

Как сохранить партнерские отношения при смещении фокуса контроля рынка

**Иван Любименко
Управляющий директор
Абсолют Банк**

Апрель 2019 г.

Строительный рынок сегодня

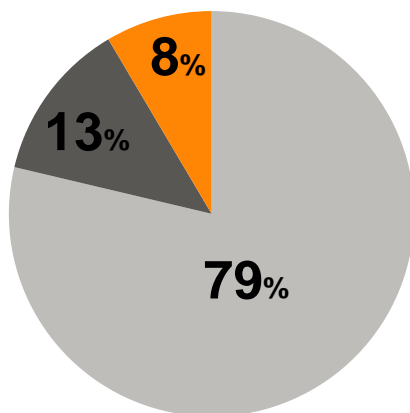
Источники
финансирования

4,7
трлн руб.

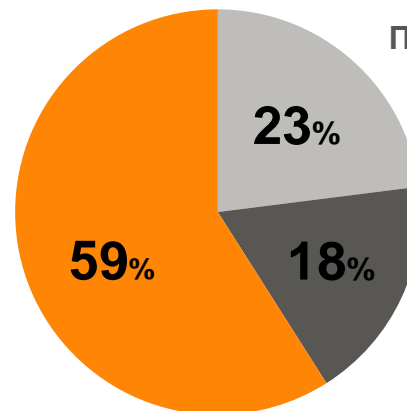
из них

3,7
трлн руб.

средства дольщиков



■ дольщики ■ банки ■ застройщики



■ ТОП 20 ■ ТОП 21-100 ■ Остальные

По состоянию на 2018 г

75,6

млн кв. м

возводят 59%
ГК застройщиков

3111

штук

Строительный рынок завтра: основные вызовы



Рост цен на
новостройки



Сокращение
девелоперов
на рынке



Ограниченность
банков
в финансовых
возможностях



Время на урегулирование
вопросов взаимодействия
девелоперов с банками



Проектное финансирование
не гарантирует отсутствия
банкротства

Смена ландшафта на строительном рынке



Фокус на клиентоцентричность

ПРОЗРАЧНОСТЬ РЫНКА

- Нарушение в документации
- Нарушение при строительстве
 - Мошеннические действия

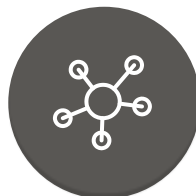


**Принцип клиентоцентричности
по отношению ко всем участникам**



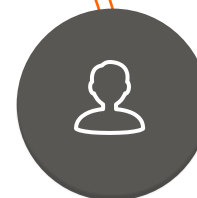
РОСТ ДОВЕРИЯ

- На рынке работает достаточное количество ненадежных, неопытных и непрофессиональных компаний
- Кризисные явления в экономике отразилось на доверии к банковском сектору



ЗАЩИТА ДОЛЬЩИКОВ

От 2% до 6% дольщиков
ежегодно не получают свои
объекты в срок



Роль застройщиков



РОЛЬ ДРАЙВЕРА РОСТА ИПОТЕКИ

- Поддержка строительной отрасли
- Формирование конкурентной среды, что даст доп. стимул для развития
- Привлечение клиентов для банков



РОЛЬ ГАРАНТА КАЧЕСТВА

- Повышение качества строительства
- Обеспечение семей развитой инфраструктурой
- Страхование дольщика (также способствует появлению на рынке новых клиентов, которые сейчас ориентируются на вторичку)



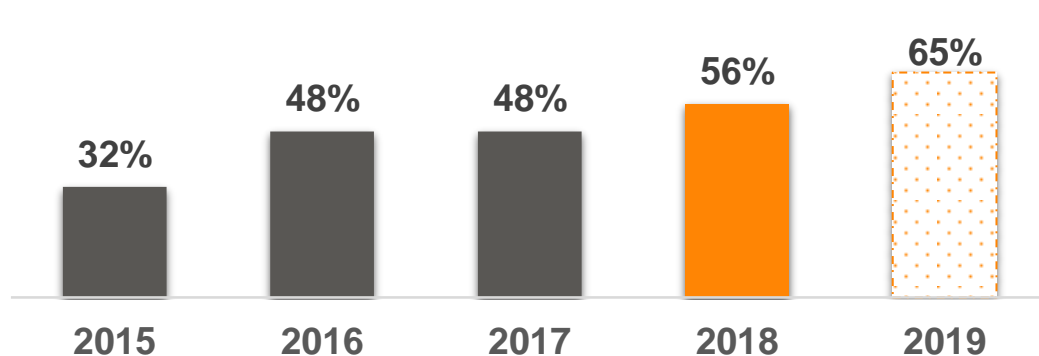
СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ

- Вклад ВВП = 6,1% (в 2018 г. + 0,4% пункта)
- Обеспечение рабочих мест (более 7 млн. человек задействованы в строительной отрасли)
- Поддержка и развитие смежных отраслей

Роль банков на рынке недвижимости растет



Доля сделок с ипотекой при покупке строящегося жилья, %



Объем выданных кредитов
на 01.01.2019 г. ,

870, 6

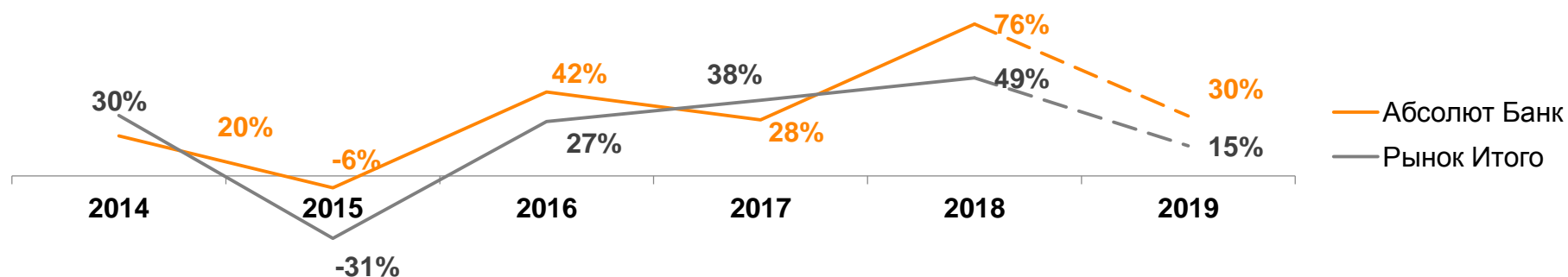
млрд руб.

количество

378

тыс. штук

Динамика выдач ипотечных кредитов, %



Технологическое лидерство в партнерстве



70% заявок
Заводится партнерами



30 минут
Решение по заявке



70% заявок
Автоматическое решение



6 раз
Быстрее подготовка
документации



День обращения
Выдача кредита

Ипотека без посещения банка





Цель менеджмента, лидерства, воспитания или правления следующая: решать сегодняшние проблемы и готовиться к решению проблем, которые возникнут завтра.

© Ицхак Адизес