

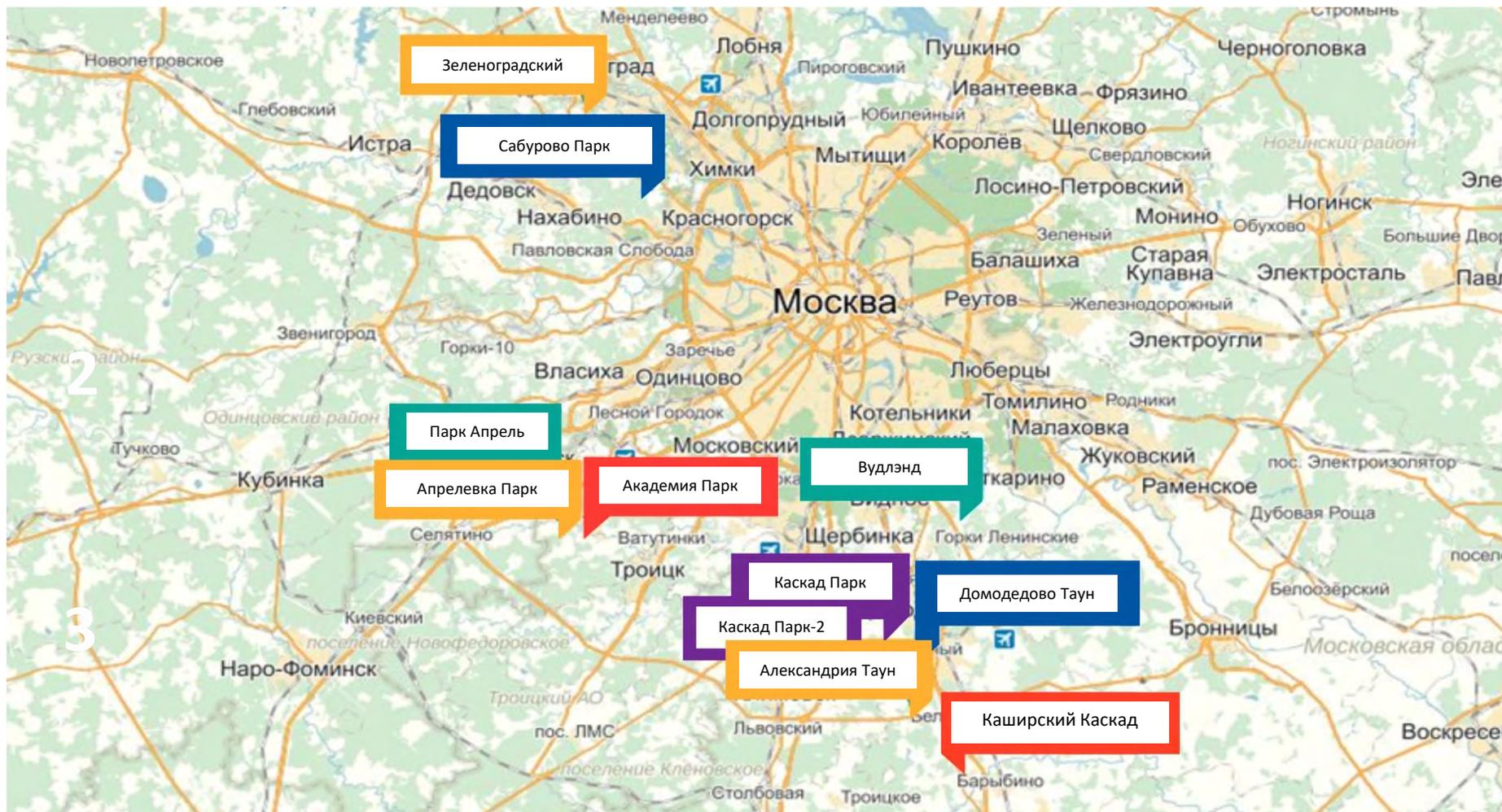


Ипотечный брокеридж на загородном рынке недвижимости

АННА БОРИСОВА

Директор департамента
ипотечного кредитования
семейства компании KASKAD Family

МАСШТАБ



ЖК KASKAD FAMILY

Жилой комплекс «Домодедово Таун»



Жилой комплекс «KASKAD Park»



ЖК KASKAD FAMILY

Жилой комплекс «Парк Апрель»



→ **Деление загородной недвижимости:**

- на строящееся и готовое жилье
- на дома с землей, дуплексы, таунхаусы

→ Дефицит предложения на рынке Загородной недвижимости

→ Низкая девелоперская активность

→ Вынужденный уход потребителя на квартирный сектор, высокий отложенный спрос

→ Слабо развит ипотечный продукт на классическую загородную недвижимость (большой взнос, высокие ставки)

214-ФЗ

- Эволюция партнерских отношений от полного непонимания до лучших партнерских условий
- Ускоренная аккредитация на 0-х стадиях строительства
- Ставки от 9,2% годовых, взнос от 10%

Готовое жилье. Дом с землей, таунхаус, дуплексы

- Всего 6 реальных ипотечных игроков на рынке
- Жесткие требования по отношению к залоговой недвижимости
- Большой взнос, высокие ставки, более жесткий андеррайтинг по клиенту

КАРТИНА НА СЕГОДНЯ

Готовое жилье. Дом с землей, таунхаус, дуплексы

№ п/п	Наименование банка	Название продукта	Кредитование деревянных домиков	Процентная ставка		План подорожания ставок (планирование)	ПВ	Срок кредитования	Мат. капитал в ПВ	По 2м документам
				Базовая	Для з/п					
1	Сбербанк	Акция для застройщиков (только от ООО)	да	9,8%	9,5%		15	30		50% пв + 0,6% к ставке
		Загородная недвижимость	да	10,4%	10,1%		25	30		нет
		Строительство жилого дома (земля+подряд)	да	10,9%	10,6%		25	30		нет
		Приобретение готового жилья (действует "Молодая семья" - 0,5% от ставки)	да	10,4%	10,1%		15	30		50% пв + 0,6% к ставке
2	ВТБ			9,3%			40	30		нет
3	Санкт-Петербург		да	13,0%		1,5%	20	25		
4	Россельхозбанк		да	11,5%			25	30		нет
5	Дельтакредитбанк			11,6%			40	30		ПВ от 50%, ставка от 11,6%
6	Транскапиталбанк			от 11,2%			50	30		нет

Портрет заемщика

- Высокие потребности
- Стабильные доходы
- Необходим индивидуальный подход

Прирост ипотечных сделок в компании

- Работа профессиональных ипотечных брокеров
- 30%–35% к общему числу продаж

- Понимают основы андеррайтинга с учетом специфики каждого банка партнера
- Присваивают клиентам категорию риска А, Б, С
- Заранее прорабатывают все проблемы клиентов – понимая риски урезанных сумм и отказов
- Делают ипотеку для клиентов категории «А» выгодной и комфортной
- Лично контролируют все этапы сделок (26 этапов)
- Увеличивают объем сделок на 30%-35% за счет индивидуального подхода к клиентам категории «В» и «С»

**Строящееся жилье: дом с землей, дуплекс
(Градостроительный кодекс)**

Ипотека отсутствует

КАРТИНА НА СЕГОДНЯ



Партнеры



Спасибо за внимание!



K A S K A D
FAMILY

WWW.KFAMILY.RU