23 сентября в Москве состоялось одно из самых значимых событий в сфере недвижимости и брокериджа. Первая Всероссийская конференция, приуроченная к презентации открытия Ассоциации ипотечных брокеров, прошла в закрытом формате на территории бывшей фабрики «Красный Октябрь». Участниками конференции стали представители ведущих российских банков – Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, Абсолют Банк, Совкомбанк, АТБ, команды частных компаний — Ипотека 24, Регслужба.ру, Whitewill, сотрудники Росреестра, топовые блоггеры, лидеры рынков недвижимости и ипотечного брокериджа. В процессе мероприятия были обозначены основные цели Ассоциации ипотечных брокеров – вывести данную специальность на уровень профессии и лоббировать интересы заемщиков в процессе заключении сделок.

По словам Елены Молоковой, учредителя Ассоциации, буквально за последние пять лет ипотечный брокер прошел непростой путь от полулегального специалиста до востребованного эксперта. Основные его задачи – снизить финансовую нагрузку заемщика, оформляющего недвижимость в ипотеку, сэкономить его время и исключить возможные риски. «Сейчас не получится просто подделать документы для получения кредита, как это было в самом начале становления брокериджа в финансовой сфере, да и потребности клиентов уже изменились, особенно, после пандемии, — уточнила Елена. – Люди обращаются к брокерам для помощи с исправлением кредитной истории, которая испортилась у многих юридических и физических лиц в прошлом году в связи с ограничениями из-за распространения вируса. Разумеется, заемщики рассчитывают при помощи брокера снизить процентную ставку ипотеки, а также избежать подводных камней, которые кроются практически в каждой сделке. Ассоциация ипотечных брокеров призвана стать тем самым проводником между обычными людьми и банковской системой, нацеленным на отстаивание интересов заемщиков».

Мнение учредителя Ассоциации ипотечных брокеров поддержали не только ее члены, но и представители сторонних компаний, имеющих косвенное отношение к ипотечному кредитованию. Например, Олег Торбосов, основатель агентства премиальной недвижимости Whitewill, в своем выступлении акцентировал внимание на том, что ипотека, как и деятельность брокеров, очень востребованы среди покупателей жилья бизнес класса – на нее приходится около 30% заключенных сделок купли-продажи. Основными причинами использования ипотечного кредитования среди обеспеченных людей является необходимость нового жилья на то время, пока оформляется продажа предыдущего, желание получить лучшие жилищные условия при отсутствии полной

суммы для покупки. Также ипотека востребована среди предпринимателей, которые не готовы изымать кэш из оборота своего бизнеса для покупки недвижимости. В завершении спича, Олег сравнил российский рынок ипотечного кредитования с европейским, отметив, что в нашей стране есть большие перспективы для развития данного сегмента.

Право первого спикера на конференции получил представитель ведущего банка в сегменте ипотечного кредитования – Бобуржон Юлдашев, менеджер по работе с партнёрами ПАО Сбербанк. Он выразил общее мнение финансовых организаций о пользе создания профессиональной Ассоциации ипотечных брокеров и готовность к полноценному сотрудничеству. Лидирующие российские банки планируют прислушаться к экспертному мнению игроков рынка недвижимости и взаимодействовать с ними по вопросам кредитования.

Представитель Альфа-Банка — Коноплин Илья (руководитель направления по работе с партнерами по Москве и Московской области) — рассказал о новых уникальных продуктах в ипотечном кредитовании, которые подразумевают лучшие условия для заёмщиков. Программа выкупа недвижимости из залога, отмена обязанности продавца предоставлять техническую документацию, заключение сделки в один день, возможность самоосмотра приобретаемого объекта – бонусы, которые получают клиенты Альфа-Банка и которые могут озвучивать ипотечные брокеры при взаимодействии с заемщиками.

Следующий спикер конференции — Ксения Гладких — руководитель направления по работе с агентами по недвижимости по Москве и Московской области ВТБ, представила сервисы банка, позволяющие оптимизировать процесс работы между финансовой организацией и агентствами по подбору недвижимости. Например, «Метр квадратный» — открытая экосистема для риелторов и брокеров, созданная в режиме одного окна. Основная цель внедрения цифровой платформы: сделать работу профессионалов рынка недвижимости удобной. Сейчас в системе зарегистрировано более 5000 частных риелторов, более 3000 агентств недвижимости присоединились по России, свыше 1200 застройщиков, и каждая 7 сделка проходит с помощью сервисов ВТБ. Банк постоянно совершенствует свои продукты с помощью обратной связи и всегда открыт для коммуникации с клиентами. Именно эта философия стала предпосылкой для появления уникального нового сервиса – «Неипотечная сделка всего за 2101 рубль». В эту стоимость входит сервис безопасных расчётов — 100 рублей, госпошлина в размере 2000 рублей, и один рубль за электронную регистрацию. Договор купли-продажи формируется бесплатно.

Директор отдела развития ипотечного бизнеса в банке ВТБ Майя Дам Тхе в своем выступлении озвучила краткое резюме современного портрета клиента, которое несомненно пригодится в работе ипотечных брокеров. В 2021 году возраст кредитуемого начинается от 21 года и длиться до 75 лет. Кредитуют граждан РФ и нерезидентов, но с обязательной временной регистрацией у последних. Меняются в банковской сфере и требования к трудовому стажу заемщика — теперь можно получить займ даже после успешного прохождения испытательного срока, предоставив трудовой договор.

О нулевом стаже для получения ипотеки, как для физических, так и для юридических лиц говорила и Елена Волосова, руководитель блока развития продаж Ипотека 24 в своем нестандартном выступлении. Оно заключалось в проведении лотереи, в которой все участники мероприятия могли получить ценные подарки от компании. Под шорох визиток в лототроне, Елена отметила необходимость для всех брокеров отслеживать изменения в законодательстве, а также умение наладить коммуникацию с любым банком, у каждого из которых найдется преимущество для определенной категории целевой аудитории заемщиков.

Практическими кейсами поделился и представитель компании Регслужба.ру Эльдар Кудинов, составив чек-лист для ипотечных брокеров. В него вошли такие советы как: не писать дату договора купли-продажи недвижимости прописью, только датами, обязательно проверять продавца в день сделки по вопросу задолженности перед судебными приставами и на наличие права собственности на продаваемое имущество, сверять соответствие адреса объекта недвижимости с информацией в ЕГРН.

Вопрос полной легализации профессии ипотечного брокера – одна из основных целей, которые ставит перед собой Ассоциация. Об этом в ходе интервью рассказал Дмитрий Ракута, эксперт в области недвижимости и ипотеки, один из учредителей. «Ипотечный брокер – достаточно молодая специальность в России, в то время как на западе ни одна сделка не заключается без посредника, — отметил Дмитрий. – Наша задача не только добиться для каждого члена Ассоциации профессионального статуса, но и создать единый реестр сертифицированных брокеров, где каждый клиент сможет убедиться в квалификации специалиста и выбрать, с кем сотрудничать. Кроме того, готовность ведущих банков сотрудничать с членами Ассоциации выгодно не только ипотечным брокерам, но и заемщикам, так как благодаря этому они могут получить более выгодные условия кредитования, чем при самостоятельном обращении в банк. Например, командная работа Ассоциации и банков даст скидку на ставку по ипотеке: в случае самостоятельной подачи заявки тариф составит около 8-9%, при помощи участника Ассоциации ипотечных брокеров – дисконт может составлять примерно 1%. Также заемщик будет получать дополнительные бонусы почти на каждом этапе оформления сделки».

Ассоциация объединила профессионалов финансового рынка — ипотечных брокеров, которые смогут лоббировать интересы клиентов при оформлении ипотеки. В будущем объединение ипотечных б

Википедия страхования