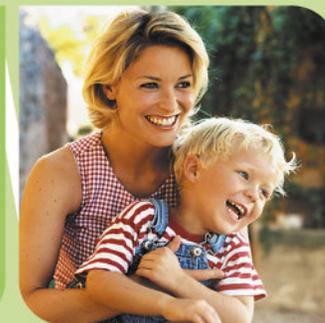




Банк
Жилищного
Финансирования

Факторы формирования благоприятного ипотечного климата в регионах

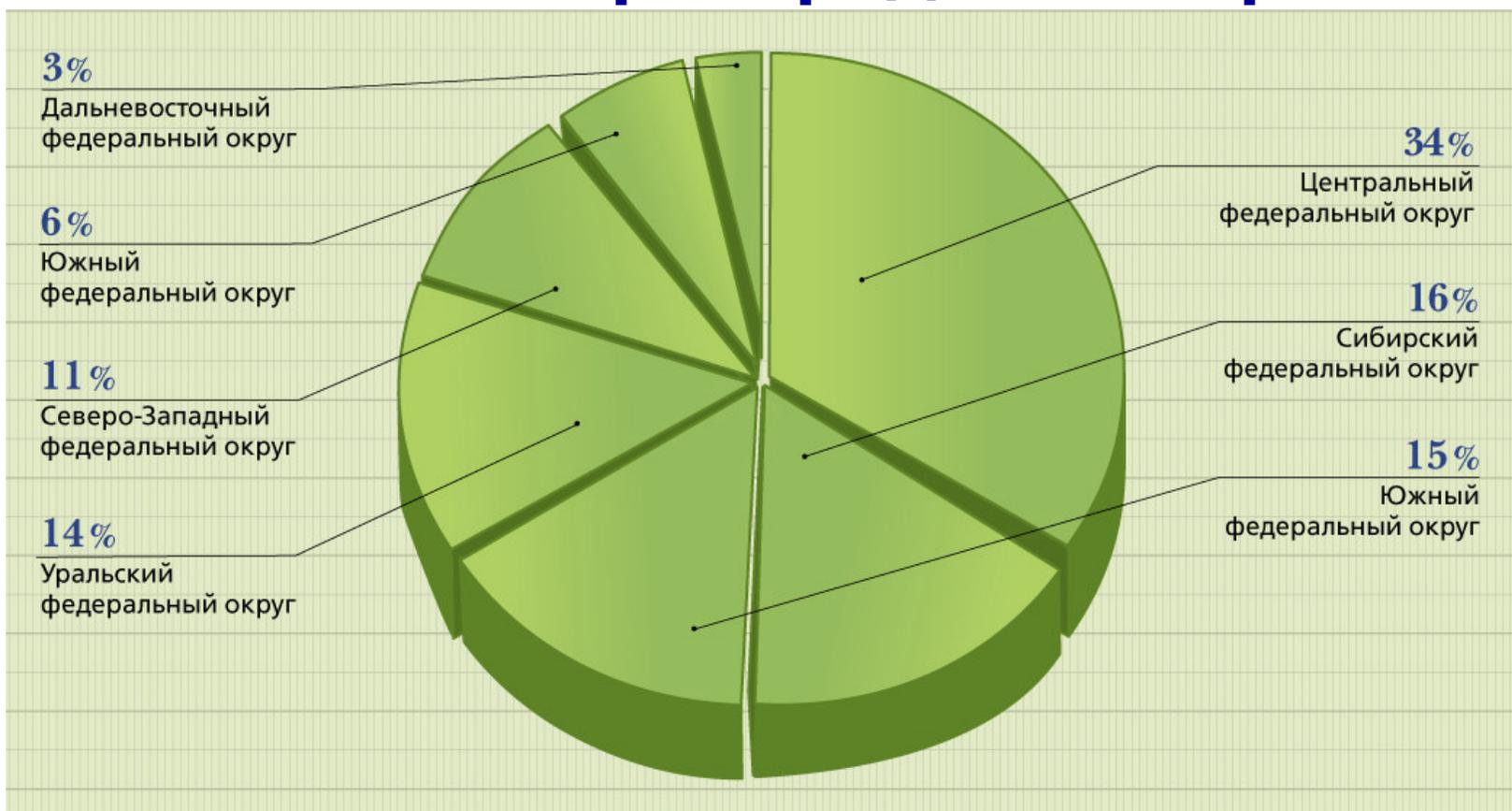
Октябрь, 2007



СПРОС

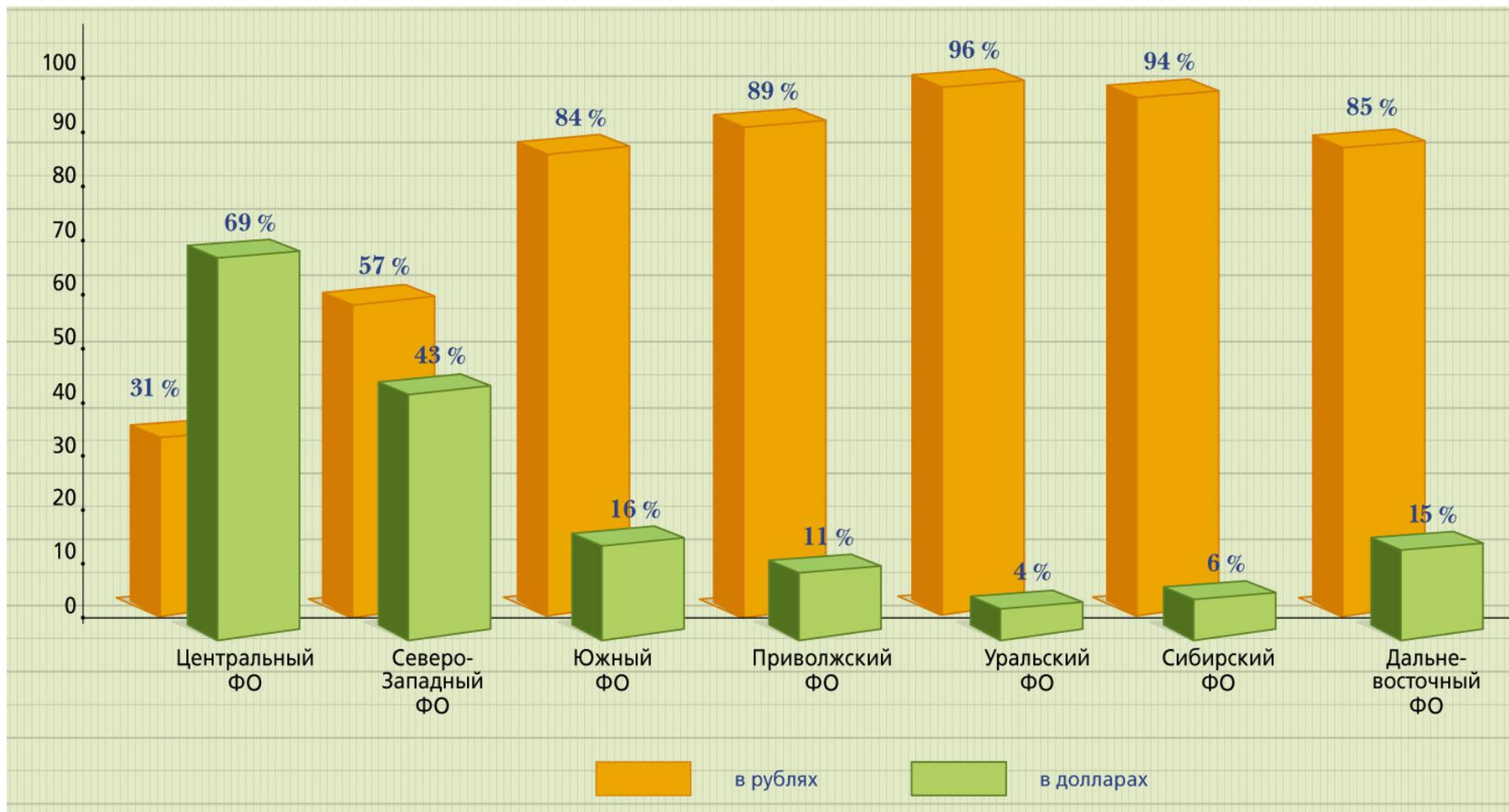
- рублевые ипотечные кредиты
- фиксированная процентная ставка
- максимальный срок не менее 15 лет
- относительно низкий платежеспособный спрос *(средние зарплаты 10-15 тыс.рублей)*

Региональное распределение рынка



Объем задолженности по ипотечным кредитам, доля регионов, % по состоянию на 01.07.2007 г. (данные www.sbrf.ru)

Факторы рынка в регионах



Объем задолженности по рублевым и долларовым ипотечным кредитам, % по состоянию на 01.07.2007 г. (данные www.sbrf.ru)

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

1. Федеральная программа АИЖК (ДОМИНАНТА РЫНКА – MARKET MAKER)

- ✓ Процентные ставки от 10.75% до 14% (рубли)
- ✓ Первоначальный взнос от 10%
- ✓ Максимальный срок до 30 лет
- ✓ Стандарты андеррайтинга
- ✓ Более 70 млрд. рублей рефинансирования



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

2. Программы крупных и средних федеральных банков



3. Программы специализированных ипотечных банков

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

- ▶ Федеральная программа АИЖК (28% объема рублевого рынка)*
- ▶ Программы рефинансирования других участников рынка

Особенность!!!

Сильная зависимость большинства региональных банков от возможностей и параметров рефинансирования

* - данные www.ahtml.ru и www.cbr.ru

Другие факторы

- ▶ **Эффективность каналов продаж**
(риэлторы, «сарафанное радио»)



- ▶ **Модели бизнеса**

«площадка для выдачи кредитов»

«ипотечный банк»

филиал, кредитно-кассовый офис или ?



Другие факторы

▶ Сервис

- ✓ Скорость
- ✓ Клиентоориентированность

▶ Влияние риэлторов и ипотечных брокеров

▶ Влияние работы органов регистрации сделок

▶ Личностный фактор

Другие факторы

- ▶ **Качество кредитов**

(процедуры андеррайтинга, выдачи, обслуживания)

- ▶ **Темпы роста цен на недвижимость**

- ▶ **Объемы строительства**



Адаптация продуктов

- ✓ Валюта – рубли
- ✓ Фиксированные процентные ставки
- ✓ Другие параметры продукта – конкурентоспособны
- ✓ Стандарты андеррайтинга конкурентоспособны к стандартам андеррайтинга федеральной программы АИЖК
- ✓ Активный маркетинг

Другие факторы адаптации к региональным рынкам



▶ Модель «ипотечный банк»

*фондирование или рефинансирование
как ключ к объему*

▶ Система продаж ипотечных кредитов

- ✓ *квалифицированные ипотечные консультанты, замотивированные на достижение объема*
- ✓ *развитые каналы продаж (риэлторы, брокеры, реклама и др.)*

▶ Качественные андеррайтинг и заключение сделок

▶ Выстроенные бизнес-процессы на всех этапах

Другие факторы

- ✓ **Процентная ставка**
- ✓ **Соотношение кредит к стоимости залога**
- ✓ **Общие расходы на сделку**

Модель ипотечного кредитно-кассового офиса



Банк
Жилищного
Финансирования

- ✓ 10-12 человек штата
- ✓ 150-200 оптимальной площади офиса
- ✓ Наличие или отсутствие кассы
- ✓ Отсутствие возможности непосредственного открытия счетов клиентам и продавцам недвижимости

Возможности региональных рынков



- ✓ Прогноз: к 2010 г. более половины ипотечного рынка в регионах
- ✓ Активный рост строительства и развитие рынка недвижимости
- ✓ Рост доходов населения

Возможности региональных рынков



- ▶ Недостаточное предложение в городах менее 500 тыс. жителей, ниже конкуренция
- ▶ Повышенные риски в городах-заводах и на удаленных территориях, относительно низкий платежеспособный спрос, географическая удаленность, менталитет

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Игорь Садовский,
Первый Заместитель Председателя Правления
ЗАО «Банк ЖилФинанс»

sadovsky@bqf-bank.ru

(495) 772-75-20