



Первое Ипотечное Агентство

Ельцов Максим Иванович

Генеральный директор

(812) 335 36 96



История создания компании

Компания была создана в мае 2006 года. Основной идеей компании было: предложить наилучший сервис для клиентов, которые хотят приобрести квартиру в кредит на лучших условиях;

На рынке ощущался явный недостаток качественных услуг для представителей среднего класса на рынке недвижимости и ипотеки;

Клиентам важно не одобрение кредита, а как правило, полная услуга - ведь конечной целью является покупка недвижимости. Следовательно, надо сосредоточиться на конечной цели клиента – покупке квартиры.



Миссия и ценности компании.

Сделать так чтобы профессией риэлтора и ипотечного брокера гордились.

Воплотить мечту о Доме для людей и организаций, дарить надежность, свободу и уверенность в завтрашнем дне.

Ценности – это Клиент, Команда, Партнёры.



Чего мы добились!

Более 90% клиентов возвращаются или рекомендуют нас своим близким;
Официальные соглашения о партнёрстве более чем с 25-ю ипотечными банками;

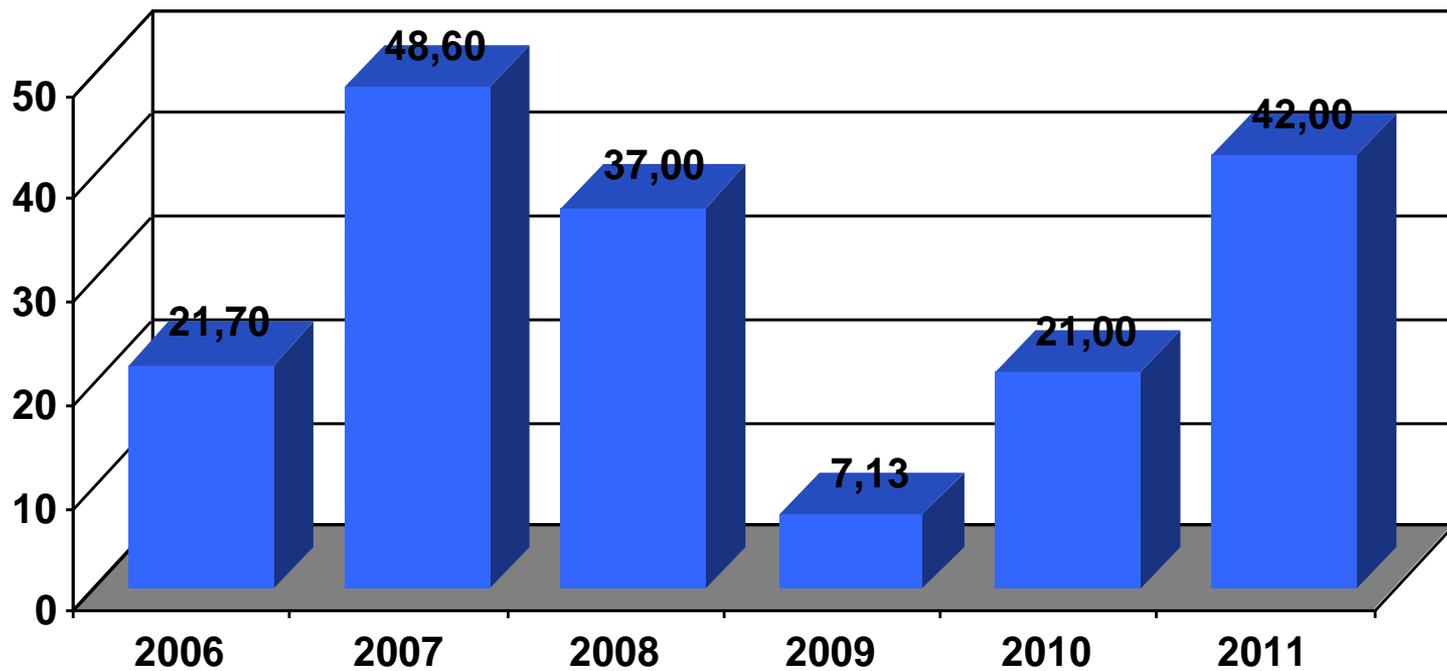
Наилучшие условия от банков партнёров по ипотеке, индивидуальное снижение ставок, отмена комиссий банков, лояльное отношение к объектам и заёмщикам;

Лидеры продаж заложенных объектов на рынке недвижимости (более 20 банков);

Официальный партнёр ведущих застройщиков по программе квартира в зачёт;



Объемы выдачи ипотечных кредитов (в млрд. руб.)





Текущие условия кредитования

- Минимальное предложение кредитных программ первичном рынке, ставка от 10-15%;
- Ставка рубли 10-15%, начальный взнос 20-30%;
- Требования к заемщику:
 - Доход НДФЛ, справка по форме банка;
 - Жесткие требования к директорам и собственникам бизнеса;
 - Тщательная проверка кредитной истории и компании-работодателя;



Тактика банков на ипотечном рынке в настоящий момент

- Концентрация на качестве а не объеме кредитного портфеля
- Увеличение объема выдачи при относительно небольших рекламных бюджетах (не прямая реклама)
- Концентрация на отдельных группах клиентов



Преимущества банка при работе с брокерами и агентствами

- Экономия затрат на рекламе
- Снижение трудозатрат/повышение качества клиента (отвечает требованиям банка, знает условия)
- Повышение скорости и вероятности проведения сделки
- Возможности снижения рисков при правильной мотивации брокера
- Четкая обратная связь о конкурентоспособности продукта

До кризиса в коммерческих банках брокеры формировали от 60 до 90% объемов ипотечных сделок



Статистика свидетельствует, что при ставке на уровне среднерыночной или даже чуть выше (на 0,5-0,7%), главную роль при выборе программы играет технологичность банка как на этапе рассмотрения заемщика и объекта так и проведения сделок.



Классификация параметров банковских программ

- Технические параметры условий кредитования**
- Требования к заемщикам**
- Параметры оперативной работы**
- Требования к объектам**
- Технология выдачи кредита**
- Бонусы и преференции для брокеров**



- **Технические параметры условий кредитования**
 - сроки, ставки, валюта кредитов, кредит/залог;
- **Требования к заемщикам**
 - Возраст, платеж/доход, форма подтверждения и источники дохода, допустимое число созаемщиков;
- **Параметры оперативной работы**
 - сроки рассмотрения заемщика;
 - сроки рассмотрения и комплектность документов по объекту залога;



- **Требования к объектам;**
- - Тип недвижимости (готовая, строящаяся, нежилая, загородная недвижимость);
- - Дата постройки;
- - Этажность;
- **Технология выдачи кредита;**
- - Возможность занижения суммы сделки до 1 000 000 рублей;
- - Возможность расчета через сейфовую ячейку;
- - Количество входящих лиц и документы на раскрытие сейфовой ячейки;
- **Бонусы и преференции для брокеров;**
- - вознаграждение брокера за выданные кредиты;
- - снижение ставок клиентам брокера;
- - скидки клиентам на комиссионные банка;



Критерии выбора банков Брокерами и Агентствами

- Минимальные затраты для клиента;
- Удобство и максимальная гибкость при проведении сделки (максимальный выбор вариантов и, соответственно, вероятность проведения сделки);
- Снижение процентной ставки для клиентов брокера;
- Снижение затрат клиента/ускорение процедуры рассмотрения;
- Выплата единовременного вознаграждения за выдачу кредита;
- Бонус за отсутствие «просрочки»;
- Бонус в виде части процентной ставки;



Спасибо за внимание.

(812) 335 36 96

info@pia-spb.ru

www.pia-spb.ru