

# Методика обучения специалистов в сфере ипотечного кредитования

**Методическое пособие для  
ипотечных брокеров, риэлтеров  
«Практика проведения  
ипотечной сделки»**

# Предпосылки создания методики обучения

- Специфика профессии риэлтера, ипотечного брокера
- Уникальность предлагаемой методики, в силу целостной, реально работающей программы обучения на рынке образовательных услуг

Цель создания методики обучения

Уровень квалификации специалистов в сфере ипотечного кредитования напрямую отражается на качестве предоставляемой услуги

# Задачи, решаемые с помощью методики обучения

- Повышение уровня квалификации специалистов
- Упрощение взаимодействия ипотечный брокер/контрагенты по сделке
- Постепенный переход к западной модели функций «независимого ипотечного брокера»
- Популяризация ипотечного кредитования среди населения

# Направления методики обучения

- Интегрированный подход к обучению, объединение функционального и методического аспектов
- Функциональный аспект – Цель и задачи обучения четко соответствуют потребностям слушателей
- Методический аспект – коммуникативный подход с интеграцией в него таких форм обучения как (семинар, беседа, элементы тренинга, лекция)

# Представляемые программы

Семинар «Ипотечный брокер по  
Федеральной ипотечной программе  
стандарт АИЖК»

Тренинг «Эффективная продажа  
ипотечной услуги»

Курсы повышения квалификации  
«Практика проведения ипотечной сделки»

## Содержание

### **1. Важные сведения для самообразования (Основные понятия по ипотечному кредитованию, которыми ипотечный брокер владеет при общении с клиентом )**

- 1.1. Термины, основные понятия ипотеки, отличительные черты
- 1.2. Основные участники ипотечного кредитования и их функции
- 1.3. Ипотечный рынок – мировой опыт
- 1.4. Правовая основа ипотечного кредитования
- 1.5. Ипотечное кредитование с позиции выгоды для заемщика, банка, государства
- 1.6. Виды ипотечных кредитов
- 1.7. Понятие закладной

### **2. Организация процесса выдачи ипотечного кредита. Какие сведения должен получить клиент от ипотечного брокера**

- 2.1. Условия кредитования. Как выбрать наиболее выгодный ипотечный кредит для заемщика
- 2.2. Этапы получения кредита, подводные камни
- 2.3. С кем сотрудничает ипотечный брокер (агент, риэлтор) при проведении ипотечной сделки
- 2.4. Что такое коэффициенты (П/Д, О/Д, К/З и иные)
- 2.5. Какие аспекты нужно учесть при проведении предварительной квалификации заемщика
- 2.6. Основные требования к заемщику и документам. Категории заемщиков.
- 2.7. Варианты помощи заемщику в случае недостаточности дохода

