



Черный день недвижимости нам не грозит

В Москве впервые прошла «черная пятница недвижимости». Застройщики решились на отчаянный шаг, ведь продажи квартир упали в среднем по стране на 30%. Ждать ли распродаж квартир жителям Твери?

Недавно в Москве прошла масштабная распродажа. Впервые в России с виртуального прилавка уходили не пылесосы или туфли, а квартиры! Ситуация на рынке жилья — традиционный летний спад продаж и пока нестабильная экономика — сподвигла пойти на крайние меры московских застройщиков и снизить цены в среднем на 10-15%, максимум — на 30%. В рамках акции с 17 по 19 июля на сайте reFriday.ru можно было выбрать и забронировать понравившиеся квартиры, апартаменты, лофты, коттеджи, земельные участки. Всего более 2,8 тыс. лотов — объектов недвижимости на первичном рынке жилья — от порядка 30 строительных компаний, которые реализуют свои объекты в соответствии с 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве».

Сделку необходимо закрыть в течение 3-7 дней, в зависимости от условий продавца, поэтому у многих покупателей после окончания распродажи осталось время на оформление покупки или ипотеки. А окончательные итоги «черной пятницы» еще не подведены. Но, по сообщениям организаторов, уже в первые сутки было забронировано около половины лотов.

Распродажа вызвала множество споров и опасений среди застройщиков, московских властей и экспертов отрасли. Все сделки и деятельность компаний-участников обещали проверять компетентные органы, в том числе прокуратура и ФНС.

Распродажа недвижимости сегодня — это, прежде всего, неплохой маркетинговый ход, считают эксперты. Тем более что продажи жилья в столице сократились на 30% в текущем году. В целом по России, по информации Центробанка, за первые пять месяцев почти на 41% уменьшился объем рублевых ипотечных кредитов. Верхневолжье не исключение из правил — по некоторым данным, у нас объем выданных жилищных займов упал на 36%.

Причины просты и понятны. Летом всегда происходит спад продаж недвижимости, но, кроме того, в кризисный год люди просто боятся делать столь масштабные покупки — вдруг завтра сократят зарплату или вовсе уволят?

Российские застройщики и без «черной пятницы» устраивают каскады скидок на квартиры, конечно, в пределах разумного. Да и в целом за полгода квартиры подешевели, по разным оценкам, на 10-25% по стране.

Однако в Твери «квартирный вопрос» стоит пока не так остро. Если верить данным портала «Мир квартир», за последний месяц стоимость жилья практически не изменилась: «однушка» стоит в среднем 2,3 млн рублей, «двушка» — 3,2 млн, а «трешка» — 4,4 млн рублей. А вот с января текущего года цены на квартиры выросли — на 12%, 7%, 3,7% соответственно. Данные касаются не только первичного, но и вторичного рынка.

Директор некоммерческого партнерства «Институт регионального развития» Павел Парамонов отмечает, что за последнее время новая недвижимость подешевела, но ненамного — около 5%. «Мы не московский рынок, — поясняет он. — У нас себестоимость квартир другая, и ей «падать» некуда. Некоторые компании в отношении каких-то конкретных квартир немного сбрасывают цену, но это вопрос выживания на рынке. Как только ситуация стабилизируется, скидок не будет, а ценники станут прежними».

На тверском рынке недвижимости иногда появляются дешевые предложения от застройщика. Как правило, это так называемые бартерные квартиры: когда застройщик расплачивается с подрядчиками возведенными квартирами, а те продают квадратные метры без оглядки на среднюю стоимость жилья, то есть за определенную сумму, которую хотелось бы выручить, например, для того, чтобы выдать зарплату рабочим.

Проведение таких масштабных распродаж, как «черная пятница», в регионе просто невозможно, считают эксперты тверского рынка. Причин называют несколько: слишком маленький рынок (в сравнении с Москвой и Подмосковьем), отсутствие четкой структуры застройщиков, сомнения в эффективности акции.

Прогноз в отношении значительного удешевления жилья к концу года — до 25% — тверские эксперты не поддерживают. Отдельные застройщики, возможно, и будут «сбрасывать» квартиры по номиналу или ниже себестоимости. Однако, по мнению экспертов, это будет косвенно свидетельствовать о нестабильном положении компании, например, нет денег на оплату текущего кредита либо компании вообще грозит банкротство.

Ирина ТЮРИНА

В свободном падении

Эксперты отмечают, что в этом году небывало вырос спрос на внутренний туризм. О том, насколько наш регион популярен у туристов из других субъектов РФ, а также о положении туристического бизнеса региона мы поговорили с руководителем Тверского отделения Российского союза туриндустрии, генеральным директором компании «Комильфо» Валерием ИВАНОВЫМ

— По данным Российского союза туриндустрии, этой зимой прекратили свое существование несколько сотен туристических компаний по всей стране, а спрос на туры упал в несколько раз. Валерий Викторович, как туристический бизнес региона чувствует себя в разгар отпусков?

— На туристическом рынке региона в круглогодичном режиме сейчас работает порядка 150 турфирм. Из них только 20 имеют статус туроператора. Остальные являются турагентами. По понятным причинам клиентов в турфирмах стало заметно меньше. Это не означает, что их нет совсем. Просто люди, привыкшие отдыхать по несколько раз в год, нынче могут себе позволить только один отпуск. Наблюдаем также переориентирование туристических потоков с более дорогих направлений на бюджетные, с зарубежных — на российские, с пляжных — на экскурсионные. Люди, привыкшие отдыхать перемещаясь, не хотят отказывать себе в любимой привычке, несмотря ни на какие экономические проблемы. Поэтому те, кто привык к путешествиям, всегда найдет возможность это сделать, экономя на чем-то другом. Многие отпускники выбирают иногда самостоятельные бронирования. Мы, как профессионалы, видим в этом процессе больше минусов, чем плюсов. И в первую очередь здесь надо говорить о безопасности. В Европе уже наблюдается обратный процесс: значительная доля туристов, ушедшая некоторое время назад в самостоятельное бронирование, возвращается в туристические агентства, т.к. ранее получали там не только профессиональные консультации менеджеров, но и гарантии от туроператоров.

Тверские туроператоры предлагают нашим землякам множество вариантов проведения отпуска: можно отправиться отдыхать на море прямо из Твери на автобусе (это значительно быстрее, чем на поезде), можно с

пользой провести выходные в Северной столице, Беларуси, Казани, Ярославле или Нижнем Новгороде, можно один день посвятить изучению истории своей малой родины, посетив экскурсии в Старицу, Торжок, Калезин, Нилову пустынь и т.д. Жаль, что в последнее время не всегда набираются автобусы, и приходится отменять туры.

Теперь поговорим о приеме гостей из других субъектов — о внешнем туризме. Правительство Тверской области информирует, что Верхневолжье в год посещает около 1,5 млн туристов. Но я и мои коллеги недоуменно отсюда берется эти цифры. Каким образом удалось подсчитать туристов? По нашим оценкам, поток внешних туристов за последние годы упал в несколько раз. Одна из основных причин — московские и питерские компании стали сами формировать туры, отказавшись от сотрудничества с нашими туроператорами. В итоге мы не контролируем рынок. И, конечно же, в таких условиях невозможно вести корректную статистику. И что очень важно, мы не имеем возможности узнать, как заезжие экскурсоводы трактуют историю нашего региона.

Во многих городах, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге и Смоленске, нашли решение этой проблемы, введя так называемые зоны аккредитации. В них не может проводить экскурсию гид, который не получил специального разрешения местной власти. Это очень важно, потому что подготовленный городом гид правильно представляет историю территории и платит здесь налоги.

В Тверской области подобной системы лицензирования пока нет. При этом турбизнес теряет деньги, а регион — налоги. Подобная ситуация происходит даже на самых прибыльных направлениях. Так, турфирма «Комильфо» ежегодно привозит туристов из других регионов на праздник Масленицы в различные города области. Каждый год на протяжении пяти лет количество желающих посетить такой тур увеличивалось в два (!) раза. В последние два года мы фиксируем трехкратное уменьшение туристов.

Есть еще один момент, который отражается на привлечении туристов в регион, — это цены на питание и проживание. Они на 30-40% выше цены, чем в соседних регионах.

— Что нужно, чтобы создать такую систему аккредитации в нашем регионе? Какие еще вопросы необходимо решить для



того, чтобы увеличить поток туристов в наш регион?

— Я считаю, что в законодательную базу региона и областной столицы нужно ввести понятие «аккредитованный экскурсовод», определить зоны аккредитации, а также совместно с туристической отраслью выработать единый взгляд на историю нашего края, который мы будем предоставлять гостям. Тогда область будет проще рекламировать на внешнем рынке. Также необходимо разработать нормативную базу для создания системы уполномоченных туристических фирм, которые станут сотрудничать с муниципалитетами по всем вопросам развития туризма на конкретной территории.

У Союза туристической области уже есть некоторые наработки. Я неоднократно предлагал администрации Твери ввести в оборот понятие «уполномоченная турфирма». На наш взгляд, в список могут войти компании, которые давно работают на рынке, внесены в Единый федеральный реестр туроператоров и готовы к сотрудничеству с властями. В свою очередь, администрация могла бы бесплатно размещать о них информацию на своем сайте. Пока инициативы союза не нашли поддержки у руководства города.

Раньше, при главе администрации Твери, работал совет по развитию туризма. Он прожил два года, а затем его объединили с комиссией по развитию предпринимательства. На различных совещаниях мы обсуждаем многие проблемы, но они, к сожалению, пока не решаются. Доходит до смешного. Какие главные потребности у людей, которые только что приехали в новый для них город? Правильно: покушать и сходить в туалет. Но у нас в Твери нет ни одного бесплатного туалета! Наши гости чувствуют себя в Твери дискомфортно. Союз туристической области официально обращался к администрации Твери с просьбой сделать туалеты хотя бы в центре города. На это нам ответили, что на

балансе у города туалетов нет, они все переданы в частные руки.

К сожалению, подобная ситуация сложилась в большинстве городов Тверской области. Власти ремонтируют улицы и дороги, но не заботятся об элементарных бытовых условиях для туристов. Для примера: по федеральной трассе М-4 на юг России через каждые два километра стоят бесплатные туалеты. В Тульской области через каждые 400 метров расположены бесплатные туалеты вдоль трассы. Покажите мне хоть один бесплатный туалет во всей Тверской области на федеральной трассе между двух столиц!

Резюмируя вышесказанное, отмечу, что наша область, имея преимущество в географическом положении, проигрывает всем своим соседям по приему туристов. Туры в Калужскую, Ярославскую, Владимирскую области покупаются лучше, потому что там есть полная готовность для комфортного пребывания гостей.

— Существует расхожее мнение, что путешествовать по России дороже, чем по другим странам, потому что наши туроператоры наживаются на туристах, закладывая слишком большой процент прибыли.

— Когда формируется автобусный тур, то 40% всех расходов составляет стоимость транспорта, еще 30-35% приходится на питание и проживание, и только 5-10% составляет прибыль турфирмы. Любопытный автобусный тур собирается два-три месяца. За это время меняются исполнители и цены. Дополнительные затраты опять-таки берет на себя оператор. Для клиента стоимость тура не изменится. В нынешних условиях турфирмы частенько и вовсе работают в убыток, для того чтобы не отменять туры, не портить людям отпуск и не терять клиентскую базу. Как я уже говорил, в Тверской области работают всего 20 туроператоров. Я считаю, что муниципалитеты должны помогать им хотя бы в плане бесплатной ин-

Валерий ИВАНОВ, руководитель Тверского отделения Российского союза туристической индустрии, генеральный директор компании «Комильфо» — Тверская область, имея преимущество в географическом положении, проигрывает всем своим соседям по приему туристов.

формационной поддержки. Ведь, по сути, продавая туры, мы за свой счет рекламируем территории, а впоследствии привозим туда туристов, которые оставляют на этих территориях свои деньги.

— Какие самые популярные у туристов из других регионов места и экскурсионные туры в Тверской области?

— Спросом пользуются Торжок и Нилова пустынь, Оковецкий ключ и исток Волги, Старица и Калезин, Кашин и Кимры. Появляются и новые объекты. Так, созданная нашей компанией агротуристическая ферма «Ивановка» становится все более популярной не только у жителей нашей области, но и далеко за ее пределами. В гостях у тверского Козла побывали москвичи и американцы, французы и ярославцы, японцы и воркутяне.

Но единого бренда у Тверской области, увы, нет. Туристы не понимают, зачем им ехать в Тверь и другие города области. Например, Великий Новгород называет себя «Родиной России». Вокруг этого бренда составляются различные экскурсионные программы. Наше же власти до сих пор не определились с туристической политикой.

На моей только памяти комитетом по туризму Тверской области за счет регионального бюджета проводились конкурсы на создание бренда. Я просил победителей описать словами, что значат их изображения, но они не могли ответить ничего толкового. В итоге эти бренды ушли в прошлое со сменой власти в области. Турфирма «Комильфо» совершенно бесплатно предлагала свой бренд под названием «Золотой путь России». Его можно изобразить графически и рассказать о нем словами. Сегодня мы раскручиваем его самостоятельно, власть, к сожалению, не проявляет к этому вопросу интереса.

— Как вы оцениваете потенциал развития туризма в Тверской области?

— О потенциале нашего региона говорят уже много лет. Это и богатая история, и выгодное географическое положение, и многое другое. Чтобы реализовать все эти плюсы, нужно выработать единую стратегию действий. Мы должны создать свой областной бренд, который можно было бы успешно развивать на протяжении многих лет. Верхневолжье может активно развивать экологический, событийный и другие виды туризма. Сейчас правительство Тверской области рекламирует речной туризм, но он имеет сезонность. Как привлекать туристов девять месяцев в году, когда не ходят теплоходы?

Еще нужно понять, за счет чего мы будем задерживать туристов, которые путешествуют на своих машинах через Тверскую область. Областная столица нравится туристам, но нашему городу не хватает своего понятия для приезжих бренды и единой рекламной кампании.

Необходимо оперативно решать подобные вопросы. Для этого не нужно много денег. Главное — желание и нацеленность на результат.

Василий СТЕКЛОВ

Ставка снизится

На этой неделе, как ожидается, Центробанк понизит ключевую ставку на 50 бп

Главным событием этой недели станет заседание совета директоров Банка России по вопросу денежно-кредитной политики, запланированное на пятницу. Статистические публикации ограничатся индексом потребительских цен за очередную неделю, который будет представлен в среду.

По расчетам аналитиков ВТБ, на заседании 31 июля Банк России объявит о снижении ключевой ставки до 11,0%, что будет отражать замедление процесса нормализации монетарной политики.

Аналитики полагают, что реальную процентную ставку регулятор сохранит в пределах 4,0-4,5%: курс денежно-кредитной политики останется прежним, но прогноз уровня инфляции через 12 месяцев будет понижен до 6,0-6,5%, и, соответственно, ключевая ставка снизится на 50 бп. Консенсус-прогноз участников рынка, составленный агентством Bloomberg, также предполагает снижение ставки на 50 бп. Аналитики ВТБ прогнозируют, что на предстоящем заседании Банк России, по всей вероятности, будет ориентироваться на обновленные данные в рамках двух разных сценариев, упоминавшихся в последнем докладе по монетарной политике. Первый из этих сценариев предполагает восстановление цены на нефть до 80 долл./барр. в 2018 году, а второй — ее снижение до нового равновесного уровня в 60 долл./барр. и сохранение средней цены на данном уровне вплоть до 2018 года.

Эти два сценария ведут к разным выводам относительно циклической природы наблюдаемого замедления роста российской экономики, что предполагает и различный подход к нормализации процентных ставок. Если низкие цены на нефть — это временно, то разрыв между долгосрочным потенциалом выпуска и текущими уровнями экономической активности значителен, а это указывает на необходимость более быстрой нормализации ключевой ставки. Во втором сценарии оценка разрыва выпуска меньше, в связи с чем на первый план выходят высокие темпы инфляции и необходимость более плавного снижения процентных ставок.

По итогам этого заседания совета директоров Банка России будет опубликован пресс-релиз (но не доклад о денежно-кредитной политике), который позволит лучше понять оценку регулятором событий, произошедших с момента публикации последнего прогноза, и их влияния на прогноз инфляции на ближайшие 12 месяцев.

Вливание ликвидности в преддверии уплаты налогов

Благодаря аукционам по предоставлению ликвидности банковская система аккумулировала достаточный запас свободных резервов для беспрепятственного прохождения периода уплаты налогов

По состоянию на 23 июля баланс средств коммерческих банков на корсчетах и депозитах в Банке России достиг 1,59 трлн рублей и 360 млрд рублей соответственно. На этом фоне средневзвешенное значение однодневной ставки валютного свопа понизилось на 61 бп (до 10,99%), хотя на момент закрытия ставка составила 12,21%, поднявшись на 169 бп относительно предыдущего дня. В итоге инструмент валютного свопа с Банком России остался незадействованным, а объем операций репо по фиксированной ставке почти не изменился, составив 38 млрд рублей. В свою очередь, депозитные аукционы Федерального казначейства продолжали пользоваться высоким спросом, несмотря на солидный запас ликвидности в системе: в начале недели банки разместили на своих депозитах все предложенные 50 млрд рублей при спросе в 165 млрд рублей. Средства были размещены по средневзвешенной ставке 11,44%. Несмотря на значительные расходы, предстоящие на текущей неделе, в ближайшем будущем денежный рынок не ощутит избыточного давления, учитывая большой объем предложения со стороны государства, считают аналитики ВТБ. В частности, в понедельник Банк России проведет аукцион 18-месячных кредитов 312-П на сумму 500 млрд рублей, а на вторник ВЭБ анонсировал депозитный аукцион на сумму 60 млрд рублей.

Несмотря на возросшее давление на рубль, кривая NDF продолжила смещаться вниз. Месячная ставка опустилась на 12 бп — до 12,23%, остальные скорректировались в среднем на 5 бп. Кривая кросс-валютных свопов осталась почти без изменений, и только 3-летняя ставка повысилась на 21 бп — до 10,18%. Ставки процентных свопов выросли на 5-10 бп, хотя 3-месячная ставка MosPrime понизилась до 12,37%. Спред между ставкой валютного свопа и ставкой RUONIA вновь стал положительным, составив 7 бп.