

# **Замминистра строительства и ЖКХ РФ Никита Стасишин о текущей ситуации в жилищном строительстве в интервью для «Все о стройке»**

Строительная отрасль России развивается в эпоху экономической турбулентности и за последние несколько лет ощутила на себе все вызовы времени. О том, как прошел 2025 год для отрасли, о вводе жилья, индивидуальном строительстве и точечной застройке, поддержке застройщиков, ценах на жилье и немного о личном в интервью директору портала Всеостройке.рф Светлане Опришко рассказал Никита Стасишин, заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

**– Никита Евгеньевич, с учетом текущей экономической ситуации, когда реально выполнить задачу по вводу 120 млн кв. м жилья в год?**

– Если посмотреть реперные точки и планы реализации национального проекта «Инфраструктура для жизни», то в период до 2030-го года основная задача – обновление жилищного фонда. Но она не может идти без увеличения объемов жилищного строительства. Мы планируем выйти на показатели, как и положено в рамках реализации указа, к 2030-му году, несмотря на сегодняшнюю ситуацию, которая складывается как в экономике, так и в строительной сфере, с учетом снижения объема запуска новых проектов жилищного строительства.

Никто не отменял задачи, поставленные президентом, и они никогда не отменялись, и отменены не будут. Поэтому, несмотря на снижение объема запусков, который повлияет на ввод

2027–2028 годов, мы видим, что к 2030 году достигнем поставленной президентом задачи по жилищному строительству.

**– Михаил Мишустин поручил повысить качество и доступность жилья. Какие меры прорабатываются?**

– Что касается качества жилья: с учетом снижения спроса из-за ситуации в экономике и перетока большего объема покупок жилья в программы с государственным участием, которые реализуются по поручению президента (это семейная ипотека, дальневосточная, арктическая, сельская, ипотека для IT), – хотя мы видим объем покупок жилья за собственные средства, но потихоньку начинает восстанавливаться спрос и на рыночные программы. Здесь важна конкуренция между застройщиками: никто уже не конкурирует ценой квадратного метра, мы неоднократно об этом говорили.

Конкуренция уже идет не только за счет благоустройства, наличия социальных объектов – это уже воспринимается как должное, и по-другому быть не может. Это очень здорово. Причем вне зависимости от региона, от цены квадратного метра, опорного населенного пункта, города, села и так далее. Сегодня застройщики начинают, на мой взгляд, конкурировать двумя основными показателями. Первый – скорость строительства и соблюдение срока ввода и неперенос «вправо» завершения объектов жилищного строительства.

Второй – это качество МОПов (мест общего пользования, ред.), отделки, проекта, комфорта проживания внутри. Еще раз говорю: все, что вокруг, уже стало обыденным и неотъемлемой частью любого проекта жилищного строительства, даже в части и индивидуального жилищного строительства. Начинает работать закон, который мы приняли в марте этого года в части эскроу и защиты наших граждан при строительстве индустриального жилья на собственном участке или находящемся в аренде у муниципальной или региональной власти. Они начинают опережающим темпом обеспечивать необходимой инфраструктурой, в том числе социальной, транспортной, такие проекты.

**– Если говорить о качестве жилья: нужны ли еще России точечные дома? И останется ли под них место и спрос в эпоху комплексного развития территорий (КРТ)?**

– Это немного разные вещи. КРТ – это механизм улучшения качества жизни и среды города. Это механизм для больших территорий, для спорных территорий с точки зрения промышленности и жилья, хотя там никакой промышленности уже нет. Там когда-то были куплены автомойки, станции техобслуживания, склады и так далее. Это дает возможность развивать и, по сути, создавать внутри городов максимально комфортное, безопасное для проживания пространство.

Что касается точечной застройки. Если она соответствует всем требованиям градостроительных норм, если даже через увеличение плотности такой застройки, и региональная власть или муниципалитет понимает, что оно обеспечено сетями, улично-дорожная сеть позволяет принять на себя увеличенную нагрузку, то выдаются разрешения, такие объекты строятся. Но даже такие объекты сегодня строятся максимально комфортными для проживания, и нет никакой директивной «указилочки», назовем это так, для того, чтобы уходить только в КРТ. Потому что не везде нужно КРТ.

КРТ – это способ, это механизм. Но и точечное жилье с хорошей сбалансированной плотностью тоже востребовано покупателем и поддерживается региональными муниципальными властями.

**– Комплексное развитие территорий – востребованный механизм, в том числе и в странах СНГ. Насколько Минстрой России готов делиться наработанными практиками, в том числе законодательными, с другими странами?**

– Законодательными практиками и «нормативкой» мы охотно делимся. И не только в части закона о комплексном развитии территорий, но и тех стандартов и лучших практик, которые сегодня реализуются в стране. Наши друзья из соседних и не только соседних государств приезжают, смотрят, как это все

работает.

В чем эффективность КРТ? Срок, который начинается от идеи до завершения проекта, кратно меньше реализации проекта, чем если не использовать КРТ. Только использовать его нужно с умом, чтобы оставались довольными те, для кого это делают, – граждане нашей великой страны.

**– А если говорить об ИЖС. Достаточно ли регулирования на этом рынке, в том числе в части качества продукта?**

– Работаем в направлении усовершенствования тех или иных норм законодательства. Мы просто попали с ИЖС в «идеальный шторм», когда ставки на кредиты с учетом ситуации с ключевой ставкой были запредельны. В определенный момент льготная ипотека не распространялась на ИЖС, но сейчас все в порядке.

Очень большой вопрос к производителям домокомплектов. Важно, чтобы от момента производства до момента постановки на кадастровый учет этим занимались профессионалы. Сегодня большую часть внимания мы уделяем как раз профессиональным подрядчикам, которые должны понимать, как ИЖС собирается, в какой последовательности и так далее, чтобы человек получил абсолютно качественный продукт.

Есть нюансы, связанные с регулированием в части качества. В 214-ФЗ мы системно на протяжении нескольких лет вводили механизмы, позволяющие очень точно, жестко контролировать качество. Но видим – мы все живем не в министерстве, а в нашей стране, – перегибы со стороны застройщиков в том качестве проектов, которые они сдают. Но я думаю, что здесь как раз человек будет выбирать застройщика и голосовать рублем за того, у кого есть качественные проекты, кто строит и передает гражданам то жилье, о котором им рассказывают менеджеры, когда они приходят в офис или смотрят на сайтах.

В ИЖС, если мы говорим именно об индустриальном, пока такой практики не сложилось. Но я хочу напомнить, что у нас 214-й закон о долевом строительстве работает с 2004 года. Все-таки

время должно пройти.

Есть второй серьезный вопрос и очень серьезная задача, которую постоянно ставит президент, – это улучшение демографии и увеличение количества детей в нашей стране.

### **– И площади...**

– Если мы говорим про многоквартирное жилье, конечно, в первую очередь там – площадь. Площадь достигается путем, если мы убираем в сторону покупку за собственные средства и переходим к ипотеке, и это сейчас основной предмет дискуссии с коллегами по правительству в части той или иной корректировки тех или иных условий, которые должны быть направлены на стимулирование демографии, – это ежемесячный платеж. Конечно, есть цена квадратного метра. Конечно, есть перегибы, их мы видим. Но в этом году цена квадратного метра в среднем по стране растет меньше темпов инфляции – это мы действительно видим. Зарплаты увеличиваются, доступность возрастает.

Но если мы говорим про системную меру через улучшение демографии и ставим цель, – это, конечно, площадь и доступность с точки зрения ежемесячного платежа.

Нужно понимать: если мы сегодня сформируем четкие правила игры и понимание спроса, через два года застройщики и производители домокомплектов, строители ИЖС заложат проекты с большей площадью. Есть цикл стройки. То, что мы поменяли сегодня, реализуется через 2–3 года. Потому что есть проекты, есть экспертиза, есть утвержденный проект планировок территорий и так далее – то, что позволяет региональным муниципальным властям четко контролировать компании, которые строят на их территориях. Поэтому будет небольшой лаг. Но говорить об этом и делать мы должны сегодня.

То же самое было при введении эскроу-счетов в 2019 году. Мы за два года до этого ввели спецсчета, чтобы уйти от «котла». Потом ввели эскроу. И если вы посмотрите, до 2019 года правила игры по 214-му менялись раз в полгода: мы что-то придумывали,

что-то донастраивали.

Абсолютно правильно говорит наш президент и вообще абсолютно правильное понимание того, что, не зная, что было, нельзя прогнозировать, что будет. Важно сегодня дать очень понятные и прогнозируемые правила, чтобы через 2–3 года получить результат. Поэтому я надеюсь, что у нас это в том или ином виде получается. Понятно, что не все зависит от нашего Минстроя. Хотя наши коллеги по правительству считают, что главный, кто отвечает за демографию, – это Минстрой. Хорошо, мы этим занимаемся. Я уже неоднократно об этом говорил. Будем работать с коллегами, потому что это задача, которую поставил президент, а президент задачу ставит как стратегическую, основную.

**– Видит ли Минстрой риск затоваривания на рынке жилья?**

– Сегодня средняя распроданность, если смотреть ввод 2026-го года, составляет порядка 60 с небольшим процентов. Да, конечно, это меньше, чем год-два назад. Просто потому, что это прямой фактор замедления темпа в стройке. Для того чтобы не брать дорогой кредит и не выбирать его, компании накапливают деньги на эскроу, чтобы ставка была ниже, чтобы это все не перекладывалось на стоимость квадратного метра, потому что она накрыта покупательским спросом. И здесь, конечно, мы видим небольшие риски.

Но если смотреть динамику, которую мы видим из отчетов Центрального банка и нашего Института развития ДОМ.РФ, в октябре и в ноябре объем прироста денежных средств на эскроу начал увеличиваться, темпы продаж увеличиваются. Я пока очень сдержанно отношусь к прогнозам, сдержаннее моих коллег, потому что мы видим в структуре цены квадратного метра, сколько стоит проектное финансирование и обслуживание кредитов. Считаем, что там точно есть над чем работать с точки зрения аппетитов и банков, и не только банков, и застройщиков тоже – здесь тоже надо быть честными.

Но в моменте мы не видим системных возможностей снижения затрат на то, о чем я сказал. А доступность сегодня и снижение операционных расходов застройщиков может достигаться только темпом строительства, но здесь тоже наполнение эскроу. Можно оптимизировать затраты на землю, сети, социальную инфраструктуру, где она заложена в стоимость квадратного метра, через те механизмы, которые есть: инфраструктурные, разные программы, направленные на то, чтобы за счет других национальных проектов, и нашего в том числе, брать на себя софинансирование региональным и муниципальным властям эти затраты.

Три года назад, с учетом темпов продаж и ключевой ставки, ставка пользования кредитными средствами была 0,2–3 процента. Все начали покупать в три конца стоимости земельные участки. Региональные застройщики считали, что им пора работать в Москве.

Сегодня мы очень внимательно смотрим, и спасибо здесь коллегам из правительства Москвы, которые очень внимательно смотрят регион основного присутствия застройщика, смотрят, что там происходит. И банки, кстати, тоже научились это делать: смотрят, а действительно ли он потянет обслуживание кредитов, заложив те проекты для того, чтобы реализовывать их на территории Москвы, либо еще там нескольких наших миллионников, где не основная территория присутствия того или иного застройщика.

Здесь есть еще одна история, очень интересная: если застройщик наработал себе имя, заработал доверие людей, то вне зависимости ни от чего в регионах, если семья принимает решение об улучшении жилищных условий, она идет сразу к этому застройщику. И если посмотреть даже сильных застройщиков, которые исторически строят в нескольких регионах, потом вышли в любой другой, даже не в Москву или Новую Москву, то там у них продажи намного идут медленнее, чем в тех регионах, где они исторически наработали положительные отзывы о своей работе как порядочные компании.

**– Тем не менее, застройщики продолжают выходить в Москву. Есть ли у Вас какой-то список опасных девелоперов, которых Вы лично или Минстрой контролируете?**

– Есть.

**– Держите на контроле?**

– Да, не только мы. Вместе с банками.

**– В прошлом году было много слухов о возможном банкротстве застройщиков. Сейчас рынок успокоился. Он уже выровнялся относительно ключевых рисков?**

– Если посмотреть по структуре задолженности групп компаний, то есть компании, которые полностью закрыли свои операционные кредиты, бридж-кредиты, и у них отрицательный долг относительно проектного финансирования. То есть у них денег на эскроу хватает, чтобы строить по эффективной ставке, и все, что шло как корпоративные кредиты, полностью закрыто.

Соответственно, владельцы этих компаний объективно достали свои деньги, закрыли кредиты, распродали некоторые проекты – хорошие, качественные проекты – и считают, что их репутация, как владельцев компаний, как группы компаний, намного ценнее, чем возможные проблемы и маржин-коллы в банках по тем или иным проектам. Потому что сегодня в банке один проект заложен через другой – такая цепочка.

Надеюсь, что банки понимают, что делают. Мы неоднократно тоже с ними это обсуждали, они уверяют, что проблем нет. Дай бог, чтобы их не было, и все, что строится, было достроено и все планы были реализованы «крупняком».

Очень интересная картина складывается в регионах, где, казалось бы, дельта от инвестиционной себестоимости и ценой реализации продажи не превышает 8–10–12%. Очень жестко региональная власть контролирует сроки, смотрит, особенно с переносами объемов.

Мы начинаем подходить к подведению итогов объема ввода многоквартирного жилья в этом году. Видим, что, казалось бы, все должно быть не сильно хорошо и не сильно финансовая устойчивость позволяла бы достроить в срок. Но нет – там все строится. И спасибо региональным властям за понимание ситуации. Они подставляют плечо в тех или иных вопросах для застройщиков, которые улучшают качество жизни в их регионах.

**– Что для Вас лично является показателем здорового рынка жилья? Объемы ввода, цена метра, обеспеченность?**

– Для меня показателем здорового рынка жилья является динамика запуска новых проектов. Потому что объем ввода – это то, что мы запустили два с половиной – три года назад. Цена метра напрямую зависит от объема и структуры предложения на рынке, покупательской способности, ключевой ставки, социально-экономической ситуации. Обеспеченность – сложная формула. Зависит от большого количества показателей, которые могут по-разному влиять на доступность, исходя из данных.

А запуск новых проектов – это вера в горизонт трех лет, понимание конъюнктуры рынка. Это умение региональной и муниципальной власти работать на опережение и доносить до бизнесменов то, что они могут запустить проекты и они их закончат.

Что важно бизнесменам и застройщикам? Им важно, заработают они или обанкротятся. Заработать тоже можно по-разному и обанкротиться по-разному. Поэтому если они верят, что начнут в определенных правилах и закончат в этих определенных правилах, – это стабильность реализации градостроительной политики, жилищной политики на территории нашей большой великой страны. В том числе и на территории Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики, Запорожской, Херсонской областей.

**– Верите ли в снижение стоимости жилья?**

– Понимаете, так нельзя смотреть. Очень удобно бравировать по-

разному, предоставляя разные цифры и соотношение цифр, значений, показателей. Например, если посмотреть последние 10 лет до ковида, то цена не менялась. И накопленное отставание до инфляции дало возможность сегодня большому количеству регионов и городов начать жилищное строительство.

Будет ли снижение цены квадратного метра? Нужно смотреть структуру цены квадратного метра. Модернизация промышленности – может быть увеличение. Улучшение качества проектов – да. Затраты, где сегодня основная статья – это стоимость рабочей силы и содержание, обслуживание процентов. Точно есть куда стремиться застройщикам: мы видим, сколько они зарабатывают.

### **– Много?**

– Я сегодня с утра ехал в машине и читал статью о том, что разрыв цены на первичке и вторичке стал каким-то запредельным. Коллеги, давайте мы возьмем вторичку не семидесятых и восьмидесятых годов, а возьмем вторичку последних семи-восьми лет. Там разница в цене между тем, что сегодня можно купить по ДДУ, и тем, что построено и отвечает технологическому качеству того, что строится, не превышает 5–6%.

У нас эскроу работает так, что прибыль формируется после трех лет работы. И потом она уходит на землю, на закрытие каких-то вещей и так далее. Поэтому нет таких заработков у застройщиков. И я не уверен, что они так их научились скрывать, чтобы мы или наши коллеги их не видели.

Другой вопрос, что, действительно, когда ставка была 4,25%, когда была массовая льготная ипотека, застройщики заработали. Сейчас, с учетом, что банк видит всю экосистему групп компаний, оно уже все «проелось».

Еще раз говорю: грамотные, системные и самые большие (но не все) достали, закрыли и пошли дальше. И увеличивают объем благодаря тому, что кредитная нагрузка не давит.

### **– А если говорить об арендном жилье: как развивается**

## **программа? Станет ли она массовой?**

— Если говорить про программу, которая реализуется на территории Дальнего Востока, Арктической зоны, либо с СИБУРом, нашим Единым институтом развития ДОМ.РФ, — да, она неплохая.

Там нет экономического чуда с точки зрения оптимизации затрат. Там есть экономическое чудо с точки зрения софинансирования с региональными, муниципальными властями или предприятием для гражданина. Создание такого арендного фонда не дешевле, чем строительство, покупка, меблировка на рынке либо аренда на вторичном рынке. А доступность такой аренды формируется за счет субсидирования со стороны региональной, муниципальной власти. Программа востребована, эффективная, и все равно там была докапитализация.

С точки зрения некоммерческого найма и альтернативы ипотеки и всему остальному — закон есть, он есть уже много лет. Основная суть закона — бесплатное предоставление муниципальной земли и обеспечение необходимой инфраструктурой этих земельных участков. Инвестор должен построить и в долгую потом возвращать свои затраты на строительство. Но когда у тебя бридж 22% и нет «длинных» недорогих денег, я уже не говорю про дешевые, тогда это муниципальные, региональные бюджеты, либо смена приоритетов в федеральных программах по обеспечению жильем.

Мы часто слышим негатив в наш адрес о том, что занимаемся только ипотекой. Мы не лезем в регуляторику рынка. Как только будет экономически подъемная ситуация для развития такого рынка, он сразу разовьется и будет иметь высокую популярность. Но это должна быть не рыночная аренда. По сути, это некий маневренный фонд, который должен создаваться в муниципалитетах и в регионах для того, чтобы они улучшали качество жизни своих приоритетных категорий граждан. Очень сложно даже в пилотных регионах это реализовывать.

Но еще раз: те программы, которые делает Ростех, КАМАЗ, СИБУР

и другие социально ориентированные и большие компании, они работают. Системная история при нынешней социально-экономической ситуации сложно достижима. Только прямым субсидированием. Но сейчас в нашей стране просто приоритет немного другой в моменте. Нам нужно остаться, быть великой страной.

**– Ранее обсуждалась возможность субсидирования ставок по низкомаржинальным проектам застройщиков. Оказана ли уже помощь?**

– Да, мы запустили программу по поручению президента. Там небольшой объем. Это городские населенные пункты, где проживают до 100 тысяч жителей. Субсидирование в этом году, возмещение будет с сентября по декабрь. Все акты приняты. Уже не такие большие деньги. Но это точно даст возможность ввести эти дома в 2026 году, не меняя ценовую политику застройщиков. Просто потому, что они будут соответствовать тем ковенантам, которые стояли в кредитных договорах, и в цене, и в скорости реализации этих квартир. Поэтому мы ее запустили. Она, на самом деле, очень эффективна именно в малых городах.

Еще какая история: достроить можно, но хочется после того, как маленький застройщик в маленьком городе достроил, он не отдал все, что мог заработать, на обслуживание кредитов, а купил новый земельный участок, сделал проект, пошел в банк, взял еще кредит для того, чтобы еще построить. Вот такая задача у этой программы.

**– А какие еще инструменты могли быть рабочими в текущей ситуации?**

– У нас в этом году объем ввода жилья будет не менее 100 миллионов квадратных метров. Мог бы быть еще больше, если бы некоторые регионы и региональная власть контролировали сроки передачи квартир и контролировали застройщиков.

**– Какие основные задачи стоят перед Минстроем на следующий год, кроме повышения демографии?**

– Демографию в один год не повысить. Надо создать благоприятную почву для этого и смотреть динамику, если мы говорим про демографию.

Основные задачи, которые мы видим перед Минстроем, – это увеличение доли строительства индустриального ИЖС. Это очень системная, серьезная задача. Еще задача, которую мы видим, – оптимизация инвестиционного цикла у застройщиков по тем параметрам, по которым я сказал, особенно в увеличении производительности труда. Это тоже не задача 2026 года, она достаточно стратегическая.

Мы видим в числе своих задач увеличение объемов рыночных механизмов улучшения жилищных условий при снижении ключевой ставки. И если она будет снижаться и все будет в порядке – увеличение объема финансирования инфраструктуры, опережающего темпа строительства инфраструктуры под проекты жилищного строительства и социальные объекты.

**– А какой из проектов, курируемых Вами, считаете самым приоритетным?**

– Я им занимаюсь уже несколько лет и дальше буду заниматься. Это наш удивительный город Геленджик. В этом году запущены очистные. В следующем году мы должны приступить к модернизации еще ряда объектов для того, чтобы создать, и он уже создан с учетом всей инфраструктуры, – оазис круглогодичного отдыха. Там все уже для этого существует. Потрясающий аэропорт, набережная – самая большая, кстати, набережная, которая вообще существует в Европе.

**– После этого интервью недвижимость в Геленджике прибавит в цене...**

– Уже. Но, вы знаете, там ни одного многоквартирного дома не строится. Пока мы не наведем порядок с сетями. И спасибо региональным властям – вместе пытаемся сдержать неконтролируемый порядок жилищного строительства.

Я долго могу про Геленджик рассказывать. Там создаются сумасшедшие, крутые общественные пространства: и Белый город, и марина строится. Это лично моя задача, к которой благодаря некоторым решениям пять лет назад я прислонился. А сейчас считаю, что это то, чем можно гордиться с точки зрения вообще ситуации, когда с грамотным подходом город можно превратить в настоящий город-сад. Хотя и остальные города нашей страны тоже потрясающие.

А главная стратегическая задача на следующий год – постараться минимальным образом менять законодательство для получения максимального эффекта для тех компаний (не только застройщиков, но и подрядных организаций), которые улучшают качество жизни наших граждан. Это и благоустройство, и даже в части ЖКХ – хотя я его не курирую, но мы прекрасно понимаем, что без этого качество жизни не повысится. Будем работать в команде под руководством нашего министра, вице-премьера, премьера и президента.

– **А что самое сложное для Вас на посту замминистра?**

– Мало спать.

– **Где рождаются Ваши лучшие идеи? В кабинете, в самолете, дома?**

– В кабинете, в окружении команды.

– **Что в Вашей работе вызывает самый искренний энтузиазм?**

– Достижение поставленных руководством задач.

– **Как Вы переключаетесь после напряженного рабочего дня?**

– Быстро.

– **Есть, что Вас увлекает?**

– Конечно, есть. Иначе работа была бы менее эффективна. И отношение к работе было бы хуже, если бы не было увлечений,

которые позволяют переключиться.

– А какой основной проект, дело, которым гордитесь?

– Дети.

– Спасибо большое.

Запись интервью доступна по ссылкам:

Просмотр на [RuTube](#);

Просмотр на [Дзен](#);

Просмотр [Вконтакте](#).

Источник: <https://minstroyrf.gov.ru>

Фото: [Изображение от freepik](#)