

Развитие рынков недвижимости глазами Газпромбанка

Банк и доленое строительство: последствия поправок 214-ФЗ, новые ориентиры

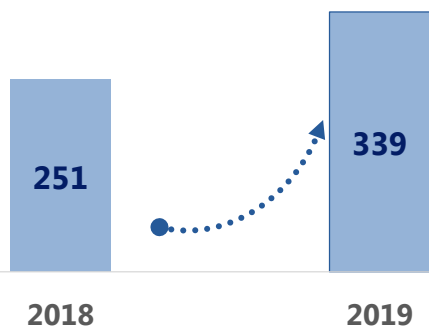
**8-12
АПРЕЛЯ**

SOCHI



Результаты ГПБ на рынке ипотечного кредитования

ПОРТФЕЛЬ,
млрд руб.



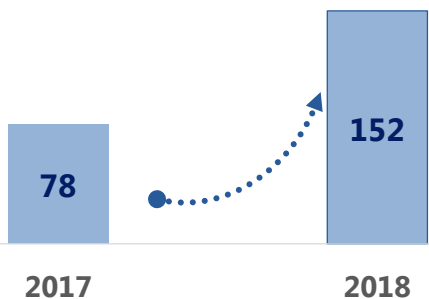
36%

Темп роста портфеля ипотеки
по банку за год

24%

Темп роста портфеля ипотеки
в целом по рынку за год

ОБЪЕМ ВЫДАЧИ,
млрд руб.

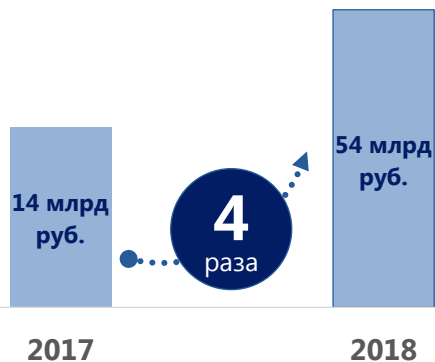


Рост в X **2** раза

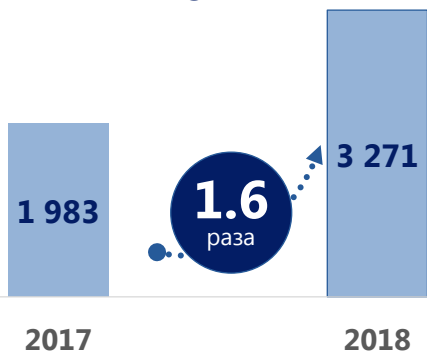


Результаты работы партнерского канала в 2018 году

РОСТ ОБЪЕМА ВЫДАЧ В КАНАЛЕ



РОСТ БАЗЫ ПАРТНЕРОВ



1 Мотивационные инструменты для партнеров

2 Индивидуальный гибкий подход при согласовании нестандартных сделок

3 Привилегированные условия сотрудничества для лояльных партнеров

4 Создание удобного сервиса для клиентов и партнеров

5 Организация совместных мероприятий



Проектное финансирование строительства

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Открытие
эскроу-счетов
дольщикам

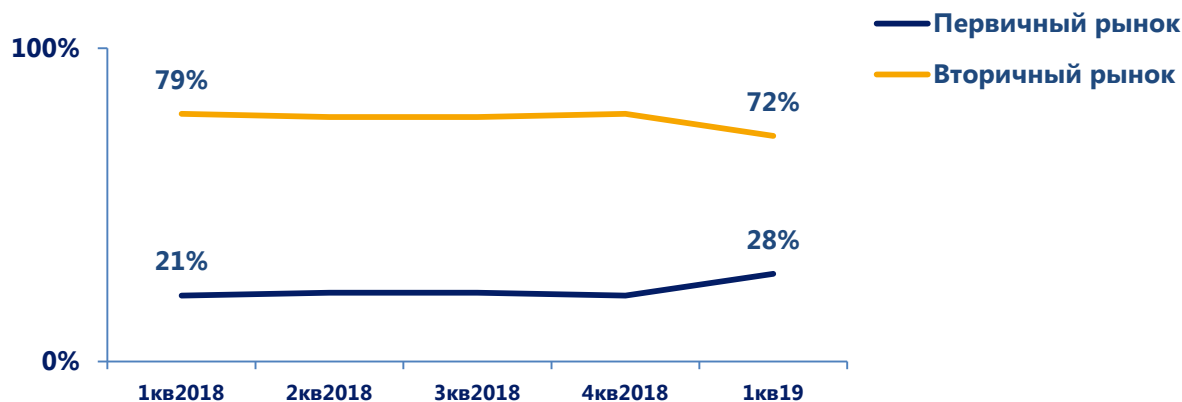


Банковское
сопровождение
строительных
контрактов

Проектное финансирование строительства

- ✓ открытие эскроу-счетов физическим лицам
- ✓ банковское сопровождение строительных контрактов
- ✓ проектное финансирование строительства
- ✓ ипотечное кредитование физических лиц

Направления развития ипотечного кредитования в 2019 году



РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Выстраивание партнерских отношений с Агентствами недвижимости и риелторами



АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ПАРТНЕРАМИ

Реализация мобильного приложения / онлайн кабинета, позволяющего Партнерам направлять заявки в Банк



ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ

Развитие технологий



МОТИВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Скидка для крупнейших партнеров



Экспансия в регионах России



87%

Сотрудников Группы Газпром – зарплатные клиенты Банка.

В структуре клиентов ГПБ преобладает большая доля сотрудников крупных российских компаний.

50%

Ипотечных сделок в Северных регионах проходит по схеме «2 города».

Регионы: Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край – наиболее приоритетные направления для переезда.

ЦЕЛИ ПОКУПКИ

- ❑ Образование детей в других городах (престижные ВУЗы Москвы и Санкт-Петербурга)
- ❑ Переезд семьи после выхода на пенсию в более теплые регионы
- ❑ Квартира для отпуска
- ❑ Недвижимость для сдачи в аренду
- ❑ Инвестиции



Развитие региональных продаж по схеме «2 города»

Покупка через Агентство недвижимости или Банк?



Организация «закрытых продаж»

- На территориях предприятий корпоративных клиентов с участием Региональных Партнеров



Акции и специальные предложения от Партнеров

- Разработка и реализация совместных специальных маркетинговых и промо акций для корпоративных клиентов



Организация Ярмарок недвижимости

- Для жителей Северных регионов на общедоступных территориях

ВЫСОКОЕ ДОВЕРИЕ СОТРУДНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА

8,7
млрд руб.

Выдано ипотеки в 2018 году на покупку объектов недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге и др. городах



=4

новостройки в
Москве

20
млрд руб.

Стоимость объектов недвижимости в Москве, Санкт-Петербурге и др. городах, которые приобрели сотрудники корпоративных клиентов Банка