



III Российский ипотечный конгресс  
9 февраля 2017 года, Москва

## **Противоречия завтрашнего дня ипотечного бизнеса**

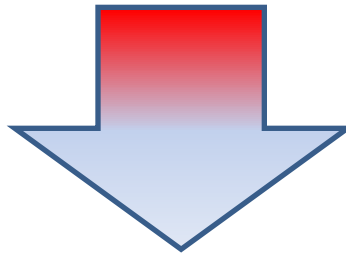
Гордейко Сергей Геннадьевич  
руководитель аналитического центра ООО «РУСИПОТЕКА»,  
кандидат технических наук

## Перспективы

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Весь рынок, млн руб.	1 475 000	1 696 250	2 035 500	2 442 600	2 931 120	3 663 900	4 579 875
1%	14 750	16 963	20 355	24 426	29 311	36 639	45 799

## **Источники стандартного противоречия между потребностями и возможностями**

- I. Противоречивые ожидания заемщиков
- II. Разнонаправленные экономические факторы
- III. Внутренние противоречия кредиторов
- IV. Агрессивные действия конкурентов
- V. Провокационное влияние IT отрасли



Зависимость успеха ипотечного проекта от его соответствия  
скорости противоречивых изменений

Вид	Проявление противоречия 1
Ожидания заемщиков	Миф, что услуги должны быть мгновенными и бесплатными <b>конфликтует</b> с ожиданием индивидуального подхода особенно в сложных ситуациях
Экономические факторы	<p>+Снижение инфляции, снижение ставки кредитования и неизбежное <b>снижение маржи</b> (ипотечная формула Президента ИПЦ+2,2 пп)</p> <p>-Методы борьбы с инфляцией: скупое кредитование, предпринимательская пассивность, заморозка доходов приводит к <b>снижению готовности стать ипотечным заемщиком</b> (платеж, взнос, подходящее жилье)</p> <p>+Удвоение кредитования в ближайшие 5 лет</p> <p>- Наличие инвесторов на рынке ИЦБ в нужных объемах</p>
Противоречия кредиторов	<p>Необходимость соответствовать изменениям <b>конфликтует</b> с запредельной борьбой с издержками</p> <p>Короткий горизонт планирования при перманентном кризисе <b>конфликтует</b> с необходимостью иметь долгосрочную стратегию ипотечного бизнеса</p>

Вид	Проявление противоречия 2
<p>Действия конкурентов</p>	<p>Вывеска честной конкуренции <b>конфликтует</b> с использованием неравных возможностей</p> <p>Рост стоимости привлечения дефицитных заемщиков <b>конфликтует</b> с перспективой снижения маржи</p>
<p>Влияние IT отрасли</p>	<p><b>Коктейль:</b>  бодрые и часто бесполезные финтехы,  вторжение в область финансовых услуг,  агрессивная пропаганда отдельными организациями футуристических достижений/ожиданий (PR+GR),  осторожное развитие государственных сервисов (2019 - электронная закладная).</p> <p><b>Вопросы:</b>  Затраты - целесообразность или разорительная гонка инноваций.  Когда произойдет изменение не только техники операций, но и самой сути деятельности (философии бизнеса).</p>

# Условия успеха в ипотечной гонке

Первое. Способность нести затраты на развитие при постоянно снижающейся марже.

Второе. Способность организовать эффективное привлечение и постоянную работу с клиентом при минимальной марже

## Спасибо за внимание

Материалы, не вошедшие в доклад, также как и другие материалы на тему ипотечного кредитования доступны на сайтах Русипотеки:

[www.rusipoteka.ru](http://www.rusipoteka.ru) - ипотечное кредитование и секьюритизация

[www.ludiiipoteki.ru](http://www.ludiiipoteki.ru) - сообщество участников ипотечного рынка

Руководитель аналитического центра компании ООО «РУСИПОТЕКА

Гордейко Сергей

к.т.н., с.н.с.

e-mail: [gordeiko@rusipoteka.ru](mailto:gordeiko@rusipoteka.ru)

