



Первое Ипотечное Агентство

**Ельцов Максим
Иванович**

Генеральный директор
Первого Ипотечного Агентства

**Оценка
конкурентоспособности
банковских программ
с точки зрения застройщика**



Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок.

Каисса 2009



Каисса 2012



Роль ипотеки для застройщиков

- **Застройщики в сегменте эконом и комфорт класса могут достигнуть до 50% ипотечных сделок и выше;**
- **Ипотека - не только сервис, но и ключевой способ финансирования строительства;**
- **Аккредитация в банках – фактор надёжности застройщика;**
- **Банки – это дополнительный канал продаж.**



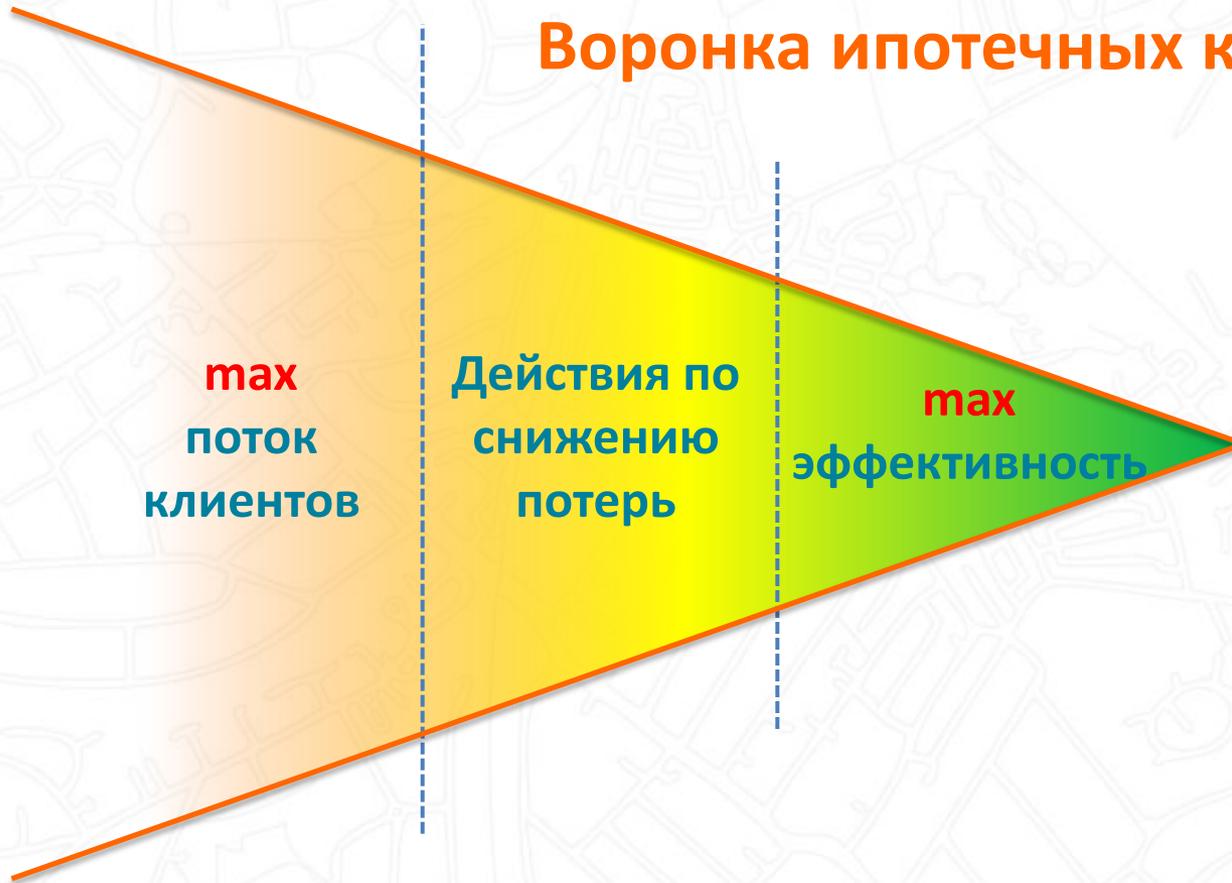
Ключевые задачи для ипотечного подразделения застройщика

- **Лучшие ставки;**
- **Минимальный первый взнос;**
- **Кратчайшие сроки одобрения;**
- **Лояльность к заёмщикам;**
- **Наиболее быстрое получение кредитных средств застройщиком;**
- **Максимальный охват рынка и отдельных групп заёмщиков:**
 - **Сотрудники отдельных отраслей и предприятий;**
 - **ИП и собственники бизнеса;**
 - **Коммерческая ипотека;**
 - **Иногородние и т.д.**



Как достичь 50% ипотечных сделок и выше?

Воронка ипотечных клиентов





Максимальный поток клиентов

- **Лучшие условия для заёмщика:**
 - Минимальные ставки;
 - Минимальный первый взнос;
 - Максимальный срок кредитования;
- **Охват групп заёмщиков:**
 - Возраст;
 - Иностранцы;
 - Плохая кредитная история;
 - Неофициальное подтверждение доходов и т.д.
- **Коммерческая ипотека;**
- **Банки – это дополнительный канал продаж.**



Действия по снижению потерь

- **Обучение сотрудников;**
- **Эффективные консультации;**
- **Регламентированная работа (отдел продаж/брокер/банк);**
- **Правильный выбор банка/подача в несколько банков;**
- **Минимальные сроки рассмотрения заявки;**
- **Сочетание ипотеки с программами «квартира в зачет»;**
- **Работа с субсидиями и военной ипотекой.**



Максимальная эффективность после одобрения

- **Быстрое получение кредитных средств:**
 - Регламентированная работа с банками;
 - Максимально упрощённая схема перевода кредитных средств для заёмщика;
 - Возможность согласовать получение кредитных средств на основании официальной даты регистрации в расписке;
 - Согласование наиболее удобной схемы получения кредитных средств (аккредитив, безнал и т.д.);
 - Контроль получения средств без задержек.
- **Согласование сделок с заёмщиками, одобренных в других регионах.**



Требования к банкам

- **Максимальное количество банков-лидеров:**
 - Как правило, лучшие ставки;
 - Наибольшее число клиентов с зарплатными проектами и компаниями-партнёрами;
 - Фактор надёжности.
- **Дополнительное количество банков:**
 - Лояльность к отдельным группам заёмщиков;
 - Охват дополнительных групп клиентов (коммерческая ипотека, иногородние и т.д.)
- **Следует подавать заявку в несколько банков;**
- **С банками следует организовать регламентированные отношения;**
- **Слишком большое количество банков затрудняет работу.**



Превращаем банки в каналы продаж

- **Организация совместных акций и мероприятий;**
- **Нацеленность корпоративных клиентов банка на аккредитованные объекты;**
- **Размещение на территории банков-партнёров рекламной продукции застройщика;**
- **Мотивация банковских сотрудников на рекомендацию объектов застройщика;**
- **Одобрение в максимальном количестве статусных банков повышает уровень доверия покупателей и т.д.**



Преимущества профессионального ипотечного брокера

- **Повышение шансов на аккредитацию, особенно на начальном этапе строительства;**
- **Формирование наиболее полной и актуальной линейки предложений банков. Большой охват и повышение шансов на одобрение;**
- **Полное сопровождение клиента;**
- **Обратная связь от банка;**
- **Дополнительные преференции (ставки, ускоренное рассмотрение, совместные маркетинговые акции) за счет большого объема сделок;**
- **Повышение числа ипотечных сделок за счет программы "квартира в зачет".**



Первое Ипотечное Агентство

Спасибо за внимание.

(812) 335 36 96

info@pia-spb.ru

www.pia-spb.ru



Лучшая брокерская компания на рынке ипотечных сделок.

Каисса 2009



Каисса 2012