

Риски при проведении сделок с ипотечными кредитами. (взгляд риелтора)

Полякова Виктория Валерьевна

Руководитель направления по работе с банками, ООО «Агентство «Петербургская недвижимость»
2016 года



**Структура объектов, приобретенных клиентами Петербургской Недвижимости с
ипотечными кредитами (01.2016 -08.2016)**

Объекты в новых жилых массивах Всеволожского р-на Ленинградской области:

5% - студии (2-2, 7 млн.)

15% - 1-к. квартиры (2,7-4 млн.)

10 % - 2-к.кв. квартиры (4 – 6 млн.)

Объекты в Санкт-Петербурге:

15% - комнаты (1,2 -1,8 млн.)

10% - 1-к. кв. (3-4 млн.)

40% - 2-к.кв. (3,3 - 4,5млн.)

5 % - 3 – к.кв (4,5 – 7 млн.)



Клиенты Петербургской Недвижимости, приобретающие объекты в ипотеку (01.2016-08.2016):

- одинокие , семьи без детей или с одним ребенком
- средний размер кредита 1,9 млн.
- В среднем собственные средства составляют 50% от стоимости объекта

В среднем по Санкт-Петербургу размер ипотечного кредита – 2,1 млн., собственные средства составляют около 40% от стоимости объекта



Клиент был одобрен, но кредит не был выдан.

Причины

Отсутствие сопровождения
сделки или
непрофессиональное
сопровождение

- Банк-кредитор (аккредитованные оценщики и страховщики) предъявляют слишком строгие требования к объектам или недостаточно четко формулируют эти требования
- Жесткая схема взаиморасчетов и организации ипотечной сделки



Недостатки в работе банков (оценщиков и страховщиков), которые затрудняют проведение ипотечной сделки :

- Изменения условий выдачи кредита после получения заемщиком одобрения
- Требования к объекту не четко сформулированы
- Одобрение объекта (доли) проводятся в регионах, где не знакомы со спецификой рынка Санкт-Петербурга
- Заниженная оценка «не типовых» объектов (загородные объекты)
- Жесткая схема взаиморасчетов
- Жесткие схемы проведения сделок объектов, находящихся в залоге



Наиболее распространенная схема работы банков с агентствами :

- Активная работа отдела продаж с агентами («у нас самые выгодные условия»)
- На этапе работы по подбору (одобрению) объекта и организации сделки агент не получает достаточной помощи и информационной поддержки
- Сделка проводится по «конвейерной» схеме. Агент не знает к кому обратиться с вопросами по организации сделки.

Высокие риски. Нужен агент-суперпрофессионал



Схема «одного окна». Кураторство

- Активная работа отдела продаж с агентами («у нас самые выгодные условия»)
- Введена должность «куратора агентства» (сотрудник банка, который не только помогает агентам провести одобрения заемщика, но и осуществляет дальнейшую информационную поддержку агента на этапе одобрения объекта и проведения сделки)

Риски снижаются. Агент со всеми возникающими вопросами может обратиться к одному сотруднику банка, которого хорошо знает и который помогает сориентироваться в структуре и требованиях банка.



ВАШИ ВОПРОСЫ

33-55555

Полякова Виктория Валерьевна

**Руководитель направления по работе с банками,
ООО «Агентство «Петербургская недвижимость»**

vvp@spbrealty.ru

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ООО «Агентство «Петербургская недвижимость»
www.spbrealty.ru, Санкт-Петербург, пр. Московский, д.212

