



недвижимость под ключ

# Санкт-Петербургский Всероссийский жилищный конгресс



город Санкт-Петербург, 2 – 4 октября 2013 года

# Петербургский Ипотечный Форум

## **Сессия №1: «Перспективы и механизмы развития ипотеки»**

город Санкт-Петербург, 3 октября 2013 года



недвижимость под ключ



Доклад:

# Риэлторский бизнес - катализатор развития ипотечного сегмента рынка недвижимости

Докладчик - Загоровский Юрий Дарьевич

Президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти

Член Национального совета Российской гильдии риэлторов

Президент группы компаний «ДАРКО»



**недвижимость под ключ**

Ипотечное кредитование стало привычным финансовым инструментом на современном рынке недвижимости.

По данным агентств недвижимости, входящим в Ассоциацию риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области,

**от 30 до 70 %**

сделок в сегменте продаж и обменов жилья осуществляются с использованием ипотечных кредитов.



недвижимость под ключ

В практике агентства недвижимости  
«**Дарко**» таких сделок  
более **50%**.

Возрастает объём сделок по военной ипотеке.

В нашей компании это **15%** от общего числа ипотечных сделок.





**недвижимость под ключ**

Есть три основных пути привлечения кредитных ресурсов в ипотечную сделку:

- 1-прямое обращение заёмщика в кредитное учреждение;
- 2-обращение через ипотечного брокера;
- 3-обращение через риэлторскую компанию.

Первый путь (прямое обращение), на мой взгляд, наименее эффективен.

Он сопряжён для клиента с целым рядом осложнений и неудобств.

Во-первых, плохое знание рынка не позволяет клиенту выбрать оптимальную для его ситуации кредитную программу. А в каком-то конкретном банке такая может отсутствовать.

Во-вторых, условия кредитования могут оказаться не самыми лучшими.

В-третьих, большие временные затраты.

В-четвёртых, даже самые лучшие сотрудники самых лучших банков не смогут организовать и провести собственно сделку с недвижимостью.

Это не их компетенция.



**недвижимость под ключ**

А ещё есть **неумолимая статистика:**

По данным различных банков, от **40 до 70 % (!)** одобренных напрямую банками заёмщиков **не могут** реализовать предоставленную им возможность **самостоятельно.**

Второй путь (помощь ипотечных брокеров) позволяет снять с клиента часть нагрузок, но не все.

Ипотечный брокер поможет подобрать подходящие заёмщику банк и кредитную программу,

**НО**

он не решит все остальные вопросы по организации и проведению **сделки в полном объёме**, а порекомендует клиенту хорошего риэлтора.



недвижимость под ключ

Вопрос:

А если ипотечный брокер выполнит всю эту работу?



**недвижимость под ключ**

Тогда с полным основанием мы вынуждены будем  
квалифицировать такого участника рынка  
как

**полноценного риэлтора!**

Скажу ещё об одном пути, а точнее,  
о скользкой дорожке:  
принять «помощь» разного рода «шустриков»,  
«клубящихся» вокруг некоторых кредитных учреждений  
и «помогающих» спешащим  
либо не вполне платёжеспособным заёмщикам  
за немалое дополнительное вознаграждение  
получить ипотечный или потребительский кредит  
на кабальных условиях,  
то есть

**хомут на шею.**



**недвижимость под ключ**

Или, не дай Бог,  
попасть в лапы настоящих мошенников,  
то есть надеть

**на шею петлю!**



**недвижимость под ключ**

Третий путь – самый эффективный и правильный

для

умного клиента-

в тёплые объятия цивилизованного

**риэлтора!**



**недвижимость под ключ**

Я утверждаю, что именно  
современная,  
технологичная,  
многопрофильная  
**риэлторская компания полного цикла**  
может обеспечить Клиенту  
проведение любой,  
в том числе, самой сложной  
**сделки с недвижимостью,**  
в том числе, с использованием  
**ипотечного** инструментария,

**на все 100 % !**



**недвижимость под ключ**

Кстати, сотрудничать с такой риэлторской компанией  
удобно и выгодно  
и брокеру,  
и банку.  
А банку – в особенности.



недвижимость под ключ

Главный «конёк» такой риэлторской компании-

это **комплексное обслуживание клиента!**

У нас в России сложилось устойчивое, можно сказать, классическое, понимание комплексности обслуживания в риэлторской компании.

С одной стороны, подразумевается полнота технологической цепи в каждом виде сделок с недвижимостью.



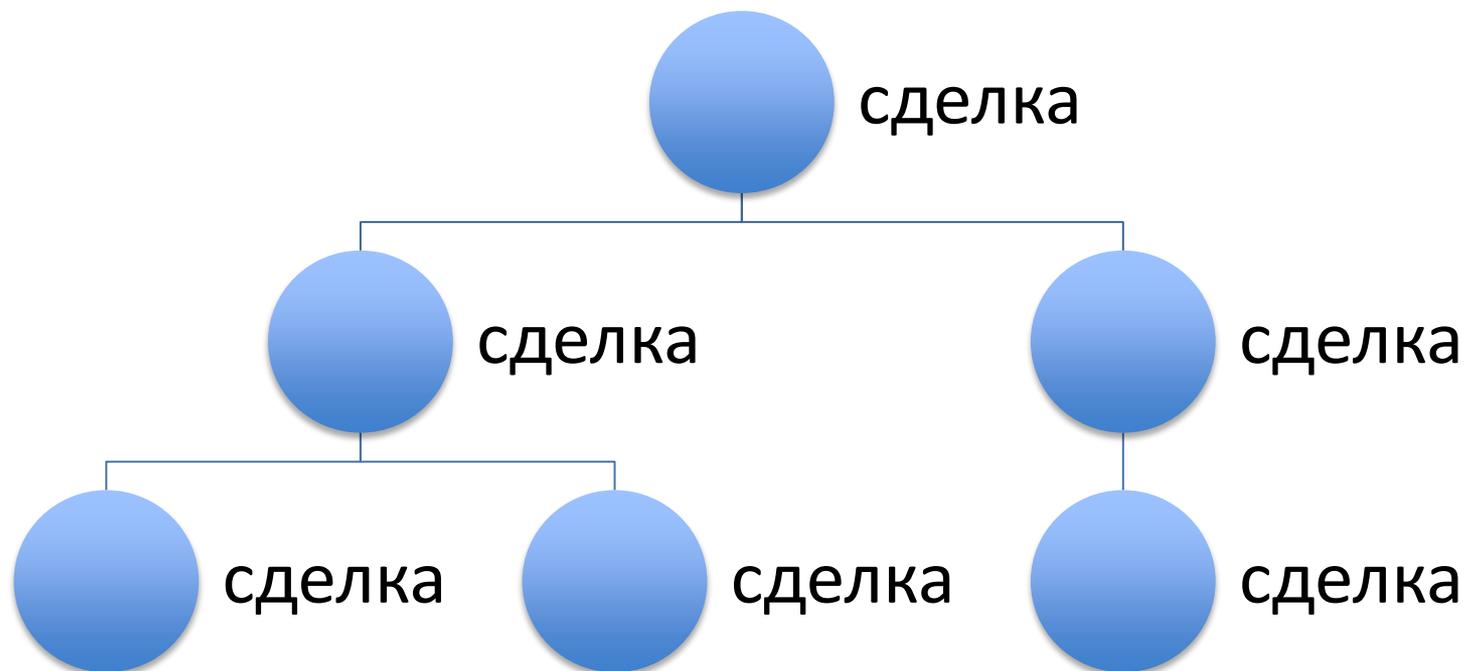
С другой, - полнота спектра этих видов сделок.



С третьей, - наличие в риэлторской фирме сопутствующих сервисов (услуги риэлторской группы, юридическое и финансовое консультирование, подбор ипотечных и страховых программ, эксперт-сейфинг и др.).



С четвёртой, - способность агентства недвижимости увязать в последовательную либо в последовательно-параллельную цепь разнородные сделки в интересах Заказчика.



С пятой, - оказание риэлторской компанией при её непосредственном или организационном участии услуг, не считающимися риэлторскими, таких, как помощь в переезде, архитектурное проектирование и дизайн, строительный ремонт, клининговые и логистические услуги, взаимодействие с ЖКХ, Водоканалом, электросбытовыми компаниями и др.

Часто агентства недвижимости берут на себя часть расходов клиента, например, полную или частичную оплату услуг страховых компаний, задолженностей по квартплате и другим платежам, но это уже скорее демонстрация своей лояльности Клиенту с целью его стабилизации.

В чём же проявляется каталитический эффект от функционирования регулярного риэлторского бизнеса для развития ипотечного сегмента?





**недвижимость под ключ**

Хороший риэлтор всегда в полном объеме **владеет ситуацией** Клиента.

Знает, какой недвижимостью владеет Клиент, какими финансовыми резервами, на какие дополнительные источники финансирования сделки он может рассчитывать.



**недвижимость под ключ**

Риэлтор в компании регулярно проходит обучение и **повышает свою квалификацию**, а поэтому прекрасно осведомлён об условиях работы банков, о содержании банковских продуктов, о новшествах и изменениях. Этому способствуют систематические совместные обучающие мероприятия с банками-партнёрами.



**недвижимость под ключ**

Риэлторская компания согласованно работает с менеджерами и инспекторами банков, проводит большую подготовительную работу, а затем ведёт Клиента по всем этапам ипотечной сделки.



**недвижимость под ключ**

Эффективному взаимодействию способствуют практические инструменты, разработанные и внедрённые совместно с банками-партнёрами, такие, как специальный электронный документооборот, совместные бонусные программы для Клиентов и др.



**недвижимость под ключ**

Главное: риэлтор мотивирован на конечный результат  
всей этой работы –

**полное решение жилищной проблемы Клиента.**

При этом гармонично удовлетворяется интерес банка –  
огромная предварительная работа учреждения приводит к  
положительному эффекту –

**Клиент становится Заёмщиком!**



**КЛИЕНТ ДОВОЛЕН!**



недвижимость под ключ

**Благодарю за внимание!**



**недвижимость под ключ**

ГОТОВ

К

**сотрудничеству!**

Ваш коллега и партнёр

**Загоровский**

**Юрий Дарьевич.**



г. Санкт-Петербург, Невский пр., дом 1, раб. тел. 8(812)777-03-07  
моб. тел. 8(921)964-54-28  
e-mail: zagorovskiy@bk.ru



**недвижимость под ключ**