

Марат Хуснуллин: «Рост стоимости материалов для нас угроза номер один»

Вице-премьер Марат Хуснуллин рассказывает о регулировании в жилищном и дорожном строительстве в кризис.

В прошлогоднем интервью «Ведомостям» в июне вице-премьер Марат Хуснуллин сетовал, что из-за пандемии пришлось отложить поездки по регионам. С тех пор он наверстал упущенное и рассказывает о личных встречах с губернаторами и руководителями компаний, благодаря которым знает ситуацию во всех подробностях.

В этом году основные проблемы в двух больших подведомственных ему сферах, строительстве дорог и жилья, — стремительно дорожающие стройматериалы и высокая инфляция. Но стройки не должны останавливаться, а дорожникам и девелоперам нужно сводить концы с концами и зарабатывать. Для этого правительство вплотную занялось регулированием и контролем, распределением полномочий между регионами и федеральным центром, а также — вместе с Федеральным собранием — корректировкой законодательства.

— Ассоциация строителей и поставщиков дорожного комплекса в августе попросила правительство индексировать стоимость уже заключенных контрактов на 15% и рассчитывать стоимость стройматериалов по фактической инфляции вместо прогнозной. Иначе придется замораживать стройки из-за околонулевой или даже отрицательной рентабельности. Правительство готово пойти на уступки отрасли?

— Я общался со всеми застройщиками, потом со всеми генподрядчиками, многих знаю лично — в том числе по работе в Москве. Вопросы действительно есть. Многие из них системного характера, которые копились годами. Главная проблема в стройке

в том, что мы все время смотрим на нее отдельно от других отраслей и регулирующих их нормативных актов. А стройку, особенно жилья, нельзя рассматривать отдельно от других отраслей. Сегодня со строительством связаны Градостроительный и Земельный кодексы, закон об энергетике и о воздушном пространстве с аэропортами. Кроме этого, на стройку влияет множество факторов, на которые строители сами никак не могут повлиять из-за нестыковок в законодательстве.

Последние два года я пытаюсь урегулировать взаимоотношения между всеми участниками стройки. Мы были единственной страной в мире, где стройку оценивали только по критериям цены. Никто в мире так не делает. Ну не может сегодня компания, которая не имеет за собой опыта, строить, например, метро. А закон позволял такие вещи делать. Приходили разные компании, абсолютно непрофессиональные, начинали строительство, потом бросали, судились, были перекосы в цене. Мы шаг за шагом наводим порядок в этой сфере. За последний год-полтора было внесено более 100 поправок в закон либо облегчающих строительство, либо увязывающих стройку с другими отраслями.

Очень важный вопрос – перекладка сетей. Например, мы строим дорогу, получили документацию, разрешение на строительство, а вынос сетей работает совсем по другим законам и по другим срокам. Можно начать строить дорогу, а сети перенесут только через три года, а могут и вообще не перенести. Был у нас с «Газпромом» серьезный вопрос на ЦКАД. По его газопроводам в Москву миллиарды кубометров газа идут. И «Газпром» говорил, что не может их перенести из-за зоны ограничений. Тогда нам пришлось менять законодательство в энергетике, чтобы построить дорогу. Пока мы эту ключевую проблему стройки решали, пандемия привела к тем очень серьезным последствиям, которые вы назвали.

Рост стоимости материалов сегодня для нас угроза номер один. Мы сейчас все находимся в такой зоне риска, что если цена будет и дальше расти на 15, 20% и более, то придется сокращать уже запущенные строительные программы соответствующим образом.

Если мы сегодня из-за роста стоимости материалов остановим запущенные стройки, последствия будут очень плохими. Это не полученные людьми дороги, недостроенные социальные объекты, это разорившиеся подрядные организации. А у нас 8,5 млн человек работают в стройке напрямую, а еще 5 млн – в сопутствующих отраслях. Это производители стройматериалов, производители услуг. У нас стройка в целом дает 15–17% ВВП страны.

В Китае жилищное строительство считается одним из пяти основных драйверов развития экономики страны. Поэтому мы сейчас тоже делаем на это упор и пытаемся разогнать объемы стройки жилья. Решаем задачу наполнения рынка жильем и за счет этого разгоняем очень серьезно экономику. И, конечно, рост стоимости материалов для нас риск колоссальный.

Мы пытались бороться. Больше всех подорожал, конечно, металл и продукция металлозависимых производств. Например, лифты подорожали, все, что связано с арматурой, подорожало.

– Сборные металлоконструкции?

– И они тоже. Особенно в промышленном строительстве металлоизделия подорожали – на 68%. В строительстве той же М12 Москва – Казань у нас рост стоимости металла дает чуть ли не 30 млрд руб. удорожание. И это только металл и конструкции из него.

Металлургические предприятия ориентируются на мировые цены на продукт. И тут для нас встает выбор: либо мы жестко регулируем цены на металлы внутри страны, либо – если считаем, что мы рыночная экономика, – не регулируем, но собираем с металлургов больше налогов и тратим полученные средства на компенсацию удорожания. Напомню, одним из важнейших решений президента в этой части стало решение о компенсации роста стоимости материалов по всем бюджетным стройкам на ближайшие три года. Это в том числе ответ на письмо тех строителей, которые писали президенту.

– Но они еще просили считать стоимость материалов по фактической инфляции вместо прогнозной, как у нас принято.

– Это вечный вопрос, который мы сейчас обсуждаем. Дело в том, что стройку всегда считали по общей инфляции в стране. Я могу из своего 34-летнего опыта работы в стройке сказать: единственно, когда на моей памяти инфляция в строительстве совпадала с инфляцией в целом по стране, – это были 2018 и 2019 гг. Еще 2017-й, может быть, когда у нас инфляция, утвержденная Минэком, соответствовала тому, что происходило в строительном секторе. Все остальные годы инфляция в стройке была всегда выше. Это одна из причин, почему строители из года в год разорялись. Сейчас ситуация стала еще хуже. Например, если текущую инфляцию по стране считать на уровне 8–9%, то рост стоимости материалов по определенным объектам уже составил 20%. Например, мы сейчас пересчитали стоимость возводимой школы в регионе, а она стала на 26% дороже – из-за роста стоимости материала, из-за трудовых ресурсов, которые в последнее время тоже очень сильно подорожали.

Но металл и стройматериалы подорожали во всем мире. Кстати, мировые аналитики считают, что стройка в течение 2021–2022 гг. будет дорожать на 15% в год. Поэтому стоимость импортных комплектующих давила и будет давить на наш рынок в ценовом плане. А с пандемией пришли еще и сложности с их поставками.

Кроме того, для меня совершенно непонятно, почему строительный песок подорожал в 2 раза. Похоже на чисто картельный сговор. Либо попытка монополизации рынка, или желание кого-то на этом заработать. Здесь, конечно, надо разбираться. Потому что песок не должен так дорожать. Он мог подорожать на 10–20%. Тут есть блок работы с ФАС, нужно реально эти вещи выявлять. Плюс надо с правоохранителями заниматься, особенно по карьерам. Я очень этим обеспокоен, потому что для песка и щебня нет оснований для такого роста.

– Но щебень не везде добудешь.

– У нас пока и песка, и щебня достаточно.

– Достаточно. Но везти приходится далеко.

– На самом деле вопросы логистики, вопросы закупок – например, можно ли давать авансы вперед, чтобы закупать щебень в зимний период, – там много нюансов. Еще серьезный фактор – трудовые ресурсы. Все-таки пандемия реально сократила приток трудовых ресурсов в страну. А темпы стройки мы разогнали. То есть у нас вводимые объемы стали больше, но трудовых ресурсов меньше. Производительность труда мы так быстро за год поднять не можем. Это требует перестройки проектных решений, но что важнее – перестройки мозгов управленцев. Такое не происходит за один год. Мы считаем, что производительность труда можно будет поднять в течение двух-трех лет.

– В жилищной стройке так же?

– Конечно. Там трудовые ресурсы тоже сильно повлияли. Стоимость материалов составляет в себестоимости от 50 до 75%, зарплата составляет от 25 до 30%. Эти два аспекта подорожали, все остальное мелочовка. Хотя транспорт и логистика тоже выросли в цене. Мы сейчас готовим целый ряд мер, как все-таки этим заниматься.

– Например?

– Давайте мы их подготовим, а потом расскажем. Раньше времени рынок не надо тревожить. Мы сейчас взвесим на уровне правительства, где на что мы будем влиять. Но с этим надо, точно совершенно, бороться.

По нашей оценке, инфляция в стройке в этом году составит порядка 19%. Проекты, которые у нас зашли в экспертизу по постановлению – тому, что дает право пересчитывать стоимость, – средний рост получился 17%. То есть в среднем рост стоимости материалов 19% по стране по итогам этого года, согласно мониторингу, а средняя стоимость строительства по заявленным проектам, которую мы уже пересчитали с учетом нового

постановления, выросла на 17–18%. Но и это нас уже пугает. Потому что у нас заключены контракты, связанные со стройкой и с ремонтом, на 8 трлн руб. Поэтому рост на 17% означает, что мы должны будем в трехлетнем бюджете искать порядка триллиона с лишним рублей, чтобы нивелировать этот рост.

«ПО ТРАССЕ ОТ ДЖУБГИ ДО СОЧИ НЕТ ПОКА ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ»

– Сейчас трасса М12 Москва – Казань проходит госэкспертизу. С вашей точки зрения, насколько, учитывая то, о чем мы говорили, подорожает проект? Сейчас он оценивается в 623 млрд руб.

– Это экспертиза скажет.

– Примерно хотя бы? Вы говорили, что на 30 млрд руб. как минимум.

– Нет, 30 млрд – это только прирост стоимости металла. Рост заработной платы принес еще 46 млрд руб., по предварительной оценке.

– То есть это плюс 76 млрд руб.?

– Я думаю, что цена будет порядка плюс 200 млрд руб. Там же несколько фактов имеют значение. Во-первых, трасса удлинилась.

– А если не учитывать продление до Екатеринбурга?

– А я и не говорю про него. Трасса идет до Казани, но, чтобы ее соединить с М7 и пойти дальше на Екатеринбург, необходимо построить еще порядка 15 км дополнительных дорог. Плюс при прохождении экспертизы карсты появились, которых не было во время первоначальных изысканий. Карстовые породы всегда дают удорожание строительства. Ну и рост стоимости материалов и ресурсов, конечно. Посмотрим еще, но я думаю, что порядка 200 млрд руб. все это обойдется.

– У «Автодора» есть большой проект южного кластера, в который

входит строительство и реконструкция дорог в Краснодарском крае и на Черноморском побережье Кавказа. В том числе трасса от Джубги до Сочи, транспортный поток по которой уже давно превысил расчетные величины. Этот проект не вошел в комплексный план по причине своей дороговизны – совокупно почти 1,5 трлн руб. Но с учетом роста турпотока на юг России в последние два года потребность в реконструкции только возросла. Вы видите возможность изыскать средства на этот проект?

– По трассе от Джубги до Сочи нет пока технических решений. Я сам несколько раз туда вылетал, смотрел. Там был предложен тоннельно-эстакадный вариант строительства. Стоимость дороги уходила при этом за 1,4 трлн руб. То, что дорогу надо строить для развития региона, – это факт. Но за какие деньги? Если не найдем возможность снизить стоимость проекта, то отложим его на более поздний период. Договорились, что все-таки заплатим небольшие деньги за полноценное ТЭО. Чтобы посмотреть все варианты трассировки, посмотреть, где можно минимизировать эстакады, где можно минимизировать тоннели. Если найдем цену, если найдем решение, которое позволит снизить эту стоимость, к этому вопросу вернемся. Пока решений никаких нет. Пока есть решение о более детальной разработке и ТЭО по данному проекту.

– За счет чего можно снизить стоимость объекта?

– Есть несколько путей решения. Первый вариант – это идти этапами, начинать с обходов городов. Например, делать обход Туапсе в первую очередь. Затем, есть возможность пройти от Горячего ключа до Туапсе новой дорогой в створе существующей железной дороги. Это даст уже более дешевый вариант, там только один небольшой тоннель будет. Также можно изменить некоторые технические решения по строительству дорог. Если комплексно все эти мероприятия посмотреть, можно при первом приближении уже 300 млрд руб. сэкономить.

«МЫ ДОЛЖНЫ РЕГИОНАМ ДАВАТЬ БОЛЬШЕ ПРАВ»

– Вы поддерживаете идею РСПП дать регионам право ввести свой сбор для большегрузов на местных дорогах, аналогичный федеральному «Платону»?

– Есть обсуждения, решения не приняты. В процессе обсуждения видны и плюсы, и минусы.

– Лично ваша позиция какая – стоит дать регионам такое право? Не обязанность, а именно право.

– У меня вообще позиция, что мы должны регионам давать больше прав. Тут, наверное, специфика в том, что я сам прошел школу двух регионов.

– А регионы готовы эти права взять и воспользоваться? Такое ощущение, что нет.

– Какие-то регионы готовы брать, какие-то нет. Каким-то регионам и не надо давать эти полномочия, потому что риск от передачи полномочий будет значительно больше. Поэтому сейчас при подготовке законопроектов мы если можем законодательно передать регионам какие-то безрисковые решения, то передаем. Например, мы передали регионам право определять, сколько должно быть парковочных мест. Я считаю, что мы не должны с федерального уровня регулировать, сколько парковок должно быть в каком жилом комплексе или в каком городе.

– Это вообще странно.

– Да. Потому что в одном регионе есть общественный транспорт, в другом много поселков, где кроме частных машин вообще ничего нет. Зачем нам на уровне страны регулировать количество парковочных мест? Конечно, это право регионов. Но парковочные места очень сильно влияют на градостроительную политику, особенно в городах: какое количество машино-мест будет, какие к ним будут подъездные дороги, как это ляжет на себестоимость. Такие полномочия мы готовы передавать спокойно.

В ситуации по «Платону», мне кажется, такое право регионам можно было бы дать, но прописать все-таки, на что они могут использовать собранные средства. Мы еще подумаем. Я буду собирать комиссию, у меня нет однозначного мнения на этот счет. Потому что, если у местных властей катастрофически не хватает денег, они все дороги сделают платными, и это будет удар по экономике – мы не готовы принимать такие решения.

Ведь даже сегодня, строя платные дороги, мы обязательно требуем, чтобы был альтернативный бесплатный проезд. Если его нет, тогда дорога платной быть не может. Но в то же время я могу сказать, что у нас платных дорог по сравнению с миром, с развитыми странами, просто катастрофически мало. А затраты в отрасли на стройку, на транспортное строительство огромные, и этот сектор надо развивать. Потому что чем лучше и качественнее у нас дороги, тем лучше развивается экономика, люди лучше живут. Я много езжу по регионам, там же чуть уедешь с центральной дороги куда-нибудь в сторону, то сразу бездорожье. Поэтому деньги надо находить. Но при том формировании бюджета, которое есть сейчас, понятно, что кардинально его перекроить и дать денег на все дороги не получится.

Какие-то деньги надо добавлять. В этом году нам добавили деньги на улучшение дорожной сети. Это почти 400 млрд руб. У нас трехлетний бюджет, и мы сейчас, чтобы бороться с инфляцией и чтобы меньше попадать на инфляционную составляющую в будущем, 400 млрд руб. из программы 2022–2023 гг. отдали на 2021 г.

– Но это же деньги в рамках нацпроекта. «Безопасные качественные дороги» (БКД)?

– Да. В целом же понятно, что все равно надо принимать системные решения. Поэтому, если появится возможность дополнительного строительства платных дорог, я это полностью поддерживаю. Правда, сейчас у нас много проектов объездов городов. Почему они не могут быть платными? Я считаю, что с

учетом того, что нам столько не хватает дорог, это надо делать.

«НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ЖИЛЬЕ ДЕШЕВЫМ, ЕСЛИ ЕГО МАЛО»

– Правда ли, что существует негласное указание стимулировать федеральных девелоперов активно выходить в регионы?

– Нет, такого нет. В этом нет никакого смысла. Ну вот смотрите. Приехал в один из регионов. Не буду говорить какой. Говорю губернатору: «Давай собирай своих застройщиков». И вот у него четыре самых крутых застройщика. У одного портфель заказов – 20 000 кв. м, у другого – 18 000 кв. м, у третьего – 12 000 кв. м, а у четвертого – 8000 кв. м. Я говорю: «Ты с кем нацпроект будешь выполнять?» Если компания в год строит 2000–3000 кв. м, она никогда тебе 20 000 кв. м не построит. Он говорит: «Что мне делать?» Я говорю: «У тебя регион небогатый, к тебе московские застройщики не придут. Ищи каких-то региональных соседей». И вот он докладывает, что нашел компанию. Такой середнячок, в год строит 40 000–50 000 кв. м. Но это уже хоть что-то. В итоге он вышел в этот регион, начал там строить, ему выделили площадку. Поэтому мы никого из федеральных игроков не толкаем. Более того, я считаю, что в регионах строить смогут в основном региональные компании. Те, кто умеет работать. А там уже появились игроки, у кого уже по 1 млн кв. м в портфеле заказов, но они не работают даже на московском рынке. Правда, там есть другая проблема. К примеру, в Астрахани есть очень приличный застройщик, работоспособный. Продает твердый комфорт-класс по 65 000 руб. за 1 кв. м. Он может в любом регионе строить такой продукт. В Ульяновске, я посмотрел, есть очень приличные ребята, мне понравились, в Брянске посмотрел – неплохие. Не очень богатые регионы, но они научились строить. В Брянске я у этого застройщика – а у него хорошая площадка в центре города – спрашиваю: «Сколько ты зарабатываешь? А он по 60 000 руб. за 1 кв. м продает, а себестоимость – 52 000 руб. за 1 кв. м. А надо еще и землю

купить, сети подвести, и сама стройка еще 3–4 года. Он говорит: «А что мне делать? У меня строительная компания, у меня 800 человек работает, мне выживать нужно. У меня девелопмент не ради девелопмента, а ради того, чтобы держать коллектив». И таких много. А из федеральных игроков только ПИК пошел в регионы. Правда, пошел очень агрессивно.

– Так и «Самолет» тоже заявлял о планах по регионам.

– Ну, от «Самолета» я именно пока больше про планы и слышу, но точно не знаю. А ПИК строит очень технологичное жилье, твердый эконом плюс. Одни смогут работать в регионах, другие застройщики не факт, потому что там другая совсем себестоимость, там другая маржа. Поэтому пока это все разговоры, но будем смотреть, я допускаю, что это вполне возможно.

– Кажется, в этом году вы ожидаете рекорд по вводу жилья?

– В этом году мы, по предварительным данным, ожидаем минимум 86 млн кв. м. А до этого самый большой объем ввода был в 2015 г. – 84,5 млн кв. м. А это рекорд со времен Советского Союза. Мы, в принципе, и следующий год видим на уровне 86–88 млн кв. м. Но тут два ключевых момента. Первое – неизвестно, что будет с ключевой ставкой. Если инфляция будет разгоняться, а ставка будет расти, ситуация станет непрогнозируемой. В 2015 г. инфляция выросла, ставку подняли, в итоге грохнулись все застройщики, 200 000 дольщиков пострадало. И падали мы до 2018 г. И только в 2019 г. чуть-чуть приподнялись – до 82 млн кв. м. А затем случилась пандемия, но мы ее как-то пережили за счет организованной работы. Мы ввели в 2020 г. больше, чем в 2019-м. А в этом году мы вводим вообще рекорд. Я в штабном режиме со всеми губернаторами сейчас занимаюсь еженедельно. Вот каждую неделю у меня в 9 часов утра в четверг все регионы отчитываются о ситуации со стройками. Что сделано по жилью, что по сетям, что по вводу. 80–90% губернаторов лично присутствуют. У нас есть полная аналитика работы каждого региона. Так называемый светофор. Зеленый, кто идет выше в

среднем по России, желтый, кто идет между худшими и лучшими, и красный, кто идет хуже. По итогам строительства, например, дорог в прошлом году восемь регионов, которые не выполнили планы по строительству.

– Это по нацпроекту БКД?

– Да. Мы отстранили руководителей начиная от начальников службы заказчика до замгубернатора. Восемь человек просто сняли с работы. Я говорю так: «Если деньги взял, если обещал людям, что ты построишь дороги, ты обязан работу выполнить». Или не бери деньги, не бери обязательства. В этом году, я думаю, что у меня два-три региона не выполнят. Может, еще с парой будут вопросы.

– А вторая какая проблема?

– Угроза роста стоимости материалов. Она нас даже больше, чем ставка, беспокоит.

– Задача, поставленная президентом, – строить 120 млн кв. м в год. Это реально?

– Я главный момент пропустил. У нас впервые в этом году с момента введения счетов эскроу выросло число выданных разрешений на строительство. На 43% в этом году. До этого оно падало, а это тоже одна из причин роста стоимости жилья. Потому что, если у тебя предложения нет, ты не можешь цены удерживать. Не может быть жилье дешевым, если его мало. В итоге в этом году выдали 43 000 разрешений. И если ставка и инфляция не помешают, то к 2022 г. выйдем на 88 млн кв. м. А дальше планы – 90 млн кв. м, 95 млн кв. м, 120 млн кв. м.

– К какому году примерно?

– К 2029 г. Если не будет сильных колебаний. Но я в это абсолютно верю. Я считаю, что мы это можем сделать. Это 0,8 кв. м на человека, а у нас в 10 регионах уже сегодня этот показатель выше. Причем регионы не самые богатые. Например,

Ульяновская область строит 0,9 кв. м на человека. Так что планка вполне достижимая. Да, конечно, есть ряд регионов, где население уезжает, и экономики там нет, жилье в них не строится и не продается. Это надо учитывать. Но зато у нас существенный прирост по индивидуальному жилью. Этому отчасти помогла и пандемия. Люди все-таки стали стараться уезжать куда-то за город, у кого деньги появились.

– Но все-таки экономика для застройщиков в этом сегменте менее выгодная?

– Я поясню, в чем там суть. Что повлияло на ввод [индивидуального] жилья в этом году? А у нас в этом году прирост 5 млн кв. м (к 39,8 млн кв. м, построенных в прошлом году. – «Ведомости»). Люди в пандемию стали стараться достроить свои дома там, где они были недостроены. Кроме того, развитию сегмента поспособствовала программа газификации. Как только газификация пошла в населенные пункты, люди массово стали достраивать дома и стали их регистрировать. Что касается программы развития индивидуального жилищного строительства, здесь есть два пути. Первый – все-таки сделать, развивать и толкать цивилизованную застройку, и, кстати, у нас на днях был принят закон во втором чтении о том, что мы счета эскроу и механизмы финансирования можем в индивидуальном жилье использовать. Вообще, мы в этом году распространили на этот сегмент все виды государственной ипотеки – льготной, семейной, сельхоз, раньше у нас не было разрешено это делать. Мы разрешили [использовать как] первоначальный взнос [по ипотечному кредиту] на индивидуальный жилой дом – 450 000 руб. за детей (господдержки на ипотеку многодетным семьям, которую раньше можно было использовать только на погашение кредита. – «Ведомости»). И сейчас закон позволяет собирать деньги по счетам эскроу и строить организованный поселок.

Второй путь – он еще более эффективный, мы сейчас дожимаем его с Росреестром и Центральным банком – это дать возможность строить людям на существующих участках. Тут ключевая проблема – банки не берут в залог земельные участки и дома, построенные

на собственных участках. Они их не хотят оценивать. Они не дают под это кредит. Мы с ЦБ уже провели целый ряд совещаний и ищем какую-то комбинированную форму на период строительства – что-то среднее между потребкредитом и обычным кредитом. А потом, когда уже построенный дом оформлен в собственность, это будет уже полноценный ипотечный кредит. Но для этого нам нужно сейчас настроить Росреестр и органы местной власти, чтобы они межевали земельные участки и делали оценку максимально быстро. Вот эту тему надо донастроить. Мы ею активно занимались. Тогда у нас пойдет еще и рост ввода на индивидуальных частных площадках. Единственное, что надо понимать, – что у нас сразу возникают риски. Если ты живешь за городом, тогда у тебя должна быть хорошая дорога, а также социальная инфраструктура. Все это косвенно потащит за собой расходы на это, но мы к этому готовы.

– А заявления крупных федеральных игроков вы учитываете? ПИК и «Самолет» заявляли о том, что будут заниматься индивидуальным жильем.

– Я считаю, пусть они не заявляют, а делают. Пусть сделают, покажут, тогда и посмотрим. Вопрос, придут на этот рынок крупные игроки или будут делать мелкие и средние. По моим ощущениям, этим больше будут заниматься последние. Федеральные, наверное, тоже смогут, но, скорее всего, в Московской области.

– Много сейчас споров касательно необходимости использования труда мигрантов на стройках. В частности, глава стройкомплекса Москвы заявлял о планах отказаться от них. Как вы считаете, это возможно?

– В ближайшие годы такое решение невозможно. Город может лишь ограничить их количество. Давайте смотреть правде в глаза! Людям не нравится, что люди приехали из другой страны, говорят на другом языке, у них другая культура. Но себестоимость услуг при условии использования мигрантов значительно дешевле. Если мы говорим, что не хотим иметь мигрантов в стране, это,

кстати, тоже вариант. Но кто в таком случае будет убирать улицы? Кто будет строить? Стоимость всех услуги, где используется их труд, вырастет минимум на 30%. За все за это заплатит конечный потребитель. У нас в стране сейчас находится 6 млн мигрантов. Я всегда привожу в пример Эмираты. Там живет 1 млн коренных арабов и 7 млн человек работают по трудовым визам. У них 8 млн человек в год приезжает туристов. И нет никаких проблем. Просто законодательно все урегулировано, все работает. В Дубае на долю нефти приходится лишь 14% от доходов Эмиратов. Все остальное не нефть. Вот вам яркий пример грамотной миграционной политики. У нас же в стране 75 млн или 78 млн работающих россиян и 6 млн человек находится иностранцев. Кто-то работает, кто-то нет.

«НУЖНО МНОГО ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ»

– Когда на федеральном уровне заработает программа реновации?

– У нас нет на федеральном уровне реновации. У нас есть программа ликвидации аварийного жилья. Мы в прошлом году выпустили очень хороший, полезный закон – о комплексном развитии территории (КРТ), он решает проблему аварийного и ветхого жилья. И регионы очень активно этим стали заниматься. Почти все приняли законы по КРТ, два-три региона остались, кто не принял. Я считаю, что это очень важный документ. И мы тут увязываем две вещи – аварийное жилье и КРТ. Аварийное жилье – это то, которое было признано аварийным до 1 января 2017 г. Мы приняли новую программу, и по ней у меня не очень много было сторонников, потому что это тяжелая программа, она капиталоемкая. Пока мы на три года получили на нее 45 млрд руб. И, так как у нас пять регионов закончили программу старую, мы с 2022 г. начинаем новую программу аварийного жилья. И здесь мы сразу будем подходить комплексно. То есть, если в микрорайоне есть аварийное или ветхое жилье, закон позволяет там делать проекты комплексного развития территории. Потому что пока мы ликвидируем аварийное жилье, за этот период ветхое перейдет тоже в состав аварийного. Я в Татарстане

занимался ликвидацией аварийного жилья, и в Татарстане, кстати, нет аварийного жилья уже последние 10–15 лет. Поэтому я все это хорошо знаю.

Потом я занимался в Москве этим активно. Сначала было много шума, только сегодня шум другой. Те, кто не попал в программу реновации, теперь судятся, чтобы их все-таки туда включили. И, конечно, московская программа реновации для жителей очень выгодна. Понятно, что Москва обладает ресурсом финансовым, административным. Регионы не смогут такую программу реализовывать, как в Москве, это тоже надо понимать, что в каждом регионе придется делать какие-то индивидуальные подходы. Кстати, многие двигаются. Например, Сахалин очень активно двигается. Я сейчас с ним подписал соглашение, он тоже среди тех, кто закончил. При таком подходе там через 5–6 лет аварийного жилья не будет. Ряд регионов тоже очень активно занимаются. Кто-то так пока, спустя рукава. Но многое еще зависит от губернатора, от его команды, от экономического состояния региона. Но реновация будет идти.

И потом, надо понимать еще один вопрос. Для выполнения программы, т. е. для строительства 120 млн кв. м в год, нужно много земельных ресурсов. Потому что расширять города для этого экономически невыгодно. Есть мировая практика стоимости 1 кв. м населенного пункта. Это в мире все посчитано. Чем больше площадь города, тем дороже и хуже экономика. А у нас, слава богу, много территорий достаточно свободных. Закон о КРТ позволяет их вовлечь, а раньше это сделать было нельзя. Поэтому регионы очень активно этим занимаются. Мы федеральные площадки передаем регионам, кто может. Прямо ревизию делаем. Все, что федеральное есть, где можно строить жилье, – все отдаем. Потому что, чтобы строить 120 млн кв. м жилья в год, мы должны иметь задел в разрешениях на строительство на 300 млн кв. м, а градостроительный потенциал должен быть 500 млн кв. м. Это гигантская работа, которую мы сейчас делаем. Смотрим с каждым регионом, какие площадки, сколько КРТ. Я веду каждую неделю мониторинг, сколько у нас КРТ было, сколько за

месяц у нас приросло дополнительных площадок, с каким потенциалом. Пока у нас градпотенциал 250 млн кв. м, а надо дойти до 500 млн кв. м.

Источник: <https://www.vedomosti.ru/>, фото : Евгений Разумный