

Москва-2008

Объемы.

**50% сделок – ипотечные:
ГОТОВЫ ЛИ К ЭТОМУ РИЕЛТОРЫ?**

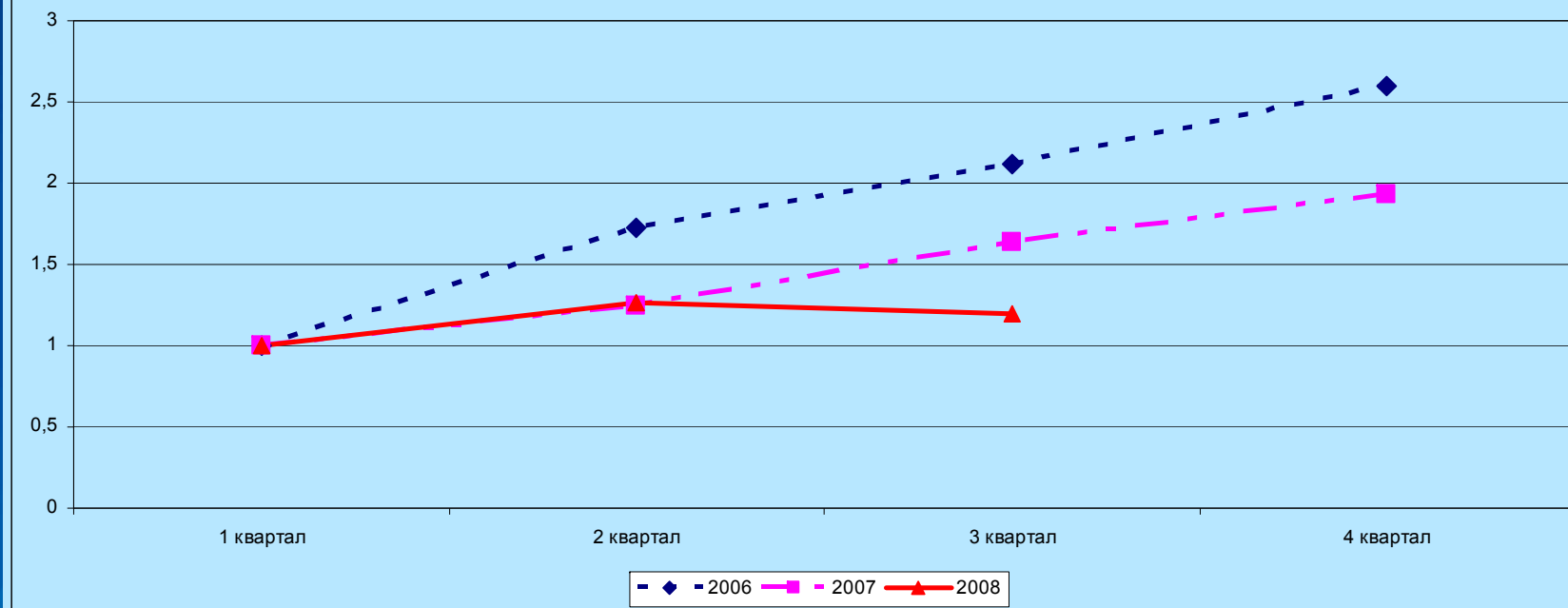
**Опыт работы крупной
риелторской компании на
рынке в 2008 году**

Докладчик
Плецельман Л. И.,
Руководитель службы
ипотечного кредитования,
Компания «ИНКОМ-Недвижимость»

ИНКОМ
НЕДВИЖИМОСТЬ

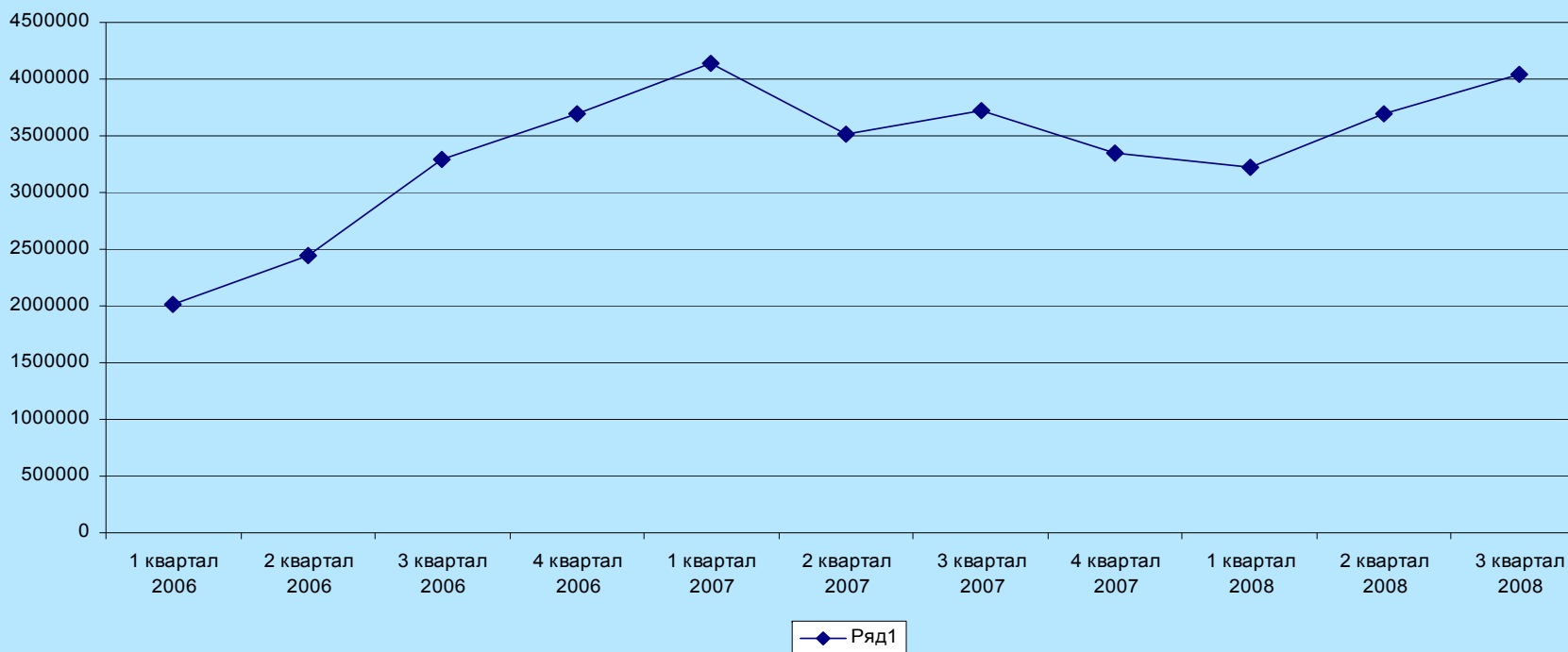
Рост количества сделок с ипотекой за последние годы

Динамика увеличения количества ипотечных сделок за 2006-2008 г.



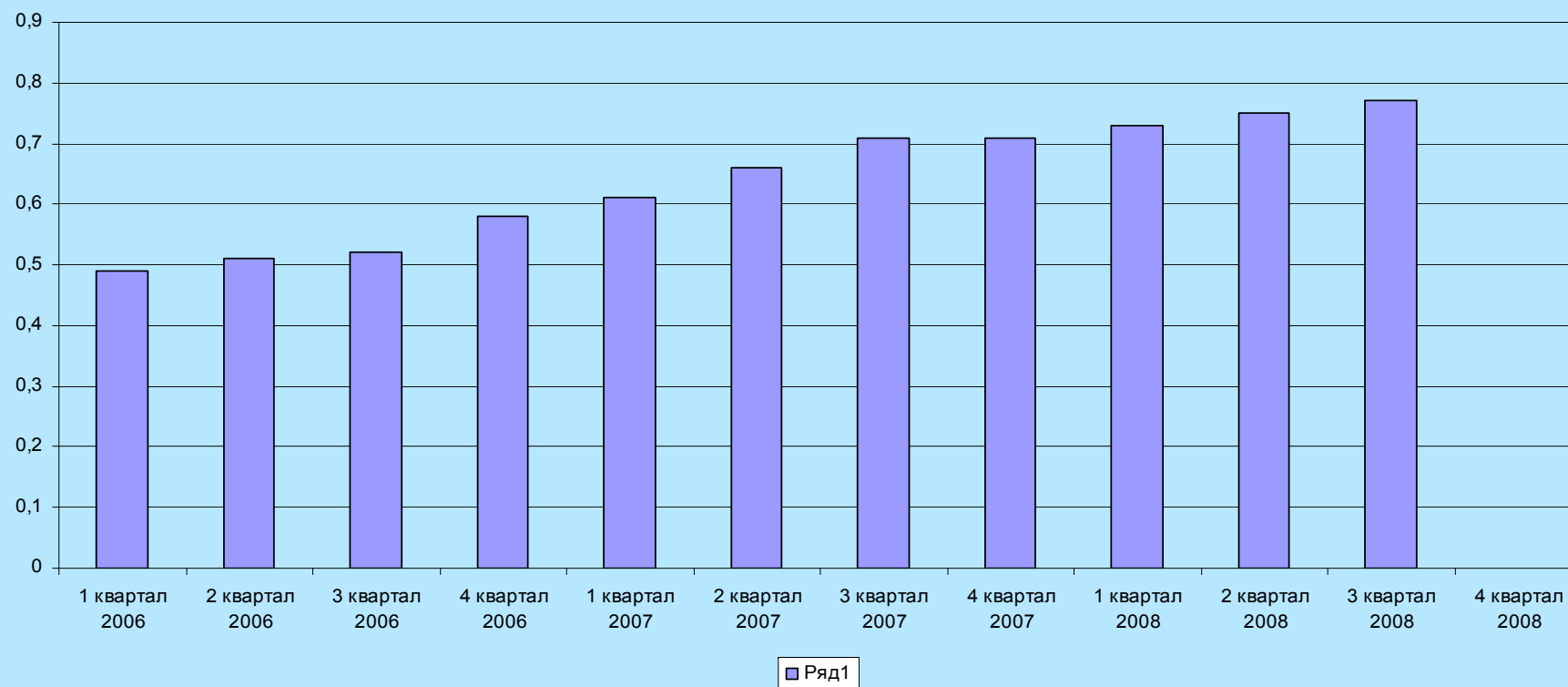
Ипотека - современный инструмент решения жилищных проблем

Изменение среднего размера ипотечного кредита за 2006-2008 год

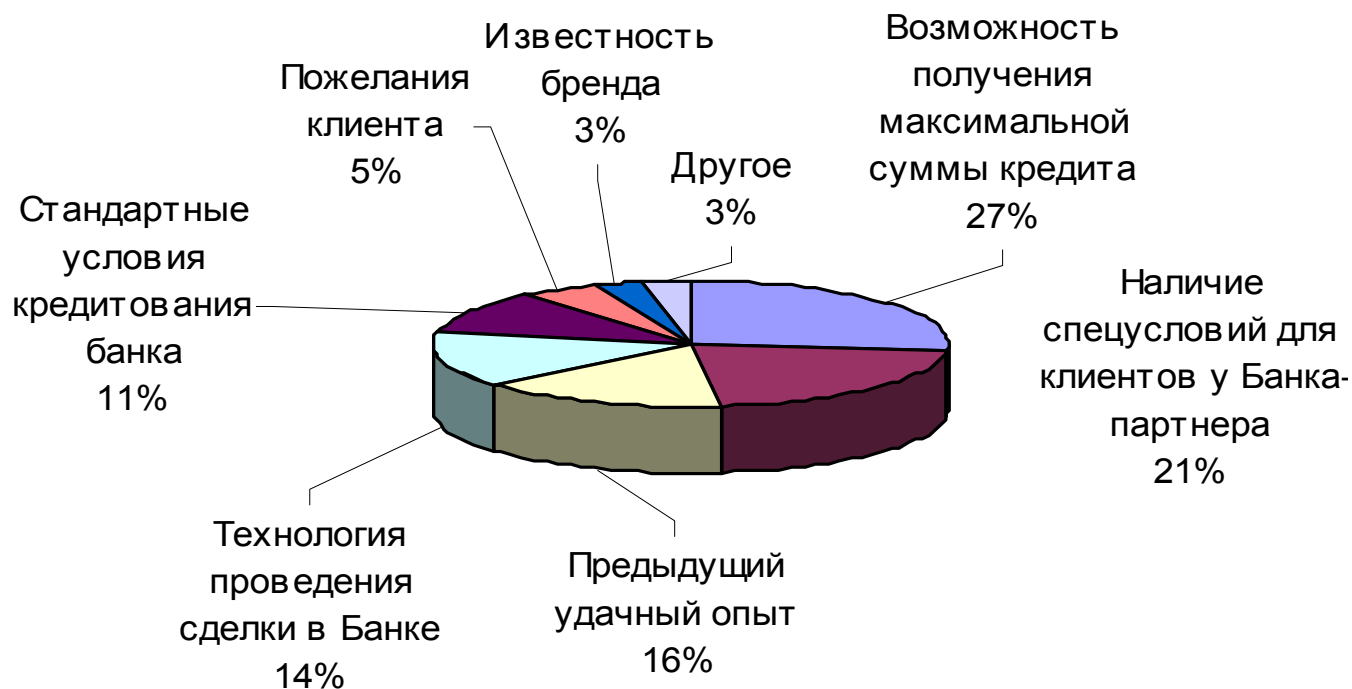


Востребованность комплексной услуги на рынке

Динамика увеличения количества обменов с ипотекой



Критерии, влияющие на выбор Банка

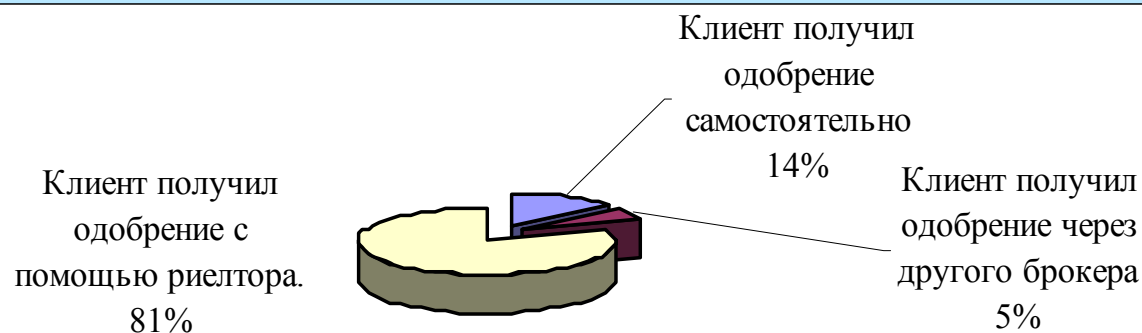


Изменение критериев за последний год

№	Критерии	2008	2007
1	Возможность получения максимальной суммы кредита	27%	14%
2	Наличие спецусловий для клиентов у Банка-партнера	21%	22%
3	Предыдущий удачный опыт	16%	24%
4	Технология проведения сделки в Банке	14%	13%
5	Стандартные условия кредитования банка	11%	19%
6	Пожелания клиента	5%	-
7	Известность бренда	3%	4%
8	Другое: индивидуальное вознаграждение, компетентность сотрудников Банка; возможность одобрения "черных" клиентов	3%	4%
	Итого	100%	100%

Резервы роста количества сделок

1	Клиент получил одобрение самостоятельно	14%
2	Клиент получил одобрение через другого брокера	5%
3	Клиент получил одобрение с помощью риелтора.	81%
Итого:		100%



Спасибо
за внимание

ИНКОМ
НЕДВИЖИМОСТЬ