

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНЫХ БРОКЕРОВ**

В данной работе рассмотрены действующие основные участники системы ипотечного кредитования, их функции. Автор особое внимание уделяет взаимодействию профессиональных участников рынка ипотеки на примере ипотечных брокеров. Особенностью работы является то, что в ней рассмотрены тенденции и перспективы развития ипотечного брокериджа в Российской Федерации. Отражены особенности взаимодействия кредитных брокеров с потребителями ипотечных услуг, подробно рассмотрены преимущества при взаимодействии финансового института с ипотечным брокером. Автором предложен ряд критериев оценки надежности ипотечного брокера как профессионального участника рынка жилья. В статье рассмотрены вопросы становления института ипотечных брокеров, их лицензирование, регистрация и регулирование деятельности со стороны государства. Также в работе отражена ситуация на рынке ипотечного кредитования в условиях финансово-экономического кризиса в Российской Федерации.

**Д.П. ВАСИЛЬЕВА**

*Московский  
государственный  
университет экономики,  
статистики  
и информатики*

*e-mail: v\_dash@inbox.ru*

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ипотечный (кредитный) брокер, профессиональные участники системы ипотечного кредитования, недвижимост.

---

Задача обеспечения своих граждан жильем, доступным по цене и способу приобретения, по сей день является для любого государства одним из определяющих факторов его социальной политики.

Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов – в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса – в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте. Системы ипотечного инвестирования предусматривают механизм накопления и досрочного кредитования под невысокий процент. Ипотечные ссуды используются для финансирования, приобретения, постройки и перепланировки как жилых, так и производственных помещений. Залоговое имущество при этом является надежным обеспечением ссуды.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что для обеспечения развития ипотечного кредитования в России необходима отлаженная система кредитно-финансовых учреждений-посредников.

По действующему законодательству, ипотечное кредитование – это кредитование под залог недвижимости, служащей обеспечением исполнения основного денежного обязательства должником-залогодателем перед кредитором-залогодержателем, который приобретает право в случае неисполнения должником основного обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества, собственником (владельцем) которого остается залогодатель<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая). "О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" № 52-ФЗ:[фед. закон: принят 30 ноября 1994 г.]. М., 1994.



Население России составляет примерно 145 млн. человек. Не удивительно, что с проблемой приобретения жилья рано или поздно сталкивается каждый. Ипотека дает ограниченному в средствах покупателю возможность жить в собственной квартире, заплатив за нее лишь часть стоимости. Конечно, владельцу недвижимости, воспользовавшемуся услугами ипотеки, придется ежемесячно расплачиваться с кредитовавшим его банком. Поэтому в итоге квартира через ипотеку обойдется дороже недвижимости, купленной обычным путем. Однако при нынешней ситуации на рынке недвижимости ипотечное кредитование более выгодно для покупателей, чем система накопления, учитывая уровень ежегодной инфляции. К тому же проценты по кредиту вполне сопоставимы с ежемесячной арендной платой за аналогичную квартиру, с той лишь разницей, что арендуемая квартира своей не станет. Недвижимость, купленная с помощью ипотечного кредита, проходит тщательную проверку юридической чистоты банком и страховой компанией и оформляется в собственность заемщика при получении кредита. Институт ипотечного кредитования появился сравнительно недавно и процент граждан, которые решили свои жилищные проблемы посредством данного финансового инструмента, невелик.

В соответствии с вышеуказанным, на рынке долгосрочного ипотечного жилищного кредитования действуют следующие основные участники:

1) заемщики – физические лица, заключившие кредитные договоры с банками (кредитными организациями) или договоры займа с юридическими лицами (не кредитными организациями), по условиям которых полученные в виде кредита средства используются для приобретения жилья;

2) продавцы жилья – физические и юридические лица, продающие жилые помещения, находящиеся в их собственности или принадлежащие другим физическим или юридическим лицам. Они обеспечивают необходимый объем предложения на рынке;

3) кредиторы – банки (кредитные организации) и иные юридические лица, предоставляющие заемщикам в установленном законом порядке ипотечные кредиты (займы). По договору об ипотеке жилья кредитор становится залогодержателем, что дает ему возможность в случае неисполнения заемщиком обязательств по кредитному договору получить удовлетворение своих денежных требований к должнику из стоимости заложенного жилого помещения преимущественно перед другими кредиторами залогодателя;

4) операторы вторичного рынка ипотечных кредитов (агентства по ипотечному жилищному кредитованию) – специализированные организации, осуществляющие рефинансирование кредиторов, выдающих долгосрочные ипотечные жилищные кредиты населению;

5) государственные органы, обеспечивающие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

6) страховые компании – страховые компании, имеющие лицензии, осуществляющие имущественное страхование (страхование заложенного жилья), личное страхование заемщиков и страхование гражданско-правовой ответственности участников ипотечного рынка;

7) оценщики – юридические и физические лица, имеющие право на осуществление профессиональной оценки жилых помещений, являющихся предметом залога при ипотечном кредитовании;

8) риэлторские фирмы – профессиональные посредники на рынке купли-продажи жилья. К функциям риэлторов относятся: подбор вариантов купли-продажи жилья для заемщиков, помощь в заключении сделок по купле-продаже, организация



продажи жилья по поручению других участников рынка жилья, проверка юридической чистоты недвижимости;

9) инвесторы – юридические и физические лица, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные ипотечными кредитами, эмитируемые кредиторами или операторами вторичного рынка. К их числу относятся пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные банки, паевые инвестиционные фонды и др.;

10) правительство РФ, которое создает условия для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования, осуществляет надзор за деятельностью кредиторов и инфляционную поддержку сферы материального производства, содействие некоторым группам семей в приобретении жилья;

11) инфраструктурные звенья системы ипотечного кредитования – нотариат, паспортные службы, органы опеки и попечительства, юридические консультации и т.д., обеспечивающие необходимое юридическое сопровождение сделок с жилыми помещениями, регистрацию граждан по месту жительства (в том числе в заложенных квартирах и домах), защиту прав несовершеннолетних при заключении сделок с недвижимостью;

12) ипотечные (кредитные) брокеры – независимые организации или частные специалисты, либо входящие в штат кредитной организации посредники, работающие на рынке ипотечного кредитования и владеющие полной информацией об ипотечных кредитах<sup>2</sup>.

Все участники рынка ипотечных жилищных кредитов в той или иной мере уже сегодня действуют на рынке. Задача состоит в том, чтобы обеспечить их заинтересованность в эффективном взаимодействии с целью расширения возможностей, предоставляемых населению для улучшения жилищных условий.

Ипотечные брокеры появились в нашей стране в последние три года, когда в России более-менее стабильно начал работать институт ипотечного кредитования. Профессиональные ипотечные брокеры – важный элемент современной кредитно-финансовой сферы, носящий социально-значимый характер деятельности. На фоне бурного роста кредитования и востребованности квалифицированной помощи в этом вопросе, действительно, можно говорить о значительном вкладе в развитие и становление кредитно-финансовых отношений всех тех, кто стоит сегодня у истоков разработки и внедрения методов и стандартов работы профессиональных кредитных и финансовых посредников.

Ипотечный брокеридж – это посредническая деятельность ипотечного брокера, конечной целью которой является получение клиентом кредита или заключения других финансовых сделок на самых выгодных и удобных для клиента условиях. Данная деятельность также заключается в поиске и подборе оптимальных условий кредитования для будущего заемщика, выборе банка или другого кредитно-финансового учреждения, предоставлении помощи в формировании пакета документов для кредитного комитета, юридическая и финансовая консультация клиента.

Ипотечный брокер сопровождает клиента на всем пути от выбора ипотечной программы до подписания кредитного договора, координируя основных участников сделки – банк, страховую компанию, продавцов жилья, оценочную компанию, а также гарантирует юридическую чистоту сделки (см рис. 1).

---

<sup>2</sup> Багаев А.Н. Как приобрести жилье в кредит по ипотечным программам? / Под общ. ред. А.М. Спивак. Ростов н/Д, 2006. С. 40.



Рис. 1. Взаимодействие ипотечного брокера с основными участниками рынка ипотеки

На сегодняшний день многие российские ипотечные брокеры предлагают своим клиентам следующие услуги:

- оценка кредитоспособности заемщика и анализ его финансовой устойчивости;
- подбор банка-кредитора с наилучшими условиями кредитования (выгодная процентная ставка, срок кредитования, валюта кредита, оптимальные требования к предмету залога);
- расчет всех предстоящих расходов по кредиту (комиссии банка, оплата страховой и оценочной компании, услуги нотариуса, услуги риэлтора, оплата государственных пошлин при сделке купли-продажи);
- анализ документов для формирования кредитного досье;
- формирование пакета документов (помощь в заполнении анкеты заемщика, проверка на предмет правильности оформления);
- доставка заявки в банк и уменьшение срока рассмотрения заявки, а также снижение риска отказа на получение кредита;
- координирование всех участников ипотечной сделки (помощь в подборе страховой и оценочной компании, сбор всех необходимых документов);
- андеррайтинг предмета ипотеки и юридическое сопровождение сделки.

По мнению автора, ипотечный брокер должен оказывать полный спектр услуг, необходимых для получения положительного решения со стороны банка о кредитовании заемщика для последующего приобретения им недвижимости. Ипотечные брокеры также должны обеспечивать индивидуальный подход к каждому клиенту, квалифицированную финансовую консультацию и оперативную обработку документов.

В России на сегодняшний день услуги ипотечных брокеров ещё не получили широкого распространения. Доля кредитов, полученных с помощью ипотечных брокеров, – около 15-18 % от общего числа. Для сравнения, опыт зарубежных экономически развитых государств показывает, что доля ипотечных кредитов, реализованных с помощью ипотечных брокеров, составляет порядка 60-80% от общего числа заемщиков<sup>3</sup>.

Сам факт появления кредитно-брокерских компаний в России говорит о том, что услугами ипотечных брокеров сейчас пользуются в основном занятые люди, у ко-

<sup>3</sup> Полтерович В.М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов: науч. изд. М., 2008. С. 141.



торых не хватает времени на обработку огромного количества информации о программах (продуктах) банка и на сбор всех необходимых документов для получения кредита. Уже сейчас клиенты понимают что, имея выбор из нескольких банков, можно получить кредит на более выгодных условиях, сэкономить денежные средства на процентной ставке и оптимизировать дополнительные расходы. Именно профессиональные ипотечные брокеры, благодаря наличию перманентно пополняемой базы данных, находят самые низкие возможные ставки путем сравнения условий всех игроков рынка. Важен и тот факт, что ипотечная компания не должна быть аффилированной организацией конкретного банка. Таким образом, соединяя профессионализм с опытом и информированностью, независимый профессиональный ипотечный брокер всегда поможет найти самое выгодное и экономное решение. Немаловажно, что брокер экономит время заемщика, что для большинства клиентов является одним из основных параметров в получении ипотечного кредита.

Сегодня на рынке присутствуют две бизнес-модели. Одна модель, при которой ипотечный брокер получает оплату своих услуг от клиента. Комиссия может быть фиксированной и составлять от 10 000 до 100 000 рублей (в зависимости от количества услуг, выбранных клиентом, и сложностей в оформлении сделки) или же 1,5-3% от суммы кредита по факту его получения. Все условия оговариваются клиентом в договоре с ипотечным брокером. По второй модели ипотечный брокер получает вознаграждение за свои услуги от банков, в этом случае для клиента услуги со стороны брокера становятся бесплатными<sup>4</sup>.

Бесспорно, развитие тесного взаимоотношения между банками и ипотечными брокерами является одним из механизмов расширения и внедрения банковских продуктов гражданам, следовательно, большинство финансовых учреждений с готовностью сотрудничает с ипотечными брокерами.

В частности, можно перечислить ряд преимуществ при взаимодействии финансового института с ипотечным брокером:

- дополнительный канал продаж кредитных продуктов банка, и как следствие, снижение затрат на рекламу;
- привлечение в банк качественного дополнительного потока клиентов;
- снижение трудозатрат банка по первичной консультации и предварительному андеррайтингу заемщика;
- снижение трудозатрат по формированию кредитного досье;
- получение дополнительной информации о востребованности кредитных продуктов банка и потребностях потенциальных заемщиков;
- возможность оперативного реагирования на изменение потребностей заемщиков и повышение конкурентоспособности линейки программных продуктов банка.

В последние годы к банкам и многим потребителям услуги пришло понимание необходимости кредитных брокеров как специалистов финансового рынка. Сегодня абсолютное большинство ведущих банков открыто подтверждают, что активно сотрудничает с брокерами. Банки для кредитных брокеров предоставляют различные преференции и льготы, такие как снижение процентной ставки на весь срок кредитования, снижение комиссий по оформлению ипотеки, уменьшение срока рассмотрения заявки, выплата вознаграждений. Банки обычно подписывают договоры с брокерами, в этих договорах прописывается процесс взаимодействия между ними. Наличие таких договоров является подтверждением статуса брокерской компании, поскольку банки предпочитают работать только с открытыми, прозрачными и понятными для них организациями. Оценивая перспективы развития кредитно-финансовой системы в целом, можно говорить с уверенностью, что профессиональное сообщество ипотечных

---

<sup>4</sup> Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем: юридическая консультация. М., 2008. С. 101.



брокеров, либо крупные кредитно-брокерские компании смогут в значительной степени заменить front-офисы банков. Но, конечно, не до конца решены проблемы с регулированием деятельности и профессионализмом кредитных брокеров.

В США брокеры возникали, преимущественно, при риэлторских фирмах или как самостоятельные структуры. Деятельность ипотечных брокеров в США обеспечивается не только жестким регулированием на уровне федерального и регионального законодательства, но и организациями, которые следят за деятельностью брокеров и в случаях нарушения могут даже лишить брокера лицензии. В 1973 году в США была создана Национальная ассоциация ипотечных брокеров. Она объединяет 46 штатов и выдает профессиональные сертификаты. Ипотечные брокеры, вступающие в ассоциацию, должны подписать кодекс профессиональной этики.

Уровень развития ипотечного брокериджа в США заставляет специалистов крупнейших российских компаний анализировать и перенимать западный опыт. Российским компаниям стоит внимательнейшим образом анализировать рынок США и других стран с развитой экономикой, чтобы иметь возможность планировать свою деятельность на долгосрочную перспективу.

В последнее время в нашей стране активно обсуждаются вопросы становления института Ипотечных брокеров, их лицензирование, регистрация и регулирование деятельности со стороны государства. Сегодня единственным способом регулирования деятельности кредитных брокеров в России являются профессиональные некоммерческие объединения, такие как Ассоциация Кредитных Брокеров, либо вновь созданная Федерация Профессиональных Кредитных Брокеров. Наличие свидетельства об участии в таком объединении является определенным показателем добросовестности и профессионализма в деятельности кредитного брокера.

Функции некоммерческих объединений кредитных брокеров:

- контроль за соблюдением участниками организации установленных правил (посредством приема жалоб от потребителей услуг и отчетов банков о работе с кредитным брокером);

- оказание квалифицированной правовой помощи и информационной поддержки кредитным брокерам;

- проведение третейского разбирательства споров, возникающих между ее участниками и потребителями услуг;

- представление общих интересов участников в органах государственной власти;

- организация профессионального обучения и курсов по повышению квалификации для сотрудников;

- сотрудничество с кредитными организациями, представительство интересов кредитных брокеров;

- проведение добровольной сертификации.

Исходя из вышеизложенного, автором предложен ряд критериев определения надежности брокерской компании:

1. Регулирование деятельности ипотечного брокера государством или саморегулируемыми организациями: лицензии, сертификаты.

2. Наличие прозрачной структуры учредителей и менеджмента компании.

3. Наличие документально закрепленных правовых взаимоотношений с клиентами – физическими лицами.

4. Независимость ипотечного брокера от банков, которые предоставляют кредит.

5. Наличие документально подтвержденных взаимоотношений с ведущими финансовыми институтами.

6. Продвижение услуг ипотечных брокеров со стороны банка, рекомендации банка, информационная поддержка.

7. Рекомендации клиентов, воспользовавшихся услугами ипотечного брокера.

8. Участие брокерской компании в отраслевых сообществах, организованных ведущими игроками этого сектора кредитного рынка.



### 9. Профессионализм и высокая квалификация персонала.

Сейчас, в период финансово-экономического кризиса, роль брокеров очень важна, так как ипотечный рынок практически замер и вновь начнет оживать, по разным оценкам, в конце 2009 года или, по пессимистическим прогнозам, – лишь в 2010 году<sup>5</sup>. В ближайшее время только несколько банков продолжат выдавать ипотеку, ставки выросли на несколько пунктов, практически прекратилась реклама ипотечных программ, количество сделок резко сократилось, а процедура получения кредита стала непростой и весьма длительной. Многие кредитные организации, которые официально не объявляли о закрытии своих ипотечных программ, массово отказывают потенциальным заемщикам. Обращение к посреднику поможет потенциальному заемщику сэкономить время и не ждать ответа от банка, который фактически уже не выдает ипотеку. Ситуация на ипотечном рынке постоянно меняется, поэтому уследить за всеми изменениями обычному заемщику не под силу.

Региональный рынок кредитного брокериджа в Белгородской области пока находится в стадии становления. Развиваться он будет так же, как и другие рынки – на нем появятся как игроки федерального масштаба, так и крупные региональные компании. Несомненно, в регионах перспективы развития и становления кредитного брокериджа на профессиональный уровень высоки, что является закономерным для развития эффективной кредитно-финансовой системы.

Подводя итог, автор отмечает, что развитие кредитного брокериджа связано с потребностью в профессиональных консультациях и услугах в сфере подготовки ипотечных сделок, а также с формированием финансовой модели функционирования кредитного брокера. В ближайшем будущем хотелось бы увидеть интенсивный рост числа профессиональных ипотечных брокеров, активное продвижение ипотечных программ в регионах, выработку единых стандартов деятельности.

При этом сотрудничество с брокерами выгодно как потенциальным клиентам, так и кредитным организациям, страховым компаниям и риэлторским фирмам. На новом рынке кредитных брокеров объем предлагаемых услуг будет увеличиваться. Предполагается, что в будущем брокеры будут предлагать широкий ассортимент услуг, включая продажу Пифов, страховых продуктов, подбор выгодных депозитов и другое.

## INTERACTIONS OF PROFESSIONAL PARTICIPANTS OF SYSTEM OF MORTGAGE CREDITING IN RUSSIA ON THE EXAMPLE OF MORTGAGE BROKERS

In the given work, basic operating participants of system of mortgage crediting, their function are considered. The author gives special attention to interaction of professional participants of the market of the mortgage on an example of mortgage brokers. Feature of work is that it tendencies and prospects of development mortgage in the Russian Federation are considered. Features of interaction of credit brokers with consumers of mortgage services are reflected, advantages are in detail considered at interaction of financial institutions with the mortgage broker. The author offers a number of criteria of an estimation of reliability of the mortgage broker as professional participant of the market of habitation. In article questions of formation of institute of mortgage brokers, their licensing, registration and activity regulation from outside the states are considered. Also in work the situation is reflected in the market of mortgage crediting in the conditions of financial and economic crisis in the Russian Federation.

### D.P. VASILIEVA

*Moscow State University  
of Economics, Statistics  
and Computer Science*

*e-mail: v\_dasha@inbox.ru*

Keywords: mortgage crediting, the mortgage (credit) broker, professional participants of system of mortgage crediting, the real estate.

---

<sup>5</sup> Тюлюкова Н. Вернуть все сполна // Личный бюджет. 2009, январь. С.37.