

Развитие института ипотечного брокерства как элемента инфраструктуры ипотечного рынка

Об уровне развития и перспективности ипотечного рынка в России, говорят следующие данные:

- § по оценкам экспертов более 60% граждан России нуждаются в улучшении жилищных условий. Только 5-8% из них обладают достаточными текущими доходами, чтобы решить проблему с жильем, не привлекая заимствования. Значит, основная масса населения со средним уровнем дохода сможет решить проблему лишь с помощью ипотечных кредитов. Поэтому власти в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» намериваются решить жилищную проблему с помощью кредитов;
- § наряду с низкими доходами на руках населения, по мнению специалистов, находятся большие запасы наличной иностранной валюты (накопления). По разным оценкам, объемы данных запасов составляют от 20 до 40 млрд. долл.;
- § по оценкам аналитиков потенциальный спрос на ипотечные кредиты составляет 40-50 млрд. долл. Объем финансовых ресурсов, вовлеченных в ипотечное кредитование, по итогам 2005г. составил 1,8 млрд. долл. Для сравнения в США он составляет 4 трлн. долл.;
- § в 2005г. возросло число первичных кредиторов. Сейчас их около 200 и соответственно увеличился ассортимент предлагаемых ими ипотечных программ;
- § на отечественном рынке рефинансирования в 2005г. появились структуры (Совфинтрейд, БТА Ипотека, КИТ Финанс), конкурирующие с АИЖК и предлагающие первичным кредиторам выкуп их ипотечных портфелей. Таким образом, можно говорить о формировании рынка рефинансирования ипотечных кредитов в России.
- § в 2006 г. ожидается выпуск ипотечных ценных бумаг. Появление на рынке данных бумаг безусловно придаст мощный импульс развитию ипотеки, поскольку они являются основным элементом системы рефинансирования.

Учитывая последние два факта, можно с уверенностью констатировать, что к настоящему времени увеличение числа участников вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования свидетельствует об отсутствии недостатка первичных кредиторов и повышении привлекательности ипотечной деятельности для различных финансовых институтов.

Таким образом, по определившимся тенденциям на отечественном рынке ипотечного кредитования, можно сделать вывод, что в ближайшее время будет повышаться число первичных кредиторов и, соответственно, увеличиваться количество предлагаемых ими ипотечных программ. Вследствие этого возникнут следующие проблемы: привлечение кредитными организациями потребителя в условиях повышающейся конкуренции; трудности для потребителей при выборе ипотечных продуктов. Поэтому появляется необходимость в одном из важных составляющих элементов инфраструктуры ипотечного рынка - ипотечного брокера (брокеридж).

Согласно экономическим словарям, брокер¹ - это посредник, содействующий совершению различных сделок между заинтересованными сторонами – клиентами, по их поручению и за их счет, получающий вознаграждение в виде комиссионных.

Кто же тогда ипотечный брокер? На сегодняшний день в России нет единого мнения на этот счет.

Ипотечными брокерами называют себя работники риэлторских структур, сотрудники отделов ипотечного кредитования банков, посредники между банком и клиентом, помогающие получить ипотечный кредит.

Коммерческие организации начали предоставлять услуги по ипотечному брокерству в нашей стране в последние два-три года, когда в России наметился рост количества выдаваемых кредитов, а также предложений по ипотечным программам. Причем, возникновение потребностей в этих услугах было связано с тем, что простому обывателю сложно разобраться во всех тонкостях ипотечного кредита. Поскольку ипотечный брокер должен хорошо ориентироваться в специфике разных банковских ипотечных программ, процентных ставках, комиссиях и прочих подводных камнях ипотеки, он сможет помочь клиенту разобраться во всех деталях.

В настоящее время на отечественном рынке ипотечного кредитования существуют три основных вида посредников, оказывающих услуги по ипотечному брокериджу:

- Брокеры, работающие при агентствах недвижимости.
Одними из первых агентства недвижимости стали оказывать услуги по ипотечному брокериджу. Это было связано с тем, что ипотечный кредит позволял риэлтору реализовать недвижимость в случае нехватки у клиента денежных средств на покупку понравившейся квартиры. Это давало возможность риэлтору получить проценты от сделки, от покупателя квартиры и банка за предоставленного клиента. Таким образом, риэлтор стал помогать клиенту при получении ипотечного кредита в банке.
- Брокеры, работающие при кредитных организациях (банках).
Некоторые крупные банки самостоятельно начали развивать ипотечный брокеридж руководствуясь тем, что заемщикам необходима квалифицированная помощь в реализации кредитных денег,

¹ Финансовый словарь// Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. - М.: ИНФРА-М, 2006.-VI, С. - 49.

соответственно включая эту «помощь» в стоимость своих услуг. Например, банк Уралсиб активно стал создавать на всей территории России центры ипотечного консультирования в городах, где есть его филиалы. Первый, который открыл, в г. Уфе. Другие банки оставили функции ипотечного брокера агентствам недвижимости, наладив с ними партнерские отношения. Так, Башэкономбанк выстроил схему, по которой риэлторы выступают в качестве брокеров и, кроме подбора нужной квартиры, берут на себя оформление до 90 процентов всей необходимой документации.

- Независимые брокеры.

Сравнительно недавно - около двух-трех лет назад, начали появляться независимые от риэлторских компаний и банков ипотечные брокеры, ставшие посредниками между банком, страховой, оценочной, риэлторской компаниями и клиентом по получению ипотечного кредита. Но, в отличие от других брокеров, они, прежде всего, отстаивают интересы клиентов, а не стараются реализовать им квартиру или выдать не самый выгодный для клиента ипотечный кредит.

Следует отметить, что банки, как никто, заинтересованы в развитии ипотечного брокерства в связи с тем, что брокеры проводят предварительный отсев предполагаемых проблемных клиентов, этим упрощая работу банкам. Так, в среднем банку нужно проанализировать возможности тысячи человек ради выдачи одного кредита. Это большая нагрузка и дело, требующее значительных затрат. Работа ипотечных брокеров намного снижает эти расходы и увеличивает количество выданных кредитов.

Проводя оценку платежеспособности, а также подбор кредитного продукта и помощь в формировании пакета документов, ипотечные брокеры берут на себя роль фронт – офиса в ипотечном кредитовании, оставляя функции бэк – офиса банку, то есть работу с деньгами и документами. В связи этим возникает вопрос: в случае финансирования ипотечных брокеров банками, чьи интересы в первую очередь они будут отстаивать: банка или заемщика? Кроме того, развивать такую сеть ипотечных брокеров по силам только крупным банкам. Однако и остальные банки заинтересованы в предоставлении услуг по ипотечному кредитованию.

Несомненно, свои плюсы есть у ипотечных брокеров-риэлтеров, предоставляющих комплексные услуги. Специалисты рынка недвижимости, каковыми являются риэлторы, работают с банками-партнерами, строительными организациями, с регистрационными органами. Значит, могут оказать существенную помощь при регистрации, сопровождении и заключении ипотечной сделки. Между тем очевидно, что данные брокеры будут больше заинтересованы в предоставлении риэлторских услуг.

В табл. 1 даётся оценка с позиции клиента основным преимуществам и недостаткам трем видам ипотечных брокеров, получившим своё развитие на отечественном ипотечном рынке в данный момент.

Анализ нижеприведенной таблицы позволяет сделать вывод, что у всех видов ипотечных брокеров есть свои преимущества и недостатки. Прежде всего

необходимо сказать, что брокер будет работать на того от кого получает комиссионные. Следовательно, независимый ипотечный брокер, работающий только за деньги клиента, должен принести ему больше пользы, чем остальные брокеры. Поэтому, на пример, в Соединенных Штатах законодательно запрещено ипотечному брокеру быть риэлтором.

Следует отметить, что во всем мире более 30% ипотечных сделок происходит с помощью ипотечных брокеров. В экономически развитых странах ипотечный брокер – один из главных партнеров клиента при работе по ипотечной сделке с кредитной организацией. Брокер организует и координирует весь процесс сделки, включая взаимодействие с кредитной организацией, риэлтером, страховой и оценочной компаниями, регистратором, делая процесс ипотечного кредитования более удобным для клиента.

Банковские ипотечные брокеры и брокеры-риэлторы появились намного раньше на отечественном ипотечном рынке, чем независимые брокеры. Вследствие этого до сих пор не существует четко установленных параметров их работы и оплаты. Относительно правовой основы их деятельности следует сказать, что на сегодняшний день в России пока не существует специального закона об ипотечном брокере, поэтому их деятельность регламентируется Законом об ипотеке и Гражданским кодексом.

Таблица 1

Преимущества и недостатки ипотечных брокеров, работающих на российском ипотечном рынке

	Независимый ипотечный брокер	Ипотечный брокер банка	Ипотечный брокер-риэлтор
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - предоставляют независимые и квалифицированные консультации в поиске наиболее выгодных ипотечных программ для клиентов; - полное сопровождение всей ипотечной сделки, отстаивая при этом только интересы клиента. 	<ul style="list-style-type: none"> - скорость получения кредита в банке на много выше, чем у остальных брокеров; - обладают банковскими методиками, позволяющими на начальном этапе определить платежеспособность и кредитоспособность потенциального заемщика. 	<ul style="list-style-type: none"> - комплект риэлторских и брокерских услуг.
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> - не гарантируют, что банк одобрит заемщика. 	<ul style="list-style-type: none"> - незаинтересованы в выдаче клиенту более выгодного по условиям ипотечного кредита; - навязывают услуги своих страховых и риэлторских компаний; - оказывают только часть брокерских услуг (например: не помогают получить налоговый вычет и т.д.). 	<ul style="list-style-type: none"> - навязывание подбора квартиры; - многие риэлтеры работают только с несколькими банками, поэтому есть вероятность получения не самого удобного для клиента ипотечного кредита; - оказывают только часть брокерских услуг (например: не оказывают помощь при страховании и т.д.).

В связи с этим актуально рассмотрение содержания услуг, предлагаемых сегодня независимыми ипотечными брокерами, и их стоимости.

Независимые ипотечные брокеры в настоящее время предлагают следующий комплект услуг²:

- § подбор оптимальной ипотечной программы для клиента:
 - индивидуальный подбор условий ипотечной программы;
 - подбор кредитора и др.
- § прохождение предварительной квалификации:
 - оценка вероятности получения ипотечного кредита (первичный андеррайтинг) и др.
- § сбор документов, заполнение бланков и форм для получения ипотечного кредита:
 - заполнение банковских анкет и помощь в формировании пакета документов и др.
- § полное сопровождение при заключении ипотечного кредитного договора, договора страхования жизни и предмета ипотеки, оценки квартиры:
 - согласование кандидатуры заёмщика с кредитором, собеседование с кредитным инспектором;
 - согласование объекта недвижимости с кредитором и страховой компанией;
 - переговоры со всеми участниками ипотечной сделки;
 - помощь при страховании и оценки объекта недвижимости и др.
- § некоторые компании оказывают помощь в получении имущественного вычета по подоходному налогу.

Необходимо сказать, что вышеприведенные данные отражают только основные услуги, предлагаемые независимыми ипотечными брокерами клиентам. Кроме них отдельные брокеры предлагают дополнительные услуги, такие как помощь в подписании договоров государственной регистрации перехода права собственности и Акта приёма-передачи квартиры, проверку юридической чистоты квартиры, а также организацию расчетов между покупателем и продавцом квартиры и др. Предоставление этих услуг ипотечными брокерами вызывает сомнение в независимости и принадлежности к агентствам недвижимости, потому что вышеперечисленные услуги характерны для риэлторов.

Теперь обратимся к стоимости предлагаемых услуг. Обобщение данных по различным независимым ипотечным брокерам, работающим в г.Москве, позволило сделать следующие усредненные оценки:

- § услуга по подбору оптимальной ипотечной программы для клиента – \$ 10-20;
- § помощь в сборе и подготовке документов - \$ 250-450;

² Данные интернет-сайтов независимых ипотечных брокеров работающих в г. Москве

§ в случае одобрения кредитором дальнейшее полное сопровождение всей ипотечной сделки будет стоить для клиента 1-2% от суммы выданного ипотечного кредита. В некоторых компаниях применяют фиксированную ставку \$ 500-700 вне зависимости от размера кредита.

Таким образом, за 500 рублей, заемщику подберут ипотечную программу, соответствующую его возможностям и потребностям. В случае одобрения кредитором заемщик, заплатив 15 000 рублей брокеру, оградит себя от подводных камней ипотеки и минимизирует время, потраченное на ипотечную сделку.

Если предположить, что простой, не разбирающейся в ипотеке обыватель, сам выберет ипотечную программу, соблазнившись низкими процентами, предлагаемыми в рекламе, то в этом случае тогда возрастает вероятность уплаты большей суммы, чем за услуги независимого ипотечного брокера. Это связано с дополнительными расходами, о которых банки предпочитают не рассказывать в рекламе, СМИ и других информационных материалах.

В настоящее время, в связи со снижением процентных ставок по ипотечным кредитам, многие заемщики стремятся перекредитоваться на более выгодные условия. Между тем не каждый заемщик способен самостоятельно разобраться в этой схеме и подобрать оптимальный вариант. Поэтому необходима помощь специалиста в области ипотечного кредитования. Так как банки заинтересованы в оплате более высоких процентов, то очевидно их нежелание помочь клиентам перекредитоваться, тем более заемщики могут выбрать другой банк, в котором более выгодные условия. Поэтому только независимые ипотечные брокеры могут оказать им профессиональную помощь в перекредитовании.

Становится очевидной потребность в оказании брокерских услуг по перекредитованию, подборе ипотечной программы и сопровождении ипотечной сделки.

Стоимость полного сопровождения ипотечной сделки для большинства потенциальных клиентов является высокой, поэтому число воспользовавшихся ей незначительно. Однако с повышением доступности ипотечных кредитов, несомненно, увеличится количество клиентов у брокеров, значит уменьшится стоимость этой услуги. Тем не менее на сегодняшний день востребованы следующие услуги независимых ипотечных брокеров: помощь в перекредитовании, сборе и подготовке документов, подборе оптимальной программы.

Перспективы развития независимого ипотечного брокерства в России зависят от развития ипотеки, так как только при её массовом распространении появится достаточный спрос на услуги именно независимых ипотечных брокеров.

Между тем рост количества выданных ипотечных кредитов, оценки и прогнозы экспертов об увеличении объемов ипотечного кредитования в России, стабильная экономическая ситуация в стране, способствующая росту платежеспособности населения и заинтересованность государственной

власти в развитии ипотеки в стране, позволяют говорить о том, что в ближайшее время ипотечное кредитование станет доступным для большинства населения. В результате данного процесса возрастет спрос на услуги независимых ипотечных брокеров.

Итак, по нашему мнению независимый ипотечный брокер должен:

- аккумулировать информацию об условиях ипотечных программ;
- консультировать заемщика, оказывать помощь в подборе оптимальной программы и сборе документов;
- оказывать помощь при получении кредита и сопровождать его во время всей ипотечной сделки.

Список литературы:

1. Мартынова Т. Ипотека и пенсия – из одного котла//Банковское обозрение. – 2006. - №1. – С. 28 - 34
2. Финансовый словарь// Благодатин А.А., Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А. - М.: ИНФРА-М, 2006.-VI, 378 с.
3. www.rusipoteka.ru
4. www.nedvijimost.ipoteka.ru