



Но как проявляет себя ипотечный брокер на деле и что именно входит в его обязанности? Рассмотрим эти вопросы поэтапно:

Схема работы ипотечного брокера везде одинакова. Вначале, в процессе беседы с клиентом, который намерен взять ипотечный кредит, выясняется, какую именно квартиру тот намерен приобрести, какой суммой денег располагает в данный момент и какую сумму рассчитывает выплачивать ежемесячно для погашения кредита. Далее рассматриваются предлагаемые варианты ипотечного кредита с разъяснением заемщику, какие именно потребуются документы, справки, выписки для оформления и где их можно получить. Так как в банках существует много нюансов с требующимися документами, ипотечный брокер сразу может сообщить о том, что ещё может понадобиться. Например, в перечне требуемых банком документов может не упоминаться о справке, подтверждающей выплату ранее оформленного кредита.

Немаловажен тот факт, что ипотечный брокер довольно хорошо осведомлён о предоставляемых банком услугах и знаком со сложившейся на рынке недвижимости ситуацией лучше, чем банки. Поэтому он сможет подобрать оптимально выгодный вариант сделки, тем самым сэкономив ваши деньги, время и, что самое важное, нервы.

Если же у вас уже имеется жилье, и вы хотите взять кредит на улучшение его состояния, то никто не решит эту проблем лучше, чем риэлтор.

В нашей стране ипотечный рынок ещё только начинает развиваться, соответственно, стоимость на услуги брокера самая разная. Существует три варианта предоставления брокерских услуг:

Первый обойдется примерно в \$ 500. Он включает в себя поиск банка, предоставляемого наиболее выгодные кредитные программы.

Второй предусматривает оплату только риэлтерских услуг, при условии, что заниматься полностью всем: поиском банка, оформлением и сбором документов, сопровождением кредитного процесса, а также оформлением самого кредита, будет агентство. В этом случае услуги ипотечного брокера предоставляются бесплатно.

Третий вариант - получение и оформление кредита под залог уже имеющегося у вас личного жилья. В этом случае деньги, полученные от взятого под залог жилья, идут на покупку нового, или, если требуется такой вариант, на развитие своего бизнеса. Оценивается такая услуга в размере от 3000\$ и выше.

Подводя итог по стоимости услуг, предоставляемых брокером, можно сделать вывод, что сумма зависит от того, какую именно функцию будет исполнять ипотечный брокер. Зачастую всё же брокер берёт фиксированный процент от суммы кредита - 1-2% за обычную консультацию и поиск возможных выгодных вариантов и 3-5%, если нужна более детальная работа по проверке квартиры. Но бывает, когда клиенты платят строгую фиксированную сумму.

Можно ли доверять ипотечным брокерам? Этот вопрос индивидуальный, и зависит от того, кто вам попадётся. Но стоит отметить, что деятельность таких брокеров прописана регламентом в гражданском кодексе, а само обучение брокеров проводится Международной академией, по окончании которой выдаётся официальное удостоверение.

В основном же, брокеры - работники добросовестные и заинтересованы в сотрудничестве, как с ипотечными банками, так и с заёмщиками. Некоторым брокерам банки идут навстречу, в свою очередь, брокеры увеличивают их клиентскую базу. Также к брокерам могут обращаться люди, которым просто нужна помощь в сборе документов.

Подводя итог, можно сказать, что ипотечный брокер – это человек, который знает все тонкости выдачи ипотечных кредитов.