

# 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.

4.2. Получение заемщиком налогового вычета.

3.2. Требования кредитора к предмету залога. Список документов по предмету залога и

4.3. Дефолты кредитов. Законодательные и договорные основания признания

3.3. Процедура оформления сделки. Последовательность шагов ипотечного брокера или

4.4. Рефинансирование закладных документов.

4.5. Дефолты кредитов. Судебный и внесудебный порядок решения вопроса. Закон

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

4.6. Техника ведения переговоров с потенциальным заемщиком.

4.7. Переговоры при личной встрече. Первичная консультация.

4.8. Переговоры с контрагентами по ипотечной сделке

4.9. Ответы на часто встречающиеся вопросы клиентов

4.10. Получение заемщиком налогового вычета.

4.11. Досрочное погашение кредита. Полное погашение кредита.

4.12. Рефинансирование закладных

4.13. Дефолты кредитов. Законодательные и договорные основания признания закладной

4.14. Дефолтной. Судебный и внесудебный порядок решения вопроса. Закон ДВП.

4.15. Техника ведения переговоров с потенциальным заемщиком.

4.16. Переговоры при личной встрече. Первичная консультация.

4.17. Переговоры с контрагентами по ипотечной сделке

4.18. Ответы на часто встречающиеся вопросы клиентов

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