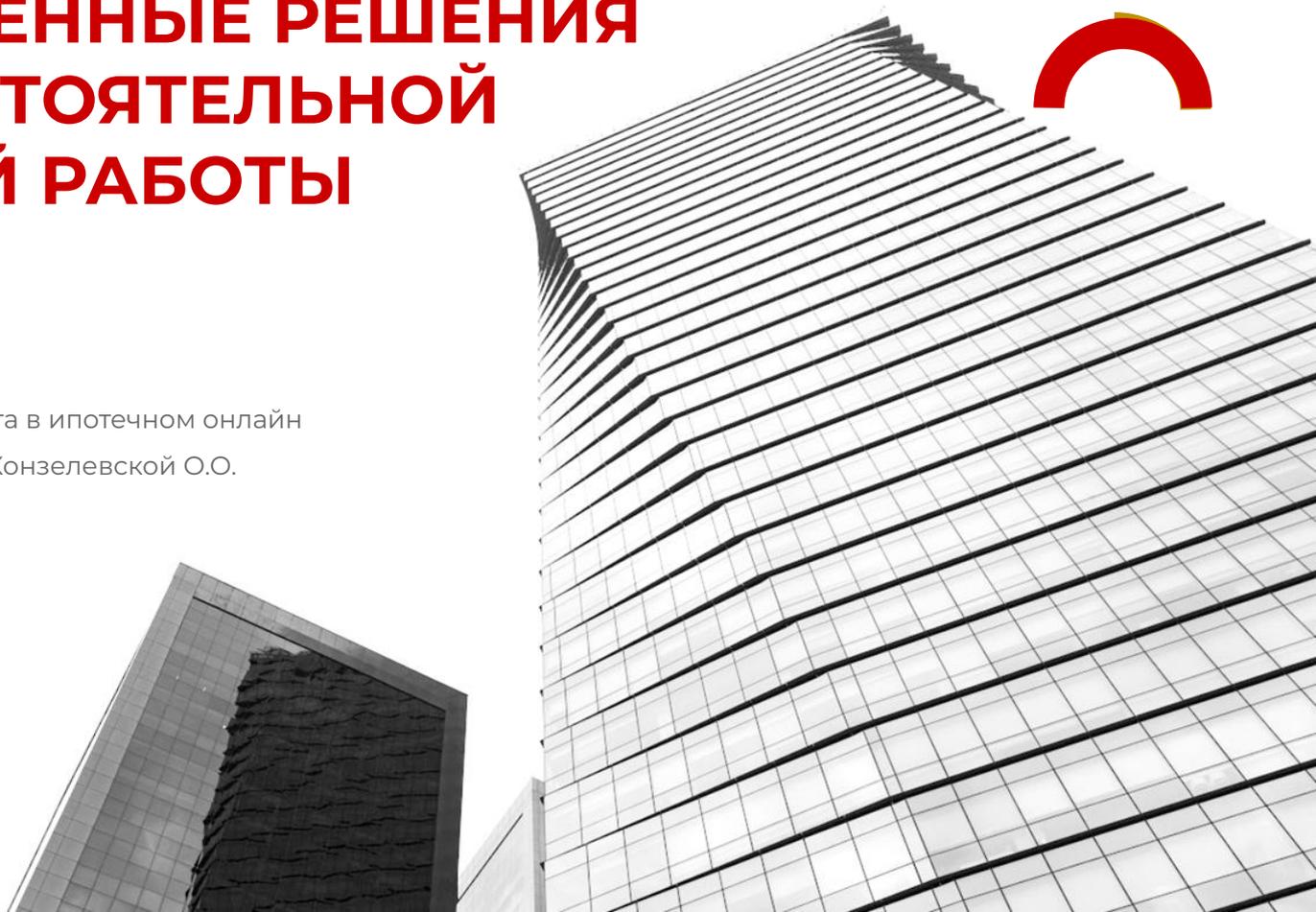


ПЛАТФОРМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ИПОТЕЧНОЙ РАБОТЫ

Фомичева Александра

руководитель отдела процессинга в ипотечном онлайн
агентстве ООО «ИПОТЕКАПРО» Конзелевской О.О.

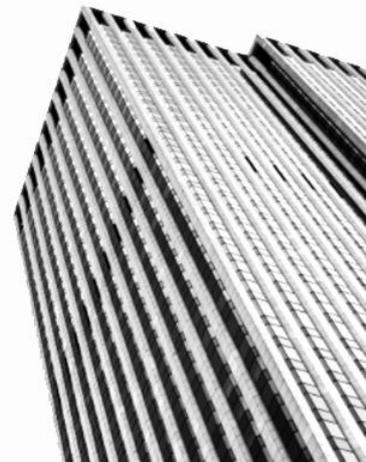


ИПОТЕКАПРО

Ипотечное брокерское онлайн-агентство, за 4 года одоббившее более 3000 клиентов.

Основатель и владелец агентства -
Ольга Конзелевская:

- спикер жилищного форума, ярмарок недвижимости и круглых столов bn.ru.
- приглашённый эксперт по ипотеке на телеканалах "78" и "Санкт-Петербург";
- автор курсов "Будь брокером" и "Вам одобрена ипотека", обучила более 500 ипотечных брокеров.



Миссия "ИпотекаПРО"

ПОМОГАЕМ ПРИОБРЕСТИ НЕДВИЖИМОСТЬ, ВДОХНОВЛЯЮЩУЮ ЛЮДЕЙ ЖИТЬ ТОЙ ЖИЗНЬЮ, КОТОРУЮ ОНИ ЗАСЛУЖИВАЮТ.



- помощь в одобрении ипотеки в России и за рубежом;
- подбор объектов для жизни и инвестирования;
- помощь в ипотечном страховании;
- брокеридж в кредитовании бизнеса.



ТИПЫ ПЛАТФОРМ

Ипотечному брокеру в помощь. Или нет?

Все платформы можно разделить на 2 типа:

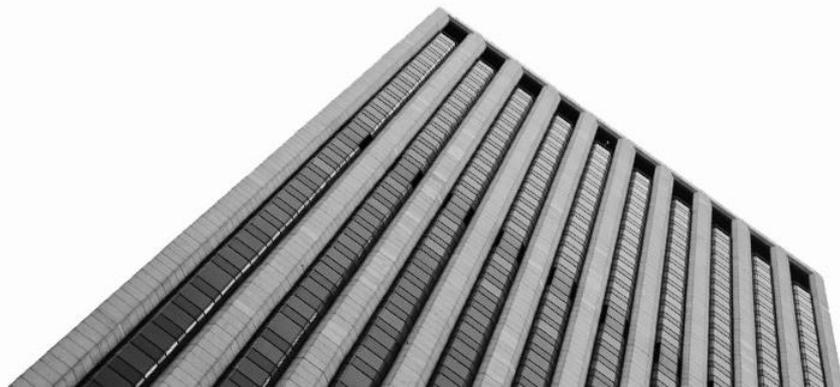
БАНКОВСКИЕ

для приема заявок
от партнеров



ПОСРЕДНИКИ

которые работают сразу
с несколькими банками



ПЛАТФОРМЫ ВТОРОГО ТИПА

можно разделить на **платные** и **бесплатные**

Платные ориентированы на крупных игроков с большим потоком заявок.

Ипотечные брокеры, агентства недвижимости или агенты могут работать с банками напрямую либо через платформы.

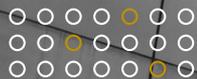
Но они **выбирают платформы бесплатные**, так как нет большого объёма заявок и экономически невыгодно платить за сервис, которым они воспользуются пару раз в месяц.





РАССМОТРИМ ПОДРОБНЕЕ

- "Цифровая ипотека"
- "Ипотека.Центр"
- ProMoneyClub
- Global Ipoteka
- Banki.Shop
- Ipoteka.life
- Metr.Club
- "Регион ипотека"
- "Сделка.РФ"



ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА

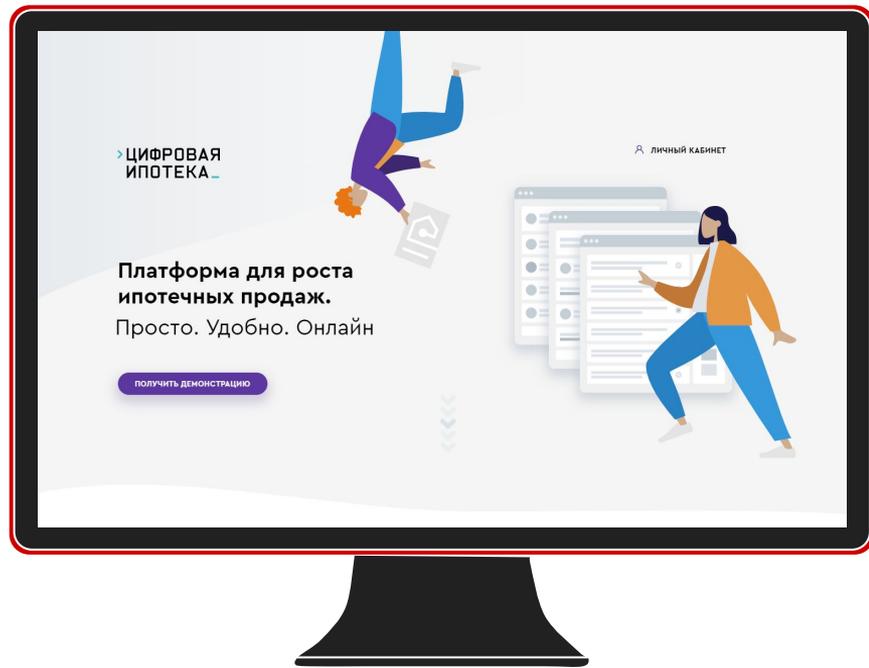
ipoteka.digital

Эту платформу немного сложно анализировать, т.к. мне в ней не пришлось пока поработать.

✗ Её кабинет недоступен для ознакомления в демоверсии.

✓ Но её философия - качественный сервис в виде цифровизации и минимизации человеческого фактора, насколько это возможно.

👤 Основной портрет пользователя - застройщик.



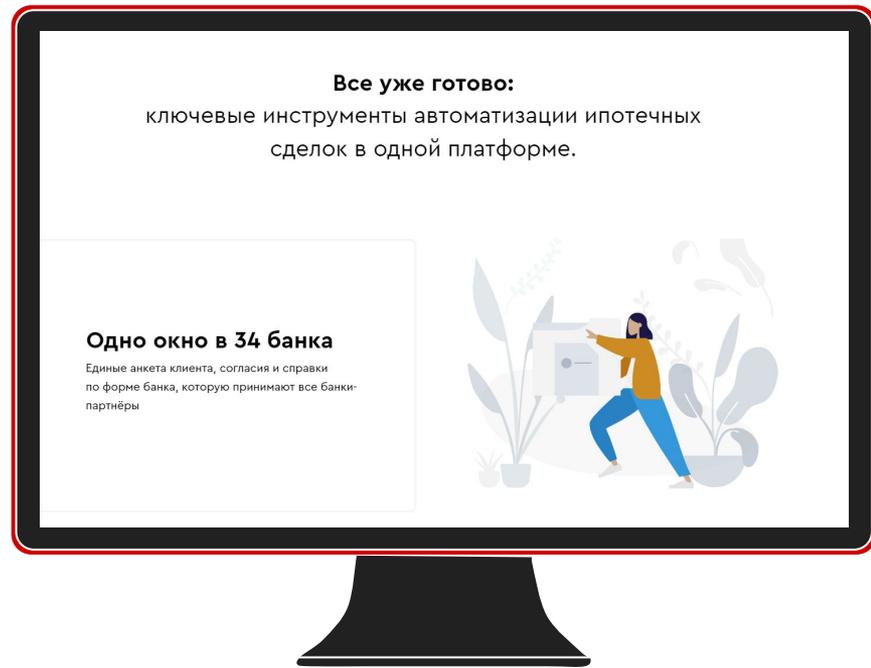
ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА

ipoteka.digital

✅ Классная анкета - согласована с 30+ банками. Её принимают практически все банки без дополнительного СОПД по индивидуальной форме банков - это колоссально сокращает время на технические действия.

❌ Но стоимость!..

📁 С другой стороны, они не претендуют на КВ от банков: партнёр полностью получает его от банков-партнёров. На этой платформе нет ограничения по банкам из принципа "кто платит КВ, с тем и работаем". Работают со всеми основными 30+ банками.



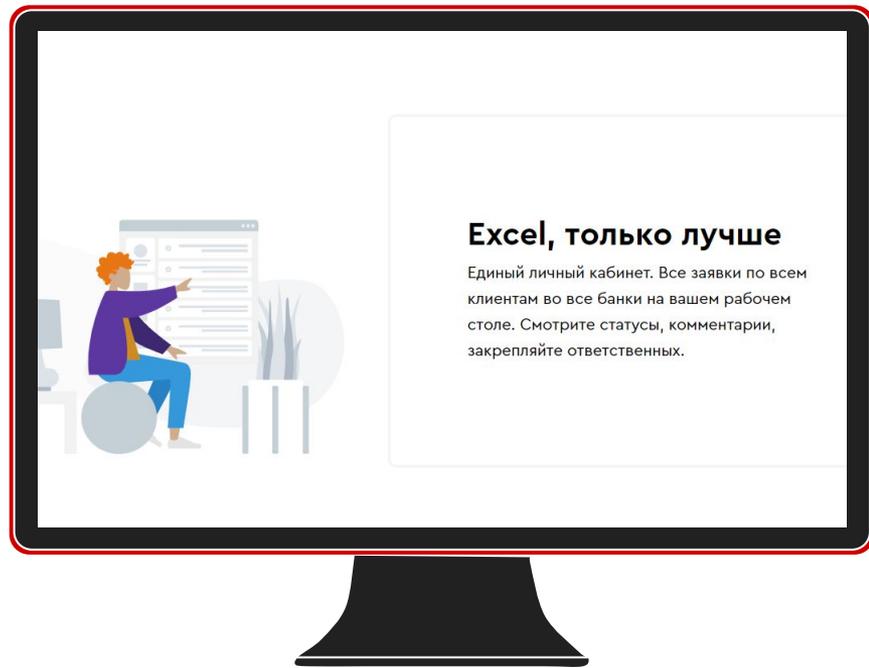
ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА

ipoteka.digital

✓ Удобно, что не нужно отдельно вести crm по клиентам: всё в одном месте, и crm, и ЛК банков.

✗ Но в crm нет гибкости: если агентство развивается и внедряет дополнительные продукты, услуги, придётся вести crm отдельно.

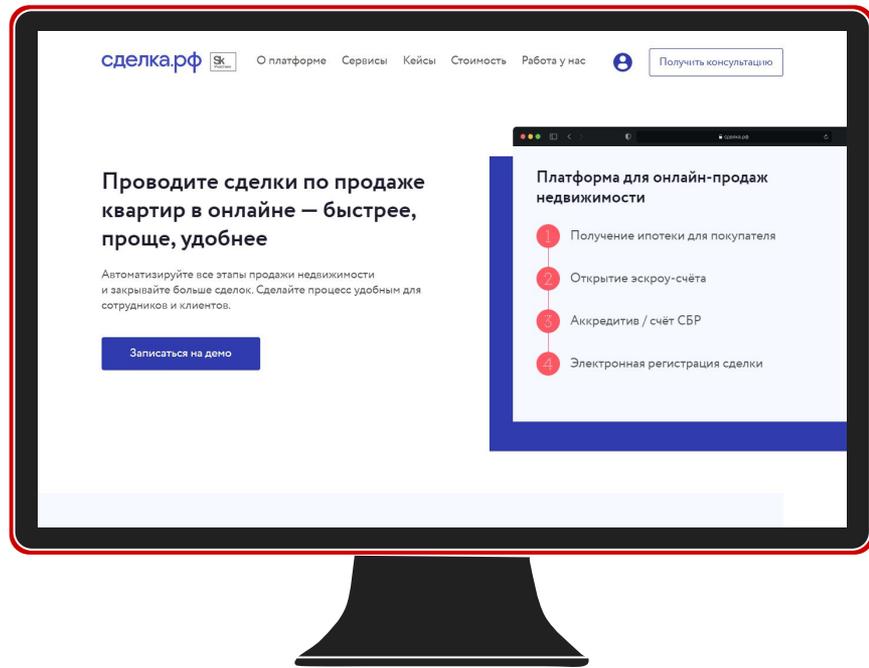
Также, если трафик клиентов идёт из разных каналов, их так или иначе нужно сначала заводить в свою crm. Таким образом, получается 2 crm.



СДЕЛКА.РФ

сделка.рф

- ✓ Подключены Росреестр и 25 банков.
- ✓ Ипотека, Эскроу, Аккредитив/СБР, ЭР.
- ✓ Важный момент: хорошо налажена коммуникация с Росреестром. При общении с менеджером в ряде регионов можно оперативно устранить ошибки, минимизировать сроки приостановок или получить информацию об ошибках в документах до отказа в регистрации.
- ✓ Их сrm интегрирована через API с 25 банками, в том числе со "Сбербанком" и ВТБ. Их скидки сохранены.



ПЛАТФОРМЫ

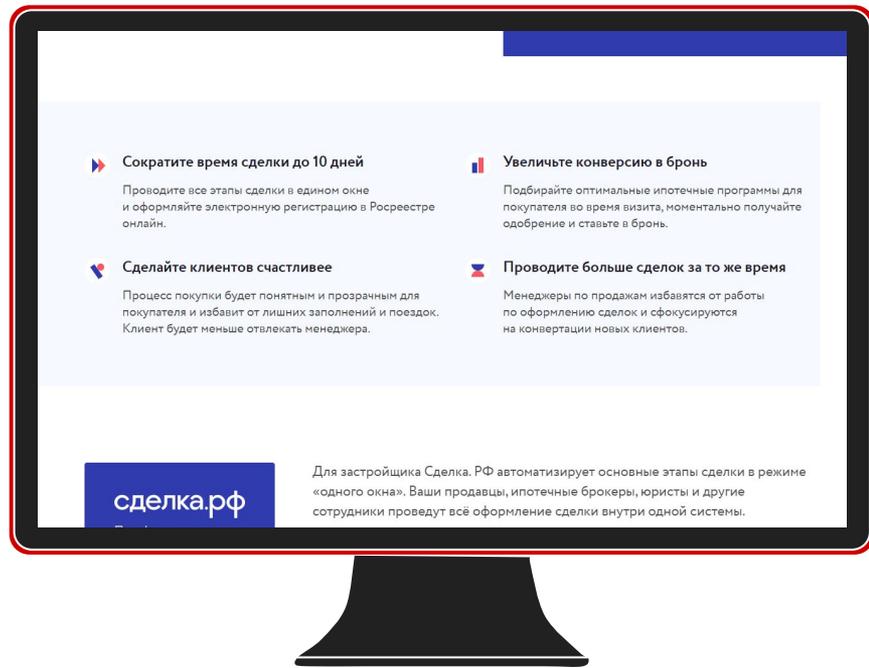
СДЕЛКА.РФ

сделка.рф



Работа с банками также строится самостоятельно партнёром через заключение договора на КВ или преференции.

!? Будет ли куратор заинтересован в таких заявках, ведь они идут напрямую в банк - какой источник привлечения для банка? Партнёры мотивированы на выполнение плана по привлечению партнёров, которые через его офис проводят сделки. Как данные продажи считаются в банках? Есть ли возможность учитывать эти сделки в план конкретному партнёры - куратору банка, с которым работает тот или иной партнёр?



ПЛАТФОРМЫ

СДЕЛКА.РФ

сделка.рф

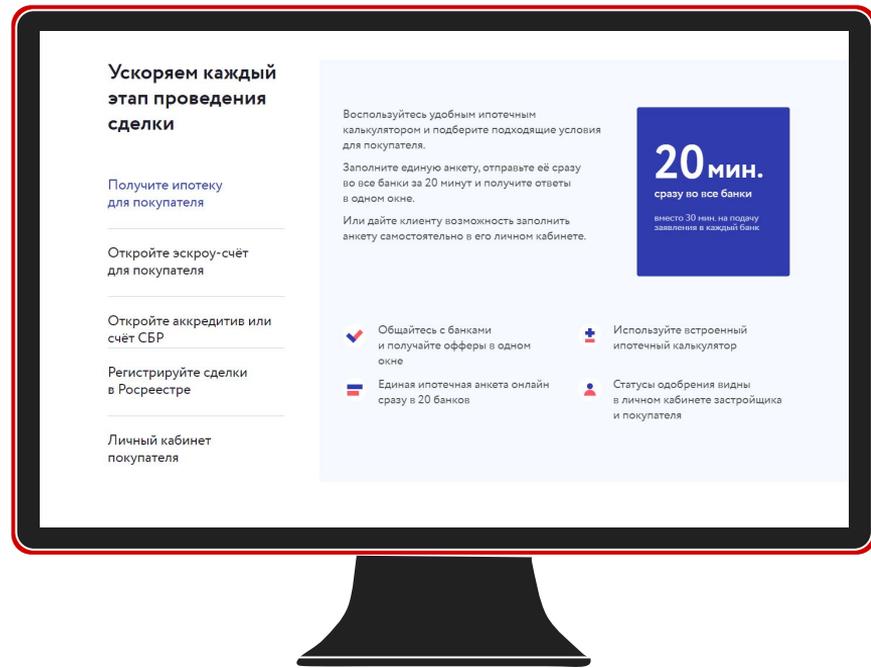
✓ Больше ориентация на первичку, в ней меньше нюансов при согласовании. Если они всё же бывают, их помогает решить куратор банка при личном обращении партнёра за помощью.

👩 Человеческий фактор.

Основной партнёр - АН "Этажи".

✗ Для частных брокеров и агентов дорого.

✓ Но постоянно двигаются, после встреч всегда возвращаются с новым предложением, меняются.

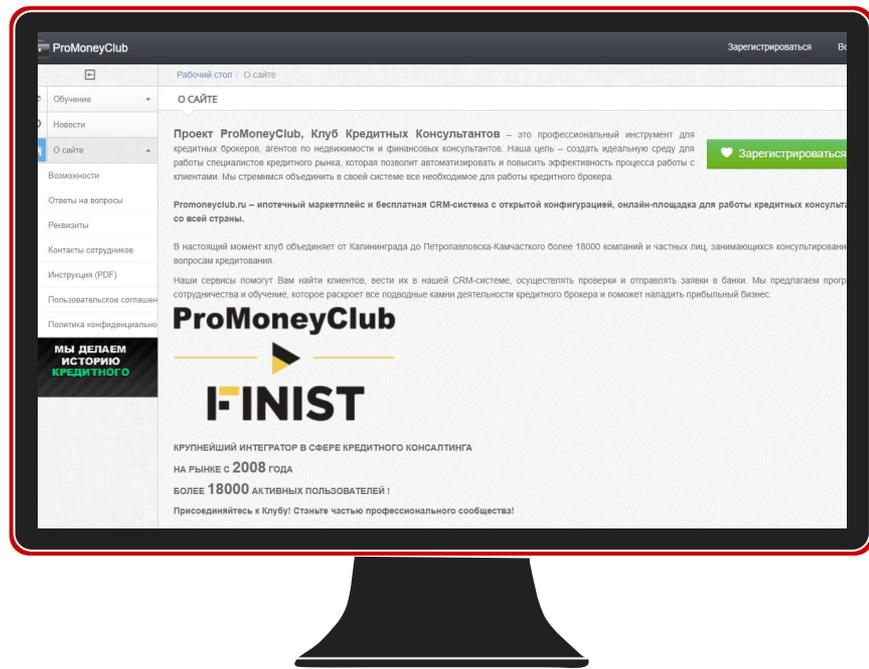


PROMONEYCLUB

promoneyclub.ru

Наверное, это самая первая платформа, с которой я познакомилась. Мы начинали с ней работать как с сервисом проверок клиентов по кредитному рейтингу (по аналогии с сервисом ЭБК), затем стали пользоваться услугой по одобрению ипотеки.

- ✓ Все бланки банков в одном месте, постоянно обновляются.
- ✓ Большая база знаний по банкам в открытом доступе в виде таблиц.
- ✓ Есть кредитование частных инвесторов.



PROMONEYCLUB

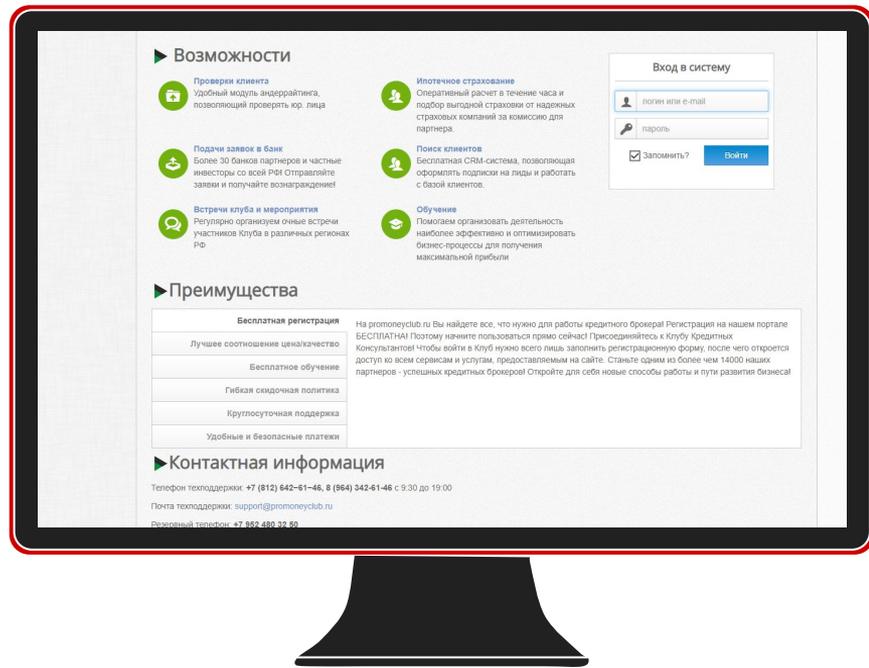
promoneyclub.ru

✗ Не всегда оперативно отвечают сотрудники платформы, а подачи в банки идут через них - это удлиняет сроки работы.

✓ Иногда могут оперативно помочь в решении сложной ситуации: есть хороший объём клиентов, кураторы банков очень лояльны к партнёру.

✗ Размер КВ ниже, чем напрямую с банками.

✓ Но не все банки работают с физлицами - и это бывает удобнее



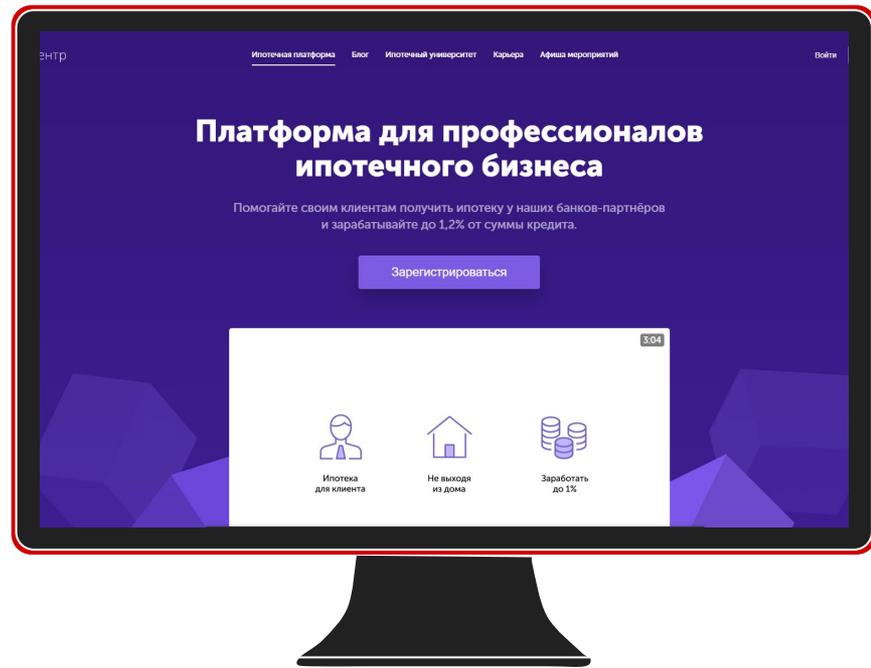
ИПОТЕКА ЦЕНТР

ipoteka.center/?referral=62861ab457154

Партнёр, с которым очень тесно работаем, так как в команде работают в основном бывшие сотрудники банков.

Взаимодействие зависит от местонахождения офиса: например, сделки "ДОМ.РФ" могут провести не в каждом городе.

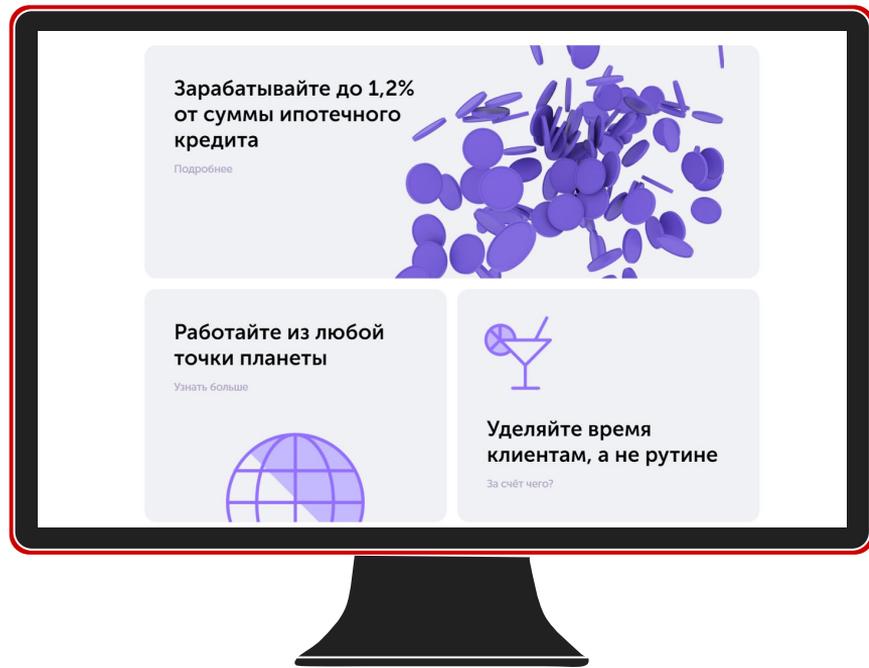
Выбираем, через какой инструмент заводить заявку, учитывая географию, возможность получения КВ, лояльность представителя банка.



ИПОТЕКА ЦЕНТР

ipoteka.center/?referral=62861ab457154

- ✗ Работают только с теми банками, кто платит КВ. Выбор ограничен.
- ✓ Проводят крутые обучения.
- ✓ Придумывают мотивационные конкурсы.
- ✓ Хорошая и сильная команда.
- ✓ Удобно подавать заявку, например, в "Росбанк", так как "Делегат" - непростой ЛК, который постоянно "лагает". Всего 11 банков.
- ✓ Добавили блок по работе с новостройками.
- ✓ Есть реферальная программа.



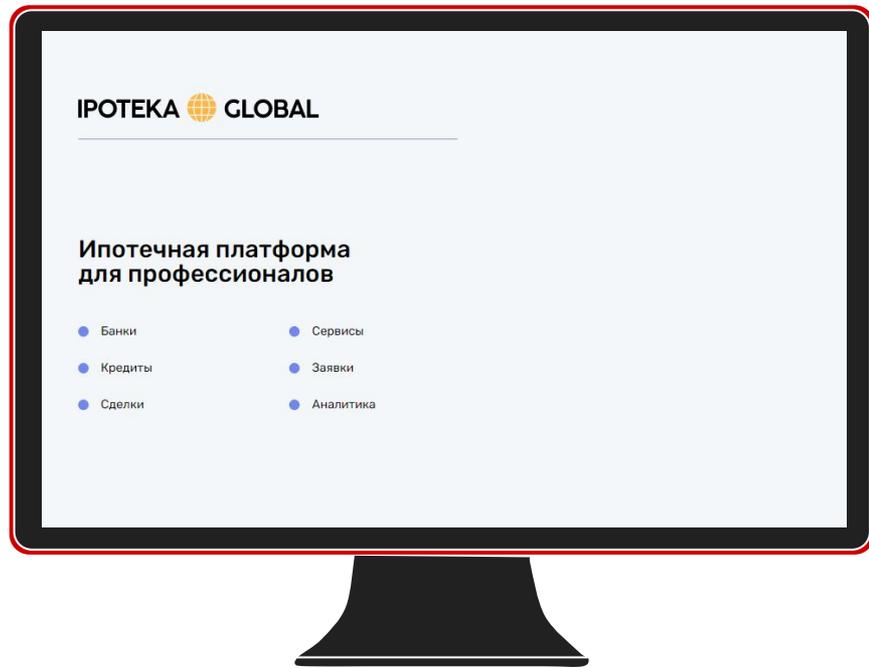
ПЛАТФОРМЫ

ИПОТЕКА GLOBAL

ipoteka.global/deals/

Для меня новая платформа. Работает с 19 банками (на сегодня некоторые на стопе, по факту - 16).

- ✗ При тестировании платформы непросто подобрать программу клиенту: калькулятор, видимо, настроен особым образом и порой не выдаёт существующих вариантов банков.
- ✗ Для ИП и собственника бизнеса нет типа подтверждения дохода, соответствующего типу клиента (декларации, управленческая отчетность и т.п.).
- ✓ Классная идея с калькулятором, который считает ЕП сразу на несколько интервалов с шагом на 5 лет.



ИПОТЕКА GLOBAL

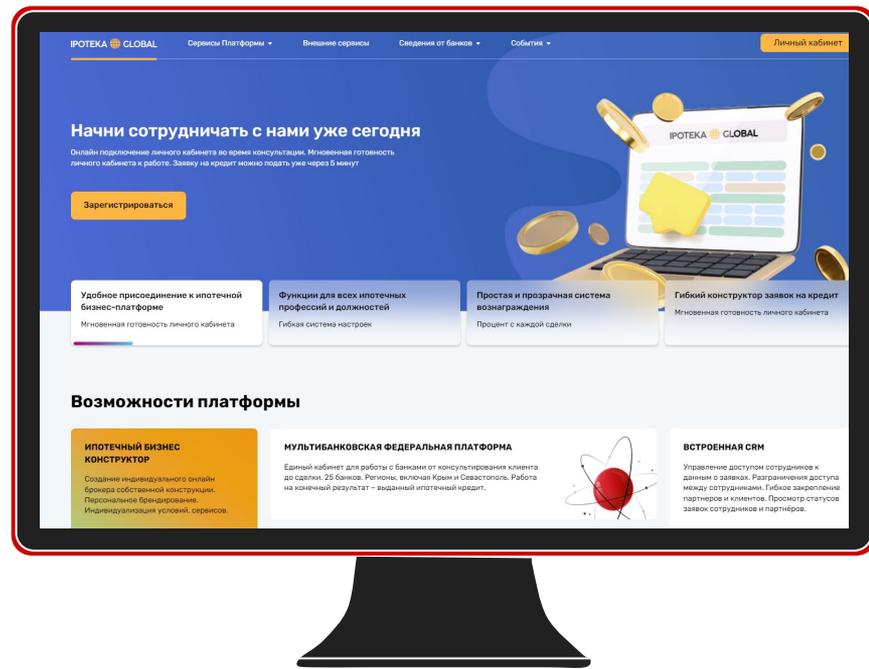
ipoteka.global/deals/

✓ Подробный список внешних ресурсов для проверки собран в одном месте - удобно.

✗ Но не все из них дают актуальную информацию (прозрачный бизнес - работает в тестовом режиме и порой информации там, к сожалению, нет).

✓ Новостной блок - удобно.

Принцип тот же - список банков, которые платят КВ. Но тут платформа только по банкам, ничего лишнего.



ПЛАТФОРМЫ

METR.CLUB

metr.club

Работает с 27 банками, 6 страховыми компаниями. Появилась в ноябре 2021 года, но быстро развивается.

- ✓ Эта платформа шире по услугам: ипотека, кредиты, страхование, оценка.
- ✓ Все операторы рынка ипотечного кредитования, где можно заработать ипотечному брокеру, собраны в одном месте.
- ✓ За счёт объёма согласованы повышенные тарифы по КВ с рядом партнёров.



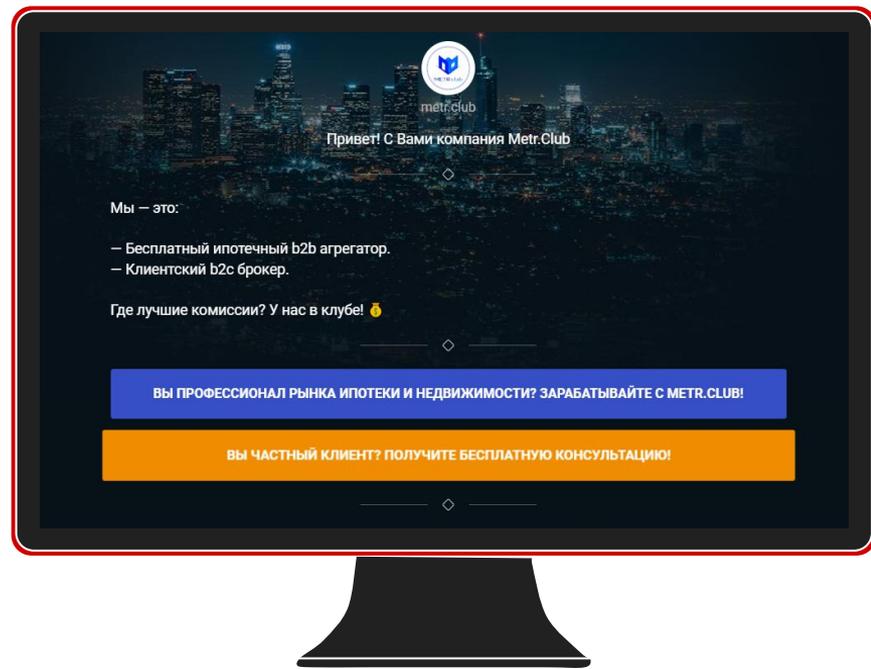
ПЛАТФОРМЫ

METR.CLUB

metr.club

Этот формат очень интересен именно частным брокерам и агентам по недвижимости.

- ✗ Но идёт удержание комиссии за пользование инструментом платформы.
- ✗ Проигрывает, когда важна скорость коммуникации. По банкам 1 куратор - если много партнёров и каждый задаёт вопросы, то, предположительно, может снижаться скорость ответов.
- ✗ Нет единой анкеты, для каждого банка свой пакет.

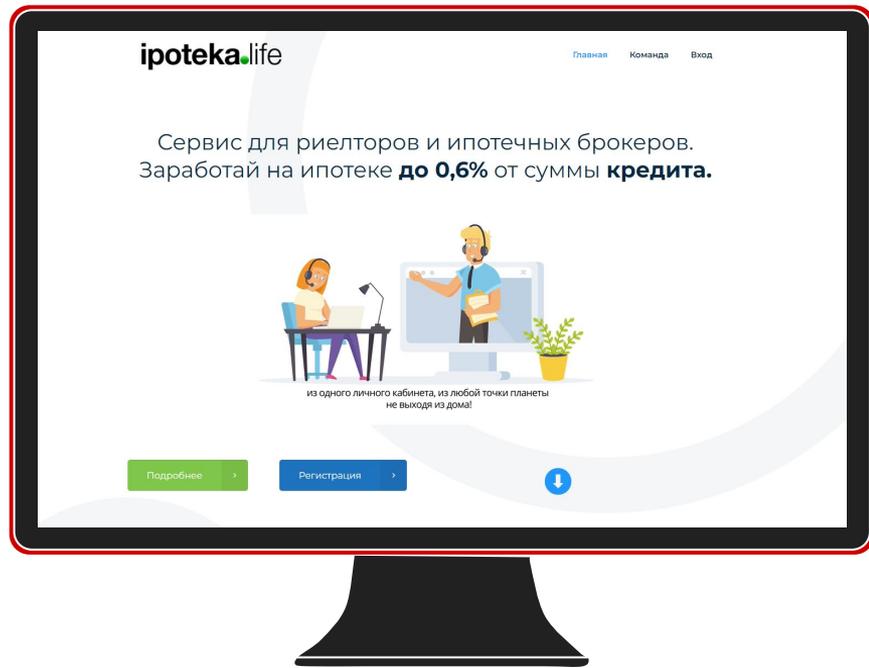


ИПОТЕКА.LIFE

lk.ipoteka.life/

Работают с 8 банками. Думаю, эта платформа больше ориентирована на риэлторов на местном уровне.

- ✓ Есть свой отдел страхования.
- ✓ Заполняют анкеты самостоятельно, согласовывают объект и выводят на сделку совместно с агентом (оценка).
- ✓ Платят КВ до 0,6%.
- ✗ Очень ограниченное количество банков.
- ✓ Но снимают многие технические моменты.

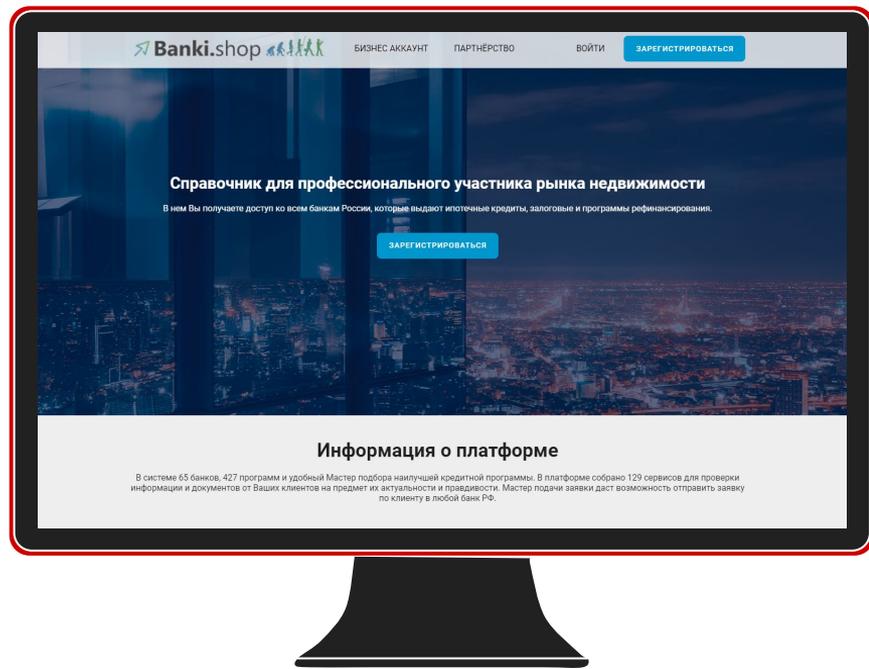


BANKI.SHOP

Ik.ipoteka.life/

Эта платформа интересна своим калькулятором подбора банков. После регистрации, скорее всего, производится звонок по предложению услуг ипотечного брокера для агентов

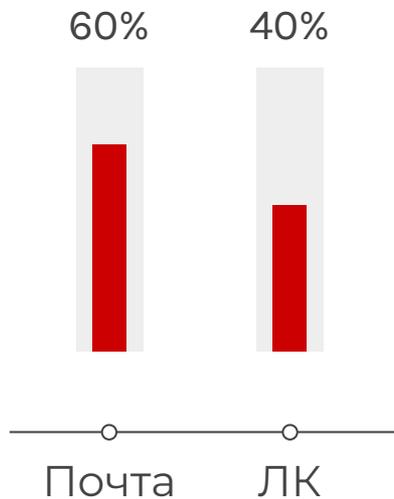
- ✓ Все таблицы, которые есть у ипотечных брокеров, попытались объединить в автоматизированных алгоритмах выбора по параметрам заявки.
- ✗ Но визуально и на практике сложновато.
- ✓ Представительства банков и партнёров расширяются в этом ресурсе.
- ✓ Сокращается время на подбор банков.
- 👩 Есть сервис платных проверок, но он слишком ограничен.



ЛИЧНЫЕ КАБИНЕТЫ

ЛИЧНЫЕ КАБИНЕТЫ БАНКОВ

Примерно 30% банков принимают заявки через ЛК. Остальные - на почту.



Проанализировано 45 банков: 18 принимают заявки через ЛК; остальные - на почту.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

для упрощения работы

По автоматическому заполнению анкеты, СОПД, справки по форме банка:

<https://ipoteka.store/>

Сервисы проверок:

- ЭБК - <https://exbico.ru>
- Casebook - проверка юрлиц

Сервисы электронной регистрации, например:

- Сделка.РФ;
- БКИ (заключение договора после прохождения аккредитации).

Абонентская плата на определённый объём запросов (ОКБ, Equifax - заключают с юрлицами без лицензии на кредитование, НБКИ - нет).



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несомненно, эта тема сейчас очень актуальна. При этом к ней возможны различные подходы, ведь разным аудиториям требуются совершенно разные наборы сервисов.

Будем надеяться на дальнейшее активное развитие платформ и сервисов!

А мы, ипотечные брокеры, всегда рады новым качественным инструментам для работы.



ipotekapro.info



vk.com/ipotekapro1



t.me/ipotekapro

