

Банк «Кубань Кредит» увеличивает доступность ипотеки для всех

Заместитель председателя Правления Банка «Кубань Кредит» Елена Осадская — о состоянии регионального рынка жилищного кредитования и реализуемых в Банке программах, позволяющих приобрести жилье в ипотеку на беспрецедентных условиях.

— Елена Владимировна, в направлении ипотечного кредитования в первом полугодии 2022 года произошло несколько серьезных скачков, связанных с повышением ключевой ставки до 20%, а затем ее постепенным снижением до 9,5%. Расскажите, как «Кубань Кредит» отреагировал на волатильность ставки и как обстоят дела сегодня?

— В конце февраля, когда Банк России резко поднял ключевую ставку, в соответствии с ее размером изменилась и ипотечная ставка в КБ «Кубань Кредит». При этом мы продолжили работать по госпрограммам «Ипотека по-семейному» и «Льготная ипотека», сохранив по этим двум направлениям ставки на прежнем уровне.

Март можно назвать успешным для ипотечного рынка первичного жилья. Это обусловлено тем, что до конца месяца было продлено действие ранее существующих ставок. Таким образом, в марте мы выдали в 1,5 раза больше займов по сравнению с предшествующими месяцами.

С ипотекой на вторичном рынке ситуация сложилась иная. Если в марте банки выдавали одобренные ранее кредиты по старым ставкам, то в апреле ипотека на рынке вторичного жилья перешла в «стадию затишья». Многие собственники жилья снимали объекты с продажи прямо в день сделки либо увеличивали стоимость.

В «Кубань Кредит» всегда внимательно следят за развитием экономической и рыночной ситуации и на основе тщательного анализа принимают решения о корректировке условий по финансовым продуктам. Так, когда ставка по льготной ипотеке вернулась к 7% годовых, «Кубань Кредит» перешел на 6,5% и 6,7% годовых (в зависимости от объектов). Спрос оживился, а основным драйвером покупок населением квартир в новостройках стала совместная программа с нашими партнерами-застройщиками.

— Каков объем ипотечного портфеля Банка по итогам первого полугодия 2022 года? Как он изменился по сравнению с 2021 годом? Каковы причины этих изменений? — По состоянию на 1 июля 2022 года объем ипотечного портфеля в Банке «Кубань Кредит» составил 17,854 млрд руб. Прирост с начала года — 1,48 млрд руб. За шесть месяцев было предоставлено более тысячи ипотечных займов в общей сумме 3,144 млрд руб.

Несмотря на значительные изменения в экономике, оказавшие влияние на динамику выдачи кредитов, по итогам первого и второго кварталов мы достигли поставлен-



ных результатов и даже перевыполнили их.

— Какие программы с господдержкой реализуются Банком в настоящее время?

— В настоящее время у нас действует несколько программ с государственным участием.

Программа «Ипотека по-семейному» адресована семьям, в которых родился ребенок после 1 января 2018 года. Клиенты могут оформить кредит под ставку от 5,5% годовых. В отличие от других федеральных программ, существует возможность с помощью нее рефинансировать действующие ипотечные кредиты по той же льготной ставке 5,5% годовых.

По программе «Льготная ипотека» ставка сейчас составляет от 6,5% годовых. В I квартале текущего года программа претерпела изменения. В частности, максимальная сумма кредита для нашего региона увеличена до 6 млн руб., и теперь заемщики могут рассматривать жилье большей площади, в том числе на Черноморском побережье.

Отдельно отмечу, что администрация Краснодарского края включила «Кубань Кредит» в число участников региональной программы по улучшению жилищных условий специалистов социальной сферы — медиков, педагогов и соцработников. Они могут взять в нашем Банке ипотеку, используя краевую субсидию в размере миллиона рублей. В настоящее время мы входим в топ-3 кредитных орга-

низаций по объемам реализации этой программы.

Также КБ «Кубань Кредит» запустил IT-ипотеку. На займы по ставке 4,5% годовых могут рассчитывать сотрудники аккредитованных IT-компаний, которые не менее трех месяцев пользуются налоговыми льготами. Максимальная сумма кредита зависит от региона, где планируется приобретение жилья. Для Республики Адыгея она составляет 9 млн руб., для Краснодарского края и Ростовской области, а также Москвы и Подмосковья — 18 млн руб. Оформить ипотеку можно только один раз.

За шесть месяцев было предоставлено более тысячи ипотечных займов в общей сумме 3,144 млрд руб.

Кроме того, с конца июля в «Кубань Кредит» стартовал прием заявок по программе ипотечного кредитования «Сельская ипотека», которая, как ожидается, в силу нашего географического положения будет востребована заемщиками.

— Какие собственные продукты предлагает ипотечным заемщикам Банк «Кубань Кредит»? В чем их преимущества на рынке жилищного кредитования?

— В сложившейся экономической ситуации, когда процентные ставки установились на таком уровне, что размер ежемесячного платежа стал некомфортен для большинства клиентов, Банк «Кубань

Кредит» совместно с партнерами-застройщиками реализовал собственную программу субсидирования ипотеки. Ее смело можно назвать социально ориентированной, ведь специальное предложение позволяет снизить ежемесячный платеж по ипотеке за счет уменьшения размера процентной ставки при покупке жилья у объединения «ВКБ-Новостройки» (ряд объектов в Краснодаре и Новороссийске). В данном случае разницу индивидуально субсидирует застройщик. Поэтому, в рамках акции, ставку по программе «Ипотека по-семейному» можно снизить до 0,1% годовых, по программе «Льготная ипотека» — до 0,2% годовых, а по программе Банка «Новостройка от партнеров» — до 1,9% годовых.

Также при приобретении недвижимости у партнеров-застройщиков Банка наши клиенты могут воспользоваться программой «Ипотека без первоначального взноса». Оформить ипотечный кредит на квартиру можно как в строящемся доме, так и в сданном в эксплуатацию.

— В чем конкурентное преимущество Банка «Кубань Кредит» на рынке ипотечного кредитования Краснодарского края?

— Как региональный банк, «Кубань Кредит» максимально лоялен к своим клиентам, обеспечивает индивидуальный подход и высокий уровень обслуживания, предлагает гибкую линейку финансовых продуктов. Также в числе наших преимуществ — сотрудничество с одним из крупнейших застройщиков Южного федерального округа — Объединением «ВКБ-Новостройки». Мы знаем, что жилье будет сдано в срок, что оно будет качествен-

— Дело в том, что именно в это же время у нас вступила в действие наша «Субсидированная ипотека». Оба проекта, безусловно, стали драйвером роста. На мой взгляд, «Субсидированная ипотека» все-таки привлекла внимание клиентов: ставка по ней гораздо ниже указанной в постановлении. Таким образом, мы придаем ипотечному направлению дополнительные импульсы для развития и увеличиваем доступность ипотеки. Тем самым Банк решает задачи государственной важности, обеспечивая российские семьи собственным жильем.

— Как вы внедряете цифровые сервисы в ипотечном направлении?

— Сегодня получить всю необходимую информацию об условиях кредитования и подать заявку для рассмотрения можно на сайте КБ «Кубань Кредит», не выходя из дома или офиса. Развитие системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) Банка также позволяет клиентам оформить онлайн большинство финансовых продуктов (вклады, страхование недвижимости, цифровые карты).

На данный момент в «Кубань Кредит» осуществляется электронная регистрация кредитных сделок и залогов. Основным преимуществом сервиса является возможность регистрации договора в режиме «единого окна» через офис Банка, без личного визита в МФЦ. Достаточно один раз представить необходимые документы и получить результат на электронную почту. В итоге клиент имеет сокращенный срок оформления документов и оформление на 1 год квалифицированной электронной цифровой подписи (выпускается при ее отсутствии). На сегодня это самый актуальный формат регистрации сделки для покупателей недвижимости.

— Каких показателей Банк «Кубань Кредит» планирует достичь в сегменте ипотечного кредитования по итогам текущего года?

— Мы планируем превзойти показатели прошлого года в части объемов ипотечного кредитования. Как и всегда, будем следовать тенденциям и оперативно реагировать на появляющиеся вызовы. Думаю, что благодаря гибкой тарифной политике, разработке совместных предложений с партнерами и развитию цифровых сервисов нам удастся сохранить положительную динамику и способствовать тому, чтобы еще большее количество клиентов — наших земляков стало счастливыми обладателями собственного жилья.