

Может ли риэлтор стать успешным ипотечным брокером?

Ипотечная компания IRG
Хуснулина Е.З.

Брокер и риэлтер – участники ипотечной сделки

- Ипотечный брокер – главная задача заключается в организации ипотечного кредита (подбор кредитного продукта, получение одобрения банка-кредитора) на оптимальных условиях для клиента
 - Риэлтер – задача заключается в организации ипотечной сделки (подбор объекта, подготовка и проведение сделки)
-

Хороший ипотечный брокер, кто он?

- ❑ **идеальный ипотечный брокер** – это экономист, маркетолог ипотечного рынка, для подбора наиболее подходящего для каждого клиента кредитного продукта должен проанализировать большое количество данных (ставки, сроки, досрочное погашение, особенности клиента – доход, возраст и пр.)
 - ❑ **идеальный ипотечный брокер** – это банкир, оценивая заемщика он должен видеть его глазами кредитного аналитика банка, определяющего цену риска;
 - ❑ **идеальный ипотечный брокер** – это риэлтор, который знает рынок недвижимости, технологию проведения ипотечных сделок, и учитывает эти знания при подборе кредитного продукта;
 - ❑ **идеальный ипотечный брокер** – это страховщик – подбирая кредитную программу он должен помнить и о требованиях страховой компании к заемщику и предмету залога, он должен подобрать заемщику страховую компанию из большого списка компаний, прошедших аккредитацию в банке
 - ❑ **идеальный ипотечный брокер** – это и юрист, который разбирается в юридических аспектах ипотечной сделки;
 - ❑ **идеальный ипотечный брокер должен уметь видеть сделку глазами покупателя, продавца**
 - ❑ **ИДЕАЛЬНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР ПОДБИРАЯ КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ И ПОЛУЧАЯ ОДОБРЕНИЕ ЗАЕМЩИКА В БАНКЕ ДОЛЖЕН ВИДЕТЬ В ПЕРСПЕКТИВЕ НЕ ТОЛЬКО СДЕЛКУ, НО И ВЕСЬ ПРОЦЕСС ПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТОМ ЗАЕМЩИКА, ОН ДОЛЖЕН СТАТЬ ЛИЧНЫМ ФИНАНСОВЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ ЗАЕМЩИКА**
-

Что должен знать и уметь ипотечный брокер и может ли овладеть этими знаниями и умениями риэлтер?

Знания, умения, навыки	Ипотечный брокер	Риэлтер
Кредитные продукты всех банков, представленных на рынке	+ + +	+ +
Требования банка, страховой компании к заемщику, предмету залога	+ + +	+ +
Проведение предварительной квалификации заемщика	+ + +	+
Формирование кредитного досье	+ + +	+
Знание технологии проведения ипотечной сделки	+ + +	+ + +
Знание состояния и тенденций развития ипотечного кредитования	+ + +	+ +
Знание действующего законодательства в области ипотечного кредитования	+ + +	+

Что необходимо риэлтеру для того, что бы оказать качественно и профессионально брокерскую услугу?

- ❑ **Риэлтер должен знать кредитные продукты банков** – при использовании КД-продуктов, предоставленных ПростоИпотекой процесс подбора продукта автоматизирован и не требует больших затрат времени для изучения всех кредитных продуктов.

Недостаток КД-продуктов: представлены программы не всех банков

- ❑ **Риэлтер должен овладеть навыками кредитного анализа и формирования кредитного досье** – если риэлтер желает выполнять функцию ипотечного брокера он должен пройти соответствующее обучение
 - ❑ **Риэлтер должен знать требования банка, страховой компании к заемщику, предмету залога** – эти требования формализованы, риэлтер может получить их также в КД-продукте ПростоИпотеки или на сайтах банков (что потребует некоторые трудозатраты)
 - ❑ **Риэлтер должен знать технологию проведения сделки в конкретном банке** – не проведя еще ни одной сделки в данном банке он сможет получить эту информацию позвонив сотруднику банка (что потребует затрат времени)
 - ❑ **Риэлтер должен быть осведомлен обо всех изменениях в банковских продуктах** – для этого он регулярно должен проходить обучение в банках, получать информацию в интернете, актуальная информация об изменениях в кредитных продуктах представлена также на сайте ПростоИпотеки
-

Сколько времени потребуется дополнительно риэлтеру, для того что бы оказывать профессионально услугу ипотечного брокера

- **Показатели эффективности работы хорошего риэлтера:**
 - Закрывает в среднем 1 сделку в месяц
 - В работе имеет постоянно 3-4 эксклюзивных договора (на разных стадиях – поиск, аванс, подготовка к сделке, проведение сделки)
 - Для того, что бы обеспечить себя работой на будущее – риэлтер должен иметь на стадии переговоров еще как минимум 3-4 клиента
- **Для выполнения функции ипотечного брокера риэлтер дополнительно должен:**
 - Регулярно (не менее 2-4-х раз в месяц проходить обучение в банках – для того что бы знания были актуальными) – 3-8 час. в мес.
 - Затрачивать не менее 30 мин. в день для изучения новостей ипотеки (просмотр рассылок об изменениях в кредитных продуктах банков, новости на сайтах, в т.ч. ПростоИпотеки) – т.е. 40 час. в мес.
 - При подборе продукта – вариант 1: риэлтер предлагает клиенту известный ему банк, в котором он проводил сделки (трудозатраты минимальны, но в данном случае кредитный продукт не всегда оптимален); вариант 2: риэлтер проводит подробный анализ и формирование предложения клиенту с учетом его пожеланий и требований банка – трудозатраты составляют минимум 2-3 часа, при этом необходимо сделать как минимум 1-2 звонка в банк, для уточнения информации)
 - Формирование кредитного досье – в среднем занимает 2-3 часа;
 - Передача кредитного досье в банк – отнимет у риэлтера в среднем 1 час рабочего времени;
 - Контроль за процессом рассмотрения заемщика в банке – необходимо сделать в среднем 2-3 звонка или написать письмо (ориентировочно 30 мин. времени)
 - **ИТОГО РИЭЛТЕР ДОЛЖЕН ЗАТРАТИТЬ В СРЕДНЕМ 6-8 час. НА КАЖДОГО КЛИЕНТА, И ДОПОЛНИТЕЛЬНО ОКОЛО 48 час. в месяц на актуализацию своих знаний**

Участники ипотечного рынка кому выгоден риэлтер-ипотечный брокер?

- ❑ **Клиент** – получает услугу «в одном окне», не всегда такую же качественную как у ипотечного брокера, стоимость услуги дешевле, т.к. риэлтер чаще использует ипотеку как инструмент для продажи риэлтерской услуги
 - ❑ **Риэлтер** – не теряет ипотечного клиента, если даже нет рядом ипотечного брокера или имеется конфликт интересов с ипотечным брокером, но эффективность работы ниже – требуется дополнительное время на получение знаний и навыков, необходимых в профессии ипотечного брокера, успевает сделать меньше
 - ❑ **Брокер** – получает конкурента, выгод не имеет
 - ❑ **Риэлтерская компания**
 - для крупной компании, оказывающей услуги на ипотечном рынке и имеющей в составе не менее 15-20 риэлтеров, отсутствие в структуре брокера снижает эффективность и качество риэлтерской услуги
 - для небольшой компании, не имеющей возможности «содержать» ипотечного брокера хорошая возможность быть профессиональным участником ипотечного рынка и не терять ипотечных клиентов
 - ❑ **Банк** – ипотечный брокер или риэлтер, оказывающий брокерскую услугу одинаково хорош, лишь в том случае, если услуга оказывается на профессиональном уровне
 - ❑ **Страховая, оценочная компания** – отношение к риэлтеру – ипотечному брокеру такое же как и у банка
-

Оптимальное решение

- Практика доказала, что профессия ипотечного брокера существует и востребована на рынке
 - Ипотечный брокер и риэлтер – это разные участники ипотечной сделки, риэлтер конечно, может заменить ипотечного брокера, в силу своей профессии (он как хороший продавец, нацеленный на результат, должен уметь выполнять работы смежных профессий) но специфика обеих профессий такова, что риэлтер и брокер – это не только люди разных психологических типов, и внутреннее содержание услуги отличается – риэлтер «продает себя», брокер продает кредитный продукт банка.
 - **Оптимальное решение:**
 - Для крупной риэлтерской компании,** имеющей в составе не менее 15-20 риэлтеров, которые проводят не менее 10 ипотечных сделок в месяц необходимо иметь в структуре ипотечного брокера (который должен получать одобрение не менее 10-15 заемщиков в месяц)
 - Для небольшой риэлтерской компании,** с показателями по ипотечным сделкам ниже 10 в мес. необходимо организовать обучение риэлтеров ипотечному брокериджу для того, что бы оказывать профессионально и качественно ипотечную услугу.
-