Вы хотите приобрести жилье в кредит? Тогда вам могут быть полезны услуги ипотечных брокеров. Это специалисты, которые служат посредниками между банками и ипотечными заемщиками. Клиентов ипотечных брокеров можно условно разделить на две части. Первые не знают, как оформить ипотечный кредит, вторые знают, но не хотят или не могут этим заниматься (нет времени, не хочется отвлекаться от своей работы или бизнеса).

Для чего нужен кредитный (ипотечный) брокер?

Ипотечный брокер выполняет три основных функции: помогает вам подобрать наиболее выгодные условия ипотечного кредитования и рассчитать величину расходов по кредиту, оказывает помощь в получении кредита, а также в подготовке документов для оформления кредита и совершения сделки по приобретению недвижимости.

Хороший ипотечный брокер поддерживает отношения с разными банками и отслеживает изменения условий ипотечного кредитования, чтобы иметь возможность подобрать каждому клиенту оптимальный вариант займа с учетом его возможностей и потребностей. Кроме того, знание требований, которые тот или иной банк предъявляет ипотечным заемщикам, позволяет кредитному брокеру организовывать помощь в получении кредита ?неформатным? клиентам. Это могут быть индивидуальные предприниматели, юристы, чиновники, супруги иностранцев, обладатели подпорченных кредитных историй, покупатели жилья в строящихся домах и т. п. Им сложнее, чем другим, взять ипотечный кредит. Человек ?с улицы? таких тонкостей знать не может, поскольку напрямую в банке об этом ничего не скажут. А ипотечный брокер по роду своей деятельности обязан знать, в каком банке у того или иного ?неформатного? заемщика будет шанс взять кредит. Это помогает вам избежать ненужной траты времени и сил на сбор документов для банка, в котором у него нет никакой перспективы.

Ипотечному брокеру, как и риэлтору, можно перепоручить все хлопоты по оформлению кредита и сделки с недвижимостью.

Он может собрать и передать за вас в банк документы, необходимые для подачи заявки на кредит, провести оценку приобретаемого жилья, нежилого помещения или здания, подготовить договор купли-продажи, организовать встречу с нотариусом, поручить оформить государственную регистрацию прав собственности на приобретенный объект недвижимости.

Кроме того, сотрудничество с кредитным брокером может оказаться вам выгодным. Некоторые банки предоставляют клиентам ипотечных брокеров возможность взять кредит на льготных условиях ? как правило, снижая размер комиссии за выдачу кредита или размер процентной ставки.

Наиболее солидные брокерские компании продолжают оказывать своим клиентам услуги даже после получения кредита и оформления прав собственности на жилье. Брокер поможет договориться с банком в том случае, если у вас возникла проблема с погашением кредита, и вы допустили просрочку.

Кредитные брокеры помогут вам и в том случае, если вы хотите реструктуризировать свой кредит. К этой процедуре прибегают для снижения размера ежемесячного платежа и уменьшения нагрузки на бюджет заемщика. Желание реструктурировать кредит может быть связано как с тяжелым финансовым положением заемщика, так и с намерением сэкономить на платежах по кредиту за счет снизившихся процентных ставок.

Кроме того, услуги ипотечного брокера будут нелишними, если вам придется продавать жилье из-под залога. Такая необходимость возникает в двух случаях: когда это связано с желанием заемщика пере кредитоваться, чтобы приобрести себе другое жилье или объект коммерческой недвижимости, а также, когда необходимо досрочно погасить задолженность перед банком из-за того, что заемщик не может погасить кредит другим способом из-за ухудшения своего финансового положения.

Российское законодательство не регулирует процедуру продажи залога по ипотечному

кредиту, и поэтому для банков она несет в себе долю риска, так как заемщик может сбежать с вырученными деньгами. Поэтому далеко не все банки соглашаются давать разрешение на продажу объекта недвижимости. Однако если за дело берется ипотечный брокер, шансы договориться с кредитором значительно возрастают.

Как выбрать кредитного (ипотечного) брокера?

Услуги ипотечного брокера предоставляют преимущественно компании, поскольку индивидуальных предпринимателей в этом качестве банки практически не воспринимают. Наибольшую известность на российском рынке приобрели брокерские компании ?Кредитный и Финансовый Консультант? (Санкт-Петербург), ?Кредитмарт? (Москва), ?Фосборн Хоум? (Москва). Они оказывают всестороннюю помощь в получении кредита. Помимо специализированных компаний, брокерские услуги оказывают и другие участники рынка недвижимости ? риэлтерские и консалтинговые компании.

Ипотечные брокеры появились на рынке недвижимости позже всех, это еще очень молодой вид бизнеса. Среди них довольно часто встречаются дилетанты, не имеющие сколько-нибудь серьезной подготовки, и просто мошенники.

Для дилетантов характерно ограничение выбора клиента предложениями от трех-четырех банков, с которыми удалось заключить договор, и в которых такой брокер худо-бедно разбирается. Клиенту это невыгодно: вполне вероятно, что в другом банке он мог бы получить кредит на лучших условиях.

Мошенникам свойственно требовать деньги вперед за любую обещанную ими услугу. Нетрудно догадаться, что в таком случае услуга либо совсем не будет оказана, либо будет предоставлена формально. Вместо оптимальных условий кредитования клиент получит за немалую цену перечень условий кредитования ведущих ипотечных банков, найденный в Интернете на каком-нибудь ипотечном портале. И хорошо еще, если это будут актуальные данные ? на некоторых таких порталах размещена давно устаревшая информация.

Излюбленное занятие "черных брокеров" - это "корректировка" заемщика под требования банка с помощью липовых справок и подтасовки данных в анкете-заявке,

чтобы обеспечить получение необходимой клиенту суммы. Причем эта медвежья услуга обходится в три?пять раз дороже, чем услуги законопослушных брокеров. Мало кто из клиентов мошенников задумывается, что когда ?липа? выйдет наружу, попытка ввести банк в заблуждение будет признана в лучшем случае нарушением условий кредитного договора, что позволит банку требовать досрочного погашения кредита. В худшем случае заемщика сдадут в милицию за подделку документов.

Более безобидные мошенники тянут из клиентов деньги по схеме, распространенной среди репетиторов: заключать договоры на помощь в получении кредитов со всеми подряд, обещая вернуть деньги в случае успеха. При этом фальшивый брокер палец о палец не ударит, чтобы как-то посодействовать своему клиенту взять кредит. Кто из клиентов получит кредит ? тот и заплатит.

Портал 123Service.ru напоминает: если вы хотите взять в помощь для получения ипотечного кредита настоящих профессионалов, то, прежде чем подписывать с кем-либо договор на оказание услуг ипотечного брокера, узнайте по больше о данной компании. При этом будет незаменим Интернет. Стоит помнить, что серьезная компания имеет собственный офис, номер стационарного телефона и уникальный электронный адрес. Компания внушает подозрения, если пользуется адресом одного из бесплатных почтовых серверов.

Если у компании нет собственного сайта, или он представляет собой кустарную страничку на одном из бесплатных хостингов вроде Narod.ru, это явный признак либо дилетанта, либо мошенника, поскупившегося на покупку собственного доменного имени. Мошенники предпочитают рекламировать себя через спам-рассылку или бесплатные газеты объявлений.

Если сайт брокерской компании последний раз обновлялся год или два назад, это говорит о том, что компания переживает не лучшие времена, раз оставила без внимания столь важный канал информации о себе.

Зная все это, вы сможете легче сориентироваться на рынке ипотечных брокеров и воспользоваться помощью в получении кредита от добросовестных профессионалов.

Как оплачиваются услуги кредитных (ипотечных) брокеров?

Существуют два варианта оплаты услуг ипотечных брокеров. Одни брокеры берут общую плату за все услуги сразу ?по факту?, после получения заемщиком кредита и свидетельства о регистрации права собственности. Размер платы представляет собой либо фиксированную сумму, либо процент от полученного кредита.

В другом варианте кредитный брокер устанавливает тариф на каждую предоставленную услугу. Чаще всего так делают крупные компании, предлагающие широкий спектр дополнительных услуг риэлтерского и консалтингового характера. Причем дороже всего из брокерских услуг обходится помощь в получении кредита.

На Западе многие брокеры вообще не берут платы за содействие в получении кредита со своих клиентов, а живут на комиссионные от банков, которым они поставляют заявки на кредиты. В России эта практика тоже понемногу начала распространяться перед кризисом и сейчас возрождается вновь, но погоды на рынке не делает. Скорее всего, вам все же придется оплатить работу кредитного брокера, но только по достижении заказанного вами результата. Зато и взять кредит при помощи ипотечного брокера намного проще.

Ян Арт, Андрей Лазарев, 123Service.ru

Назад