



Григорий КОВАЛЕВ:

Социальная направленность – главное в нашей работе

Более 12 лет в нашем регионе действует открытое акционерное общество «Курское областное ипотечное агентство», учрежденное администрацией Курской области. В конце июня на очередном отчетно-выборном собрании генеральным директором вновь избран Григорий Васильевич Ковалев.

– Григорий Васильевич, очередное избрание говорит о вашей успешной работе. Прибыль организации растет хорошими темпами?

– Прибыль для нас не самоцель. Да, агентство должно быть финансово устойчивым и самоокупаемым, но главным является реализация областных жилищных программ, дальнейшее развитие системы ипотечного жилищного кредитования, содействие жилищному строительству. К нам стали чаще обращаться заемщики. Это говорит о росте доверия населения к агентству.

Показателен и тот факт, что агентству присвоен положительный рейтинг А – «Высокий уровень качества услуг». Там, где каждый сотрудник профессионально выполняет порученное дело, работа спорится и прибыль появляется.

– Ипотеку сегодня предлагают и банки. Чувствуете конкуренцию?

– Конкурентная среда сложилась давно. Сегодня ипотека разделилась на два направления: рыночная и социальная. В нашей деятельности преобладает социальная направленность. Работаем с отдельными категориями граждан, нуждающимися в улучшении жилищных условий. Предлагаем ипотечные продукты «Материнский капитал», «Молодая семья», «Военная ипотека», «Ипотека для молодого учителя», «Новостройка», «Малоэтажное жилье» и другие.

Процент по ипотеке у нас не повышался, как у некоторых банков, и остается от 7,9 до 12,1% годовых. А с



сентября будет от 5 до 16 %. Для заемщиков применяются различные виды льгот, снижающих этот процент. Имеем на балансе резервный жилищный фонд, оказываем практическую помощь тем, кто оказался в трудном финансовом положении. Государственная поддержка и оказание помощи нуждающимся гражданам – наша забота, и здесь конкуренты «в спину не дышат».

– Григорий Васильевич, кем вы больше себя ощущаете – банкиром или строителем?

– Дело в том, что в моей биографии есть отрезок жизни, отданный Железнодорожному отделению Стройбанка, которым я раньше руководил. А когда в 2003 году встал вопрос о том, кто возглавит ипотечное агентство, скорее всего, вспомнили о банкире, который не только деньги умеет считать, но и стройку знает. Да и я заинтересовался этим предложением. Согласитесь, знание тонкостей

ипотечного дела и строительства жилья позволяет решать все вопросы грамотно и профессионально.

– Про ипотеку вы рассказали. Что добавите о строительстве?

– Конечно, наш вклад в строительство жилья скромный, но мы им гордимся. Сначала выступали соинвесторами, а последние годы – в качестве заказчика. Введено пять многоквартирных домов, завершаем строительство 80-квартирного дома эконом-класса на ул. Тракторной, закладываем аналогичный 220-квартирный дом на ул. Бойцов 9-й дивизии. Квартиры не пустуют, потому что по цене и по площади устраивают курян, плюс ипотечное кредитование до 30 лет.

Здесь надо отметить, что нам повезло с генеральным подрядчиком «Веста-Строй» (директор Н.В. Шенгелия). Эта компания строит качественно, комфортно и в срок.

– Испытываете ли беспокойство по поводу экономического кризиса, о котором так много говорят?

– Честно? Не очень. Но вместе с тем принимаем соответствующие меры, чтобы застраховаться от неприятных последствий. Прежде всего анализируем уроки прошлого кризиса и, исходя из анализа, готовимся мотивировать покупателей, заемщиков, строителей. Уверен, в случае кризиса переживем его, как и предыдущий. В силу нашей профессии мы – оптимисты, и, думаю, у нас все получится.

Захар МАРКОВ