Реклама

Без "єОселі" деякі девелопери збанкрутували би: інтерв'ю керівника "Укрфінжитло"

07:00 21.07.2026 Вт
13 хв

Євген Мецгер про спрямування 70% іпотечних коштів на первинний ринок та обмеження на купівлю пентхаусів

ОЛЕКСАНДР БЕРДИНСЬКИХ

Фото: голова правління ПрАТ "Укрфінжитло" Євген Мецгер (РБК-Україна)

Не витрачай час на шум! Читай тільки суть з РБК-Україна у Google

Війна та історичний дефіцит квадратних метрів поставили перед Україною надскладне завдання – забезпечити житлом мільйони громадян, зокрема внутрішньо переміщених осіб та ветеранів. Програма пільгової іпотеки "єОселя" вже стала головним драйвером ринку. Проте у 2026 році вона зазнала суттєвих трансформацій.

Чому держава більше не хоче фінансувати купівлю житла на "вторинці", як забудовників змушують виходити з тіні, коли в Україні з'явиться європейська модель соціальної оренди? Про це в інтерв'ю РБК-Україна розповів голова правління ПрАТ "Укрфінжитло" **Євген Мецгер**.

Головне:

- **Україні бракує близько 600 млн кв. м сучасного житла**, з яких близько 150 млн кв. м втрачено через війну.
- **"Укрфінжитло" планує масштабувати "єОселю"** за рахунок нових фінансових інструментів: гарантій, сек'юритизації та виходу на міжнародні ринки капіталу.
- **Компанія свідомо переорієнтовує програму на первинний ринок**, щоб стимулювати нове будівництво та збільшити податкові надходження.
- **У 2026 році змінилися правила "єОселі"**: зменшено допустимі площі житла, розширено можливості для молодих сімей та внутрішньо переміщених осіб.
- **"Укрфінжитло" готує запуск нових інструментів**: соціальної оренди та оренди з правом викупу.
- **До 100 тисяч іпотечних кредитів на рік** має надавати фінансова інституція, здатну забезпечувати без постійної підтримки державного бюджету.

Дефіцит у 600 млн кв. м: яке житло будуватимуть в Україні

– Ви заявляли про дефіцит житла в Україні на рівні 600 млн кв. м, або близько 24 трлн гривень. Звідки ці цифри і як планується покрити цю нестачу?

– Це була спільна робота зі Світовим банком. Ми порівняли, скільки квадратних метрів якісного, енергоефективного житла припадає на людину в ЄС, і зіставили з нашим фондом.

Це, звісно, експертна оцінка, а не математично точний розрахунок. При цьому дуже старий фонд, який важко назвати нормальним житлом, ми відкинули – його треба перебудовувати.

> **Читайте також:** Будівництво в Україні знов пішло в мінус: Держстат зафіксував падіння на 6,5%

НОВИНИ

Глава ФБР планує восени відвідати Росію, - Politico

Реклама

До того ж, війна внесла корективи. Тепер у кожному будинку має бути шелтер, енергоефективна система, можливо, сонячні панелі. Старі будинки такими вже майже ніколи не стануть.

Так ось… Якби Україна одного ранку прокинулася повноцінною частиною Європи, нам треба було б добудувати історично накопичений за 30 років дефіцит – приблизно 450 млн кв. м. До того ж після російської навали додалося ще близько 150 млн кв. м втраченого житла, або майже 13% фонду. Разом – 600 млн кв. м.

– Швидко такий обсяг з допомогою одного лише "Укрфінжитла" не побудуєш…

– Терміново потрібен не такий великий обсяг. Умовно, потрібно мільйон квартир, щоб було куди повернутися внутрішньо переміщеним особам – ВПО. Звичайно, одне "Укрфінжитло" всі ці питання не вирішить.

У світі працює кілька інструментів одночасно: іпотека, оренда з правом викупу, лізинг, соціальний фонд житла. Держава реалізувала лише іпотеку – і, впевнений, дуже вдало. Соціальної оренди в нас практично немає, її ще треба створити.

– На яку європейську модель у сфері нерухомості орієнтується Україна: континентальну, з сильним інститутом оренди, чи англосаксонську, з культом власності?

– Дійсно, Канада, США, Японія, Сінгапур люблять право власності. Європа обрала інший шлях – керує фондом для соціальної оренди, частину якого взагалі не продає.

Ми, українці, теж тяжіємо до власного житла. У цьому за ментальністю ми ближчі до Канади чи Японії, ніж до багатьох європейських країн.

Згодом і в Україні має з’явитися інструмент соціального орендного житла – просто не в такому обсязі, як у Європі. У Відні, наприклад, майже 50% житлового фонду – це орендне житло.

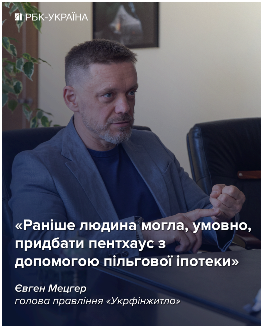
РБК-УКРАЇНА
«Раніше людина могла, умовно, придбати пентхаус з допомогою пільгової іпотеки»
Євген Мецгер
голова правління «Укрфінжитло»

Фото: Євген Мецгер про те, що можна купити за державні гроші (інфографіка РБК-Україна)

Загалом у багатьох європейських країнах люди спершу спрямовують кошти на поточні особисті потреби, а платежі за житло можуть залишати на потім. Якщо ж виникають фінансові труднощі, вони звертаються по допомогу до держави. В Україні підхід здебільшого інший: спочатку іпотека та комунальні платежі, а вже потім інші витрати.

Саме завдяки такому високому рівню відповідальності українців за своїми зобов’язаннями в портфелі "Укрфінжитла" практично немає проблемних активів. Позичальники сплачують усе вчасно.

Підсумовуючи, можу сказати, що копіювати щось з Європи один в один неможливо. Ми обираємо адаптивне й компілюємо.

Анатомія фінансування: ОВДП, сек'юритизація та обсяги "єОселі"

– Якось ви казали про план залучити 65 млрд гривень фінансування єОселі у 2026 році. Звідки беруться гроші в компанії?

– У державному бюджеті грошей для нас немає. Наш капітал – це ОВДП (облігації внутрішньої державної позики – ред.), які держава поклала в статутний капітал. З цих паперів ми отримуємо купонний дохід, як і будь-який тримач.

Капітал компанії сягає 100 млрд гривень. Але це папери без вторинного ринку, з дуже низькою ставкою, важкі в роботі.

Ми знайшли, як залучати під них живі гроші через репо (короткостроковий кредит під заставу – ред.) й кредитування. Усі 47 млрд гривень кредитного портфеля єОселі – це кошти, запозичені під заставу цих паперів.

Далі плануємо гарантії, власні іпотечні папери й механізм сек'юритизації (перетворення наявних іпотек на цінні папери для залучення грошей під нові кредити – ред.). Відповідний законопроєкт уже пройшов перше читання у Раді. Після війни це відкриє закордонні ринки капіталу.

– А як працює механізм викупу кредитів у банків-партнерів?

– Своєї облікової системи в компанії довго не було. Тому ми домовились, щоб банки видавали іпотеку за наші кошти й тимчасово тримали її на балансі. Тепер система запрацювала, і ми викуповуємо ці кредити. Тестові операції вже пройшли, зараз збільшуємо обсяги.

Завдяки цій схемі банки-агенти отримують фіксовану комісію за роботу, ми користуємось їхньою інфраструктурою: комплаєнс (перевірка надійності – ред.), скоринг (оцінка платоспроможності – ред.), відділення. Таким чином ми свідомо не вирощуємо компанію-монстра на тисячі людей.

Фото: Євген Мецгер про вторинний ринок нерухомості (інфографіка РБК-Україна)

Зрештою, якщо порахувати нас у рейтингу банків за роздрібним портфелем, ми були б банком номер два в країні після Привату: у нас умовно 47 млрд гривень, тоді як в Ощадбанку лише 12-15 млрд без нашої іпотеки, в Укргазбанку – майже нуль.

Загалом, найуспішнішим до нас був 2021 рік, коли вся банківська система видала 9 млрд гривень іпотеки. У 2023-му, щойно запустили "єОселю", наша компанія одна видала стільки ж, фактично замінивши ринок. У 2024-2025-му видавали вже майже по 15 млрд гривень на рік.

– Чи існує ризик, що накопичення подібних похідних інструментів приведе до кризи на кшталт 2008 року?

– Модель сек’юритизації, яку ми плануємо впровадити, буде однорівневою. Ми обираємо найпростішу та найбезпечнішу схему залучення коштів: до пулу включатимуться лише надійні кредити, які позичальники вже справно обслуговують, а на їхній основі залучатиметься фінансування для нової іпотеки.

Випустити паперів більше, ніж є кредитний портфель, неможливо – це і є запобіжник. Із власним випуском іпотечних паперів ми обережні. В Україні є негативний досвід Державної іпотечної установи, чиї папери досі є "фантомним болем" для банків.

– А чи не розганяє пільгова іпотека ціни на нерухомість?

– Частка іпотечних угод у всіх угодах купівлі-продажу житла сьогодні сягає лише 3-4%. За аналітикою, іпотека помітно впливає на ціни, коли цей показник сягає 10-30%. Нам треба утричі більше обсягів, щоб узагалі почати на щось впливати.

"єОселя" для молоді, ветеранів та ВПО: які пільги діють у 2026 році

– З 2026 року діють зменшені граничні площі житла, яке можна купити за "єОселею", зросли і вимоги до позичальників. Які перші результати цих нововведень? Чи погіршилася ситуація

для споживачів?

– Я б не назвав це погіршенням. Ми свідомо зменшуємо чек, щоб охопити більше сімей. Небажано, щоб середній чек був не 1,9-2 млн гривень, а 4-5 млн гривень. Це вдвічі зменшує спроможність компанії.

Крім того, ми обмежили можливість покривати значне перевищення нормативної площі чи вартості житла за рахунок великого першого внеску. Раніше людина могла, умовно, придбати пентхаус площею 150 кв. м, сплативши різницю власними коштами, і водночас скористатися пільговою іпотекою.

Це вже не відповідало соціальній логіці програми, яка має допомагати людям придбати достатнє за площею житло, а не фінансувати дорогі об'єкти. До того ж, якщо споживач може сплатити половину вартості сам – хай купує маленьку квартиру або йде в банк за комерційною іпотекою.

Фото: Євген Мецгер про первинний ринок нерухомості (інфографіка РБК-Україна)

З урахуванням цього ми обмежили загальне перевищення нормативної площі та вартості житла 10%. Раніше 52,5 кв. м передбачалося для однієї особи, а на кожного наступного члена сім'ї додавалося ще 21 кв. м. На початку року цю норму визначили для сім'ї з однієї або двох осіб.

Але ми зіткнулися з тим, що для молодих сімей, які планують дітей, 52,5 кв. м з урахуванням майбутньої дитини – це вже замало, тобто тісно. Ми визнали цей недолік й переробили вимоги. Тепер для сім'ї з двох чи трьох осіб можна брати квартиру до 73 кв. м.

Дитину ми враховуємо до 21 року. Адже людину, що формально досягла 18 років, але фактично перебуває ще на утриманні батьків, важко назвати повністю дорослою.

– Які умови зараз існують для вразливих категорій?

– Для молоді до 25 років уже давно працює перший внесок 10%. Для ВПО ми розширили вибір житла: вони можуть придбати на вторинному ринку житло віком до 20 років у всіх регіонах, де працює програма. Людям потрібна квартира зараз, а не після завершення будівництва.

Пільгова ставка 3% спершу діяла тільки для кадрових військових, тепер ми додали туди мобілізованих і ветеранів – вони такі самі військові. Далі думаємо про молоді сім'ї з дітьми і про людей, готових усиновлювати.

– Скільки кредитів "Укрфінжитло" надало внутрішньо переміщеним особам?

– За весь час дії програми за категорією ВПО було видано 2 188 кредитів. Водночас загальна кількість учасників програми, які мають статус внутрішньо переміщеної особи, є більшою – "єОселею" вже скористалися 4 852 ВПО.

Це пояснюється тим, що людина зі статусом ВПО може отримати кредит і за іншою категорією, наприклад як військовослужбовець, медик чи педагог. Крім того, для ВПО діє додаткова компенсаційна підтримка від Мінсоцполітики, якою вже скористалися 677 людей.

Як перенаправити кошти іпотеки з вторинного ринку на будівництво

– Ви аналізуєте, куди йдуть кошти виданих кредитів. Що

показує ця аналітика?

– Люди, які через безпекові причини обрали життя за кордоном, часто виставляють свої квартири в Україні на продаж на вторинному ринку. Ми відстежили: значна частина коштів, які ми видаємо позичальнику – військовому, медсестрі, науковцю, – врешті сплачується людині, яка вже живе, наприклад, у Варшаві, і вивозить ці гроші, офіційно чи ні.

Виходить, ми годуємо економіку сусідньої країни, а не своєї. Для мене це нелогічно й навіть образливо. У нас і так є економічний фронт, окрім бойового.

– Але, як я бачу, частка новобудов у портфелі "Укрфінжитло" останнім роком суттєво зросла. Як вдалося перенаправити гроші з вторинного ринку на будівництво?

– Ми проаналізували моделі фінансування будівництва – усі ці інвестфонди, деривативи, кооперативи, попередні договори – і зрозуміли: близько 70% забудовників працювали так, що покупець навіть не отримував майнових прав на об'єкт до завершення будівництва, а забудовник не сплачував податки на додану вартість і на прибуток.

Ми вийшли на Кабмін з ініціативою: переключити фокус іпотеки на забудовників, які приймуть нові прозорі правила. Це дозволяє створити мультиплікативний ефект у 5-6-7 гривень на кожну вкладену.

> **Читайте також:** "єОселя" оновила правила іпотеки під 3%: всі умови

Спершу посипались скарги, що ми ламаємо ринок. Але забудовник за забудовником почали приймати правила. Адже краще платити податки, проте мати сталий попит.

Деякі з них тепер кажуть, що 60-70% їхніх продажів проходять через єОселю. Мовляв, без цієї програми вони збанкрутували би.

Сьогодні в "Укрфінжитлі" акредитовані більше 350 об’єктів і 154 девелопери. Щомісяця подається ще 20 нових об'єктів. За останній квартал через первинний ринок пройшло вже близько 70% коштів програми.

– Проте зараз девелопери здебільшого добудовують закладені раніше об'єкти. Що ще можна зробити, щоб забудовники активніше закладали нові об'єкти?

– Треба "подружити" їх із банківською системою. 30 років ці дві галузі жили окремо: банки не довіряли забудовникам, ті скаржилися на відсутність проєктного фінансування.

Треба ж впровадити цивілізовану практику ескроу-рахунків, щоб люди більше не несли гроші забудовникам просто під "чесне слово". Гроші покупців мають лежати в банку під суворим контролем. А забудовник отримуватиме їх порціями – виключно під фактично виконані етапи будівництва.

Це й буде головним запобіжником. Банк чітко стежить за кожним кроком, гарантуючи інвесторам, що їхнє житло дійсно добудують. А гроші не зникнуть у невідомому напрямку. Саме такий контроль має повернути довіру банків до девелоперського ринку й відкрити повноцінне проєктне фінансування.

Фото: Євген Мецгер про амбітні плани "Укрфінжитла" (інфографіка РБК-Україна)

Можна також створити фонд добудови на кшталт Моторного страхового бюро. Тоді якщо один забудовник банкрутує, інші пулом покривають зобов'язання. Такий досвід є в Польщі.

Дуже важливо завершити створення агенції страхування воєнних ризиків. Наразі забудовники бояться починати об'єкти, бо "прилітає".

Окрім того, хочемо запропонувати й блендований кредит: частину дає наша компанія, частину – банк за ринковою ставкою. А змішана ставка для забудовника вийде нижчою за ринкову.

Є ще одна ідея: відповідальність за проблемні дозволи повинна лежати на органі, що їх видає, а не на забудовнику, який отримав дозвіл легально. Так працює в багатьох європейських країнах.

– На якому зараз етапі впровадження моделі оренди з правом викупу – Rent-to-Own?

– Це нішева історія, щось середнє між лізингом і орендою. Орендуєш два-три роки, а потім можеш конвертувати угоду в кредитну і викупити.

Зараз ця ідея перебуває в стадії дизайну. Вивчаємо досвід інших країн. Але поки більше ресурсу йде в іпотеку.

Незалежність від держбюджету або житлова "парасолька"

– Яким загалом бачите "Укрфінжитло" за два-три роки?

– Бачу найбільшою фінансовою компанією країни. Але з мандатом, розширеним на соціальну оренду і фінансування забудовників параметризованого соціального житла.

А ще хочемо бути bankable, тобто такими, кому західні банки готові без вагань давати гроші. Іноземні інституції – Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку – самі кажуть, що в країні має з'явитися така собі житлова "парасолька", з якою зручно працювати замість міністерства. Вважаю, за два-три роки ми побудуємо саме таку інституцію.

– На чому ґрунтується така впевненість?

– Це не тільки наше внутрішнє бачення. Наша стратегія розвитку пройшла перевірку у Міжнародному валютному фонді.

У 2023 році уряд заклав в державному бюджеті 30 млрд гривень на нашу докапіталізацію. У відповідь МВФ поставив бенчмарк – спершу погодити з ними стратегію.

Ми підготували документ, вони його погодили, бенчмарк закрили – і докапіталізація відбулась. Тобто фактично МВФ підтримав те, що ми робимо.

– Нинішні несподівані зміни в Кабміні можуть якось вплинути на плани компанії або вас особисто?

– Майже впевнений, що ні. Це питання не про мене особисто, а про потреби українців.

До того ж на відміну від програми "5-7-9", де бюджет щороку закладає кошти на компенсацію ставки і без цих грошей усе зупиняється, "Укрфінжитло" фондує угоди самостійно: видали кредит, він повернувся, видали знову.

> **Читайте також:** Бюджет "єОселі" планують збільшувати вже цього року: звідки візьмуть кошти

Тому докапіталізацій в наступні роки взагалі не планується. Компанія працюватиме довго незалежно від бюджету.

Загалом наше завдання – не в тому, щоб видати ще кілька тисяч кредитів. Справжній результат – коли Україна зможе видавати близько 100 тисяч іпотек на рік.

Не пропустіть головне! Підпишіться на наші оновлення в Google!

Або читайте нас там, де вам зручно!

Більше по темі:

Київ | РБК-Україна | Житло | Інтерв'ю

Реклама

НОВИНИ
Новини України
Війна в Україні
Економіка
Світ
Надзвичайні події

ПОЛІТИКА

БІЗНЕС
Економіка
Фінанси
Авто
Tech
Енергетика
Біла економіка

АНАЛІТИКА
Статті
Інтерв'ю
Точка зору

ЖИТТЯ
Гроші
Зміни
Освіта
Суспільство

РОЗВАГИ
Шоу бізнес
Поради
Гороскопи
Свята
Цікаве
Спорт

LIFESTYLE
Психологія
Їжа
Подорожі
Здорове життя
Мода та краса

РБК-УКРАЇНА

UA | EN | RU

Про компанію
Редакційна політика і стандарти
Як стати нашим автором
Правила користування
Правова інформація
Політика конфіденційності
Контакти
Команда
Вакансії в РБК-Україна

Розмістити рекламу

Інформаційний портал «РБК-Україна» має тримовну версію (українську, російську та англійську), головна сторінка порталу - https://www.rbc.ua. Фотографії, зображення належать їх правовласникам. Всі фотографії на Порталі, авторами яких є журналісти «РБК-Україна», розміщені на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International. Редакція «РБК-Україна» може не поділяти точку зору авторів. Оціночні судження не підлягають спростуванню та доведенню їх правдивості. За достовірність та зміст реклами відповідальність несе рекламодавець. Матеріали, позначені плашкою: «Пресрелізи», «Спецпроект», «Партнерський матеріал», «Promo», «Благодійність», «Резонанс» розміщуються на правах реклами і призначені, як правило, для осіб, які досягли 21-річного віку. «Новини компанії» - це інформаційний формат, що охоплює новини, події та оголошення, пов'язані з діяльністю компаній, базуються на пресрелізах, які випускають самі компанії, і за які редакція не несе відповідальність. Онлайн-медіа «РБК-Україна» призначене для осіб віком від 21 року.

© LLC «UBT MEDIA», 2006-2026.