

ДОМ ТЕХНОЛОГИИ

Свой человек в банке

Риэлтеры готовы стать посредниками

КОНСАЛТИНГ

С начала года несколько московских риэлтерских компаний заявили о создании подразделений ипотечных консультантов, а также приступили к продвижению услуг ипотечного консалтинга. Эксперты считают, что услугами ипотечных брокеров будут пользоваться главным образом проблемные заемщики и те, кому не хватает времени на то, чтобы самостоятельно решать вопросы, связанные с получением кредита, а сам ипотечный консалтинг в России почти не имеет шансов стать самостоятельным бизнесом и останется частью риэлтерской деятельности.

Штатный консультант

Ипотечный брокер — специалист, который помогает клиенту выбрать оптимальные условия для получения кредита на покупку квартиры. Ипотечный консалтинг, или брокеридж, появился на Западе, правда, его российская модель заметно отличается от европейской. В Европе путь потенциального заемщика за ипотечным кредитом начинается с банка, поэтому ипотечный брокер представляет интересы кредитной организации, и его главная задача — продать банковские услуги заемщику. В России ситуация принципиально иная: желающих дать ипотечный кредит — в избытке, намного больше, чем надежных заемщиков, в которых банки действительно заинтересованы. К тому же банк — важный, но не единственный участник ипотечной сделки, процедура оформления которой настолько сложна, что без специальных знаний разобраться в ней почти невозможно.

Именно риэлтеры первыми сообразили, что ипотечный консалтинг — удобный способ увеличить собственные заработки. Риэлтерские компании

(«Инком», «Мизль», «БЕСТ-Недвижимость» и другие) стали целенаправленно накапливать информацию о кредитных программах банков и предлагать клиентам помощь в выборе наиболее подходящих, а также содействии в получении кредита.

За последние два-три года количество ипотечных банковских продуктов на рынке резко возросло. Риэлтеры ответили на этот вызов созданием подразделений, специализирующихся на ипотечном консалтинге, и введением в штатное расписание должности ипотечного брокера.

«Центр ипотечных программ „Мизль“ работает с 35 банками, некоторые из них предлагают несколько ипотечных программ», — поясняет директор центра Елена Панова. — При этом у каждой программы — свои условия, требования к заемщику, объекту кредитования. Клиенту очень сложно разобраться в таком обилии предложений самостоятельно. Выбрать оптимальную для того или иного потребителя ипотечную программу может только грамотный специалист, владеющий всей информацией о рынке ипотеки.

Вопросы к заемщику

Технология работы ипотечного брокера в большинстве риэлтерских компаний практически одинакова. Ипотечный консультант беседует с клиентом, выясняет, какой суммой тот располагает, какую квартиру хочет приобрести, сколько сможет ежемесячно вносить для погашения кредита, и другие аспекты будущей сделки. А затем предлагает несколько банковских ипотечных программ, соответствующих требованиям и возможностям клиента. Далее возможны варианты: либо консультант подробно объясняет клиенту, как оформлять кредит, либо полностью берет на себя кредитное сопровождение, то есть оформление всех документов и проведение согласований с банком по поводу получения кредита.

В последнее время все более популярным становится второй вариант. В частности, свои услуги кредитного сопровождения есть в ЦИП «Мизль» и некоторых других агентствах. «У нас действует так называемый принцип одного окна. После того как мы определяем, в какой именно банк пойдет клиент, мы помогаем

ему с наименьшими затратами времени и сил получить кредит. При этом мы полностью гарантируем результат. Если он не получит кредит по нашей вине или по вине банка, мы полностью вернем ему затраченные деньги, независимо от объема проведенной работы», — рассказывает вице-президент «БЕСТ-Недвижимости» Владимир Лопатин.

Единую цену услуг ипотечного брокера на рынке пока не сформировалась. Дело в том, что если ипотечный консультант работает в риэлтерской компании, как это обычно бывает, то она входит в агентское вознаграждение, которое составляет несколько процентов от сделки. Компаний, занимающихся ипотечным консалтингом как отдельным видом бизнеса, пока немного, но они уже есть. В частности, в том же БЕСТе было решено отделать услугу кредитного сопровождения от основной деятельности, то есть клиент может, получив кредит при помощи агентства, приобрести объект недвижимости с помощью другого агентства. По словам господина Лопатина, согласно прежнему ком-

анданским кодексом РФ. Кроме того, существует МАИИ (Международная академия ипотеки и недвижимости), которая проводит обучение ипотечных брокеров, по результатам им выдается удостоверение ипотечного брокера. Других форм аккредитации и госрегламентации этой деятельности не существует.

Теоретически злоупотребления со стороны ипотечных брокеров возможны. Например, брокер может взять деньги и с клиента, и с банка, который заинтересован в продаже своих продуктов. При этом риэлтеры в один голос заявляют, что сохраняют принцип равноудаленности от всех банков и работают исключительно в интересах клиента. А в «БЕСТ-Недвижимости», для того чтобы исключить даже теоретическую возможность злоупотреблений со стороны брокеров, создали «ипотечный навигатор» — программу, размещенную на сайте компании, которая позволяет на основании исходных данных в автоматическом режиме проверить, какие именно ипотечные программы наиболее выгодны клиенту. Сотрудничество с ипотечными брокерами может нести дополнительные риски для банков. В США в 80-х годах произошел громкий скандал, связанный с тем, что ипотечные брокеры содействовали в получении кредита заведомо ненадежным клиентам.

При этом ипотечные брокеры рассчитывают на клиентов, не имеющих возможности официально подтвердить доходы, как на одну из целевых групп. В большинстве компаний, предоставляющих услуги ипотеч-

ного консалтинга, утверждают, что готовы работать с клиентами, имеющими справку о доходах, составленную в любой форме, или вообще такой справки не имеющими. Часть банков также готова идти навстречу заемщикам, чьи доходы не проходят по бухгалтерии. В ход идут такие способы подтверждения благосостояния, как справка о доходах свободной формы или на бланке кредитной организации, устное подтверждение руководством организации, в которой работает заемщик, текущие подтверждаемые расходы, анализ доходов организации для руководителей, ПБОЮЛ и акционеров. Ипотечным брокерам такие банки известны, что позволяет им увеличивать клиентскую базу.

«Как правило, к ипотечному брокеру обращаются те заемщики, которым отказали в выдаче кредитов в нескольких банках, или те, у кого нет времени на общение с банками, и они готовы передоверить это удовольствие брокерам», — считает управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев.

Впрочем, эксперты отмечают, что, несмотря на некоторый рост числа сделок с участием ипотечных брокеров, большинство заемщиков по-прежнему предпочитают работать напрямую с банками, опасаясь посредников. «Институт страховых брокеров в стране успешно работает, значит, и ипотечный консалтинг будет развиваться. Хотя как отдельный бизнес он разовьется вряд ли. Скорее всего, ИБ будут совмещать свою деятельность с риэлтерской деятельностью, что сейчас и происходит», — говорит господин Ковалев.

МИХАИЛ СЕМЕНОВ

«Усадьба Алексинно» — вековой лес, озеро... 45 минут от Белого Дома... 98-064-98 www.aleksino.ru



Стенка за стенку

Риэлтеры пробуют менять старые квартиры на новые

ВЗАИМОЗАЧЕТ

Московские риэлтерские компании начали предлагать новую схему приобретения жилья в рассрочку. Условно ее можно назвать квартирным trade-in, по аналогии со схемой, существующей на автомобильном рынке. Суть ее сводится к погашению части стоимости новой квартиры старым жильем. Корреспондент «Б-Дом» АЛЛА ТОЛИНА провела собственное исследование рынка квартир trade-in и выяснила, что на нем используются две заметно отличающиеся друг от друга схемы.

Схема первая, девелоперская

На классический trade-in в большей степени похожа схема, используемая на рынке новостроек, когда имеющееся жилье принимается в зачет при покупке жилья в строящемся доме. Такие схемы предлагают целый ряд московских застройщиков. Они позволяют покупателю приобрести новое жилье в строящемся доме, оплатив ее часть натуральным продуктом — старой квартирой. Главным преимуществом, с точки зрения покупателя, является возможность продать старую квартиру после переезда в новую. До недавнего времени в Москве на первичном рынке практически невозможно было найти квартиру в построенном и сданном госкомиссии доме — все они распродавались на этапе строительства. Соответственно, покупатель не может



По мнению Михаила Гороховского, вице-президента компании «БЕСТ-Недвижимость», сделки с зачетом квартиры пока не выгодны покупателю. ФОТО ИЛЬИ ПИТАЛОВА

продать имеющуюся у него квартиру просто потому, что ему надо где-то жить, пока новое жилье не будет достроено.

Первой схемой, предполагающей использование старой квартиры при расчете за новую, ввела компания МИАН. «Мы проводим оценку имеющейся у покупателя недвижимости. Исходя из полученной стоимости, мы рассчитываем стоимость той недвижимости, которую он может приобрести. Как правило, она превышает стоимость заложенной у нас недвижимости на 30–40%.

То есть, если имеющаяся у вас квартира стоит \$100 тыс., вы можете приобрести новую квартиру за \$130–140 тыс. При этом ваш первоначальный взнос составит \$30–40 тыс., на оставшуюся сумму мы предоставляем рассрочку на время строительства дома и сдачи его госкомиссии. Заложенную квартиру вы должны будете продать не позднее чем через шесть месяцев после сдачи дома госкомиссии. Этого времени вполне хватит на ремонт и переезд», — объясняет схему работы руководитель направле-

ния новостроек ЗАО «Корпорация МИАН» Олег Коленков. Понятно, что никакого отношения к trade-in эта схема не имеет. Квартиру вам придется продавать самому (и не факт, что ее купят по цене, определенной МИАНОм), а ее так называемый залог — лишь подтверждение для риэлтера о серьезности ваших намерений в отношении покупки квартиры. Впрочем, некоторые компании сами выкупают квартиру у своих клиентов. Полезность такой сделки заключается в том, что компания-продавец предоставляет

вам рассрочку — тоже немало, если принять во внимание действующие процентные ставки по банковским кредитам.

Схема вторая, банковская

«Это одна из наиболее востребованных схем ипотечного кредитования», — говорит начальник управления по работе с физическими лицами Райффайзенбанка Александр Колошенко. — Ее практикуют некоторые банки, работающие на рынке ипотеки. В России немного людей, которые не имеют квартир, большая часть населения имеет жилье, но желает его улучшить».

По этой схеме находящаяся в собственности квартира принимается банком в залог под кредит, который может служить первоначальным взносом для покупки новой квартиры, которая затем также оформляется в залог. Как правило, эта схема используется, если у владельцев квартиры нет желания ее продавать и тем не менее нет денег на первоначальный взнос в стоимость покупки нового жилья в кредит.

Оба объекта недвижимости находятся под залогом, пока не завершится строительство или не окончится ремонт в новой квартире, после чего кредит переоформляется в классический ипотечный.

«Сейчас, когда банки столкнулись с ситуацией отсутствия спроса на ипотечные ссуды, они должны будут разнообразить линейку кредитов», — говорит вице-президент компании «БЕСТ-Недвижимость» Михаил Гороховский. — Но схемы с залогом старого жилья пока слишком дороги. Возьмем типичную ситуацию: человек меняет двухкомнатную квартиру в панельном доме на трехкомнатную в том же районе. Ему нужна доплата порядка \$25–30 тыс. Операция занимает два-три месяца и обойдется в \$8 тыс. Это очень дорого».

Издержки делопроизводства

Главный аргумент против использования описанных схем очевиден: слишком велик дисконт при зачете стоимости ста-

рой квартиры. При использовании первой схемы он, по разным оценкам, может составить до 20% рыночной цены. Такая уценка объяснима — принимая в зачет старую квартиру, компания закладывает в стоимость расходы на ее реализацию, а также все возможные риски.

В результате, как и в случае с автомобильным trade-in, собственник, занимаясь продажей жилья самостоятельно, может выручить большую сумму, чем ту, которую он получит, доверяя всю процедуру компании.

При использовании банковской схемы потери собственника сводятся в основном к выплате процентов по кредиту.

Видимо, именно дороговизна этой схемы trade-in для покупателя и объясняет ее низкую распространенность на столичном рынке — участники рынка утверждают, что по такой схеме совершается крайне малое число сделок.



ЦАО, ул. Бакунинская, д. 69, стр. 1. Вновь построенное здание. Продажа офисных блоков.



71-й км МКАД, Торговый центр «Free Dom». Аренда торговых площадей.



ЦАО, ул. Большая Якиманка, д. 22. Офисно-торговый центр «Гименей». Аренда.



ЦАО, наб. Академика Туполева, вл. 15. Жилой комплекс бизнес-класса «Каскад». Продажа нежилых помещений.

"ЕКАТЕРИНОВКА" В МОСКВЕ НА РУБЛЕВСКОМ ШОССЕ
УНИКАЛЬНЫЙ ОБЖИТОЙ ПОСЕЛОК
 Продается последняя свободная эксклюзивная резиденция для проживания или престижного представительства
620 кв.м 1 850 000 евро
 Подготовка под внутреннюю финишную отделку. Наличие всех коммуникаций, включая оптико-волоконно. Эксплуатируемое отопление. Спланированные участки. Надежная охрана и техническое обслуживание поселка. Общественные зоны: детская площадка, теннисные корты, гостевые стоянки.

773 7777

- Инвестиции
- Брокерские услуги
- Консалтинг
- Управление объектами недвижимости

Россия, 115088, Москва, ул. 1-я Дубровская, д. 14, стр. 1
 Тел.: 782 11 12, 677 11 01 / 06
 Факс: 674 10 30
 www.dominion-m.ru

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК FreeDom
 Свобода для жизни

Днем - офис, ответственная должность и управленческие решения. Вечером - стрекотание кузнечиков под окном, запах хвои и цветов, барбекю в компании друзей в лесу возле дома или чай с семьей на террасе. Если между этими «мирами» 15 км и всего каких-то четверть часа езды по «Волоколамке» или «Новой Риге» - это **СВОБОДА**.

У Вас собственное видение СВОЕГО ДОМА, где каждая деталь - это идея, и «прудик с цветными японскими карпами должен быть вот здесь...». Если Вы приобретаете участок в живописном месте и хотите выбрать проект - это **СВОБОДА**.

Ваш ребенок видит ежа не только на картинке. И при этом у Вас есть все, что делает жизнь комфортной. Если Вы наслаждаетесь гармонией природы и цивилизации, - это **СВОБОДА**.

Тел.: 789 88 88 922 01 01

КОМПАНИЯ ФЕЛИКС

ФЕЛИКС
 Мир офисной мебели
 14 ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ
 К вашим услугам бесплатно:
 • Рассылка каталогов и CD-версии
 • Выезд менеджера и дизайнера к клиенту
 • Сборка — круглосуточно
 Гарантия до 7 лет
 ПРОИЗВОДСТВО, СЕТЬ САЛОНОВ:
 (095) 933-77-77 (многоканальный)
 www.felix.ru