

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

4. Сопровождение и рефинансирование ипотечных кредитов или что

Требования к предмету залога и оформлению ипотечной сделки или что важно знать

4.1. Понятие сопровождения (обслуживания кредита). Что входит в сопровождение.

3.1. Понятие предмета залога. Залог приобретаемого жилья. Залог имеющегося жилья.

3.2. Получение заемщиком налогового вычета.

4.2. Досрочное погашение кредита. Полное погашение кредита.

4.3. Рефинансирование зкладных документов. Список документов по предмету залога и требования к предоставляемым документам.

4.4. Дефолты кредитов. Законодательные и договорные основания признания

3.3. Процедура оформления сделки. Последовательность шагов ипотечного брокера или

закладной дефолтной. Судебный и внесудебный порядок решения вопроса. Закон

риэлтора. Расходы при проведении сделки. Варианты проведения взаиморасчетов.

Завешение оформления сделки.

6. Техника ведения переговоров с потенциальным заемщиком.

3.4. Актуальные вопросы при проведении ипотечной сделки от клиента, ипотечного брокера

4.1. Юансы телефонных переговоров.

4.2. Переговоры при личной встрече. Первичная консультация.

4.3. Переговоры с контрагентами по ипотечной сделке

4.4. Ответы на часто встречающиеся вопросы клиентов

4.5. Получение заемщиком налогового вычета

6. Тестовые задачи по ипотеке для практического решения (с готовыми

решениями)

4.3. Досрочное погашение кредита. Полное погашение кредита.

4.4. Рефинансирование зкладных

4.5. Дефолты кредитов. Законодательные и договорные основания признания закладной

дефолтной. Судебный и внесудебный порядок решения вопроса. Закон ДВП.

5. Техника ведения переговоров с потенциальным заемщиком.

5.1. Юансы телефонных переговоров.

5.2. Переговоры при личной встрече. Первичная консультация.

5.3. Переговоры с контрагентами по ипотечной сделки

5.4. Ответы на часто встречающиеся вопросы клиентов

6. Тестовые задачи по ипотеке для практического решения (с готовыми решениями)