



**Сколько жилья должно строиться в России ежегодно? В каких регионах программа «Стимул» Агентства по ипотечному жилищному кредитованию наиболее эффективна? Что обязан знать каждый ипотечный заемщик? Об этом в интервью Елене ИЩЕЕВОЙ рассказал исполнительный директор по жилищному финансированию АИЖК Андрей ШЕЛКОВЫЙ.**

**- Каким образом ваша компания помогает населению решить жилищный вопрос?**

- АИЖК предпринимает меры для того, чтобы сделать жилье более доступным. В основной период своей деятельности агентство работало на рынке ипотеки, рефинансируя кредиты, которые выдавали банки физическим лицам, и тем самым влияло на рыночную стоимость самого кредита. Но мы все прекрасно понимаем, что доступность жилья для человека - это не только стоимость кредита, это в большей степени стоимость квадратного метра.

Сейчас у агентства есть программы, направленные на стимулирование кредитования строительных проектов - как новых, так и тех, которые были по каким-то причинам заморожены, а сейчас достраиваются. Прежде всего мы говорим о сегменте жилья экономкласса.

**- Вы произносите слово «стимулируем»... Имеется в виду программа «Стимул»? Как она работает?**

- Да, речь идет об этой программе. Наша задача - помочь банкам создать комфортные условия для того, чтобы они активнее кредитовали строительство жилья экономкласса, причем именно новые проекты массовой застройки. Мы в рамках программы готовы предоставлять банкам финансирование на достаточно комфортных условиях - на два года под 8% годовых.

На эти деньги банк может кредитовать как непосредственно застройщиков - юридических лиц, которые финансируют строительство, так и дольщиков - физических лиц (впоследствии АИЖК выкупает их ипотечные кредиты). Важно, что банк не обязан брать эти деньги. Заключив такое соглашение с агентством, он может финансировать строительство собственными средствами, если они у него более «дешевые». Но при этом он получает гарантию, что в любой момент он имеет доступ к источнику АИЖК на уже зафиксированных параметрах. Второй механизм, который реализован в рамках этой программы, - так называемый «гарант сбыта» жилья. Он обеспечивает выкуп у застройщика тех нереализованных квартир, которые тот по каким-то причинам не успел продать по окончании строительства.

**- Кто является гарантом сбыта?**

- Часто гарантами сбыта выступают региональные операторы АИЖК, которые созданы при участии администраций субъектов Российской Федерации. Но гарантами могут быть и иные структуры с соответствующим финансовым положением. Это может быть и сам застройщик.

**- Для участия в этой программе вы находите банки или банки находят вас?**

- Происходит и так и так. К нам приходит достаточно много обращений от банков, так как мы проводим профильные совещания в регионах, куда приглашаем банкиров, строителей и рассказываем им о существующих механизмах финансирования стройки. Точно так же у нас есть обращения от самих застройщиков, которые узнали о нашей программе.

**- Может ли в АИЖК прийти застройщик, и порекомендуете ли вы ему ту финансовую организацию, с которой, быть может, у него сложатся хорошие взаимоотношения?**

- По сути, да. У нас есть много обращений и от строителей, которые реализуют либо планируют реализовывать строительные проекты. У многих из них уже сложились отношения с какими-то банками. Но если есть необходимость, мы готовы осуществлять коммуникацию между участниками рынка, готовы предлагать и предлагаем банкам, желающим участвовать в программе, те строительные проекты, с которыми обращаются к нам застройщики. Так что можно сказать, что застройщики и банки встречаются у нас.

**- В каких регионах программа хорошо реализуется?**

- Поняв, что механизм действительно работает, некоторые банки готовы и даже уже начали работать по программе «Стимул» в рамках всей своей филиальной сети. Крупные проекты идут в Ленинградской области, в Новосибирске, есть достаточно масштабные проекты в Московской области. Конечно, все регионы разные, есть, к сожалению, и такие, где объемы нового строительства очень незначительны.

**- А с каким количеством банков вы сотрудничаете именно по программе «Стимул»? И будете ли вы расширять пул?**

- У нас нет количественных ограничений. Конечно, по каждому банку мы определяем лимиты в зависимости от его финансового состояния, но к нам может прийти любая кредитная организация, которая захочет участвовать в программе, главное, чтобы у нее был интересный строительный проект, подходящий под общие требования. При этом обязательным условием является реализация проекта в соответствии с № 214-ФЗ. Мы уже заключили соглашения с 25 банками по 54 строительным проектам на общую сумму более 15 миллиардов рублей. На рассмотрении сейчас находится больше 100 заявок на 32 миллиарда рублей.

Скажу честно - не все заявки в результате превращаются в подписанные соглашения. Причины могут быть разные, но в основном это недочеты в оформлении документации.

**- Программа «Стимул» направлена в первую очередь на строительство жилья экономкласса. Какова, по вашему мнению, разумная цена за квадратный метр? И что в себя включает это понятие - «жилье экономкласса»?**

- Понятие «жилье экономкласса» законодательно не закреплено, есть некие рекомендации, которые описывают его параметры. В понимании рядового гражданина это жилье, доступное по стоимости. Оно может быть малогабаритным, но при этом оно должно быть качественным. В квартире может не быть дорогой отделки, но если вы посмотрите на новые проекты строительства, то увидите, что сейчас в домах экономкласса используются передовые технологии, в том числе энергосберегающие, которые позволяют снизить стоимость дальнейшего содержания такого жилья.

Что касается разумной цены, то ежеквартально Министерство регионального развития рассчитывает средний показатель стоимости квадратного метра для каждого региона. Наверное, это тот ориентир, к которому мы стремимся. Я могу немного ошибаться в цифрах, но по Московской области это порядка 44 тысяч рублей.

**- Сколько квадратных метров жилья вы можете построить при помощи программы «Стимул»?**

- Порядка двух миллионов квадратных метров.

**- После кризиса, согласно данным Росстата, ежегодно вводится в эксплуатацию около 60 миллионов квадратных метров жилья. Сколько, по вашему мнению, нужно строить жилой недвижимости каждый год, чтобы через несколько лет снять проблему нехватки жилой площади в России?**

- Задача, которую ставит государство, - прийти к показателю ввода жилья не менее 1 квадратного метра жилой площади в год на человека. Чтобы этого достигнуть, необходимо строить 142 миллиона квадратных метров год. Нарастить объемы планируется за 10 лет, то есть к 2020 году.

**- В разгар кризиса я встречалась со многими представителями банков, и они утверждали, что ипотека, скорее всего, в России умерла. И, тем не менее, невзирая ни на что, ипотечные программы некоторые банки не закрыли. Вы чувствуете заслугу АИЖК в том, что ипотека сейчас резко пошла в гору, выжила в России?**

- Думаю, заслуга АИЖК в том, что в кризисный период, когда большое количество банков либо приостанавливало кредитование, либо сворачивало свои программы, за счет поддержки агентства ипотека не сошла на нет. Ведь тогда большая доля кредитов выдавалась по стандартам АИЖК.

**- Какие программы есть у агентства для обычных граждан?**

- Кроме стандартного ипотечного продукта у агентства появилось много новых кредитов. Есть социально ориентированные, такие как «Материнский капитал» и «Военная ипотека», есть инновационные - «Переменная ставка». Есть продукты «Новостройка», «Малоэтажное жилье». Одним из ключевых условий участия в этих двух программах является ограничение процентной ставки для конечного потребителя - заемщика. Ставка после оформления права собственности на ипотечную квартиру не должна быть выше 11% годовых. При этом предусмотрен еще и целый ряд вычетов из процентной ставки. Если заемщик попадает в категорию «молодая семья» - минус 0,25%, если он воспользуется средствами материнского капитала - еще минус 0,25%, если стоимость жилья не превышает норматива, установленного Минрегионразвития, - вычитаем еще 0,5% и так далее. Поскольку вычеты суммируются, то в итоге ставка может быть даже ниже 10%.

**- А вы сами когда-нибудь ипотекой пользовались?**

- Еще нет, но планирую.

**- Что важно для принятия правильного решения?**

- Самое важное для принятия правильного решения - это определить приемлемую

финансовую нагрузку для заемщика. Потому что ипотека - все-таки не краткосрочный потребительский кредит, когда человек в течение нескольких месяцев может отказывать себе во всем ради выплаты. Ипотека - это годы, поэтому все продукты и программы агентства мы, в первую очередь, оцениваем с точки зрения нагрузки на потенциального заемщика.

Беседовала Елена ИЩЕЕВА