носил другую природу.

С одной стороны, естественные процессы были нарушены.

С другой стороны, в плане ставок все было отлично.

В тот период Центробанк, наоборот, снижал ставки до исторического минимума.

Если и надо было поддерживать строительную отрасль, то какими-то другими мерами.

Возможно, в плане вложений в инфраструктуру.

Но никак не стимулировать спрос.

А что мы получили?

Уже летом 2020 года мы получили разгон роста цен.

И к осени 2020 года стало понятно, что делается что-то не то.

Цены росли по 3–5% в месяц.

Нередко – до 10% в месяц.

И вся выгода для покупателей от льготной ипотеки была съедена.

Съедена уже осенью 2020 года.

Видимо, существовала некая иллюзия.

Она продолжает существовать в головах у некоторых чиновников.

Иллюзия, что недвижимость – товар.

Что у этого товара есть некая себестоимость, которая определяет цену.

И люди, беря ипотеку, ежемесячно должны платить некую сумму.

Такую сумму, которая позволяет этот товар приобрести.

Но на рынке недвижимости так не было никогда.

Застройщики всегда пользовались любой возможностью, чтобы поднять цену.

И цена на рынке недвижимости никак с себестоимостью не связана.

Себестоимость может вообще никак не расти.

Но при этом застройщики будут повышать цены, если они видят, что спрос позволяет это сделать.

Поэтому, когда была введена массовая льготная ипотека в 2020 году, застройщики симметрично подняли цены.

И что мы получили?

Наши налоги – бюджетные деньги – перетекают в дополнительную прибыль застройщиков.

Для людей доступность жилья не увеличилась никак.

Об этом все докладчики сегодня уже сказали.

Пусть действовала бы эта льготная ипотека в 2020 году, как это было в 2015-м.

Но в 2020-м надо было с ней и закончить.

Для меня остается загадкой, почему ее продлевали последующие четыре года.

Наверное, здесь была достаточно велика сила строительного лобби.

Но, что интересно, фактически застройщики сами загнали себя в тупик.

Что получилось?

Сейчас ключевая ставка снова на исторических максимумах, как она была в 2015 году.

И сейчас как раз льготная ипотека снова была бы нужна в качестве того самого антибиотика, чтобы поддержать рынок.

Но в силу того, что четыре года льготная ипотека действовала, на нее были потрачены огромные деньги, она себя во многом дискредитировала.

Сейчас, наоборот, льготную ипотеку свернули.

И это, скорее, правильно, чем неправильно.

Получилось, как в той басне: не кричи «Волки!», когда волков нет.

Когда волки прибегут, к тебе никто не придет на помощь.

Строительное лобби переиграло само себя: они пролоббировали льготную ипотеку на минувшие четыре года, когда она была практически не нужна.

Теперь же, когда она действительно нужна, уже никто льготную ипотеку не даст.

Такой парадоксальный факт.

Льготная ипотека привела к резкому подорожанию жилья, прежде всего к подорожанию новостроек.

Приведу наши данные.

Мы считаем рыночным уровень цен исключительно на вторичке.

Почему?

Потому что только там проявляются классические рыночные факторы: большое количество независимых продавцов действует в согласии с рыночными условиями.

Рынок новостроек в любом случае олигопольный, если это не чистая монополия, как в некоторых малых городах, где всего 1–2 застройщика.

Даже возьмем московский рынок.

В 2000-е годы на московском рынке было порядка 300 застройщиков.

Сейчас осталось порядка 30 застройщиков.

Нельзя сказать, что это монополия, но все равно рынок близок к олигополии.

Более того, рынок политизирован.

Он очень сильно зависит от различных влияний.

Поэтому, в нашем понимании, вторичка определяет уровень цен.

Когда новостройки близки по ценам к вторичному рынку – все хорошо.

Когда происходит разрыв – это означает перекосы на рынке новостроек.

Вторичка выросла за минувшие четыре года действия льготных программ где-то на 50% (новостройки – примерно на 100%).

Хотя льготные программы на вторичку не распространялись, но эти рынки связаны.

Посмотрим на примере московского рынка.

Средний ценник на вторичное жилье был чуть меньше 200 тыс. руб. за квадратный метр в 2019 году, сейчас он чуть меньше 300 тыс. руб., то есть стал выше примерно в 1,5 раза.

Это, наверное, коррелирует с инфляцией за те же пять лет.

А новостройки подорожали более чем вдвое.

В 2019 году цена на новостройки была около 200 тыс. руб. за квадратный метр, сейчас это 400, а то и 500 тыс. руб. за квадратный метр в среднем.

Возник существенный разрыв между первичкой и вторичкой.

Эти данные я привожу для того, чтобы аргументировать еще один тезис: рынок перегрет, на рынке надулся пузырь.

Есть такой критерий в мировой практике: цена квадратного метра должна быть примерно равна среднему доходу населения, живущего в данной локации.

Все предыдущие годы по этому критерию цены были завышены раза в два.

Это было связано с легким дефицитом жилья, которого всегда, по большому счету, не хватало, но не было тотального дефицита.

Даже в 2000-е годы, но жилья всегда не хватало.

Число желающих улучшить свои жилищные условия было всегда больше, чем число людей, которые могли это сделать.

За последние три-четыре года по этому показателю (среднему уровню доходов населения) завышение цен – уже в 3–4 раза.

Это позволяет говорить о надувании пузыря на рынке новостроек.

Если мы будем сравнивать с другими показателями, такими как инфляция, рост доходов населения, рост себестоимости строительства...

За период действия массовой льготной программы цена квадратного метра существенно обогнала все эти показатели.

Не надо думать, что на ценах свет клином сошелся.

На мой взгляд, гораздо хуже качественные сдвиги.

Те сдвиги, которые произошли на рынке за это же время.

Прежде всего это тотальное сокращение площади квартир, рост доли малогабариток.

Такого явления, как студии, до 2020 года вообще не было, либо это были совсем единичные примеры.

Сейчас студии и однушки в ряде регионов – это чуть ли не половина предложений.

В частности, в Москве.

Если туда добавить еще и евродвушки – а они, по сути, те же однушки, только с большой кухней, – то будет больше половины предложений.

С одной стороны, есть сторонники студий и малогабаритных квартир.

Они приведут миллион аргументов о том, как это здорово.

Для одиноких людей, для молодежи, для студентов – да.

И наверное, в каком-то объеме этот сегмент должен существовать.

Но с точки зрения демографии мы прекрасно понимаем...

Рост числа малогабариток никак не способствует решению демографических проблем.

Нередко мы видим миграцию населения, особенно больших семей, за город.

Если вы попытаете купить в новостройке квартиру для большой семьи – даже не трешку, а четырех-, пятикомнатную квартиру 120–150 кв.м, – то это будут астрономические деньги.

Не только для Москвы, а для всех регионов.

Такую площадь вы можете обеспечить для своей семьи, разве что построив загородный дом.

Часто в поддержку льготной ипотеки приводятся такие доводы:

- объем строительства вырос;
- объем продаж тоже вырос;
- число людей, которые смогли за счет этого решить свой квартирный вопрос, увеличилось.

Казалось бы, льготная ипотека все-таки свою задачу решила.

Но я хочу опротестовать эти тезисы.

В них довольно много лукавства.

Что касается объемов строительства.

Предыдущий докладчик, на мой взгляд, идеально показал: доля многоквартирных домов, которые строятся индустриальными застройщиками, сокращается.

И количество квартир в многоквартирных домах почти не растет.

Растет именно частный сектор, за счет людей, которые, видя, что цены в новостройках стали совершенно недоступными, мигрируют за город и пытаются решить квартирный вопрос сами.

Спасение утопающих – дело рук самих утопающих.

Второй момент: продажи благодаря льготной ипотеке выросли примерно в 1,5 раза – и по Московскому региону, и в целом по стране.

Казалось бы, куда больше людей решило квартирный вопрос...

Но я приведу всего один, но очень показательный реальный пример из жизни.

Он доказывает, что здесь тоже очень много лукавства.

Есть молодая семья: муж, жена, двое детей.

Живут в советской панельной двушке.

С точки зрения здравого смысла как они должны были бы решить свой квартирный вопрос?

В том числе, чтобы был повод еще родить и третьего ребенка?

Наверное, поменять эту советскую панельную двушку хотя бы на трешку в новом доме, а лучше – на четырехкомнатную квартиру.

Но что происходит на практике?

Они покупают две студии.

Почему?

Потому что надо монетизировать льготы.

На большую квартиру у них и денег в принципе нет.

Одну студию они покупают, потому что муж – военный, в военную ипотеку.

Вторую студию покупает жена в семейную ипотеку.

У них два кредита.

На третий кредит, чтобы поменять эту свою двушку на хорошую трешку, у них возможности уже не остается.

Кто-то скажет, что потом они продадут эти две студии, свою двушку и на все вырученные деньги купят себе хорошую квартиру.

Нет, не продадут.

Все, кто воспользовался льготами по льготной ипотеке и по всем субсидированным ипотекам от застройщиков, еще не осознали, что их, в общем-то, обманули.

Почему?

Потому что все, что покупается в новостройках, процентов на 30 выше рынка.

Поэтому перепродать на вторичке это можно только с существенным дисконтом цены.

И сейчас есть такие чудачки.

Они пытаются по цене, купленной у застройщика в льготную ипотеку или в субсидированную ипотеку, продать на вторичке.

Но это просто непроходной вариант.

При попытке перепродать все эти квартиры люди потеряют больше, чем они сэкономили на процентах.

И единственный вариант – это постепенно платить те самые 20–30 лет, на которые взят льготный кредит.

Люди попали в ловушку.

Они из этой ловушки в ближайшие 20–30 лет не выберутся.

Только с большими потерями.

Они потеряны для рынка недвижимости – это раз.

И они потеряны с социальной точки зрения.

Если набрали студий в льготную ипотеку...

У них больше нет возможностей улучшить свои жилищные условия.

Многие этого еще в должной мере не осознали.

Следующий момент – все эти квартиры по завышенной цене зависли на балансах банков.

И мы попадаем в некую щекотливую ситуацию.

В случае какого-то существенного неплатежа по льготным кредитам банки не смогут реализовать квартиры.

Реализовать по цене, по которой эти квартиры висят на балансах банков.

Здесь уже у банков складывается не очень красивая ситуация.

Другое дело, что пока какого-то глобального кризиса, связанного с неплатежами по ипотеке, никто не ожидает.

Предпосылок нет.

Но есть один очень тонкий момент.

Это связано уже не с льготными программами от государства, а с субсидированными программами от застройщиков совместно с банками.

Большинство из них субсидируют ставку только на первые несколько лет.

Потом надо будет платить по полной.

А смогут ли те заемщики платить по полной?

Или мы увидим возрастание дефолтов по такой ипотеке?

Соответственно, возникает вопрос: смогут ли банки реализовывать по приемлемой цене на вторичке такие дефолтные квартиры?

В отношении льготных программ очевидно одно.

Результат – как в старой русской поговорке: «Хотели как лучше, получилось как всегда».

В очередной раз мы увидели, что чем меньше вмешиваешься в рынок, тем, наверное, лучше.

То, что льготную ипотеку свернули, на мой взгляд, правильно.

Лучше поздно, чем никогда.

Лучше всего ситуацию охарактеризовал господин Греф: «Годика два будем болеть все вместе».

Действительно, рынок будет болеть.

Антибиотик следовало бы применять локально, разово, временно.

Но он превратился в наркотик.

Наркотик, на который рынок очень плотно подсел.

Многие теперь не мыслят рынок недвижимости без господдержки.

С точки зрения рынка это не есть хорошо.

Наверное, принято некое соломоново решение – оставить только адресные льготные программы, но здесь надо каждую из них отдельно обговаривать.

На мой взгляд, по региональному признаку, в принципе, это правильно.

Оказывать поддержку депрессивным регионам.

Оказывать поддержку регионам со сложным климатом.

В отношении такой ипотеки я скорее сторонник, чем противник.

А в отношении поддержки отдельных отраслей...

Допустим, ипотека для айтишников.

Обсуждается ипотека для врачей, для учителей.

Здесь тоже возникнет вопрос.

А чем люди других профессий хуже?

Наверное, сейчас все экспертное сообщество и государство осознали, что с льготной ипотекой скорее больше минусов, чем плюсов.

Массовая льготная ипотека была свернута.

Теперь началась некая новая эпоха.

Рынку придется учиться жить без этого льготного ипотечного допинга.

В какой-то мере рынок и строительная отрасль будут с этим справляться.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Олег Николаевич, за открытое изложение своей позиции. Очень ценно, когда есть мнение, с которым может и хочется поспорить, но нельзя отказать в аргументации.

Единственное, уточню, про поговорку «Хотели, как лучше, а получилось, как всегда».

Это крылатое выражение принадлежит Черномырдину.

Коллеги, есть вопросы к Олегу Николаевичу?

Предлагаю перейти к обсуждению.

Тема объемная.

Докладчики всесторонне раскрыли ее.

Очень доходчиво, с одной стороны.

С другой стороны, очень аргументированно.

У нас заранее записался Андрей Григорьевич Банников.

Он вице-президент Российской гильдии риелторов и президент Гильдии риелторов Москвы.

Вам слово.

БАННИКОВ А.Г.

президент Гильдии риэлторов Москвы

Спасибо за приглашение.

Отличные доклады.

Последние два точно понравились.

Они отражают реальную картину.

Я буду говорить от лица риэлторов.

Мы на рынке недвижимости – ласточки.

Ласточки, которые начинают низко летать перед дождем.

Мы смотрим на рынок глазами потребителя.

У нас существуют опережающие показатели.

Они позволяют нам ориентироваться.

Куда в ближайшие 2–3 месяца пойдет рынок?

Каким будет спрос или предложение?

Есть данные крупнейших банков.

80% сделок в России осуществляется с участием риэлтора.

Хотя это может показаться странным для многих.

Льготная ипотека, действительно, привела к дисбалансу спроса.

Она привела к взрывному росту цен.

У меня есть знакомые.

Они брали по 12 льготных ипотек на семью.

Понятно, что льготная ипотека в результате дала работать застройщикам, банкам и инвесторам.

А с точки зрения конечного потребителя?

С точки зрения того, на кого она должна быть рассчитана?

Фактический потребитель оказался в проигрыше.
Стоимость на рынке новостроек сейчас, действительно, запредельная.

Теперь уже для еще большего количества населения.

Приведу наши данные.

Доля льготной ипотеки в июне превышала 80% от общего объема всей выданной ипотеки.

А доля всех ипотечных сделок до существенного поднятия ставки осенью на рынке была в районе 80–85% от всех сделок с жильем.

На сегодня доля ипотечных сделок упала до 30% от общего объема.

Наш прогноз.

В ближайшие месяцы будет плавное снижение этой доли.

Думаю, процентов до 20.

Тем не менее.

Ипотеку продолжают брать и по ставкам 17–20%.

Но, скорее всего, сумма, которую будут брать, будет сокращаться.

И скоринг банков будет проходить все хуже и жестче.

Уже сейчас в одном из крупнейших банков – более 50% отказов по заявкам.

Несмотря на то, что банк нуждается в выдаче ипотеки.

Если говорить про рынок.

За весну продажи в целом упали.

Мы не говорим про новостройки и про вторичку.

Мы судим с нашей риелторской колокольни.

Упали примерно на 25%.

Если рынок ипотеки упал на 70%, то общие продажи упали не настолько.

Выросло количество сделок за собственные средства.

У населения появляются деньги, которые они вкладывают.

Но теперь для этого не используется ипотека.

Используются наличные.

То есть у нас не наступил апокалипсис.

Хотя потеря четверти сделок – тоже существенный показатель для нас.

Падают звонки по объектовой рекламе.

Это также связано и с сезонным фактором.

Полная очистка от сезонного фактора произойдет, видимо, во второй половине сентября.

Тогда поймем, насколько рынок просел после отмены льготных программ.

Что в остатке?

Сейчас мы продолжаем работать с семейной ипотекой.

Потому что по IT-ипотеке до сих пор нет лимитов.

В отношении семейной ипотеки мы прогнозируем.

Спрос по ней уменьшится наполовину после введения дополнительных лимитов.

Теперь ребенку должно быть до семи лет.

По данным банка «ВТБ», по выдаче семейной ипотеки произойдет снижение на 55%.

Застройщики активно внедряют программы рассрочек, субсидирования ставок, трейд-ин вторичного жилья.

В ближайшие полгода-год у застройщиков хватит сил и средств для того, чтобы держать рынок.

Будут проходить внутренние и завуалированные дисконты именно за счет программ застройщиков.

Но цена на рынке будет держаться.

Обвала по цене мы не увидим.

Предполагаем.

Стоимостная разница между новостройкой и вторичным жильем будет медленно и постепенно снижаться.

Вторичное жилье будет очень медленно и очень постепенно приближаться к цене новостройки.

А в последнее время, по некоторым источникам, разница в этих ценах достигала 40%.

Кто-то говорит, что меньше.

Но мы видим следующее.

Один и тот же дом-новостройка, где продает квартиру застройщик и продает клиент по договору уступки.

Разница в цене может достигать 10–15%.

И не факт, что сможет продать клиент, а не застройщик.

Почему-то сейчас мы заговорили, что льготная ипотека – плохо.

А где были все наши голоса два года назад?

Куда смотрел антимонопольный орган?

У застройщика цена продажи за наличные деньги отличалась на сайте от цены за льготную ипотеку.

Отличалась на 10%, а то и 15%.

Почему на это никто не обращал внимания?

Но это вопрос уже, наверное, в прошлое.

То есть мы сейчас поняли, что это плохо.
Хотя на самом деле это было понятно еще в пандемийные времена.

Вот, наверное, мои комментарии.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Андрей Григорьевич.

Пожалуйста, коллеги.

Академик Аганбегян Абел Гезевич.

АГАНБЕГЯН А.Г.

акад. РАН, д. э. н.

Согласен с выступающими о высоком уровне прослушанных докладов.

Хочу также отметить принципиальное вступительное слово Гарегина Ашотовича.

В нем на цифрах было показано своеобразие возникшего положения.

Подчеркнута связь льготной ипотеки с удвоением цен на жилье всего за несколько лет и с катастрофически выросшей задолженностью населения по ипотечным кредитам.

Особенно с учетом резко возросшей ключевой ставки ЦБ при резком сокращении в 2024 году льготной ипотеки и возрастающей процентной нагрузке по взятым кредитам.

Я хочу сделать одно дополнение к дискуссии, мимо которого прошли докладчики.

Их трудно за это упрекнуть, потому что обо всем не скажешь.

Крайне важно рассмотреть роль жилищного строительства с макроэкономических позиций в восстановлении социально-экономического роста.

Жилищное строительство, в отличие от многих других отраслей, обладает повышенной мультипликативностью.

Рост ввода жилья и повышение жилищной обеспеченности граждан тянут за собой широкий круг отраслей и сфер деятельности.

В этом плане с жилищным строительством по-настоящему может конкурировать с позиции воздействия на социально-экономический рост такой мультипликативности только, пожалуй, автомобилестроение.

И поэтому не случайно при спаде экономики в период кризиса и рецессий наибольшее воздействие на посткризисное восстановление, часто довольно быстрое и бурное, оказывают именно эти две отрасли.

В ряде стран, которые сумели организовать мощное ускорение экономики и из отсталых превратились в передовые, также серьезную роль сыграли эти две отрасли.

Особенно это касается Китая, где вложения в недвижимость, и прежде всего в жилищное строительство, сыграли главную роль в небывало высоких темпах социально-экономического роста.

30 лет, начиная с 1978 года, Китай развивался средним темпом 8–9%, и только после кризиса 2008–2009 годов он перешел в среднем к 7%-ному темпу, а в последние два-три года – к 5%-ному.

Доля инвестиций в жилищное строительство особенно быстро росла в Китае с 1998 по 2013 год.

Китаю потребовалось 15 лет, чтобы увеличить эту долю в ВВП с 4 до 15%.

В отдельные годы в последний период Китай вводил в строй в год до 1,5 млрд кв.м жилья – более 1 кв.м на человека, и достиг жилищной обеспеченности Европейского союза – 40 кв.м на человека.

В то же время по уровню экономического развития (валовой внутренний продукт на душу населения) по паритету покупательной способности Китай уступает Европейскому союзу более чем в 2 раза, а по рыночному валютному курсу – в 3,5 раза.

В последний период в Китае строилось чрезмерное количество жилья, предложение существенно превысило спрос, возник острый кризис на рынке недвижимости, банкротство крупнейших строительных фирм и так далее.

Были допущены существенные ошибки в экономической политике, за которые теперь и в перспективе придется расплачиваться.

На фоне мощного подъема экономики и социальной сферы Китая наша страна выглядит уныло.

Хотя мы гордимся тем, что в 2023 году, в трудное для России время СВО, санкций и последствий коронавирусной пандемии, мы достигли рекорда жилищного строительства – ввели 110,4 млн кв.м жилья, в то время как в 2020 году – 82,2 млн кв.м.

За пять лет, как видно, объем ввода жилья поднялся почти на 40%.

Но если взять более продолжительный период времени, например, за последние 20, а не 5 лет, то хочу напомнить, что в 2005 году Россия ввела 106,1 млн кв.м жилья.

Так что за 25 лет рост жилищного строительства составил меньше 4%.

А потом было значительное снижение.

В 2019 году мы повторили выдающийся результат 2005 года, потом опять опустились.

И вот наконец в 2023 году установили рекорд.

В 2024 году, по оценке Госстроя, будет введено 100–105 млн кв.м.

В связи с утверждением федерального бюджета на 2025 год и плановый период 2026–2027 годов, большинство экспертов не прогнозируют увеличения ввода жилья.

Считается, что при резко возросшей ключевой ставке вряд ли строители смогут увеличить объем жилищного строительства.

При этом крупнейший строитель жилья – объединение «Самолет» – в 2024 году сокращает ввод жилья на 45%, поскольку накопил чрезмерно высокий долг.

Отмечается резкое снижение спроса на жилье, особенно первичное в новостройках, по большинству регионов России.

К тому же стоимость жилья растет опережающими темпами, превышая темпы общей инфляции.

Негативно влияет и твердая позиция Центрального банка по дальнейшему повышению (во всяком случае, в этом году) ключевой ставки и отказу от своей прежней позиции по ее значительному снижению в 2025–2026 годах.

В то же время очевидно, что ввод жилья надо быстро увеличивать – прежде всего в интересах благосостояния людей, особенно многодетных семей.

И, как мы помним, в Указе Президента России от 7 мая 2018 года было предусмотрено значительное увеличение ввода жилья, объем которого в 2024 году должен был составить не менее 120 млн кв.м.

А составил, как мы видели, намного меньше.

В последнее время – в связи с Указом Президента РФ В. В. Путина от 7 мая 2024 года, в связи с его избранием на новый срок – намечена вдохновляющая перспектива развития нашей страны на период 2030–2036 годов.

Наша страна в этот период должна закрепиться на 4-м месте в мире по объему ВВП по паритету покупательной способности, обойдя Германию и Японию.

В прогнозах называется жилищная обеспеченность россиян в 2030 году.

Это 33 кв.м на душу, тогда как в настоящее время этот показатель составляет 28 кв.м.

А на 2036 год проектируется показатель 36 кв.м.

Чтобы достичь этих показателей, нам нужно ежегодно увеличивать жилищную обеспеченность наших граждан на 1 кв.м.

Это вряд ли возможно осуществить, тем более в существующей тяжелой обстановке в связи с продолжением СВО и жесткими санкциями против России со стороны недружественных стран.

Но если смотреть в будущее, то СВО рано или поздно завершится, возможно, с отменой ряда санкций и возобновлением нормальных отношений с развитыми странами мира.

И тогда можно ставить вопрос о резком наращивании жилищного строительства.

Тем более что эта сфера меньше любой другой зависит от санкций.

А для нас подъем жилищного строительства может явиться одним из основных путей социально-экономического роста.

Следовало бы поставить задачу вводить ежегодно на 10% жилья больше.

Мы достигали столь высоких темпов жилищного строительства в период восстановительного подъема 2000–2008 годов, когда объем ввода жилья поднялся с 30,3 кв.м до 64,1 кв.м.

Сейчас другая структура жилищного строительства.

Намного больше жилья – до 70% – в последнее время вводится за счет индивидуального жилищного строительства, несмотря на то, что оно не имело столь льготной ипотеки, как жилье в новостройках.

Государство могло бы поощрять такое индивидуальное строительство, в том числе в пригородах крупных городов, как это происходит в других странах.

Для этого целесообразно с помощью государства ввести льготные условия для формирования малых и средних стройорганизаций, включая семейные подряды.

Особенно поучителен здесь опыт Австралии.

В целом жилищное строительство в России пока развито слабо.

Удельный вес затрат на жилищное строительство в общем объеме валового накопления основного капитала в России составляет примерно 12%.

Хотя доходило в 2012 году почти до 16%.

12% валового накопления – это примерно 3% ВВП, что в 2 и даже 3 раза меньше, чем в ряде других стран.

Эта доля:

в Германии составляет 33,2%,

в Испании – 28,8%,

в Италии – 29,6%,

в Канаде – 37,9%,

в Великобритании – 24,4%,

в США – 22,3%,

во Франции – 28,9% (данные 2022 года).

А ведь во всех этих странах жилищная обеспеченность граждан комфортным жильем с полным благоустройством составляет около 40 кв.м, а в США – более 60 кв.м на душу населения.

А в России – примерно 21 кв.м.

И если в этих странах среди всего жилья комфортное жилье составляет 95–99%, то в России – в среднем немногим более 60%, а в сельской местности – даже 40%.

Речь идет об обеспеченности жилья холодной водой, канализацией, душем или ванной, годовым теплоснабжением, горячей водой.

Следовало бы постепенно как минимум удвоить долю инвестиций в жилье в валовом внутреннем продукте.

В наибольшей мере жилье нужно вводить не точечным методом, а целыми микрорайонами, со всей необходимой инфраструктурой.

Именно тогда будет обеспечиваться, с одной стороны, наибольшее воздействие жилищного строительства на прирост экономики и социальной сферы.

С другой стороны, это жилье будет обеспечивать большее благосостояние населения благодаря близости торговых точек, школ, детсадов, всей сферы обслуживания и наличию, естественно, хороших дорог.

Предстоит подтянуть все отрасли, связанные с жильем, перевести их на более совершенный технологический уровень.

Речь идет о промышленности стройматериалов, строительстве всех коммуникаций, связанных с жильем, гаражей и парковок для личного автотранспорта, развитой инфраструктуры, включая зеленые насаждения, детские площадки и многое-многое другое.

При получении нового жилья люди обычно приобретают многие изделия, необходимые для комфортной жизни.

Большое воздействие на финансовую систему, а через нее и на весь валовый продукт оказывают жилищно-коммунальные расходы, средства для кредитования жилищного строительства и граждан для приобретения жилья через ипотечный кредит.

Жилье является наиболее распространенным продаваемым инфраструктурным объектом, и при торговле недвижимостью возникают крупные денежные потоки.

Было бы неправильно поощрять приобретение жилья или его улучшение преимущественно за счет государственных средств.

Надо уметь мобилизовывать средства населения, что легче сделать, если жилье будет продаваться по более низкой цене.

Мы, к сожалению, отказались от скидок на цену жилья, когда оно приобреталось гражданами за год-два до ввода объекта в строй.

Отказались из-за того, что ряд строительных недобросовестных организаций не построили жилье для граждан, их средства присвоили или неэффективно истратили.

Но это можно легко предотвратить: для этого есть система страхования, как это сделано, например, применительно к банковским вкладам людей.

Если банк банкротится, все-таки подавляющая часть вкладов сохраняется благодаря страхованию.

Подобную систему легко применить и при взносах людей под свое будущее жилье.

Можно было бы усовершенствовать эту систему, при этом важно население связать непосредственно с жилищным строительством, как это было раньше.

Чтобы стимулировать строительство жилья, можно было бы использовать заблаговременно внесенные средства населения в беспроцентное или низкопроцентное кредитование жилищного строительства под гарантии, например, государства с точки зрения страховки при невыполнении строителями своих обязательств.

Надо стимулировать промышленные предприятия, заинтересованные в закреплении работников, в повышении их квалификации, вкладываться в жилищное строительство, давая ряд стимулов.

Как это было в советское время, когда промышленные предприятия за счет своих средств строили довольно много жилья, которое по сниженным ценам распределялось его работникам.

Необходимо также стимулировать жилищные организации строить более дешевое жилье, снижая налог при более низкой цене на жилье и надлежащем, разумеется, качестве.

И напротив, брать более высокий налог с тех, кто строит жилье бизнес-класса, а тем более элитное жилье.

Пусть на него цены будут немного выше – важно, чтобы массовое жилье не стоило столь дорого, как сейчас.

Удвоение за несколько лет цен на квадратный метр, произошедшее за последнее время, нужно рассматривать как катастрофу.

Со временем, на мой взгляд, нам по примеру других стран следовало бы ввести налог на недвижимость, включая не только жилищную постройку, но и земельный участок, который предоставляется в пользование и примыкает к этой постройке.

Этот налог должен быть не копеечный, а соответствующий рыночной цене на жилье.

Чтобы не снизились реальные доходы граждан, с даты введения такого налога можно было бы индексировать зарплаты и другие доходы населения.

Жилищные условия, судя по денежной оценке, принятой в большинстве стран, – это 25–30% всего благосостояния людей.

Продолжительность жизни, комфортность, счастливая жизнь людей во многом зависят от жилищных условий и окружающего их благоустройства.

У нас это явно недооценивается.

Сегодня недостаточно поднимался вопрос об огромном социальном неравенстве в обеспечении жильем, что недопустимо.

Надо выравнивать жилищные условия, в том числе и за счет дифференциации налога на недвижимость в зависимости от качества этой недвижимости.

Одним словом, нашей стране нужна детально разработанная, целостная, долговременная комплексная программа жилищного строительства и обеспечения населения жильем.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Абел Гезевич, за блестящий комментарий.

Очень четко выстроенная логика.

К сожалению, власти не очень прислушиваются к этой логике.

Владимир Сергеевич Смолин, Институт прикладной математики, пожалуйста.

СМОЛИН В.С. – акад. ТОСУНЯН Г.А.

СМОЛИН В.С.

научный сотрудник Института прикладной математики
им. М.В. Келдыша РАН

Смолин В.С.: Я воспринимаю все эти обсуждения так.

Был очередной неудачный опыт.

Вместо того чтобы поддерживать конкуренцию...

Начинают выделять какие-то преференции отдельным слоям.

Я не стал задавать свой вопрос докладчикам.

Наверное, на него никто не ответил бы.

Потому что ответ очень сильно зависит от того, кто закажет подсчет.

Допустим.

Государство выделило 500 млрд руб. на поддержку льготной ипотеки.

Сколько-то получили застройщики.

Сколько-то получили банки.

Сколько-то с этого получили инвесторы.

Сегодня докладчики показали, что даже при выдаче льгот гражданам все равно обеспечивается поддержка крупных организаций

А не граждан.

От этого, естественно, жилье не подешевело.

А подорожало.

И эффект отрицательный.

Уважаемый академик Аганбегян Абел Гезевич нам сказал.

За 33 года рост нашей экономики составил 20%.

Это связано не с тем, что мы даем плохие льготы.

А с тем, что у нас плохо поддерживается конкуренция.

Чтобы дешевето жилье, автомобили и многое другое.

Чтобы и банки работали эффективно.

Банки заботятся о клиентах.

Но именно те, которые участвуют в конкурентной борьбе.

А те, которые находятся под патронажем государства?

Они не заинтересованы в поддержке интересов клиента.

Центральным способом ускорения роста экономики в целом, роста благосостояния граждан со стороны государства должна быть поддержка честной, цивилизованной конкуренции.

Нужно следить, чтобы была возможность выхода на рынок новых игроков.

Игроков с новыми как инженерными, так и экономическими технологиями.

Готовых бороться за победу в конкурентной борьбе путем повышения эффективности своей деятельности.

Важно, чтобы технадзор и другие службы не душили новых игроков.

А чтобы помогали им входить в этот рынок.

К чему привели нынешние подходы?

Подходы, направленные на поддержку монополии или олигополии.

Подходы, которые сложились и в дорожном, и в жилищном строительстве, и в автомобилестроении.

Они ведут к тому, что мы все больше и больше отстаем от развитых стран.

Вот мое впечатление, которым я хотел поделиться.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Это корреспондируется с тем, что я говорил по поводу конкуренции среди банков.

Смолин В.С.: Это во всех областях.

Если нет конкуренции – нет смысла улучшать.

Тосунян Г.А.: Согласен.

Самый эффективный способ снижения цены – это конкуренция.

Нет другого более мощного инструмента.

Это очевидно.

Но почему-то это очевидно нам с вами.

А тем, кто принимает решения, это не очень очевидно.

И они находят тысячи аргументов в свое оправдание.

Апеллируют к ссылкам, в том числе на нормативные акты.

Как будто нормативные акты даны от Бога.

Пожалуйста, Олег Николаевич.

РЕПЧЕНКО О.Н. – акад. ТОСУНЯН Г.А.

Репченко О.Н.: Я хотел бы еще несколько тезисов добавить.

Уже в русле «Что делать?».

История с льготной ипотекой показала, что проблема не решается так: просто выделили деньги – и все само организовалось.

Я полностью согласен с тезисом: наращивать строительство жилья – это очень важная задача для всех сторон жизни.

И для социальной, и для экономической, и для политической.

Строить необходимо больше.

Никто не спорит.

Но, к сожалению, льготная ипотека не привела к тому, что мы стали строить больше.

Люди вынуждены сами строить больше в частном секторе.

Потому что цены на квартиры стали недоступными.

Что реально нужно для того, чтобы строить больше?

Напомню, в 2000-е годы был обозначен национальный проект «Доступное жилье».

Одна из его составляющих – вовлечение в оборот неиспользуемых земель.

Это было продекларировано.

Было даже создано специальное почти министерство, а именно Фонд содействия жилищному строительству.

Но эта деятельность не имела какого-то осязательного результата.

Фонд в итоге был расформирован.

Что мы видим сейчас?

Застройщики вынуждены на вторичном рынке покупать площадки задорого.

Нередко это площадки, которые были зарейдены еще в 90-е годы, нередко – за копейки.

И возможно, не самым законным образом.

Но у застройщиков нет доступа к земельным ресурсам на выгодных условиях.

Это парадоксально.

Учитывая, что мы живем не в Монако и не в Сингапуре.

Там земли не хватает.

Слава Богу, в России огромные земельные ресурсы.

Одна из важных составляющих высокой цены квадратного метра – неадекватно высокие цены на площадки под застройку.

Вторая составляющая – строительные материалы и их производство.

Действительно, с санкциями это почти никак не связано: в России есть все свои ресурсы.

Ресурсы, чтобы наладить производство отечественных строительных материалов, чтобы обеспечить ими строительный рынок.

Третья важная составляющая – подключение к инженерным коммуникациям (взаимодействие с естественными монополиями: городскими сетями электроснабжения, водоснабжения, канализации и так далее).

Я нередко слышу от застройщиков, что в этом плане постоянно все усложняется, дорожает.

Тема коррупции – это уже притча во языцех.

По большому счету, если надо строить существенно больше, то все для этого есть.

Но для этого недостаточно такого простого шага, как выделение бюджета на льготную ипотеку или на что-то еще.

Это требует политической воли для достаточно серьезных структурных реформ.

Возможно, результатом этой ломки после отмены льготной ипотеки и станут такие изменения.

В результате которых и рынок, и государство, и чиновники начнут действовать именно в этом направлении.

Если здесь удастся достичь каких-то существенных сдвигов, тогда и объемы строительства смогут расти, и цены смогут снижаться за счет снижения себестоимости.

Как, на мой взгляд, надо бороться со спекуляциями? Как бороться с темой инвестиционных квартир?

Жилье строится, его скупают люди с повышенными доходами, оно никак не используется.

Они его не перепродают, не сдают в аренду.

Нередко можно увидеть, что на продажу выставляется квартира в бетоне, построенная в 2000-е годы.

20 лет она просто висела мертвым грузом.

На мой взгляд, нужен прогрессивный налог на недвижимость.

Сейчас ввели прогрессивный НДФЛ.

Аргумент один: прогрессивное налогообложение – более справедливое.

Могу поспорить.

Прогрессивный налог и в целом налог на доходы – это налог на тех, кто только пытается заработать.

Гораздо справедливее налог на тех, кто себе уже все купил.

Знаю людей, которые в лучшие годы приобрели 20–30 квартир общей стоимостью миллиард рублей.

Цены выросли в два раза, теперь эти квартиры стоят два миллиарда рублей.

Миллиард прибыли.

В случае перепродажи они не будут платить налог вообще, потому что эти квартиры были в собственности более пяти лет.

Налогом это никак не облагается.

Налог на владение недвижимостью у нас тоже копеечный.

Необходима доработка прогрессивного налога на квадратные метры.

Чтобы с одной, даже с двух квартир платить копейки, как есть сейчас.

Но если квартир пять или десять, то налог должен становиться драконовским.

Чтобы у людей была необходимость эти квартиры возвращать на рынок: или перепродавать, или хотя бы сдавать в аренду.

Еще одна притча во языцех: нередко в современных новостройках более половины окон – темные.

Эти квартиры куплены, но они никак не используются.

Тосунян Г.А.: Да, спасибо.

Кстати, в Англии решили проблему темных окон.

За счет налога на недвижимость.

Фактически сказали собственникам недвижимости: либо сдавайте в аренду, либо продавайте, если имеете много недвижимости.

Такая была постановка вопроса.

Главное, чтобы недвижимость работала.

Так же, как и деньги.

Если сдаете в аренду, рынок арендной платы снижается.

Если продаете, рынок квадратного метра снижается.

Эта задача в некоторых странах была таким образом решена.

Как я уже сказал, в Англии, в частности, всего несколько лет назад.

Олег Николаевич, можно считать, что это было Ваше заключительное слово?

Репченко О.Н.: Да, будем считать, что да.

Тосунян Г.А.: Хорошо.

Пожалуйста, Жанна Игоревна, Вам заключительное слово.

СМИРНОВА Ж.И. – акад. ТОСУНЯН Г.А.

Смирнова Ж.И.: У меня очень короткое заключительное слово.

Оно будет носить форму некоторого комментария.

Хочу немножко защитить ИЖС.

Сложилось впечатление, что дискуссия пришла к заключению, что строительство МКД – это хорошо.

А то, что у нас растет доля ИЖС, это не очень хорошо.

Для развития рынка жилья полезно, чтобы развивались разные формы строительства.

И индивидуальное жилье, и многоквартирное.

В последнее время мы видим рост индивидуального жилищного строительства.

И вводы его, действительно, превышают ввод многоквартирных домов.

Это в том числе следствие и структурных изменений в предпочтениях населения.

Особенно после пандемии многие начали выбирать индивидуальные дома.

Мы это видим по результатам опросов.

Больше половины опрошенных хотят жить в индивидуальных домах.

Это не то, что люди выбирают от плохой жизни.

Скорее, наоборот, это явное предпочтение.

И второй фактор.

Помимо структурных сдвигов – развитие инфраструктуры.

Инфраструктура у нас стала дотягиваться дальше, шире.

Раньше индивидуальный дом был какой-то вещью в себе.

В нем приходилось очень многим заниматься самому.

Бытовых условий практически не было.

Сейчас много домов строится в рамках того, что называется субурбанизацией.

Когда они находятся в относительной близости к цивилизованному рынку, к большим городам.

Соответственно, имеют доступ ко всей инфраструктуре.

Это не только коммуналка.

И социальная инфраструктура тоже: обучение детей, какие-то досуговые вещи.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Жанна Игоревна.

У Вас зря сложилось такое впечатление.

О недооценке индивидуального строительства.

Наоборот, Игорь Валерьевич говорил о том, что это очень важный сегмент.

Налицо перекося в сторону строительства высотных домов.

Домов, которые в моногородах доминируют.

Это не есть хорошо.

Вы абсолютно правы.

И с этим многие согласны.

Конечно, должна быть какая-то разумная пропорция.

Но ИЖС поддерживается многими аналитиками и участниками нашего обсуждения.

Смирнова Ж.И.: Еще буквально одна реплика.
К третьему предложению третьего докладчика.
Он высказывал такое соображение.
Нужно развивать рынок арендных домов.

Доступная аренда – это тоже фактор повышения доступности жилья.

Мы этим активно занимаемся.

И число арендных домов, и цивилизованной аренды растет.

Будем надеяться, что движемся в этом направлении.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Пожалуйста, Копылов Александр Вофович.

КОПЫЛОВ А.В.

Я хотел бы остановиться кратко на трех вещах.

Первое.

Полностью согласен с одним из докладчиков.

Очень важно развитие конкуренции на рынке строительства и смежных рынках.

Это реально может ограничивать рост цен.

Особенно в период каких-то возникающих искажений.

Второе.

Абсолютно согласен, тема государственной политики в части жилищного строительства тоже приобретает первостепенное значение.

Третье.

Помимо государственной политики, должен быть еще и определенный уровень благосостояния потребителей этого жилья.

Потребителей, которые должны принести собственные сбережения, собственные средства.

Чтобы оплатить строительство самих домов более высокого качества.

Домов с более совершенной инфраструктурой, с асфальтированными дорогами в свои поселки.

Через цену квадратного метра.

Потому что ниоткуда ничего не возникает.

Если у нас доходы массового потребителя находятся на низком уровне, очень сложно рассчитывать на то, что он будет получать жилье в прекрасных архитектурных концепциях, с ландшафтными парками и так далее.

Тем не менее.

Государство должно своими мерами поддержки этот процесс стимулировать.

Стимулировать, понимая правильную цель.

Жилищное строительство имеет большое экономическое мультипликативное значение.

Но и с социальной точки зрения это тоже важный фактор качества жизни людей.

Спасибо.

Тосунян Г.А.: Спасибо.

Пожалуйста, Игорь Валерьевич, Вам заключительное слово.

ПИЛИПЕНКО И.В.

к. г. н.

Хотел бы еще раз поблагодарить за приглашение, поблагодарить Гарегина Ашотовича и Абела Гезевича за высокую оценку доклада.

Хотелось бы повторить, что как раз недостаток внимания к сегменту ИЖС был характерен долгое время для государственной политики, как и вообще – к возведению жилья в сельской местности.

Если мы посмотрим на стратегические государственные документы, то почти все термины в строительной отрасли и системе ЖКХ применяются исключительно к городской местности.

Жилье в сельской местности у нас в принципе рассматривалось отдельно.

И другое министерство – Минсельхоз России – развивает это направление.

Во-первых, такой перекос необходимо было бы ликвидировать, и рассматривать систему жилищно-коммунального хозяйства и жилищное строительство как единую отрасль в стране в целом.

Во-вторых, следует сегментировать жилищный сектор на МКД и ИЖС, на городскую и сельскую местность и сделать так, чтобы люди в сегменте ИЖС и в сельской местности не чувствовали себя обделенными в сфере ЖКХ.

И также я хотел бы отметить необходимость большего внимания к застройке домов средней этажности и к малоэтажному жилью в городской местности.

Тем более что есть очень хорошие примеры малоэтажной застройки в городах, которая вполне прибыльна для девелоперов.

И в то же время она полностью отвечает целям государственной политики по увеличению рождаемости и созданию комфортной среды для проживания наших граждан.

Данные вопросы желательно решить в ближайшее время.

Это способствовало бы решению нескольких системных проблем в жилищной сфере, о которых мы говорили в докладе.

Еще раз большое спасибо.

Тосунян Г.А.: Спасибо, Игорь Валерьевич.

Абдусалам Абдулкеримович, можем мы завершать?

Возьмете Вы заключительное слово для подведения итогов?

ГУСЕЙНОВ А.А.

акад. РАН, д. филос. н., научный руководитель
Института философии РАН

Конечно, Гарегин Ашотович.
Я думаю, что мы можем завершать.
Со своей стороны я хочу также выразить благодар-
ность всем докладчикам.
Все доклады были интересные.

Самое главное – выразить благодарность организа-
торам нашего обсуждения.

Я наконец-то понял, почему Гарегин Ашотович так
держится за уже устоявшийся стандарт.

Одновременно мы заслушиваем несколько докладов.

Два – как-то мало.

Три, а еще лучше – четыре.

Это дает нагрузку по времени.

Но тем не менее...

Это имеет огромное преимущество.

Это позволяет рассмотреть обсуждаемый вопрос с
разных точек зрения.

Докладчики представляют разные институции.

И это дает объемный, всесторонний и объективный
взгляд на обсуждаемую проблему.

Сегодняшнее наше обсуждение как раз подтвер-
ждает это.

Я не специалист в области строительства.

И если мое мнение ценно, то только как обычного
человека.

Человека, который, конечно, тоже заинтересован в
жилищном строительстве.

Человека, который видит, как оно осуществляется.

Наши докладчики профессионально заняты на рынке недвижимости.

Они адекватно осмысливают этот процесс.

Я услышал много цифр и конкретных показателей.

Две вещи зацепили.

Жилищное строительство – это основной показатель экономической активности.

Каких-то существенных изменений в этой сфере за 30 лет не произошло.

Об этом говорят цифры.

Но эта отрасль экономики не останавливалась.

Она все время находилась в активном, деятельном состоянии.

Но.

Квартиры стали меньше.

А цена стала больше.

Этот существенный факт требует осмысления.

Осмысления того, какое место все это занимает в нашей жизни.

Как сквозь эту отрасль обнаруживаются какие-то внутренние антагонизмы и противоречия в нашей жизни.

Еще раз всем большое спасибо.

И Вам, Гарегин Ашотович, слово для заключения.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

ТОСУНЯН Г.А.

акад. РАН

Спасибо, Абдусалам Абдулкеримович.
Коллеги, также начну со слов благодарности.
Благодарности всем докладчикам.
И всем выступающим.
За очень содержательные выступления.

Получилась очень интересная дискуссия.
Абдусалам Абдулкеримович справедливо отметил.
Проблема объемная и многогранная.
В представленных докладах много фактов и аргументов.

Совокупность взглядов докладчиков позволила осветить проблему с разных ракурсов.

И в этом ценность нашего обсуждения.

Как и в другом.

Мы можем рассматривать проблему в том числе на междисциплинарном уровне.

Важный тезис сформулировал Абел Гезевич.

Жилищное строительство – важнейший фактор социально-экономического роста.

Это фундаментальный вопрос.

И он должен рассматриваться с разных сторон.

В том числе с точки зрения проблемы конкуренции на рынке.

На это обратил внимание наш участник – математик из Института прикладной математики.

Я согласен.

Отсутствие конкуренции – ключевая проблема во многих отраслях.

Потому что это прямым образом влияет на цены.

Выросла себестоимость жилья.

Кто-то из докладчиков совершенно справедливо сказал...

Стоимость жилья никак не связана с объемом затрат.

Это тоже очень интересная мысль.

Действительно, затраты растут.

Безусловно, этот фактор влияет.

Но гораздо больше влияют многие другие факторы.

Факторы, которые можно регулировать.

Государство должно было бы участвовать в регулировании...

Не таким образом, как оно участвует.

А с точностью до наоборот.

За счет обеспечения диверсификации этого рынка.

За счет доступа широкого круга участников.

Как в строительной сфере, так и в банковской и других сферах.

За счет конкуренции можно снижать и стоимость стройматериалов.

Снижать стоимость банковских услуг.

Снижать стоимость самого строительства.

Снижать стоимость земли.

Кто-то мельком затронул фактор коррупции.

Затронул стоимость коррупции.

Это тоже важнейшие элементы.

Элементы, которые влияют на стоимость.

А отнюдь не только на себестоимость.

Поэтому я обратил внимание на проблему с эскроу-счетами.

Только 20 банков допущены к этому.

Причем это никак не обосновано с точки зрения качества работы банков.

Обосновано их размерами.

Обосновано ссылками на рейтинговые агентства.

Если Центральный банк или Правительство устанавливают определенные нормативы...

«Карманные» рейтинговые агентства следуют им.

Одно время мы ориентировались на международные рейтинговые агентства.

Потом из одной крайности переметнулись в другую.

Тогда мы в АРБ настойчиво ставили вопрос.

Почему только международные?

Почему нельзя принимать в расчет российские рейтинговые агентства?

Теперь иностранные рейтинговые агентства мы полностью отвергли.

Создали свои при Центральном банке.

Сначала одно.

Потом второе, третье.

Эти рейтинговые агентства будут работать в русле обозначенной идеологии.

Можно назвать это какими-то более деликатными словами.

Но я называю это преференциями.

Преференциями для отдельных банков.

Поэтому на этом рынке тоже фактически без конкуренции.

Наверняка на строительном рынке примерно та же логика.

Под соусом того, чтобы банки вдруг не обманули население.

Чтобы эскроу-счета не обманули население.

Чтобы строительные объекты не были обманом для населения.

Но все это, действительно, определенное лукавство.

Кто-то из докладчиков говорил об отсутствии политической воли.

Нет политической воли на достижение результата.

Результата в интересах общества.

Есть воля другая.

Она исходит из интересов отдельных структур.

Из интересов отдельных людей.

Людей, которые к этому имеют прямое отношение при принятии решений.

Исходя из своей системы интересов они решают, что хорошо, а что плохо.

Кто хороший, а кто плохой.

Возможно, это слишком резкие формулировки.

Но, думаю, вы со мной в какой-то части согласитесь.

Профессор Куликов выразил сомнение по поводу роста заработной платы.

И, в принципе, справедливо.

Если бы профессор Куликов согласился сделать доклад, раскрыв свои сомнения на этот счет...

Это было бы очень интересно.

Действительно.

Когда мы говорим о росте заработной платы...
Номинально, может быть, эти показатели чем-то и подкреплены.

Но с точки зрения покупательной способности...
Особенно если говорить не о богатой части нашего населения...

А как раз о средней, тем более ниже среднего...
То здесь очень серьезная проблема.
На нее обратил особое внимание Абел Гезевич Аган-бегян.

Академик акцентировал внимание на социальном расслоении.

На эти ценовые проблемы оно оказывает огромное влияние.

У одних нет возможности купить какие-то метры для более-менее нормального существования.

Для других же это инвестиционные проекты.

Конечно, они этим пользуются.

Они имеют возможность мультиплицировать свои доходы.

За счет вот этого расслоения.

И это важнейший социально-экономический, особенно социальный фактор.

При таком расслоении общества...

При таком низком уровне конкуренции...

Сложно говорить об эффективном развитии отрасли.

Здесь еще раз надо напомнить, что адресность льгот необходимо направить на конкретных адресатов – людей и семей с низким достатком и никак иначе.

Тогда не будет 12–20 льготных ипотек на одну семью, тем более на одного заемщика.

Не будет «инвестиционной привлекательности» и спекуляций на этом рынке!

Конечно, имеются и позитивные тенденции.
И докладчики на них тоже обратили внимание.

До введения льготной ипотеки в регионах просто остановилось строительство.

В этом смысле какие-то подвижки произошли.

Они показывают...

В структурах, принимающих решения, есть люди, которые исходят из разных интересов.

Но тем не менее они способствуют диверсификации.

Чтобы в жилищном строительстве она хотя бы имела место.

Иначе все сжимается в городах-мультимиллионниках.

Но все население не может переехать в 5–10 городов.

Наша страна самая большая по территории.

И по природным ресурсам.

Если она сконцентрирует все свои ресурсы в 10–20 и даже 50 городах...

Это будет ненормально.

Это будет не самое рациональное решение.

Абел Гезевич сделал еще один важный акцент.

Огромное количество людей вынуждено проживать в недостойных условиях.

Это тоже серьезная проблема.

Она имеет и свои очень серьезные социальные последствия.

Люди, живущие и выросшие в таких условиях...

Даже уезжая из этих мест...

Они несут в себе очень многие психологические проблемы.

Они накапливают в себе «социальный негатив», толкающий людей в криминал, в войну всех против всех.

Виной тому – социальное расслоение.

И низкий уровень быта во множестве регионов.

Последствия реализации негативной энергии нам известны.

Об этом надо думать.

Слишком много революций мы пережили.

Это не есть хорошо.

Об этом тоже надо помнить.

Но это тема отдельного разговора.

Коллега поднял тему прогрессивного налога.

Уверен, что надо начинать не с тех, кто получает 100 тысяч рублей.

Не такая уж это огромная зарплата.

Налогом надо сначала облагать тех, у кого десятки миллиардов.

Потом двигаться к тем, у кого единицы миллиардов.

Потом – у кого сотни миллионов.

И только потом уже переходить к тем, чей доход более ста тысяч.

Прогрессивное налогообложение якобы для социального уравнивания.

Но многое зависит от того, какое это «прогрессивное налогообложение»?

Налоги увеличиваются существенным образом влияя на малоимущие и средние слои населения. Для миллиардеров они не чувствительны.

При этом справедливо отмечено, что до налогов на роскошную недвижимость мы еще не скоро дорастем.

Потому что множество дворцов иметь можно.

А если человек купит две квартиры?

Быстро введем на вторую квартиру налог.

Это ж не дворец...

Такая же ситуация и с доходами.

Поэтому так важно понимать.

Строительная проблема – не просто финансовая.

Это комплексная проблема.

И мы ее в разных ракурсах будем обсуждать.

Спасибо всем еще раз за насыщенные, аргументированные выступления.

Прошу коллег подготовить стенограмму сегодняшнего заседания.

**Список литературы, опубликованной по итогам
заседаний НКС ООН РАН, «Открытых дискуссий»
президента АРБ и НИИ ДДиП**

1. Анализируя сегодня, говорим и думаем о будущем (18.04.2020) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 175 с.
2. Предновогодние заседания: 2020, 2021 (31.12.2020, 31.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 206 с.
3. Ответственность пациентов и врачей. Уровень здравоохранения в России (03.04.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 124 с.
4. Конкурентоспособность российской науки: проблемы и решения (03.04.2021, 17.04.2021, 15.05.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 333 с.
5. О проекте «Стратегия развития финансового рынка до 2030 года» (09.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2021. – 155 с.
6. О развитии конкуренции в сфере науки (30.10.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 130 с.
7. Социально-профессиональные проблемы прекаризации труда (18.12.2021) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 131 с.

8. Инвалидность и жизнь (12.02.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 106 с.
9. Новая экономическая реальность: региональный разрез. Российский рынок драгоценных металлов (21.04.2022, 15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 161 с.
10. 1. Санкции. 2. Перспективы экспорта российских нефти и газа в условиях санкционного давления. 3. Интернет-торговля: текущая ситуация и перспективы (11.06.2022, 25.06.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2022. – 242 с.
11. Демография России: тренды последних лет и краткосрочный прогноз (15.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 120 с.
12. Общее образование: проблемы и решения (29.10.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
13. Китай: вчера, сегодня, завтра (19.11.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 189 с.
14. Одаренные дети. «Гадкие лебеди» братьев Стругацких как антиутопия кризиса образования: межпоколенческий дефолт (17.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 163 с.

15. 2022-й – «особый». 2023-й – риски и ожидания (31.12.2022) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 134 с.
16. Закат общества конкуренции и коллаборативное преимущество (21.01.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 128 с.
17. 1. Мировой океан: ресурсы и влияние на климат. 2. Безусловный базовый доход: шанс для России? (04.02.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 148 с.
18. Психологическое состояние российского общества (18.03.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 192 с.
19. О мозге (01.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 187 с.
20. Китай: открытая дискуссия. Социальный рейтинг в Китае (26.04.2023, 27.05.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 185 с.
21. Индия: вчера, сегодня, завтра. Взаимодействие России и Индии в условиях глубокой структурной трансформации российской экономики (29.04.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 152 с.

22. Денежно-кредитная политика и монетизация экономики (13.05.2023, 11.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 238 с.
23. Молодежь и мошенничество (31.05.2023). Теория поколений и модели мира (22.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 158 с.
24. Социальное неравенство (10.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2023. – 145 с.
25. Национальная сила: оценка и практическое применение. Гипотеза общественного прогресса: аргументы «за» и «против» (24.06.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 179 с.
26. Турция: вчера, сегодня, завтра (08.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
27. Научное лидерство и человеческий капитал (22.07.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 150 с.
28. Цифровые валюты центральных банков (26.08.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 151 с.
29. Общество и государство (09.09.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 163 с.

30. Искусственный интеллект (14.10.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 182 с.
31. «Зеленая» экономика: принципы и проблемы (18.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 164 с.
32. Институт финансового омбудсмена, его роль в развитии общества (25.11.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 152 с.
33. 2023-й – итоги. 2024-й – перспективы (30.12.2023) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 136 с.
34. Генномодифицированные продукты: «за» и «против» (03.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 102 с.
35. Банки Китая: стратегия развития (03.02.24) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 90 с.
36. Проблема общечеловеческих ценностей. Причины ценностных противостояний в современном мире (17.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.
37. Искусственный интеллект в банковской сфере (29.02.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 121 с.

38. Мозговая активность в пожилом возрасте (паркинсон, альцгеймер, деменция) (06.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 162 с.
39. БРИКС: платежные системы (20.04.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2024. – 173 с.
40. Цивилизация: что это? (25.05.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 208 с.
41. Общественный договор (07.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 186 с.
42. Жизнь и смерть. Право на эвтаназию и суицид (21.09.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 221 с.
43. Борьба с кризисом и промышленная политика (19.10.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 178 с.
44. Философия в современном мире (16.11.2024) / под общ. ред. академика РАН Г.А. Тосуняна. – М.: ООО «Новые печатные технологии», 2025. – 218 с.

Электронные версии сборников
можно скачать по ссылке

<https://raneks.ru>

**ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:
текущее состояние и динамика рынка,
влияние на него льготной ипотеки**

Материалы заседания
НКС ООН РАН И НИИ ДДиП
27 июля 2024 года

Презентации докладчиков можно скачать по ссылке

<https://rannks.ru/pubs/>

Подписано в печать 29.07.2025
Формат 60х90/16
Цифровая печать
Тираж 500 экз. Заказ № 72

Отпечатано в ООО «НОВЫЕ ПЕЧАТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»
117525, г. Москва, ул. Днепропетровская, д. 3, корп. 5, пом. II

Научно-консультативный совет Отделения общественных наук РАН был создан в 2012 году как Совет по правовым, экономическим, социально-политическим и психологическим аспектам финансово-кредитной системы. В феврале 2020 года члены НКС приняли решение расширить компетенцию Совета, перейдя от рассмотрения вопросов развития финансового рынка к более широкому кругу проблем развития общества, поставив во главу угла своих исследований и дискуссий вопросы: в каком обществе мы живем? Какое общество мы хотели бы оставить своим потомкам в наследство?

Сопредседатели Совета: академики РАН А.А. Гусейнов, А.А. Кокошин и Г.А. Тосунян.

Ассоциация российских банков учреждена в марте 1991 года. Миссия Ассоциации российских банков – реализация программы банкизации страны, создание условий для эффективного функционирования, развития банковской системы России и обеспечения ее стабильности, защиты прав, интересов банков и условий для справедливой рыночной конкуренции; участие в построении национальной финансовой экосистемы, основанной на принципах соблюдения прав и реализации комплекса мер по повышению финансовой грамотности потребителей.

Национальный исследовательский институт Доверия, Достоинства и Права учрежден в конце 2019 года.

Цель института - многогранное изучение вопросов человеческой жизнедеятельности и общественных процессов, которые наибольшим образом влияют на развитие доверия в обществе, повышение чувства собственного достоинства у граждан страны и на формирование уважения друг к другу.

Институт приступил к работе в начале 2020 года в формате научных заседаний с коллегами, интересующимися проблемами доверия, достоинства, их правового обеспечения и стимулирования.