

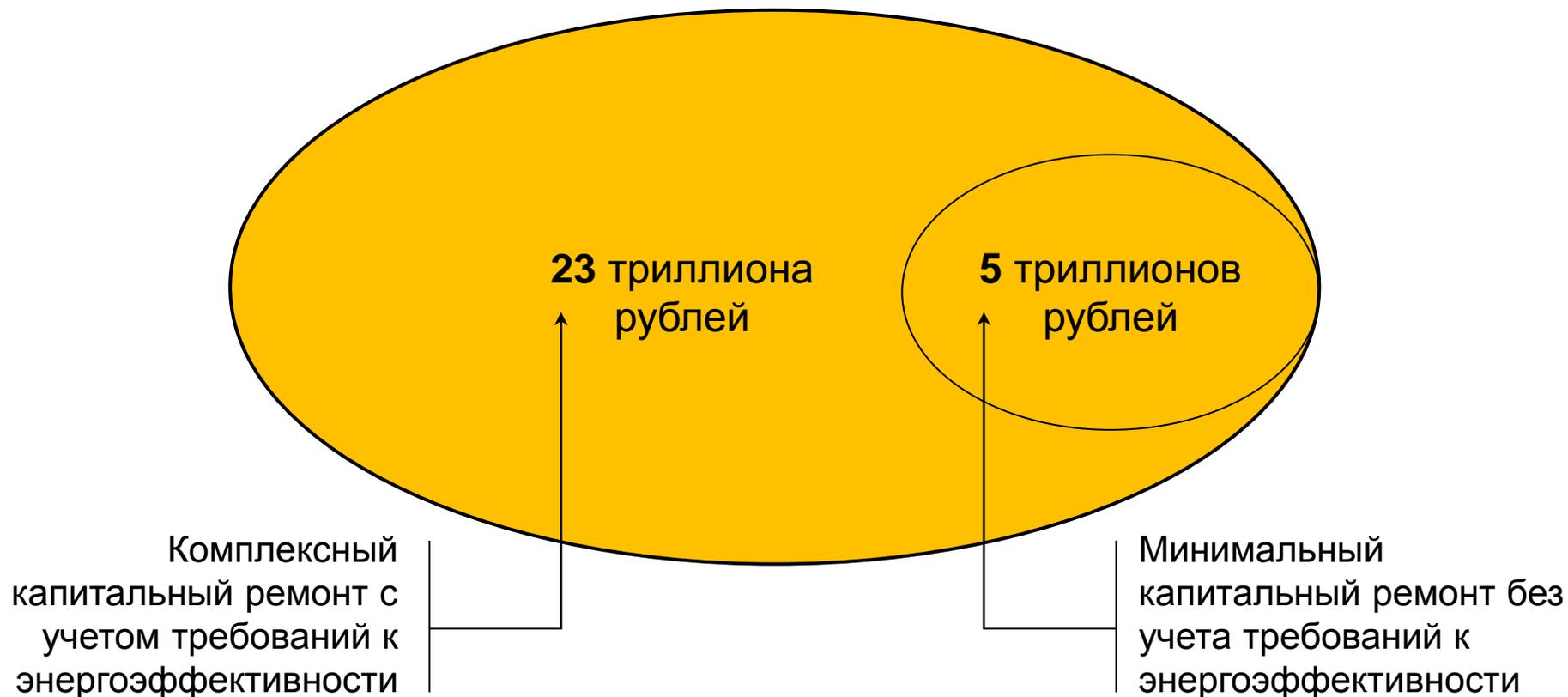
# **Перспективы участия банков в новой системе финансирования капитальных ремонтов многоквартирных домов**

Семинар «Финансирование капитального ремонта многоквартирных домов - новый рынок и новые возможности для банков»

г. Москва  
12 ноября 2013 г.

# Потребность в финансировании капитального ремонта в многоквартирных домах оценивается в триллионы рублей.

Объем необходимого финансирования\*



\*По оценке Фонда «Институт Экономики Города», суммарные затраты на период 2013-2035 гг.

# Обязательные взносы собственников помещений в МКД могут накапливаться одним из двух способов.



\*Из расчета обязательного взноса на капитальный ремонт в размере 5-10 руб./м<sup>2</sup> в месяц.

# Новая система открывает новый рынок для банковских услуг.

## Розница и малый бизнес

## Корпоративные клиенты

### Клиент

- Товарищество собственников жилья (ТСЖ)
- Жилищно-строительный кооператив (ЖСК)

- Региональный оператор

### Расчетно-кассовое обслуживание

- Оплата жилищно-коммунальных услуг
- Операции по специальным счетам

- Обслуживание счетов региональных операторов

### Специальный счет/Депозиты

- Накопление обязательных платежей собственников

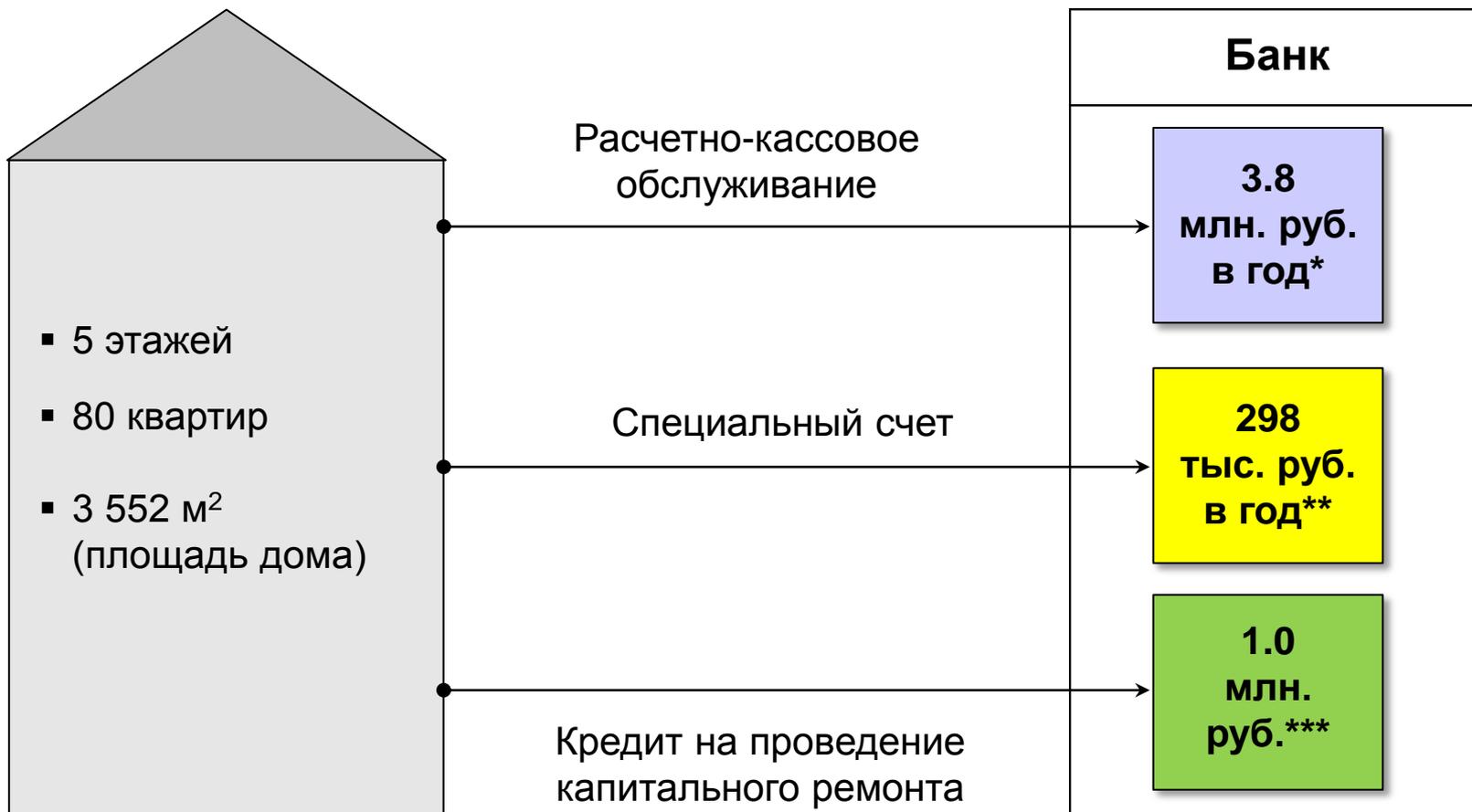
- Хранение и размещение временно свободных средств рег. операторов

### Кредиты

- Кредитование на цели капитального ремонта

- Кредитование региональных операторов

# Многоквартирный дом: потенциальный объём бизнеса для банка



\*Из расчета стоимости ЖКУ 90 руб./м<sup>2</sup> в месяц; \*\*Из расчета обязательных взносов на кап. ремонт в размере 7 руб./м<sup>2</sup> в месяц; \*\*\*Из расчета следующих параметров: срока кредита - 5 лет; годовая процентная ставка - 15%; размер ежемесячного платежа по кредиту установлен исходя из размера обязательных взносов на кап. ремонт.

# Основные преимущества выхода на новый рынок для банков

1

Привлечение качественно новых клиентов и выстраивание клиентских отношений на долгосрочной основе

2

Расширение продуктовой линейки и пакетных предложений с учетом специфики целевых клиентских сегментов

3

Увеличение и диверсификация депозитной базы

# Основные барьеры для выхода на новый рынок

- Низкий уровень осведомленности банков о новом рынке и возможностях реализации его потенциала
- Отсутствие банковских продуктов по специальным счетам и кредитованию капитального ремонта МКД
- Ожидаемая конкуренция со стороны крупнейших государственных банков
- Низкий уровень осведомленности собственников квартир в МКД о новой системе, низкая степень организованности и их способность принимать решения
- Начальная стадия формирования региональных систем капитального ремонта и региональная специфика

## Контактная информация

**Клепикова Елена Григорьевна**

Электронная почта: [eklepikova@ifc.org](mailto:eklepikova@ifc.org)

Международная финансовая корпорация

Россия, 121069, Москва,

Ул. Большая Молчановка, д. 36, стр. 1

Телефон: +7 (495) 411-7555