

Обучение специалистов для накопительных схем приобретения жилья



Руководитель Секретариата МАИФ
Колосова Татьяна Тимофеевна



«В ближайшее время нет оснований полагать, что реальные доходы населения будут сильно расти. Тот бум реальных доходов населения, который был в докризисный период, условно говоря с 2009 по 2014 год, был профинансирован за счет высоких цен на нефть, резкого роста расходов бюджета на повышение социальных отчислений, зарплат бюджетникам и так далее» - так считает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников.

Для граждан с умеренными доходами, в помощь ипотечному банковскому кредитованию, для возможности приобретения жилья, создается национальная сеть Потребительских обществ по накопительной схеме. Данную схему приобретения жилья МАИФ именует «Новая ипотека».

Для продвижения «Новой ипотеки» в жизнь требуются специалисты. МАИФ готова проводить обучение специалистов. Что же должны знать специалисты накопительных схем приобретения жилья. Специалистами могут быть и как обычные менеджеры, продавцы продукта, так и риелторы, успешно работающие на рынке жилья.



Для риелторов Потребительские общества это новый инструмент для дополнительного заработка. Граждане , не имеющие полной суммы приобретения жилья и не прошедшие андеррайтинг в банке уйдут с рынка недвижимости. Риелтор может предложить «новый продукт».

А для этого специалисты накопительных схем приобретения жилья, прежде всего, должны знать , что данная система находится под контролем МАИФ. Преимущества «Новой ипотеки» заключаются в следующем:

- Для вступления в ПО нужен только документ удостоверяющий личность.
- Нет необходимости подтверждения трудового стажа на одном предприятии
- Не нужно подтверждать свою платежеспособность. Пайщик определяет ее сам.
- Страхование жизни и здоровья не требуется



- Возрастные предельные ограничения не существуют.
- Индивидуальный подход к каждому члену потребительского общества.
- Не обязательно быть гражданином РФ. Граждане других стран могут быть пайщиками для приобретения жилья в России.
- В рамках Переселенческого проекта пайщик может приобрести жилье в любом населенном пункте России.
- Возможность сдать в аренду жилое помещение и оплатой за аренду погашать кооперативный кредит.
- Возможность использовать имеющееся собственное жилье для улучшения жилищных условий.
- Для защиты от инфляции и гарантии сбережения средств на приобретения жилья Потребительские общества используют Условную Денежную Единицу **МЕТР КВАДРАТНЫЙ**.



В Потребительских обществах финансовая нагрузка граждан при приобретении недвижимости составляет эквивалентно от 4% до 6%, что существенно ниже эффективной ставки банковской ипотеке.

Исходя из вышесказанного хочу сказать следующее:

Мы все привыкли к классической банковской ипотеке, и основная масса населения с небольшими доходами не может себе представить, что приобрести жилье можно при помощи Потребительского общества по накопительной схеме, выделяя из семейного бюджета начиная от 10 000 рублей.



Приведу пример из реальной жизни ПО «Державное», Председателем Правления которого я являюсь. У нас есть пайщица, которая вносит ежемесячно по 10 820 рублей и через 5 лет у нее будет комната в Москве в Измайлово. Если выделять ежемесячно из семейного бюджета 25 000 рублей на будущую квартиру, то это будет однокомнатная квартира в районе Выхино через 5 лет. Рассрочку можно попросить на 10 лет. Финансовая нагрузка – удорожание объекта составляет 24,5% от стоимости объекта или эквивалентно 4,9% годовых.

Наши специалисты по работе с клиентами в Потребительских обществах будут исходя из желаний клиента, его финансовых возможностей предлагать именно тот вариант решения вопроса по приобретению недвижимости который наиболее выгодный для него.



В современном обществе ни одна организация, которая осуществляет какую-либо деятельность, связанную с людьми, не может обойтись без рекламы, без размещения информации о себе и своих возможностях. Подходы к рекламе могут быть разными, можно тратить деньги на постоянное размещение информации в специализированных изданиях и постоянно наращивать рекламный бюджет, а можно инвестировать деньги в тех, кто в них нуждается - в обычных людей, которые возможно сами стали нашими участниками или стали нашими активными проводниками среди населения.

- В этом случае расходы на рекламу будут снижаться, поскольку со временем количество участников нашей Программы будет расти. Мы выбираем второй подход, мы будем платить своим! Таким образом мы можем существенно сократить расходы на рекламу и соответственно, уменьшить стоимость денег для наших пайщиков (размер членских взносов), т.е. в конечном счете сделать нашу Программу "Пайщику - доступное жилье в рассрочку" более популярной.



В этих целях мы проводим обучение наших представителей - поверенных, которые, действуя на основании заключенного с нами договора поручения, проводят переговоры с гражданами и юридическими лицами, имеющими потребность в приобретении недвижимости на условиях длительной рассрочки. Поверенными могут стать как отдельные физические лица, так и лица юридические, например, агентства недвижимости, страховые, оценочные компании, словом все, кто постоянно работает с людьми и соприкасается с рынком недвижимости...



Контакты

Контакты: Москва, 1-я ул. Ямского Поля, д. 9/13,

Деловой центр "Ямское поле"

8 (800) 777-42-27

8 (495) 925-88-25

