

Доклад на конференцию: «Региональный оператор как ипотечный брокер: за этим ли будущее?»

Самарский областной Фонд жилья и ипотеки был создан в декабре 1999 г. по инициативе Губернатора и при поддержке Правительства Самарской области.

Основной целью деятельности Фонда является обеспечение доступным жильем граждан РФ и, в частности, граждан Самарской области на основе использования механизма ипотечного кредитования.

Самарский областной фонд жилья и ипотеки является первопроходцем в истории становления процесса ипотечного кредитования в России. Это был первый опыт реализации программы ипотечного кредитования в регионе. Фонд был создан одним из первых среди регионов, и практически с нуля занимался отработкой технологического процесса и нормативной базы.

На сегодняшний день СОФЖИ является региональным оператором федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, по объемам ипотечного кредитования занимает III место среди регионов России. СОФЖИ в области ипотечного кредитования работает еще с рядом инвесторов и коммерческих банков.

С начала деятельности Фонда ипотечным кредитованием как механизмом решения жилищных проблем воспользовались более 7 тыс. семей, проживающих на территории Самарской области, оформивших ипотечные кредиты и займы на общую сумму около 4 млрд руб. Сумма ежемесячных аннуитетных платежей составляет 103 млн руб.

Рынок ипотечного кредитования сегодня характеризуется исключительным многообразием банковских продуктов и программ, разобраться в которых неискушенному заемщику бывает не просто. Оформить самостоятельно все необходимые для получения ипотечного кредита документы – задача не из легких. Для решения подобных проблем на рынке появилась новая профессия – ипотечные брокеры.

Самарский Фонд жилья и ипотеки уже давно понял важность и необходимость такой профессии как ипотечный брокер. Еще в июне 2006 г. Фондом была создана коммерческая структура ООО «Ипотека-риелт». Изначально функции этой организации заключались в предоставлении услуг клиентам по подбору вариантов жилья, а также по продаже первичного жилья, строительство которого осуществляло ООО «Ипотечная строительная компания», а также другие застройщики за счет инвестиций Фонда. То есть была создана полноценная риелторская компания, которая начала работать на рынке недвижимости Самарского региона. Однако, в связи с появлением потребности клиентов в услугах ипотечных брокеров, в ООО «Ипотека-риелт» стал формироваться штат таких сотрудников. Конечно, являясь структурой, аффилированной СОФЖИ, компания, в первую очередь, предлагает клиентам кредитные продукты Фонда и ОАО «Самарское ипотечное агентство».

Основной кредитный продукт, который предлагает наш Фонд – это кредиты по федеральному ипотечному стандарту. По стандартам АИЖК мы предоставляем потенциальным заемщикам жилищные ипотечные кредиты, единые по своим параметрам и условиям на всей территории России.

Кроме того, СОФЖИ работает по стандартам ряда других инвесторов. В рамках этих программ мы предоставляем кредиты ООО «ГПБ Ипотека», ООО «АТТА Ипотека», Русского ипотечного банка.

Однако если клиента не устраивают по каким-то параметрам предлагаемые нами продукты, ипотечный брокер - ООО «Ипотека-риелт» - подберет для него наиболее оптимальную программу любого другого кредитного учреждения, работающего на Самарском рынке.

ООО «Ипотека-риэлт» активно развивается. В настоящее время эта организация имеет четыре офиса в г. Самаре и филиал в г. Тольятти. Один из офисов в Самаре начал функционировать в феврале текущего года как Ипотечный центр, работающий по принципу «единого окна». В Ипотечном центре клиент одновременно может получить полный комплекс услуг, начиная с первичной консультации и заканчивая получением кредита. На территории центра работают ипотечные брокеры, риэлторы, дополнительный офис ОАО «Самарское ипотечное агентство», страховые компании и дополнительный офис коммерческого банка «Российский капитал».

Учитывая достаточно разветвленную сеть офисов ООО «Ипотека-риэлт», СОФЖИ посчитал целесообразным принять решение о передаче этой организации функции первичного приема. Таким образом, в настоящее время наши клиенты могут получить бесплатную и полную консультацию по вопросу получения ипотечного кредита во всех офисах ООО «Ипотека-риэлт». В пунктах первичного приема клиенту рассчитают максимально возможную для него сумму кредита, размер ежемесячного платежа, определяют срок кредита и процентную ставку. Специалисты первичного приема вручат клиенту и помогут заполнить пакет документов на кредит. Кроме того, эти же специалисты при необходимости окажут клиенту услуги ипотечного брокера по всем банковским продуктам и программам, риэлторские услуги по подбору варианта жилья и сопровождению сделки купли-продажи в органах регистрации.

В 2006 г. Самарский Фонд жилья и ипотеки получил предложение о сотрудничестве от Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров. И уже в ноябре 2006 г. ООО «Стройконсалт» в рамках этого сотрудничества начало проводить обучение специалистов по программе подготовки ипотечных брокеров. В результате:

1. Обучено шесть групп по программе «СИБ-1». Общее количество обученных слушателей по программе подготовки ипотечных брокеров по первой ступени - 87 человек.
2. Обучено две группы по объединенной программе «СИБ-2,3». Общее количество слушателей, прошедших подготовку по профессиональной ступени подготовки ипотечных брокеров - 29 человек.
3. Количество пользователей программным продуктом «Кредитный диспетчер» на данный момент составляет 7 человек.

За время работы регионального центра по подготовке ипотечных брокеров направили на обучение своих сотрудников:

- по профессиональной версии подготовки ипотечных брокеров «СИБ-2,3» - 19 организаций;
- по программе «СИБ-1» - 47 организаций.

25 и 26 сентября 2007 г. успешно прошла встреча-презентация проекта «ПростоИпотека» в г. Самаре. На встрече присутствовали представители Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров: председатель Лиги Лопатин Владимир Андреевич, генеральный директор ООО «ПростоИпотека» Минвалеева Ирина Валерьевна, руководитель компании "Sovdagarov HR services» Совдагаров Родион Сергеевич, а также представители ведущих региональных банков-партнеров, представители компаний, обучивших своих сотрудников по программе подготовки ипотечных брокеров.

Во время встречи участники обсудили наболевшие вопросы, касающиеся ипотечного кредитования в стране, в регионе, а также актуальные вопросы деятельности ипотечных брокеров, затронули влияние американского кризиса ипотеки на российский рынок. Представители Лиги предложили новые формы взаимодействия в рамках работы Национальной Лиги сертифицированных ипотечных брокеров.

26 сентября 2007 г. в рамках встречи-презентации г-н Совдагаров Р. С. провел с брокерами тренинг «Эффективное обслуживание ипотечного клиента». Работа прошла эффективно, брокеры получили новые знания и навыки работы с ипотечным клиентом.

В настоящее время банками - партнерами системы подготовки ипотечных брокеров на территории Самарской области являются 19 банков.

Сегодня с уверенностью можно сказать, что рынок ипотечного кредитования в Российской Федерации сформировался и на нем представлены все его участники, которые способны этот процесс оттачивать и развивать дальше. И ипотечный брокер в этом контексте занимает важное место. Роль его будет возрастать в дальнейшем. Скорее всего, на ипотечном рынке это будет самостоятельная профессия, предлагающая клиентам конкретные услуги по подбору оптимальных программ кредитования. Я считаю, что Самарский областной Фонд жилья и ипотеки выбрал правильное направление, поставив профессию ипотечного брокера на достаточно высокий уровень. В дальнейшем квалификация наших специалистов будет повышаться, и профессия ипотечного брокера будет все больше становиться самостоятельной и востребованной.

Тем не менее нельзя не сказать и о проблеме, которая сегодня мешает развитию ипотечного кредитования. Речь идет о так называемой «серой» зарплате. Чтобы получить кредит, потенциальные заемщики вынуждены прибегать к поддельным справкам о доходах. И все участники ипотечного рынка - на уровне АИЖК и ниже - закрывают на это глаза. Эта ситуация породила возникновение на рынке так называемого «черного» брокериджа. Подготовленные такими брокерами заемщики слишком поздно осознают, что «нарисованные» доходы не позволяют им исправно выплачивать долг банку. Брокеру в данном случае важно протащить кредит через банк, получить свои проценты, не интересуясь особо о дальнейшей судьбе клиента. К проблемам можно также отнести отсутствие законодательных требований в регулировании рынка услуг, оказываемых ипотечными брокерами, низкую заинтересованность банков в сотрудничестве.

Исполнительный директор
Самарского областного Фонда
жилья и ипотеки

Вагапова Д.З.