

Ипотечный брокер: встроенное звено

«Ипотечный брокеридж» - услуга для российского рынка молодая, но расширяющая свои масштабы со скоростью гриппа.

Несмотря на то, что у нас пока нет ни законов, регулирующих брокерскую деятельность, ни четкого понимания – кто может считаться брокером, ни каких-либо стандартов их деятельности, сейчас уже 25% всех ипотечных заемщиков приходят в банке через посредников.

Что побуждает людей идти к брокерам, и какие их ожидания оправданы? В каких случаях помощь ипотечного брокера стоит своих денег? И в целом – что же за специалист – ипотечный брокер, и что он нам предлагает? Почему, в конце концов, мы не можем обойтись в кредитном деле без посредников, и кто сказал, что не можем?

Независимые и риэлторские

Одна из самых существенных проблемы рынка брокерских услуг – это размытость определения "ипотечный брокер". Официально такой профессии нет. Нет известных стандартов деятельности, общепризнанных сертификатов, или даже описания того, что входят в обязательный перечень услуг брокера. Подбор программы? Консультация?

Полное сопровождение сделки? Сегодня все эти услуги оказывают самые разные специалисты. Почти в каждом агентстве недвижимости есть люди, занимающиеся ипотекой – либо как отдельной услугой, либо – в комплексе с риэлторскими.

Часть компаний на рынке изначально создавались как брокерские, что теперь дает им право гордо именовать себя "независимыми". Другие появились как подразделения риэлторских компаний, когда стало понятно, что ипотека прижилась на рынке.

Кстати, "независимые" брокеры также могут предлагать полный комплекс услуг, связанных с покупкой жилья, как например, "Фосборн Хоум". В риэлторских компаниях брокерские услуги также предлагаются в разных вариантах. Так, в некоторых компаниях ипотечная сделка просто делится на отдельные этапы – получение кредита, поиск квартиры и т.п., каждым из которых занимается отдельный специалист. В других, риэлтор берет на себя все сделку от и до. Оба подхода имеют как плюсы, так и минусы.

Так, ситуация, когда риэлтор ведет весь процесс от начала и до конца легче воспринимается клиентом – он все время работает с одним человеком. С другой стороны, риэлтор все-таки больше нацелен на приобретение жилья, чем на подбор лучшей ипотечной программы. Он заинтересован в том, чтобы завершить процесс как можно быстрее. Соответственно, ему не особенно важно регулярно обновлять свои знания обо всех изменениях, происходящих на ипотечном рынке.

Как правило, такие брокеры сотрудничают с пятью-шестью банками, куда и отправляют всех своих клиентов, даже если условия на рынке существенно изменились. Брокер, который занимается исключительно ипотечной стороной покупки жилья, имеет больше стимулов к тому, чтобы подобрать "идеальную программу". Если, конечно, у него также нет "своего" круга банков, от которых он получает комиссионные за каждую "голову".

Поэтому, ипотечному заемщику, задумавшемуся о покупке брокерской услуги, стоит заранее отдавать себе отчет – чего он хочет, и за что готов платить.

Клиент сегодняшнего дня.

Кто же составляет сегодня основную массу брокерских клиентов?

Определенная доля обращений наверняка принадлежит людям, для которых личное время дороже денег, и они готовы заплатить посреднику, но избавить себя от лишних хлопот. Но, как во всеуслышание объявил председатель Национальной лиги сертифицированных брокеров Владимир Лопатин, основная масса клиентов – это "проблемные" заемщики – те, у которых либо есть какие-то сложности с подтверждением дохода, возрастом, здоровьем, либо еще какие-то моменты, из-за которых человек рискует не получить кредит.

Помощь опытного специалиста, который быстро сообразит, какой банк может взять себе такого клиента, действительно, может быть незаменимой. У многих брокеров налажены партнерские отношения с банками, и клиенты, пришедшие от "своего" посредника априори пользуются большим доверием. Профессиональный брокер знает нюансы политики каждого кредитора, и может заранее предугадать, какой банк и где будет готов пойти на уступки, на что закроет глаза, а что отвергнет. Словом, если вы не уверены в себе как в привлекательном заемщике, брокерские услуги вам не помешают.

Комиссии против преференций

В большинстве случаев, когда речь идет о заемщиках со стабильным и официально подтвержденным доходом, ипотечный брокер оказывается лишней ступенькой. Услуги посредника для этой категории могут быть привлекательны только в одном случае – если клиент, воспользовавшись помощью брокера, получит лучшие условия, чем при обращении напрямую в банк.

Это возможно, если кредитор в рамках партнерства предлагает клиентам, пришедшим от посредника, различные преференции: скидки на комиссии, уменьшенную процентную ставку и т.п. Именно такая форма взаимодействия банков и брокеров сейчас становится все более распространенной. Почти каждую неделю на нас валятся сообщения о новых совместных акциях банков и их партнеров.

Правда, не все из торжественно объявленных преференций стоят тех денег, которые берет за свои услуги брокер. В этом смысле, прежде чем радостно покупать "халяву", стоит все-таки оценить, сколько в ней уксуса. Если, допустим, посредник берет за свои услуги 1% от суммы кредита, а преференция выражается в том, что банк на полпроцента снижает комиссию за выдачу, то никакой реальной экономии клиент не получит. Вернее, он сэкономит, если обратиться напрямую в банк, заплатит полную комиссию, но при этом не потратится на брокера.

Полный комплект, или пестрый набор?

Если заемщик, адекватно оценив свои шансы, решил все-таки воспользоваться услугами ипотечного брокера, перед ним, все равно, встает выбор – в какую компанию обратиться? В "независимую", или в существующую при риэлторской компании? А, может, вообще – к частному брокеру?

Выгода, как известно, понятие условное, и удачный выбор посредника упирается в пожелания и возможности клиента. Если вы заинтересованы минимизировать все хлопоты, связанные с покупкой нового жилья, то удобнее, когда вашей сделкой занимается одна компания. И в этом случае неважно, как она себя позиционирует на рынке – как брокерскую, или как риэлторскую. Главное, чтобы она предоставляла полный спектр услуг: подбор программы, поиск квартиры, сопровождение сделки и т.п.

Причем, в такой ситуации, когда надо сэкономить время и обеспечить безопасность сделки, я рекомендую обращаться именно в компанию, а не к частному лицу. И не потому, что среди "частников" нет профессионалов. Они есть, но их профессионализм, как правило, заточен на один конкретный вид услуг. То есть, если посредник является, в первую очередь, риэлтором, ему удобнее и выгоднее работать с ограниченным кругом "знакомых" банков.

Универсальные специалисты встречаются крайне редко. Поэтому, обратившись в компанию, где есть распределение обязанностей между сотрудниками, заемщик имеет все-таки больше шансов получить оптимальный кредит.

С другой стороны, услуги универсальных компаний стоят недешево. Если вас, в первую очередь, интересует экономия денег, то можно нанять отдельно и брокера, и риэлтора, чьи услуги в совокупности обойдутся дешевле, чем плата за "полный комплект" в какой-нибудь крупной корпорации. Разброс цен на этом рынке не особенно велик, но, тем не менее, присутствует.

Так, в Фосборн Хоум полный комплект услуг стоит: 2,5% от стоимости квартиры плюс 72, 5 тысячи рублей фиксированная сумма, плюс 7 тысяч рублей аванс; в "Миэль-брокеридж" – от 3 до 6% от стоимости квартиры; в "Бест-недвижимости" – до 1 декабря 2% от стоимости квартиры плюс 2 тысячи долларов фиксированных. При этом, если воспользоваться только услугой подбора и одобрения ипотечной программы, то в "Миэль" и "Бест" она будет стоить 15 тысяч рублей, в Фосборн Хоум – 7 тысяч рублей аванса и 1,5% от суммы кредита. Компании, занимающиеся только ипотечным брокериджем ("Легкоредит", Независимое бюро ипотечного кредитования т.п.) берут, как правило, от 1% до 1,5% от суммы кредита.

Имея на руках одобрения от банка, заемщик может искать квартиру через частного риэлтора, или ту риэлторскую компанию, которая предлагает цены ниже среднерыночных. Причем, это не обязательно означает повышенный риск: риэлторов, как и парикмахеров выбирают по рекомендациям, и я знаю примеры очень профессиональных посредников-одиночек.

Частники, как правило, берут за свои услуги в районе 2%. Кстати, по такой же цене работают и некоторые риэлторские компании, например, "Агент 002". Таким образом, воспользовавшись отдельно услугами брокера и отдельно – риэлтора, заемщик может сэкономить на сделке от 1 до 3%.

Без лицензий и гарантий

Ситуацию с выбором брокера осложняет тот факт, что у клиентов нет никаких гарантий получения качественной услуги. То есть, сотрудничество с брокером совсем не означает, что заемщик получит кредит на лучших из возможных для него условий. Есть несколько причин, из-за которых сложилась такая ситуация. Во-первых, брокеры сейчас усиленно пытаются усидеть на двух стульях. А именно – получать свой доход и от заемщиков, и от банков. В самом намерении ничего плохого нет. До тех, пор пока эти два интереса не начинают противоречить друг другу.

А противоречие возникает очень легко. Общепринятых стандартов брокерского вознаграждения на российском рынке нет. Поэтому, если банк начинает платить посредникам за каждого приведенного клиента, у брокера сразу же появляется финансовый стимул привести как можно больше клиентов именно к этому партнеру.

И совсем не обязательно, условиях кредитования в этом "щедром" банке будут оптимальными для каждого клиента. Поэтому, на брокера надейся, а сам не плошай. Прежде, чем подписывать договор с банком, который вам предложили, не поленитесь просмотреть сайты других крупных кредиторов – лидеров рынка, ознакомьтесь с уровнем ставок и первоначального взноса, стандартными размера комиссий, дабы не покупать кота в мешке.

Без страха и брокера

Если для взвешенной оценки роли ипотечного брокера взять за пример зарубежный опыт, то мы увидим две совершенно разные картины. Положение дел в США свидетельствует о том, что без брокеров ипотечного рынка нет: две трети всех сделок здесь проводится с участием посредников. Однако ситуация в Европе говорит абсолютно о другом. Брокеры здесь существуют, но их роль куда менее заметна: они принимают участие не более, чем в одной трети всех ипотечных сделок.

Как сказал на первом всероссийском Конгрессе ипотечных брокеров вице-президент Российской гильдии риэлторов Андрей Гусев, он, живя в Европе, очень редко сталкивался с тем, что заемщики обращаются к брокерам. Впрочем, по его словам, у такого феномена есть вполне рациональное объяснение. Дело в том, что в США существует огромное разнообразие кредитных продуктов, и разобраться в этом изобилии неподготовленному человеку достаточно сложно. В Европе все куда проще и "скучнее". Здесь не только между банками одной страны, но и между банками разных стран разница не принципиальна: и набор кредитных программ, и схемы и условия довольно схожи между собой

Пока Россия шла, скорее, американским путем: количество кредитных продуктов за последние годы росло на глазах. Ипотека также расширила ассортимент: появились особые продукты для разных категорий заемщиков – для молодых, для пенсионеров, для "альтернативщиков", для покупателей жилья в Сочи и т.п. Однако означает ли это, что потребитель сам не сможет подобрать себе подходящую программу?

Нет. При четком знании того, что ему нужно, и навыках поиска в Интернете, почти любой человек может достаточно легко найти те банковские продукты, которые ему интересны. Если, при этом, у потенциального заемщика нет проблем с подтверждением и стабильностью дохода, то, скорее всего, не возникнет и сложностей с получением кредита. "Белых" клиентов со стабильной зарплатой от 3 тысяч долларов банки готовы с руками оторвать.

Со сбором документов, которым нас так любят пугать риэлторы и брокеры, на самом деле тоже все не так страшно. Список стандартный (он имеется на сайте каждого банка), и не особо длинный. Причем, даже если заемщик воспользуется услугами брокера, это не означает, что ему не придется собирать те же самые документы. За него никто этого не сделает. Другое дело, что поездку в банк и подачу пакета, а также взаимодействие с оценщиками и страховщиками, брокер может взять на себя.

Поэтому, пока услуги ипотечного брокера однозначно выгодны нам только в двух случаях. Во-первых, если у клиента есть сложности, из-за которых велик риск неполучения кредита. Во-вторых, если у брокера есть партнерские отношения с банками, в рамках которых клиенту предлагаются скидки и преференции, окупающие комиссионные брокера. Во всех остальных случаях, брокеры – особенно на фоне отсутствия единых стандартов и гарантий качества – все еще выглядят "слабым звеном" ипотечной цепочки.