

Борис Шаронов,

директор департамента рисков Национального страхового и кредитного агентства (НСКА)

Был ли шанс у обманутых дольщиков?

Число обманутых дольщиков, по данным Минрегионразвития, превышает 86 тысяч человек (10,5% объектов), по сведениям, озвученным общественным движением «Однодольщики», – около 150 тысяч. Могло ли страхование финансовых рисков инвесторов в долевом строительстве решить эту проблему?

Почему не страхуют финансовые риски инвесторов?

Реальная возможность защитить дольщиков существует довольно давно – но в очень мизерных масштабах. Еще в 1998 году был разработан страховой продукт по страхованию финансовых рисков при инвестициях в строительство. В некоторых вариациях его предлагали такие компании, как РОЧО, «Стандарт–Резерв», «Спасские ворота», «Югория», «Зенит», «Русская страховая компания».

Почти одновременно с началом страхования финансовых рисков при инвестициях в строительстве

появился схемный продукт – часть стоимости квартиры оплачивалась как страховая премия по страхованию невыполнения договорных обязательств, причем в некоторых случаях страховая премия доходила до трети стоимости квартиры. Практически все застройщики активно использовали «схему», что привело к полной дискредитации идеи реального страхования риска не получения прав собственности на жилье. Вторая причина слабого распространения страхования дольщиков строительства заключается в том, что страховщики не видят для себя большого объема бизнеса в этом виде страхования. В то же время при

его использовании страховые компании рискуют столкнуться с пристальным вниманием проверяющих и огульном обвинением в «схемо-технике», потому что теперь слово-сочетание «страхование финансовых рисков при долевом строительстве» иначе и не воспринимается. Сами дольщики о возможности застраховаться не знают, а если риэлторы предлагают им такой договор, то обычно наталкиваются на непонимание. И это понятно: застройщик, предлагающий страховку, вызывает у покупателя опасения в своей благонадежности. Иначе зачем предлагать страховаться?

Еще один аргумент дольщиков против страхования рисков участия в долевом строительстве заключается в том, что страхование увеличивает стоимость квадратного метра жилья.

Получается порочный круг: страховка от не получения прав собственности нужна только на не законченных и не сданных новостройках. В том случае, когда речь идет о сданном жилье, рассматриваются риски потери прав собственности. Права уже оформлены.

Если же речь идет об инвестирование в проект на начальном этапе строительства, то требуется страхование риска не получения прав собственности. В этом и состоит принципиальное отличие.



Риски долевого участия в строительстве

Страхование финансовых рисков в долевом строительстве обычно касается двух рисков: срыва сроков строительства и банкротства застройщика. И тот и другой риск рассматривается по любой причине, не зависящей от страхователя. В отличие от «схемотехники», где в качестве причин страховых случаев



рассматриваются ситуации вроде падения летательного аппарата или попадания молнии в объект, нормальная страховка покрывает все риски, в том числе, и двойные продажи. Страхователем по такому договору может выступать как физическое лицо (дольщик), так и юридическое лицо (инвестор). Но всегда это именно то лицо, которое несет риски. Страхование в пользу выгодоприобретателя не отвечает требованиям законодательства.

Есть еще одна особенность страхования финансовых рисков долевого строительства, о которой хочется сказать. При ипотечном кредите обязательно страхуется риск потери права собственности на жилье, купленное на средства ипотечного кредита и являющееся залогом. При кредите на стоящееся жилье отсутствует требование застраховать риски неполучения прав собственности. Таким образом, возникает не контролируемый риск потери кредитных средств и не получения жилья. Если он реализуется, заемщик попадает поистине в ужасную ситуацию. Он не получает жилья, на которое рассчитывал, и должен вернуть банку крупную сумму денег. В дополнение к этому заемщику приходится тратить дополнительные средства на съем жилья, а учитывая сроки и суммы подобных кредитов, он не сможет повторить попытку

приобрести новое жилье в течение многих лет или даже никогда.

Банки некоторым образом оценивают риски и выдают кредиты на более-менее изученные проекты. Однако отсутствие законодательного требования страховать риски не получения прав собственности отнюдь не способствует развитию этого вида страхования.

Отдельно отмечу, что особенно высоки риски при покупке жилья за собственные деньги. Если такие покупатели сосредоточены на жесткой экономии, они склонны обманываться. Цена жилья вдвое, а то и втрое ниже среднерыночной их не настораживает – они свято верят договорам, которые подписали при покупке жилья. Между тем, очень часто документы на покупку в строящихся объектах оформляются с большими нарушениями. Например, застройщик далеко не всегда имеет необходимую разрешительную документацию. Известны примеры, когда люди отдавали деньги за квартиры, практически не оформляя никаких документов. В такой ситуации при банкротстве застройщика, доказать, что человек внес деньги за недвижимость, практически невозможно.

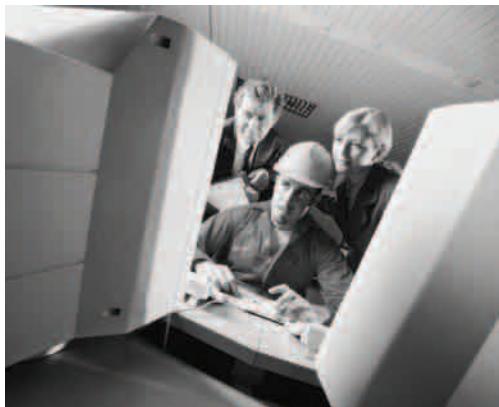
От рентабельности проекта зависит успех застройщика. Любой проект финансово замкнутый, и если застройщика банкротят, то у него

просто нет денег на его завершение. В таком случае не приходится говорить о санкциях и процентах за несвоевременную сдачу объекта. На них просто нет денег. Люди очень часто этого не понимают. Существует иллюзия, что если застройщик не сдаст вовремя объект, то с него можно получить неустойку. Если требовать эти проценты, то у застройщика вообще никогда не хватит средств закончить строительство.

Страховать риски – или искать другой объект?

Страхование финансовых рисков не получения прав собственности обойдется потребителю в среднем от полутора до четырех процентов (но бывает и выше) от суммы инвестиций – в зависимости от этапа строительства, степени готовности и других параметров объекта. Такой продукт не может быть коробочным, поскольку всегда требуется предстраховая экспертиза объекта высококвалифицированными андеррайтерами.

Отмечу, что застройщик в процессе экспертизы рассматривается всего лишь как один из факторов, влияющих на степень риска. По этому параметру при проведении предстраховой экспертизы оценивается наличие материально-технической базы, наличие девелопера в проекте, участие в проекте банка и стра-



ховой компании и т.д. Проверяются риски, связанные с генеральным подрядчиком, источники финансирования, исследуется наличие «финансовой подушки», которая в случае сбоя продаж поможет поддержать строительство. Перечисленные риски четко коррелируют с тарифом страхования.

Бывают случаи, когда по одному и тому же застройщику одни объекты страхуются по минимальной ставке, а страхование других вообще не рекомендуется. Оценка проводится по 60 параметрам. Это степень готовности объекта, соответствие графику строительства, состояние исходной разрешительной документации,

финансовое состояние застройщика и т.п. Вообще, всю совокупность параметров можно разделить на четыре блока: это оценка информации по объекту, по застройщику и подрядчику, по юридической чистоте сделки и четвертый блок – косвенные факторы.

Сейчас уже невозможно остановить схему с привлечением средств физических лиц – это обвалит рынок. Между тем, одна из сторон сделки – дольщик из категории физических лиц – зачастую не обладает навыками, квалификацией и опытом, необходимыми для ее совершения. Для принятия ответственного решения дольщику необходима консультация и сопровождение независимого партнера, который мог бы нести финансовую ответственность за результат его инвестиционной сделки, либо предоставлял возможность адекватно оценивать свои риски и принимать ответственное решение. Сейчас в России 150 тысяч человек дольщиков, и наша задача популяризируя, развивая страхование финансовых рисков не допустить возникновение новых пострадавших.