

Изменение модели работы в условиях трансформации ипотечного рынка



Что изменилось и когда?

Постепенное повышение ставок

*на основные ипотечные продукты
с сентября 2018 года*

Скорые изменения строительного рынка (экспроу-счета)

*снижение спроса + ожидание изменений
рынка как непосредственными
участниками, так и клиентами –
потенциальными покупателями*



Негативный информационный фон

*новости о банкротстве застройщиков
или отзывах лицензий банков + отсутствие
информации о льготных ипотечных
программах*

Макроэкономическая ситуация

*постоянные изменения и неопределенность
снижают интерес активной аудитории к
рисковым операциям*

✓ **Ипотечное кредитование**

Выдано более 12 000 кредитов
на 14+ млрд. руб.

✓ **Строительство жилых домов**

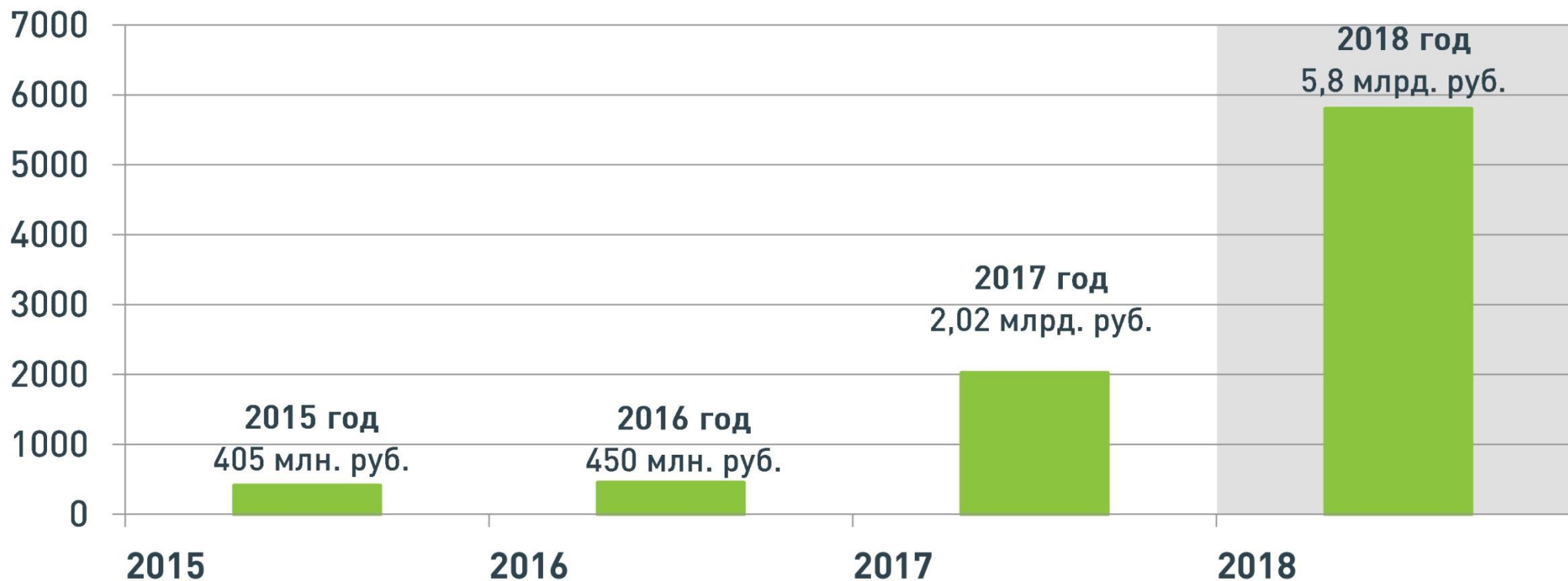
Сдано 10 домов площадью 103 000 кв. м.,
портфель строящихся – более 50 000 кв. м.

✓ **Разработка и реализация
социальных ипотечных программ**

✓ **Полное сопровождение сделок**

Дополнительные опции и услуги,
постобслуживание клиентов

Объемы выдачи кредитов ВГИФ



- ✓ > 14 млрд. ₴ - общий объем выдачи на 1.01.2019 г. (>50% - за последние два года)
- ✓ 70% выдачи в 2018-ом году – перекредитование по стандартам АО «Банк ДОМ.РФ»

Эластичность спроса по ставке





Усиление работы по льготным ипотечным программам в своем регионе

Модернизация имеющихся программ социальной ипотеки, разработка новых и популяризация программы «Семейная ипотека»



Работа с ведущими банками по всей территории РФ

*Заключение партнерских соглашений с ведущими и востребованными банками.
Смена парадигмы: подбор банка для клиента, а не клиента под банк*



Расширение пула предложений по жилищным кредитам

И быстрое обучение в работе с ними. Новые продукты: дома (готовое жилье и строительство), таунхаусы, апартаменты, жилищные кредиты под залог и т.д.



Создание собственных сервисов лидогенерации и обработки заявок

Создание сервисов по привлечению потенциальных клиентов, разработка новых дополнений (ипотечные калькуляторы, персональные анкеты для банков и т.д.)

Ипотекаклик.ру

Моментальная заявка на ипотеку



Конверсия

в заявки выросла в 3 раза
по сравнению с
аналогичным периодом
2018 года



География

существенно расширилась
что позволило убрать
искусственные границы в
выдаче ипотеки



Портфель

ипотечных продуктов
увеличился за счет
расширения географии и
продуктовой линейки
банков-партнеров

**В условиях роста ставок и прочих внешних факторов
объем выдачи сохранился на плановом уровне**

1

Доработка сервиса ИпотекаКлик до версии 2.0



Заявка от клиента
на сайте на конкретный
ипотечный продукт



Автоматическое формирование
предварительной анкеты в подходящий
банк по указанным данным

2

Ускорение поиска подходящего предложения для клиента и одобрения жилищного кредита



*Запрос рынка на быстрое проведение сделок с недвижимостью
(в частности, партнеров ВГИФ – застройщиков и агентств недвижимости)*

3

Запуск сервиса по поиску и подбору недвижимости на всей территории РФ



*Сервис уже работает в тестовом режиме и с ограниченной географией:
Москва, Владимир и Санкт-Петербург*

90%

- вероятность выхода на сделку на рынке готового жилья, если подбор клиенту осуществляет риэлтор

С пожеланием успехов в бизнесе



Заместитель генерального директора ВГИФ, К.Э.Н.,
Андрей Павлович Чернявский

☎ 8 904 655 55 05
@ chel_sea@mail.ru