



# Социальные ипотечные программы как драйверы роста продаж

Заместитель исполнительного директора ВГИФ,  
кандидат экономических наук  
А. П. Чернявский



## Направления работы Фонда

- Ипотечное кредитование по стандартам АИЖК  
(выдано 6300 кредитов на 6+ млрд. руб.)
- Строительство жилых домов (сдано 10 домов площадью 103 000 кв. м., портфель строящихся – более 50 000 кв. м.)
- Разработка и реализация социальных ипотечных программ



# Инструменты роста продаж

МАРКЕТИНГ

МОТИВАЦИЯ

ПРОДАЖИ

СОЦИАЛЬНЫЕ  
ПРОГРАММЫ

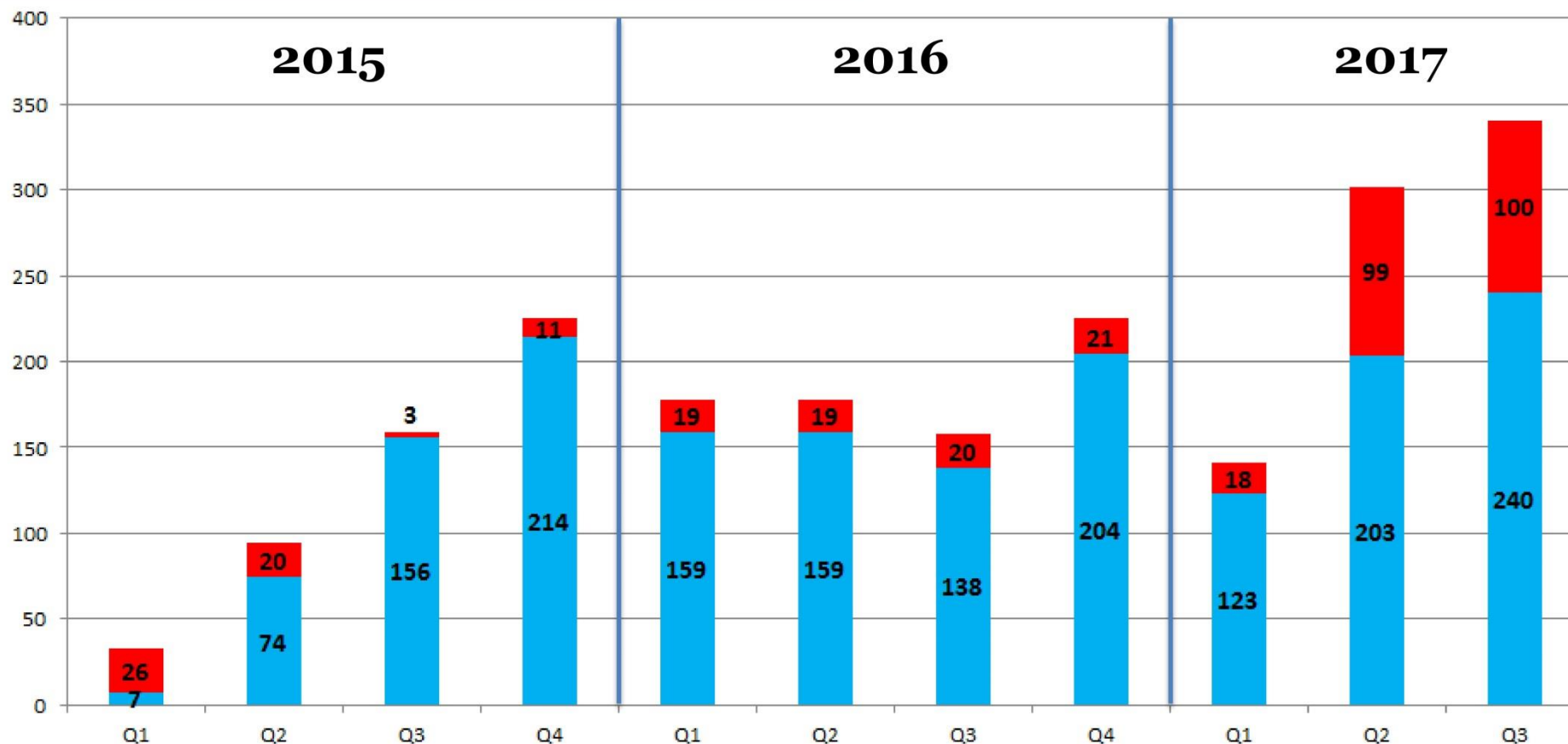
IT  
ТЕХНОЛОГИИ

РАБОТА  
С ПАРТНЕРАМИ

РАСШИРЕНИЕ  
ГЕОГРАФИИ



# Объемы реализации



## Эффективность

- Минимальные затраты на рекламу и привлечение
- Отстройка от конкурентов
- Уникальность для партнеров

УВЕЛИЧЕНИЕ  
ОБЪЕМОВ  
ВЫДАЧИ

**до 30%**

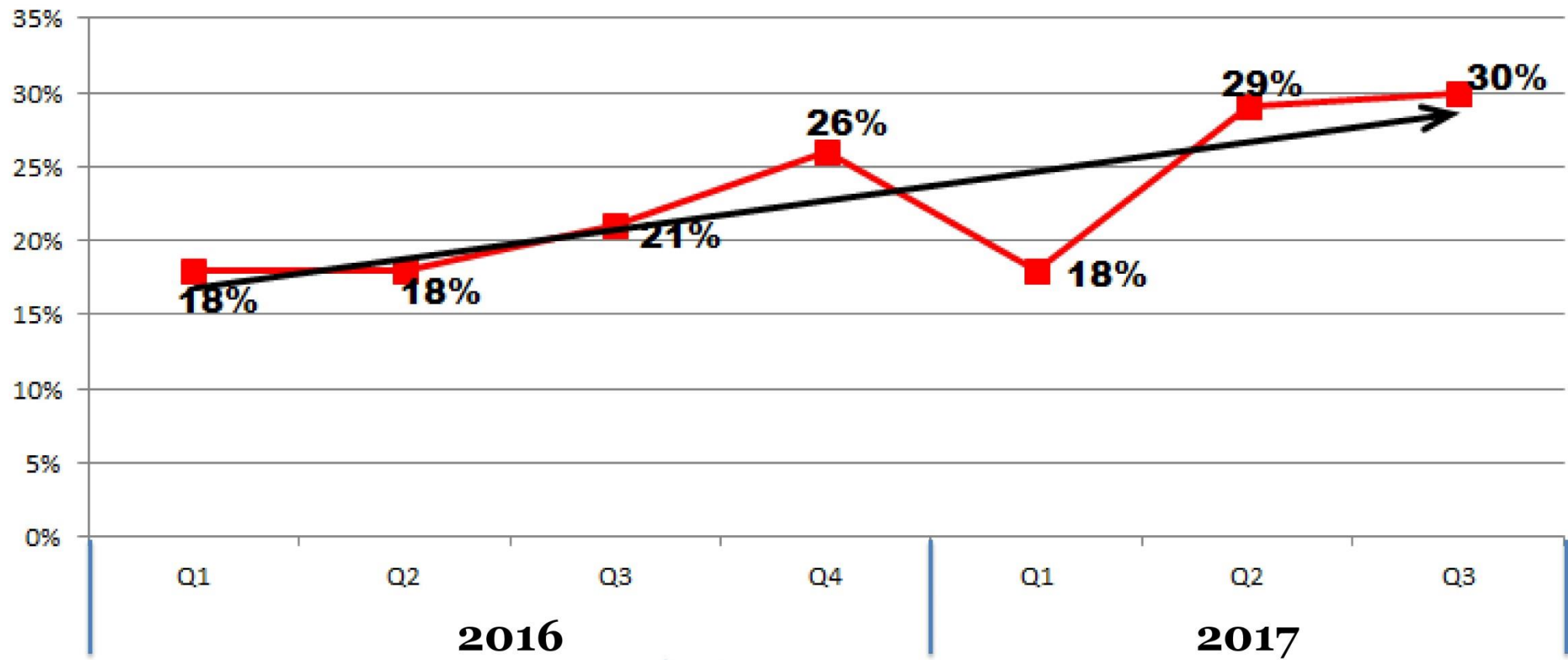
УВЕЛИЧЕНИЕ  
СРЕДНЕЙ СУММЫ  
КРЕДИТА

**+ 50%**

ВЫСОКИЙ  
УРОВЕНЬ  
КОНВЕРСИИ



# Конверсия



## Медицинская ипотека

- Категория: медицинские работники бюджетных учреждений области
- Субсидия до 350 000 руб. на приобретение квартиры
- Компенсация ипотечных платежей до 50% первые 5 лет из областного бюджета



## Льготная ипотека

- Первый проект в РФ по снижению ипотечной ставки на первичном рынке жилья
- Совместный проект АИЖК, ВГИФ и Администрации области
- Снижение ставки по ипотеке на 3% от базовой ставки АИЖК
- Драйвер спроса на первичное жилье





## Результаты

- Очевидное конкурентное преимущество
- Стимулирование спроса на первичном рынке жилья
- Увеличение средней суммы кредита (до +50%)
- За 5 месяцев работы программы льготной ипотеки  
выдано 150 кредитов
- Плановый объем выдачи на 2017 год по социальным  
программам – 450 кредитов



## Рефинансирование

- Повторная работа с клиентом компании
- Снижение у клиента платежей по ипотеке или срока выплат
- Помощь клиенту, забота о его благополучии
- Реальное повышение лояльности
- Надежный бесплатный канал привлечения новых клиентов



# Рефинансирование

- Привлечение ранее упущенных клиентов
- Дополнительный доход, соизмеримый с доходом от других ипотечных продуктов
- Социальная составляющая
- Доля по перекредитованию на сентябрь – 30% от общего количества сделок



## Партнерство

- Работа в рамках агентской программы АИЖК
- Помощь в разработке социальных проектов для вашего региона
- Настройка интернет-маркетинга «под ключ»
- Увеличение объемов выдачи и достойное вознаграждение



## Резюме

- Реализация уникальных программ для отдельных категорий клиентов – высококонверсионные продажи
- Разработка программ совместно с городскими и муниципальными структурами – польза для клиента и бизнеса
- Постоянные касания и дополнительные предложения для клиентов – источник увеличения доходов



# Спасибо за внимание!

Заместитель исполнительного директора ВГИФ,  
Кандидат экономических наук  
А. П. Чернявский

