

Ипотечный брокер. Кто это?

Что такое ипотечный кредит? – это весьма важный вопрос. На сегодняшний день ипотечный кредит представляет собой один из наиболее простых и заманчивых инструментов для того, чтобы приобрести собственную квартиру. Ставки по подобным кредитам становятся все ниже, а требования к клиентам дают возможность все большему количеству людей приобрести квартиру при помощи ипотеки. Для подобной области, как недвижимость, ипотечные кредиты являются средством, которое дает возможность предлагать клиентам очень привлекательный вариант покупки недвижимости.

Рынок недвижимости, в первую очередь, рынок больших денег и соответственно больших рисков, а значит, практически любое неосторожное действие влечет дополнительные затраты.

Как потенциальному заемщику не запутаться в многочисленных предложениях? Как выбрать именно ту программу ипотечного кредитования, в рамках которой ему предложат действительно оптимальные условия? Как понять, какие условия будут оптимальными?

Кто поможет?

В условиях, когда получить кредит необходимо, а времени на то, чтобы скрупулезно изучать предложения банков, нет, да к тому же заемщик не соответствует «идеальным» в понимании кредитора параметрам, обойтись без профессионального посредника бывает сложно. По данным исследований, из всех желающих воспользоваться ипотекой:

- 40% ищут ипотечный кредит, просто обзванивая все банки;
- 22% пользуются информацией и рекомендациями от своих друзей и знакомых;
- 6% используют информацию, представленную в Интернете.

Отыскать банк, выдающий ипотечные кредиты, возможно и не представляет особого труда, но оценить и подобрать наиболее выгодный кредит из всех предлагаемых на рынке для каждого конкретного случая способны лишь профессиональные консультанты.

Ипотечный или кредитный брокер (специалист по ипотеке, ипотечный консультант) – это тот специалист, который и оказывает услуги по ипотечному брокериджу. В их обязанности входит оценка Вашей ситуации, с точки зрения платежеспособности и кредитоспособности, с точки зрения того, что Вы планируете приобретать, есть ли у Вас возможность привлечь созаемщика, как давно Вы работаете на последнем месте и т.д. На этапе первоначального анализа ипотечный брокер учитывает массу нюансов, для того, чтобы выбранная ипотечная программа, во-первых, максимально удовлетворяла Вашим требованиям и была для Вас самой выгодной из имеющихся на рынке, во-вторых, чтобы Вы имели максимальные шансы на получение положительного решения от Банка. После выбора конкретного Банка и программы кредитования последует этап сбора документов и формирования кредитного досье, которое затем ипотечный брокер доставит в Банк. По сути, ипотечный брокер выступит Вашим личным представителем в кредитной организации и возьмет на себя вопрос ведения переговоров с Банком, в случае возникновения каких-либо вопросов. После вынесения Банком решения, в обязанности ипотечного брокера будет входить организация процесса взаимодействия со страховой и оценочной компанией, а также юридическое сопровождение сделки вплоть до подписания Вами кредитного договора с Банком.

Итак, ипотечный брокер – это посредник между банком и лицом, желающим взять кредит на приобретение жилья. Он консультирует клиента по размерам, срокам и основным условиям займа, помогает подготовить необходимые документы и подобрать наиболее выгодные программы кредитования. На первый взгляд, эта работа не кажется сложной, ведь банки сами активно рекламируют свои продукты. С другой стороны, сориентироваться в многообразии предложений на ипотечном рынке и выбрать именно ту программу, которая более всего подойдет конкретному клиенту в конкретной ситуации, не так уж просто. Да и не всегда у потенциального заемщика есть на это время. А ведь даже на незначительной разнице в процентных ставках можно сэкономить солидную сумму. Кроме того, ипотечный брокер хорошо знает процедуру внутреннего андеррайтинга банков. Зачастую кредитные организации, на словах лояльные ко всем потенциальным заемщикам, на деле неохотно работают с некоторыми их категориями. Например, отказывают индивидуальным предпринимателям, фрилансерам и т.п., считая их доходы не вполне стабильными. Брокер поможет получить ипотеку, даже если заемщик не отвечает «идеальным» требованиям банка – не имеет достаточных средств для внесения первоначального взноса, не может подтвердить официальный доход или «обременен» плохой кредитной историей.

Трудности при обслуживании того или иного клиента могут возникнуть, если потенциальный заемщик скрывает информацию о текущих обязательствах, просроченных задолженностях или судимостях. Или если он выбирает квартиру со сложной перепланировкой, которую трудно согласовать с банком. Но хороший брокер справится и с этими проблемами. Конечно, существуют и так называемые «безнадежные» заемщики. Однако, рынок ипотеки быстро развивается, банки постоянно обновляют свои продуктовые линейки, да и личная ситуация клиента может измениться, поэтому не исключено, что со временем такой заемщик превратится из «безнадежного» во вполне надежного.

Но даже «идеальный» заемщик, которому с легкостью дадут кредит в любом банке, может сэкономить свои деньги и время, обратившись к ипотечному брокеру. Такие специалисты, могут обеспечить заемщику более значительную выгоду, если кредит будет получен по льготной процентной ставке.

Вдобавок ко всему, брокер расскажет о том, о чем банкиры обычно умалчивают: как уменьшить переплату по кредиту, где хранится закладная и как можно продать квартиру с обременением данного банка, поскольку клиенты сегодня зачастую берут займы на небольшие суммы, планируя улучшить жилищные условия раньше, чем истечет срок кредита. Кроме того, специалист сообщит, как ведет себя банк по отношению к должникам и просрочникам, ведь от форс-мажора никто не застрахован.

Плюсы работы с брокером

Пошагово работа брокера выглядит так: консультация, заключение договора на оказание услуг, проверка документов заемщика, подача заявки в кредитную организацию, после получения положительного решения – согласование объекта с банком, заказ отчета об оценке данной недвижимости и, наконец, организация ипотечной сделки. При обращении к профессионалу вся процедура займет вдвое меньше времени, чем при самостоятельном решении вопроса клиентом.

По статистике, 90-95% клиентов, направляемых брокером в банк, получают одобрение. Это еще один весомый аргумент в пользу того, почему нужно пользоваться услугами ипотечных брокеров.

Очевидно, что от участия профессионального ипотечного брокера в сделке выигрывают все стороны процесса. В нем заинтересованы банки, которые в таком случае получают клиента с готовым пакетом документов, который при помощи специалистов приступил к поиску квартиры. А значит, есть гарантия, что сделка завершится быстрее. В нем заинтересованы агентства, цель которых — предоставить клиентам как можно более широкий набор услуг на рынке недвижимости. Да и самим потенциальным заемщикам сотрудничество с ипотечным брокером сулит немало преимуществ.

Во-первых, в этом случае они получают дополнительные плюсы при работе с банком. Начиная с того, что при поступлении готовой заявки от риелторского агентства сроки рассмотрения заявления значительно сокращаются, и, заканчивая особыми условиями, по которым кредитные организации работают с отдельными агентствами недвижимости, с кем у них заключено соглашение о сотрудничестве. Многие банки идут на такие условия для своих партнеров-брокеров. Ставка кредита на весь срок может быть снижена на 1 %. В подобном случае экономия заемщика может составить несколько сотен тысяч рублей.

Во-вторых, обращаясь к ипотечному брокеру, работающему в риелторском агентстве, клиент может рассчитывать на одновременное получение консультации и по ипотечным программам, и по ситуации на рынке недвижимости. При этом у сотрудников банков и риелторских компаний разные цели при работе с клиентом. Если главная задача специалиста банка — оценить способность человека платить по кредиту, то ипотечный брокер нацелен на конечный результат — на то, чтобы помочь клиенту купить квартиру. Поэтому будут различаться и их подходы к работе с покупателем. Профессиональный брокер на первой встрече начинает общение с клиентом с выяснения, какую именно квартиру тот хотел бы приобрести. И уже ориентируясь на желания и возможности клиента, среди десятков ипотечных программ разных банков помогает ему подобрать ту, которая будет наиболее отвечать его ситуации. И сразу помогает клиенту сориентироваться в том, на приобретение какой недвижимости при его бюджете тот может рассчитывать.

Но и после того, как у заемщика на руках оказывается положительное решение банка о выдаче кредита, работа ипотечного брокера с ним не заканчивается. Как только квартира найдена, к работе над сделкой снова подключается ипотечный брокер, который помогает заемщику собрать весь необходимый пакет документов, провести грамотную оценку объекта, провести страхование. Выбрать из перечня присутствующего сегодня на рынке предложения страховую компанию с наиболее выгодным тарифом, согласовать важные условия при сделке.

Задача специалиста — насколько это возможно, освободить клиента от общения с банком, страховщиками и оценщиками. Следует учесть, что брокеры, даже самые что ни на есть профессиональные, не могут гарантировать получение ипотечного кредита в том или ином банке. Они лишь облегчают клиентам жизнь, упрощая процесс покупки квартиры через ипотеку. Их работа базируется на знании рынка ипотеки и опыте. Ипотечный брокер предлагает вам пакет услуг - не более того.

Как отличить профессионала от дилетанта.

Как же выбрать кредитного брокера и на что обратить особое внимание?

В первую очередь обратите внимание на обещание гарантированного получения кредита. Окончательное решение о предоставлении кредита принимается только в банке коллегиально на кредитном комитете.

Соответственно, заверения о том, что кто-то может «стопроцентно» повлиять на решение о выдаче кредита, является фикцией и признаком низкой профессиональности или, хуже того, мошенничества. Они обещают «стопроцентно оформить кредит», возьмут деньги за работу до получения кредита, а потом извинятся: «ну, извините, не получилось, но работу свою сделали!».

При выборе брокера можете задать «провокационный» вопрос: «а как насчет того, чтобы сделать мне справку о доходах и/или трудоустройство?». Если вам пообещают это сделать, смело разворачивайтесь и уходите. Помощь такого кредитного брокера встанет вам боком, такие «брокеры» и используемые ими компании давно на «особом учете» у банков, и в случае подачи «таких» документов вас встретят в банке с милицией и сразу попробуют осудить за мошенничество в виде подачи заведомо ложных документов (подделка и т.д.). В «лучшем» случае вы гарантировано попадете в «черные списки» потенциальных заемщиков (с подробным описанием почему вы туда попали) и тогда-то уж вам точно не получить кредит.

К слову говоря, большинство банков уже имеют возможность проверить подлинность справок 2-НДФЛ. Так что в случае обнаружения «подлога» с вашей стороны обман будет раскрыт очень и очень просто.

Настораживать должно и требование о полной уплате комиссии кредитного брокера до получения подтверждения о предоставлении кредита из банка. Безусловно, кредитные брокеры оговаривают минимальный размер авансового платежа, который должен покрыть их первоначальные расходы на организацию сделки, но это должны быть разумные суммы.

Косвенным подтверждением порядочности и репутации компании – кредитного брокера является наличие сайта с подробным описанием предоставляемых услуг и портфолио: списка компаний, для которых успешно реализованы проекты по привлечению финансирования.

Идеальный вариант, если у компании есть договоры или письма о сотрудничестве с какими-нибудь банками. В ряде банков финансовое сотрудничество предусмотрено кредитными процедурами, и основной составляющей является договор. Будут договоры – значит, брокер достоин вашего доверия или заслуживает интерес.

Хороший тест – время существования компании на рынке. Проверить это можно по данным учредительных документов (а когда была зарегистрирована компания) и в Интернете. Если компания создана недавно – это должно настораживать. Если компания «пережила» кризис 2008-2009 гг – это должно радовать. Если деятельность вообще юридически не оформлена (частное лицо занимается этим), решайте сами.

Мировой опыт

Институт ипотечных брокеров Россия позаимствовала у развитых стран (в частности США), хотя сделала это в момент, когда объемы выдачи кредитов начали медленно расти. Тем не менее, без национального "ноу-хау" не обошлось: в США или же странах Европы ипотечные брокеры в большинстве своем независимые фирмы, не имеющие никакого отношения ни к банкам, ни к риэлторским компаниям.

В США, например, брокеры возникали преимущественно при риэлторских фирмах или как самостоятельные структуры. В Европе ипотечные брокерские фирмы формировались

изначально как подразделения банков и продвигали преимущественно программы своих «материнских» структур.

Сегодня в США Ипотечные брокеры – это в основном независимые контрагенты, которые являются своеобразным связующим звеном между клиентом, банком, риэлтором, оценочной и страховой компаниями. У нас же первые организации такого рода появились при крупных фирмах, которые осуществляют торговлю недвижимостью, и только в дальнейшем конкуренцию им стали создавать самостоятельные организации. Правда, самостоятельными их можно назвать с натяжкой: руководят ими бывшие банковские менеджеры.

Стоит заметить, что с такими проблемами сталкиваются не только в России. В странах с развитой экономикой, где объемы ипотечных контрактов в разы превосходят схожие показатели в нашей стране, такие трудности также нередки. Хотя там, в отличие от нашей страны, развит институт посредников **ипотечных брокеров**, которые принимают на себя все проблемы клиента и бумажную волокиту с оформлением ипотечного кредитования. Именно они выполняют в США и всех европейских странах функции консультанта и помощника в составлении документов, которые необходимы для получения ипотечного займа.

Сегодня в США их насчитывается 360 тысяч. Для сравнения, в России - всего лишь 1000. При этом уровень доверия населения США к ипотечным брокерам, даже несмотря на разразившийся недавно кризис, довольно высок. Более 50% опрошенных людей в Америке уверены, что именно профессиональный брокер даст им объективные рекомендации. По этой причине оформление более половины кредитов на покупку жилой недвижимости производится с участием ипотечного брокера.

Итак, кто же он - идеальный ипотечный брокер?

Идеальный ипотечный брокер - это в одном лице:

- Экономист, маркетолог ипотечного рынка;
- Банкир, определяющий цену риска;
- Риэлтор, который «чувствует» рынок недвижимости, и имеет большую практику проведения именно ипотечных сделок;
- Юрист, который разбирается в юридических аспектах ипотечной сделки.

В идеале, ипотечную сделку должен вести один эксперт, – который имеет квалификацию всех вышеназванных профессий.

Идеальный **ипотечный брокер** не просто подбирает программу – он планирует сделку. Он выясняет ситуацию в целом. Он видит ситуацию "изнутри", глазами риэлтора, банкира, страховщика, а также глазами продавца и Вашими - глазами покупателя.

Именно те компании, в которых есть такие сотрудники, будут для Вас наилучшими партнерами для проведения ипотечной сделки.

*Ипотечный брокер компании «Адвекс»
Новикова Вероника Александровна
Тел. 8-910-241-93-90*

Адвекс-Воронеж