



Хотя, с другой стороны, есть добросовестные, порядочные, действительно знающие и желающие помочь посредники, которые заслуживают вознаграждения, так как экономят человеку и деньги, и время.

В данном случае речь идёт об ипотечном брокере. Основная функция ипотечного брокера – помочь людям получить кредит. Но взять не просто так, а по оптимально выгодной программе кредитования. Какие же функции выполняет хороший ипотечный брокер? На слово «хороший» следует сделать ударение, так как в каждом деле есть квалифицированные профессионалы. Итак:

1. Встреча с потенциальным заёмщиком, для получения как можно более подробной информации о желании клиента, о его доходах и возможностях выплачивать кредит ежемесячно.
2. Подбор банка и оптимально выгодной ипотечной программы. Так как у ипотечного

брокера есть вся информация по кредитным программным условиям и требованиям банков, даже та, о которой банки зачастую не говорят, он может выбрать самый выгодный для заёмщика вариант, при этом порядочно сэкономят.

3. Очень важная услуга в помощи сбора документов. Вот это самый тягостный и трудоёмкий процесс. Ипотечный брокер расскажет, какие документы нужны, а какие нет, где можно получить справки, выписки и прочее. Также могут возникнуть тонкости, например, в получении квитанции, которая свидетельствует о погашении кредита, взятого ранее. Ведь в перечне документов, предоставляемых банком, такого пункта нет, а в итоге такая квитанция может потребоваться. Об этих и других нюансах ипотечный брокер обязательно сообщит и подробно расскажет.

4. Проверка выбранной квартиры на пригодность в залог. Эта функция очень важна, так как у каждого банка свои взгляды на пригодность жилья. Например, если банку не понравится то, что выбранная вами квартира находится в старом доме или слишком дальнем районе, он может её просто не принять в залог. Брокер же знает ситуацию на рынке недвижимости в тонкостях иногда лучше самих банков, поэтому сможет помочь и в этом вопросе.

5. Также в перечень услуг предоставляемых брокером можно включить саму подготовку к сделке, её дальнейшее сопровождение, а также консультацию клиента на весь период оформления сделки, когда тот уже стал заёмщиком.

Вот таким замечательным может оказаться посредник - помощником в ваших делах, связанных с получением ипотечного кредита. Из изложенного можно сделать вывод, что профессия ипотечного брокера необходима и очень востребована сегодня. Такой брокер - уникальная находка в частности для тех, кто не компетентен в вопросах кредитных программ банка, да и просто не имеет времени или не хочет заниматься поиском подходящих для себя условий кредитования, ведь такие поиски самостоятельно очень часто могут оказаться безуспешными или невыгодными.

Среди людей проводился опрос, который показал, что более 51%, а значит, более половины населения знают, что существует такая профессия – ипотечный брокер, а около 34% людей слышали о брокерах вообще. Можно сделать вывод, что большинство людей, все-таки, интересуются и наслышаны о существовании ипотечных посредников. Однако 42% опрошенных заявили, что не станут обращаться ни к кому за помощью, а будут действовать самостоятельно. Такие люди в жизни привыкли полагаться только на себя. Другие же сами довольно компетентны в банковской сфере, а обращение к брокерам считают лишней тратой времени.

Из всего изложенного следует только один вывод: обращаться за помощью к посредникам или нет, каждый выбирает сам. Главное, при выборе посредника выбрать мастера своего дела, который реально сможет помочь.