



Сбербанк: работа на «ОТЛИЧНО»

Тверское отделение Сбербанка России сохраняет лидирующие позиции на рынке банковских услуг региона

Филиал Сбербанка России подвел итоги своей деятельности за первый квартал 2014 года. О достигнутых успехах журналистам на пресс-конференции рассказал управляющий тверским отделением Сергей Ющенко.

Тверское отделение Сбербанка по-прежнему занимает ведущие позиции на рынке кредитования юридических лиц. По данным на 1 апреля текущего года, кредитный портфель по корпоративному бизнесу составил 44,7 млрд рублей, средства на счетах — 13,3 млрд рублей. Объем выданных в I квартале 2014 года бизнес-кредитов увеличился почти на 68% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 5,7 млрд рублей. Основной рост продемонстрировали такие отрасли, как «Торговля» (в 2,4 раза) и «Строительство» (на 58%).

По клиентам банка — физическим лицам эти показатели равны 29 млрд рублей и 57,9 млрд рублей соответственно.

С каждым годом увеличивается число представителей малого бизнеса Тверской области, привлекающих кредитные ресурсы в Сбербанке. Займы по итогам первых трех месяцев получили более 2,5 тыс. предпринимателей, что на 12% больше, чем в I квартале 2013 года. Всего представителям малого бизнеса в I квартале 2014 года было выдано 409 кредитов на сумму порядка 1,16 млрд рублей.

Многие предприниматели предпочитают не только кредитоваться в Сбербанке России, но и пользуются другими выгодными продуктами, к примеру, банковскими гарантиями. С каждым годом услуга все более востребована: портфель за год вырос на 40%. Основной рост показали крупные и средние компании региона. Впрочем, и малый бизнес активно сотрудничает со Сбербанком в части получения гарантий — в этом сегменте банком выдано гарантий в 3 раза больше, чем в прошлом году.

Не менее важным направлением работы для Сбербанка является кредитование населения. За I квартал было выдано населению более 11 тыс. кредитов на 3,3 млрд рублей, из них около 1,1 тыс. жилищных кредитов на сумму 1,4 млн рублей (прирост — 94%). Отметим, что здесь действуют выгодные акции. К примеру, в Тверском отделении Сбербанка можно взять ипотеку на 10 лет

с первоначальным взносом 40% всего по двум документам. А до 30 июня действует предложение «12-12-30», в рамках которого можно приобрести жилье в новостройках с годовой ставкой 12% и первоначальным взносом 12% на 30 лет.

Тверское отделение Сбербанка России планомерно наращивает и объемы привлеченных средств — за год размер вкладов вырос на 13%. По данным на 1 апреля, остаток средств на счетах частных клиентов составил 57,9 млрд рублей. И только за I квартал открыты 41,8 тыс. депозитов на сумму более 8 млрд рублей, почти 900 вкладов из них (на 100 млн рублей) — через устройства

самообслуживания и в сервисе «Сбербанк ОнЛ@йн». Кстати, система дистанционного банковского обслуживания приобретает все большую популярность: за 3 месяца на 14% выросло число пользователей сервисом «Сбербанк ОнЛ@йн», на 8,7% — «Сбербанк Бизнес ОнЛ@йн» и на 11,4% — «Мобильный банк».

— Вместе с увеличением бизнес-показателей банк ведет активную работу по совершенствованию качества клиентского обслуживания, — отметил управляющий тверским отделением Сергей Ющенко. — В этом году стартовали две новые услуги — «Автоплатеж ЖКХ» и «Автоплатеж ГИБДД», которые уже подключили 881 и 131 клиент Сбербанка соответственно. Они позволяют бесплатно оплачивать счета за жилищно-комму-

нальные услуги и погашать штрафы в автоматическом режиме.

Тверское отделение Сбербанка России обладает самой большой сетью устройств самообслуживания в области — почти 500 банкоматов и более 300 платежных терминалов. Это обусловлено тем, что банковская карта есть у каждого второго жителя региона, а 38,7% пенсионеров, состоящих на учете в управлениях ПФР Тверской области, получают пенсии на счета Сбербанка. Кроме того, оплачивая покупки по картам банка, можно получить бонусы от 0,5% суммы каждой покупки по программе «СПАСИБО» от Сбербанка. Бонусы обмениваются на скидку в размере до 99% от цены приобретения из расчета 1 СПАСИБО равно 1 рублю. В тверском регионе дополнительные бонусы начисляют 30 партнеров Сбербанка и 15 — принимают к оплате.

Сбербанк постоянно обновляет сеть своих офисов, в том числе и в районах Верхневолжья. С начала апреля жители города Ржева могут оценить высокий уровень обслуживания и широкий спектр банковских услуг в новом комфортном и современном офисе.

Ирина ТЮРИНА

Куда движется недвижимость

Несмотря на то, что многие аналитики говорят об экономических трудностях, переживаемых нашей страной, есть в ней и островки стабильности. Это недвижимость, которая по природе своей консервативна и не склонна сиюминутно реагировать на политическую конъюнктуру.

О ситуации на тверском рынке недвижимости мы беседуем с исполнительным директором ООО «Премьер Девелопмент» Павлом ПАРАМОНОВЫМ

подскочили в цене: что стоило 3 млн рублей, теперь уже тянет на 5 млн, и даже не важно, подведен, например, к объекту природный газ. Особенно нагляден процесс роста цен в Калининском районе. Что происходит с рынком загородной недвижимости, какова реальная цена объектов?

— Я не отрицаю, что цены могли так подпрыгнуть. Но дело в том, что ценообразование на загородную недвижимость — сугубо индивидуальное, и порой сам продавец не может объяснить, почему он объявил именно такую стоимость объекта на продажу. Люди оценивают дом, например, исходя из затрат на его строительство, наличия близости реки, хорошего подъезда и других представлений о том, какова должна быть цена. Такой подход связан с тем, что фактически рынок загородной недвижимости, в его классическом понимании, в регионе отсутствует. Дело в том, что рынок недвижимости складывается тогда, когда имеется определенный набор характеристик, классифицирующих его наличие, например, большое количество предложений в течение долгого срока. Приведу в пример Тверь, где уже сложился рынок недвижимости. Дома в областной столице можно разделить в зависимости от времени постройки и типа строения на «хрущевки», панельные «брежневки», улучшенное жилье, новостройки с современной планировкой квартир. Их стоимость зависит от места расположения, причем это касается не только локаций — центр или окраина. Так, жилье, расположенное недалеко от

— **Есть мнение, что в последнее время на рынке тверской недвижимости количество выставленных на продажу, увеличилось в разы. Эксперты считают, что это связано с возможными миграционными процессами?**

— Я бы поспорил с этим утверждением. Действительно, определенное увеличение числа объектов, представленных на рынке, произошло. Но речь не идет о том, что количество предложений возросло в разы. Мы знаем, что за 2013 год в регионе построено около 500 тыс. кв. м жилья, из них половина — индивидуальное домостроение. Таким образом, глобального увеличения не случилось и, по большому счету, дефицит сохраняется, поэтому в разы ничего не увеличилось. Ценовая политика сохраняется с небольшими подвигами в сторону увеличения. То есть рынок стабилен, прорывных движений в нем нет.

— **В последнее время цены на загородные объекты, выставленные на продажу, резко**

Люди, имеющие свободные средства, готовы покупать недвижимость даже несмотря на то, что она, как инвестиционный инструмент, теперь не приносит такого дохода, как прежде. Сейчас цены растут из-за инфляции, а не по причине спекулятивных операций. Недвижимость — самый консервативный способ сохранения средств: что бы ни происходило внутри государства и за его пределами, региональный рынок недвижимости остается стабильным.



Зеленого проспекта, где поблизости имеются склады оптовой торговли, — одно из самых дешевых в Твери, в то же время находящийся недалеко от него большой конгломерат новых строений возле Бобачевской рощи в районе «Метро» — один из самых дорогих.

Парадокс в том, что посчитать стоимость конкретного объекта загородной недвижимости можно, а вот высчитать какую-то усредненную цену — нет. И такая ситуация будет до тех пор, пока ценами на загородную недвижимость во всем регионе, и в Калининском районе в частности, будет управлять не рынок, а базар.

Что же касается так называемых коттеджных поселков, то, поскольку их очень мало и они, по сути, не соответствуют заявленному определению, установить рыночную цену построенных там квадратных метров затруднительно. Если бы у нас были 10-15 коттеджных поселков с типовой застройкой, то была бы объявленная цена и был бы рынок.

— *Специалисты отмечают тенденцию: в период кризиса люди, имеющие «излишек» денег, вкладывают их не в золото, не в валюту. Они сориентировались на недвижимость как инструмент сохранения средств. Заметен ли в Твери всплеск инвестиционного интереса на рынке недвижимости?*

— Тенденция вкладывать личные сбережения в недвижимость, чтобы сохранить их, существует у россиян уже лет десять. Однако подчеркну, что прослойка людей, которые могут вкладываться в инвестиционные покупки в Твери, очень мала. И они погоды на рынке как не делали, так и не делают. Ведь основные покупатели квартир приобретают их через заемные средства — ипотеку, причем для собственного проживания.

Хотя количество инвестиционных приобретений по сравнению с так называемыми тучными нулевыми уменьшилось, все же этот способ сохранения сбережений самый актуальный.

Люди, имеющие свободные средства, готовы покупать недвижимость даже несмотря на то, что она, как инвестиционный инструмент, теперь не приносит такого дохода, как прежде. Сейчас если цены и растут, то только из-за инфляции, а не по причине спекулятивных операций. Основной инвестиционный интерес вызывает новое жилье на этапе долевого строительства, так как цена на старте значительно ниже, чем по завершении строительства. Думаю, и дальше люди будут вкладываться именно в жилье. Ведь, покупая золото, мы приобретаем не кольца, серьги, не слитки, которые можно поддержать в руках, а некие бумаги. Если же

Павел ПАРАМОНОВ, исполнительный директор ООО «Премьер Девелопмент»: — Парадокс в том, что посчитать стоимость конкретного объекта загородной недвижимости можно, а вот высчитать, какую-то усредненную цену — нет. И такая ситуация будет до тех пор, пока ценами на загородную недвижимость во всем регионе, будет управлять не рынок, а базар.

человек вкладывается в квартиру, то он как бы настраивается — вот мои деньги, вот стены моей квартиры. Недвижимость — самый консервативный способ сохранения средств, и цены на нее менее подвержены колебаниям в отличие от золота и валюты. Обратите внимание: что бы ни происходило внутри государства и за его пределами, региональный рынок недвижимости остается стабильным.

— *Какие объекты интересуют людей в первую очередь? И в какие из них вы посоветовали бы вкладывать деньги?*

— Все зависит от того, какой суммой обладают люди. При выборе объекта прежде всего обратите внимание на локацию — месторасположение, репутацию застройщика, материал, из которого построен объект и его ликвидность. Самыми ликвидными как были, так и остаются однокомнатные квартиры. Если денег не так много, можно приобрести объекты Тверь-Строя, что на Октябрьском проспекте. Однокомнатные квартиры этого застройщика имеют небольшой метраж, что определяет их невысокую цену. Это нормальная рабочая инвестиция.

— *Позиция потенциальных покупателей недвижимости ясна. А вы, как профессионал, разделяете их оптимизм? Будет ли недвижимость расти в цене?*

— Как я уже говорил, вложение в недвижимость — это простая и понятная инвестиция. Второй существенный фактор — пока есть дефицит недвижимости, рост цен на нее обеспечен. А он имеется: глобальной застройки мы в регионе не наблюдаем. Оживление в строительстве есть в микрорайоне «Южный» — там активно строятся такие жилые комплексы, как «Иллидиум», «Премьер-парк», отстроены дома «Микро ДСК», Тверь-Строя, в Мамулино и Боровлево строятся очередная жилая башня, силами Минобороны возводятся дома в Мигалово. Но все эти объекты погоды на рынке недвижимости не делают. Так что недвижимость в цене будет расти.

— *Какие риски могут ожидать людей, которые намерены вкладываться в недвижимость?*

— Обычно это стандартные риски. Например, для вторичного рынка риском может быть приобретение квартиры в непопулярном месте, в районе с низкой комфортностью проживания. Например, в «Южном», с моей точки зрения, комфортность проживания в домах, рядом с которыми возвели такие гипермаркеты, как «Леруа Мерлен» и «Глобус», ухудшилась. Это мне напоминает ситуацию с «Мега» и «Икея» в Химках: 25-этажные дома, огромное

количество машин и людей — сомнительная радость.

Что касается покупки квартиры в новостройке, то самый главный риск — дом не достроят. Поэтому приобретателю на стадии стройки и дается премия за риск в виде пониженной стоимости квадратного метра в 45 тыс. рублей. Если дом построен, то стоимость квадратного метра без отделки сразу повышается на 10 тыс. рублей. Квартира в уже готовом доме идет по 62 тыс. за кв. м. И это, заметьте, стоимость «квадрата» в панельной новостройке. Других рисков нет, если только документы не поддельные или не скрыт факт обременения жилья. Поэтому так важно проверять юридическую чистоту всех бумаг.

— *Не могли бы вы сказать, какие самые дорогие и самые дешевые квартиры в Твери? И какие факторы влияют на их цену?*

— Самые дешевые квартиры в Твери — в Мамулино. Это панельные многоэтажки, возводимые Су-155. Цена квадратного метра в них на стадии строительства — 38 тыс. рублей. Причина, почему Су-155 продает «панель» по такой низкой цене, понятна — это огромный бизнес, и себестоимость у них ниже. В конце концов, они могут себе позволить на определенной стадии «держать» цены. Но как только дом сдан, компания продает квартиры уже по среднерыночной цене.

Самые дорогие — в центре города, так называемое элитное жилье, хотя такового, в классическом понимании, у нас нет. Цена квадратного метра в них может достигать даже 150 тыс. рублей, и это предельная цена в Твери.

— *Верно ли то, что теперь наличие объектов социнфраструктуры (школы, больницы, детсады и т.д.) не влияет на цену жилой недвижимости?*

— Неверно. По крайней мере, для Твери. Например, такие новостройки, как Брусилово, Мамулино, «Иллидиум», могут испытывать ценовое давление, потому что они оторваны от маршрутов общественного транспорта. Люди выбирают и предпочитают купить жилье точечной застройки в уже заселенном районе, например, в «Юности», где есть сады, магазины, школы, ходят маршрутки, чем, скажем, в Брусилово, до которого надо пешком идти. Вот почему застройщик долго раскручивал эту новостройку, держал на нее низкие цены.

— *Сейчас зафиксирован повышенный интерес к недвижимости в Крыму. Есть ли такой спрос среди тверитян? Что бы вы посоветовали нашим землякам: стоит ли им покупать недвижимость в Крыму?*

— В Твери не замечено никакого спроса на крымскую недвижимость. В Москве — да, там есть много денег, есть олигархические компании, которые могут позволить себе вложиться в недвижимость полуострова.

Вообще сейчас это рискованное вложение, которое требует серьезной административной поддержки, близости к властным структурам, которые определяют будущую политику в отношении Крыма. Но не надо думать, что россияне никогда не покупали недвижимость в Крыму. Покупали, и плюсом таких покупок было то, что это не Турция или Болгария, а страна, где говорят на русском языке, и т.д. Примите в расчет и родственные связи, к тому же немало нынешних россиян родом из Крыма. Так что факторов, способствующих в прошлом таким сделкам, было немало.

Что же касается рисков, то самый большой из них — спорные объекты. То есть те, на которые по украинским законам не было окончательного решения и не определен хозяин. Приобретая такую недвижимость, можно будет вылезать в гражданский спор на годы. А таких спорных объектов может быть выставлено на продажу немало. Ведь в последние годы бизнес-недвижимость подверглась рейдерскому переделу, переходя из одних рук в другие. Дисконт, который может быть оговорен, покажется очень привлекательным, однако он не оправдывает потенциального риска.

— *В последнее время нашими соотечественниками достаточно много недвижимости приобреталось за рубежом — в Болгарии, Испании и т.д. Но в связи с последними событиями, когда в отношении РФ были объявлены санкции, многие люди задумались: а стоит ли покупать объекты за рубежом? И что делать, если они уже имеются в собственности? Дайте совет.*

— Ничего делать не нужно. Вспышка конфронтации, по моему мнению, очень кратковременна, и мы настолько уже переплетены, встроены в мировую экономику, что ничего глобального не произойдет. Полагаю, мы никогда не вернемся к ситуации «железного занавеса» или «холодной войны». Поэтому люди, которые уже приобрели за рубежом недвижимость, могут не волноваться — как выпускали их в страны, так и будут выпускать. Ни нам, ни другим странам конфронтация не выгодна, так что можно не принимать в расчет громкую риторику, которую мы слышим из телевизоров или читаем в СМИ.

Наталья КОЛЕН