

**Выступление**  
**Председателя Общественного совета при Минстрое РД,**  
**Президента Ассоциации СРО «ГС СКФО»**  
**Шахбанова Али Башировича на заседании рабочей группы по**  
**обсуждению факторов, влияющих на уровень и динамику инфляции в**  
**Республике Дагестан 22.01.2026 г. в Национальном банке РД**

**Уважаемые коллеги, партнеры!**

Статистика по вводу жилья сегодня рисует позитивную картину больших цифр. Но за этими цифрами скрывается тревожная реальность, которую мы все видим на местах. Это реальность «завершенного прошлого», а не «стартующего будущего».

Большая часть сданного жилья — это проекты, замороженные ранее из-за кризисов, пандемии и недоступных кредитов. Их завершение — это, безусловно, хорошо для дольщиков, но это не решает системных проблем отрасли, а лишь маскирует их.

Какие проблемы мы имеем здесь и сейчас?

1. Отсутствие оборотных средств у застройщиков. Банковские кредиты дороги и недоступны для многих. Без доступных кредитов и развития доступной ипотеки новые проекты не запускаются.

2. Низкий платёжеспособный спрос. На фоне экономической неопределённости люди откладывают покупку. Завершение старых проектов не создаёт нового спроса.

3. Критическое отсутствие качественного предложения и планов развития территорий. В городах и районах нет понятных, утверждённых планов комплексного развития новых территорий. Застройщики вынуждены «собирать» участки по крупицам, сталкиваясь с долгими согласованиями и отсутствием инфраструктурных планов.

4. Закономерный итог — рост цен.

Всё это приводит к парадоксу: при низком спросе цены на жильё не падают, а растут. Почему? Потому что предложение новых проектов искусственно ограничено. Нет массового выхода на рынок новых квадратных метров. Застройщик, который всё же запускает проект в условиях дефицита земли и высоких рисков, вынужден закладывать эти риски в цену. Мы имеем дело с дефицитным ценообразованием.

Таким образом, мы замыкаем порочный круг: нет инфраструктурных планов → нет земли под комплексное развитие → нет новых проектов → нет конкуренции и массового предложения → цены растут даже при вялом спросе → спрос падает ещё больше → отрасль стагнирует.

Как разорвать этот круг? Наше предложение — это стратегия перезапуска. Развитие начинается не со сдачи, а со старта новых строек. Каждая новая стройплощадка — это:

- Снижение цены за счёт экономии на масштабе и возобновления конкуренции.
- Загрузка смежных отраслей (материалы, производство, логистика, торговля).
- Налоги, рабочие места, оживление экономики в регионе.

Для этого нам нужны два конкретных шага:

1. Чрезвычайные меры по ликвидности и оборотным средствам. Необходимы не просто слова о поддержке, а работающие механизмы: целевые льготные программы финансирования под новые проекты, развитие проектного финансирования, гарантийные инструменты. Без этого застройщик не сможет «стартовать», даже если земля появится.

2. Программа «Земля и План» — основа для нового предложения:

- Внедрить в оборот земельные участки через упрощённые процедуры и подготовку публичной инфраструктуры за счёт государственно-частного партнёрства.
- В приоритетном порядке утверждать планы комплексного развития территорий (КРТ) в каждом городе и районе. Застройщик и инвестор должны видеть чёткий и стабильный план на 5-10 лет вперёд: где будут дороги, школы, парки. Это снижает риски и позволяет планировать долгосрочные инвестиции.

Коллеги, наша цель — перевести отрасль из режима «дозавершения» в режим «запуска». Только создав условия для массового старта новых проектов через решение проблем с оборотными средствами и предложением подготовленной земли с планом, мы сможем:

- Обеспечить реальный рост, а не статистическую имитацию.
- Сломать логику дефицита и начать снижать стоимость квадратного метра.
- Запустить мощный мультипликативный эффект для всей экономики. Давайте не подсчитывать прошлые успехи, а создавать условия для будущих. Время строить — начинается сейчас.

Спасибо за внимание!

Готов к диалогу и конкретным предложениям.