17 августа подписан договор между банком «Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ) и Уральской палатой недвижимости.

Предмет договора - возможность получения в дальнейшем реальных преференций для ипотечных заемщиков - клиентов агентств недвижимости, аккредитованных УПН в качестве ипотечных брокеров. До кризиса такой вариант практиковали многие банки. А именно: клиент, обращающийся к ипотечному брокеру (или в агентство недвижимости, аккредитованное в качестве брокера) мог оформить кредит по более низкой процентной ставке. Или получал преимущество в виде отсутствия или снижения комиссий банки за выдачу кредита.

С началом кризиса эта практика прекратилась. Хотя сотрудничество риэлторов и брокеров продолжалось, реальные преференции были сохранены в исключительных случаях. В настоящий момент все возвращается к прежним отношениям профессионалов. Так, соглашение между банком «Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ) и Уральской палатой недвижимости дает снижение для клиентов компаний процентной ставки и снижение размера комиссии банка за открытие кредита.

Клиенты риэлторов, ипотечных брокеров и банков - одни и те же люди. Так, по словам Елены Пановой, управляющего директора Управления продаж и ипотечного сопровождения ипотечных кредитов «ВТБ24», которая участвовала в качестве спикера в секции «Брокеридж» на XIII национальном конгрессе по недвижимости: «К выбору кредитной программы человек прибегает после того, как определяется с вопросом - какую недвижимость, в каком районе он собирается купить. Подбор недвижимости и продажа имеющегося объекта, если это обменный вариант, это задача риэлтора. Выбор банковской программы «под клиента» - задача брокера. Выдача кредита - задача банка.

Все вместе в процессе работы заняты решением одной задачи - помочь клиенту совершить сделку быстро, качественно, без проблем. И если это удается сделать, то это самый главный результат сотрудничества всех сторон».

Все банкиры отмечают, что клиенты от риэлторов и брокеров идут подготовленные, с четким пониманием, что они хотят. Ирина Постникова, Региональный директор ЗАО "КБ ДельтаКредит" на одной из пресс-конференций отметила, что срок сделки сокращается, когда ее ведет риэлтор или ипотечный брокер. Сам заемщик не может собрать пакет документов на оформление кредита так быстро и качественно, как это делает профессионал. По ее мнению именно риэлторы и ипотечные брокеры обеспечивают банку поток клиентов. Правда, в свою очередь банки - тоже «работодатели» для агентств недвижимости. Ведь без возможности получить кредит поток желающих обменять свое жилье, обратившись к риэлторам сократился бы в несколько раз. Ипотека придает динамичности рынку недвижимости.

В целом, взаимная заинтересованность друг в друге означает, что банки, брокеры, риэлторы стремятся к согласованному сервису.

Кстати, в настоящее время идут соответствующие переговоры УПН с Уральским банком Сберегательного банка РФ и Райффайзенбанком. Преференции возвращаются. Главный плюс при этом возникает у клиентов.

Источник: Банки России