

*Генеральный директор ООО «Алтайская ипотечная корпорация» Сморгун В.В.*

**Опыт работы по увеличению объемов поставок закладных и сохранению качества**

Общество работает 2-й год. Объемы поставок закладных в 2006 году увеличены в 4 раза по сравнению с 2005 годом, а за 10 месяцев 2006 года Алтайская ипотечная корпорация рефинансировала около 1700 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму более 1 млрд. рублей.

Численность работающих составляет 19 человек, в том числе 3 человека обслуживающего технического персонала. Величина уставного капитала с июля 2006 года составила 11 миллионов рублей.

Чем же объяснить такую динамику?

Во-первых, это взаимопонимание и деловое партнерское сотрудничество с АИЖК. Сегодня АИК участвует в пилотном проекте АИЖК по возврату Заемщиками платежей по кредиту на счет Агентства. ООО «АИК» аккредитовано АИЖК в качестве эксперта закладных и осуществляет экспертизу закладных. Достигнуто с АИЖК оптимальное планирование будущих поставок закладных. Немаловажным является принятие АИЖК решения о поставке закладных без предварительной их экспертизы, что позволило значительно сократить время поставки закладных. Решение АИЖК о безлимитной поставке закладных стало определяющим в столь динамичном наращивании объемов кредитования.

Совместная работа с АИЖК позволила корпорации оборачивать свой капитал 10 и более раз в месяц. Максимальный месячный объем поставок закладных АИЖК составил 266 кредитов на сумму 192 млн. рублей.

Во-вторых, это слаженная работа всех участников ипотечного кредитования. Банки, оценщики, страховщики работают как единый коллектив, регистрация сделок осуществляется в недельный срок. С корпорацией работает

более 120 риэлтерских агентств, причем многие агентства ведут прием граждан в помещении корпорации, что также способствует ускорению сделок.

В-третьих, сотрудники корпорации имеют достаточно высокий профессиональный уровень и необходимый опыт работы. В коллективе достигнута полная взаимозаменяемость сотрудников и внедрена прогрессивная оплата труда. Все это позволяет работать всему коллективу как одно целое.

В-четвертых, корпорация замкнула на себя поток людей, которые желают улучшить свои жилищные условия. Люди приходят в корпорацию, получают здесь необходимую консультацию. Сотрудники корпорации подходят к решению проблем граждан как к собственным и почти всегда находят людям оптимальный вариант кредитования. Коллектив корпорации формирует полностью кредитное дело Заемщика, проводит андеррайтинг Заемщиков и жилых помещений, готовит договоры купли-продажи, закладные, оперативно обеспечивает через партнеров оценку помещения, страхование и направляет на регистрацию сделки. Таким образом, корпорация руководит всем спектром ипотечного жилищного кредитования. При такой постановке вопроса легче контролировать процесс кредитования и легче на него влиять. Это позволяет управлять всем процессом кредитования, принимать оперативные решения, если кто-то из участников его тормозит. Срок оформления сделки с момента предоставления в корпорацию Заемщиком полного пакета документов составляет не более 10 дней – это результат управляемости процессом кредитования со стороны корпорации.

В-пятых, значительное влияние на динамику развития корпорации повлияло сотрудничество с Европейским трастовым банком. Схема сотрудничества следующая: банк оформляет доверенность на сотрудника корпорации, который от имени банка подписывает кредитные договоры, оформляет передаточные надписи в Закладных, подписывает все документы со стороны банка по купле-продаже закладных. Благодаря данной схеме корпорация смогла также сократить время оформления кредита и купли-продажи закладных Банк – Сервисный агент.

В-шестых, за время работы корпорация заработала авторитет у населения Алтайского края. Люди без колебаний доверяют сотрудникам корпорации решение своих жилищных проблем, потому что знают, что они решат свои жилищные проблемы по оптимальному для себя варианту за очень короткий срок и с высоким качеством.

Ипотека перестала быть малопонятным финансовым инструментом и становится реальным способом решения жилищной проблемы наших граждан, причем даже для граждан с уровнем дохода ниже среднего. Государство, АИЖК со своей стороны постоянно совершенствует ипотечный механизм, а нам, участникам системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования, нужно очень любить свое дело и развивать ипотеку на всей территории России, используя как административный ресурс, так и рыночные механизмы.