

Ипотечные брокеры - легкий путь к покупке жилья!

Новое жилье и ипотека – эти понятия все чаще становятся синонимами, и, тем не менее, сделка по купле-продаже более реальна, когда покупатель готов выложить требуемую сумму всю и сразу, а не ждать, когда его профинансирует банк

Почему же признанный во всем мире механизм приобретения нового жилья по ипотеке пока заметно пробуксовывает? Об этом и многих других вопросах состоялся разговор нашего корреспондента с генеральным директором ООО «Ипотечный брокер «Ярослав Мудрый» Андреем Пасхиным.

- Все достаточно объяснимо: у каждого, кто всерьез задумывается об ипотеке, возникает одна, но очень важная проблема - времени, так как получение ипотечного кредита - это достаточно долгая процедура. А любое промедление с деньгами может сорвать цепочку, которую так тщательно выстраивает риэлтер.



ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР
ЯРОСЛАВ МУДРЫЙ



Жилье Ипотека Кредит

- Поэтому отношение к ипотеке нужно менять?

- Безусловно, и это по силам компаниям, подобным нашей, профессионально занимающимся ипотечным брокерством.

- То есть вы иначе подходите к проблеме и готовы к выдаче займа в момент заключения договора купли-продажи?

- Да, мы предоставим заем наличными или безналом путем перечисления всей суммы на счет, указанный заемщиком, в срок не позднее трех рабочих дней, считая с даты либо государственной регистрации договора купли-продажи квартиры, либо подписания этого договора, но при условии оплаты заемщиком из собственных средств разницы между стоимостью квартиры и суммой предоставляемого займа. Замечу, что второе «либо» очень выгодно всем участникам сделки, от продавца до риэлтера, так как в данном случае покупатель, берущий ипотечный кредит, при-

равнивается к покупателю, заранее имеющему необходимую сумму денег.

- Андрей Валерьевич, значит можно сказать, что брокерская фирма, по сути, берет на себя одну из функций банка – ипотечное кредитование...

- Да, но не более. Это наша специализация. Наш генеральный партнер - ООО «Межрегиональное ипотечное агентство», являющееся, в свою очередь, сервисным агентом Федеральной программы Агентства ипотечного жилищного кредитования, сокращенно АИЖК.

А это означает, что у нас постоянная система взаимодействия со страховщиками, оценщиками, риэлтерами, банками, мы работаем на более гибких условиях, что выражается в подготовке меньшего пакета документов, более оптимальных сроках, небольшой комиссии за оказание услуг. Не хватает у заемщика дохода – рассматриваем вариант созаема, не ограничиваясь при этом только ближайшими родственниками, принимаем к учету и неофициальные доходы. Кроме того, в нашем активе высокопрофессиональное консультиро-

вание с использованием расчета фактической ставки процента по кредитам любых кредитных учреждений.

- То есть вы имеете возможность быстро и качественно сделать все необходимое, чтобы ваш клиент мог себя чувствовать тем самым покупателем с деньгами?

- Да, и помимо перечисленного, к нашим конкурентным преимуществам можно добавить и такие немаловажные моменты, как меньший по сравнению с банками аппарат управления, обслуживания и исследования рынка. Ведь ипотечный брокер – это небольшая, мобильная компания профессионалов, выходцев из банковского, кредитного, риэлтерского или юридического бизнеса с хорошо налаженными связями со всеми сегментами этого рынка.

- И значит, брокер – верный партнер для тех, кто решил оформить ипотеку



Андрей Пасхин,
Ипотечный брокер «Ярослав Мудрый»

и приобрести жилье в кредит?

- Именно так в странах с развитой ипотечной системой практически каждый второй заем по ипотеке организуют ипотечные брокеры. И я думаю, что не за горами то время, когда ипотечные брокеры займут достойное место и на нашем рынке, помогая кредитным отделам банков справляться с все возрастающим потоком клиентов.

Марина АЛЕКСАНДРОВА.

**Наш адрес: г. Ярославль,
ул. Фурманова, 1
Тел. (4852) 72-79-79
www.yaroslavmudry.ru**