

*Прошло семь месяцев с тех пор, как на рынке страхования появился новый продукт – страхование договоров долевого участия. Однако со стороны страховщиков он энтузиазма не вызвал, крупные компании отказываются страховать подобные риски. Как отмечают страховщики, связано это с непрозрачностью финансовой структуры застройщиков. Девелоперы в итоге вынуждены обращаться за этим видом страхования к малоизвестным компаниям.*

С начала нынешнего года рынок страховых услуг пополнился еще одним видом страхования – страхованием участников долевого строительства, которое регулируется законом «О взаимном страховании гражданской ответственности лиц, привлекающих денежные средства для долевого строительства многоквартирных домов (застройщиков), за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств по договору участия в долевом строительстве». Требование страховать договоры долевого участия начало действовать с 1 января 2014 года.

Алексей Гусев, коммерческий директор ООО «Главстрой-СПб», в целом положительно оценивает влияние нового вида страхования на рынок строительства: «Введение закона об обязательном страховании застройщиков является еще одним шагом на пути к цивилизованному и более безопасному рынку. Это дополнительный фильтр, отсеивающий недобросовестные компании, поскольку застраховать сомнительные проекты будет достаточно сложно (ОБС, страховые компании и банки очень серьезно подходят к оценке застройщиков). Отсутствие страховки станет основанием для отказа в государственной регистрации ДДУ Росреестром», – уверен он.

Любовь Ефимова, руководитель проектов NAI Besar, говорит: «Поскольку страхование должно производиться за счет строителя, то это, скорее всего, повлияет на смету строительства в сторону увеличения и, как следствие, увеличит стоимость квадратного метра жилой площади, полученной в результате долевого участия в строительстве. В итоге эти расходы лягут на плечи покупателей-дольщиков. Причем рост цен будет зависеть от страховых тарифов, которые, в свою очередь, будут зависеть от того, сколько лет компания-застройщик на рынке, какая у нее репутация, а также от того, какая ситуация на рынке недвижимости на данный момент».

«По нашим прогнозам, следует ожидать незначительного повышения цены квадратного метра жилья на первичном рынке в пределах 1–2 процентов (за счет дополнительных расходов застройщика на страхование). Но выгоды нового закона очевидны. Ведь ни у

кого сейчас не возникает сомнений в удобстве страхования гражданской ответственности при ДТП», – приводит аргументы господин Гусев.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, полагает, что пока трудно оценить эффект данного нововведения. «Участники рынка пока только вступают в систему таких взаимоотношений – банки оценивают риски и возможности предоставления банковских гарантий, страховые компании рассчитывают тарифы, девелоперы и застройщики изыскивают наиболее выгодные и привлекательные условия и прорабатывают иной способ выхода из положения (создание общества взаимного страхования). На первом этапе, когда нет статистики по страховым случаям застройщиков, тарифы могут быть завышены или занижены. Тогда себестоимость может быть увеличена или недостаточна для необходимых выплат соответственно», – рассуждает он.

«Тариф по полису страхования сегодня составляет 0,5–3,5 процента от суммы страхуемого договора», – отмечает Арсений Васильев, генеральный директор «Унисто Петросталь».

### ***Крупным неинтересно***

«На сегодняшний день в стране работает более 600 страховых компаний, но в итоге лишь несколько десятков компаний могли бы страховать ответственность застройщиков. Как правило, это крупные компании, давно зарекомендовавшие себя на рынке», – говорит Арсений Васильев. Но как раз крупные страховщики и не спешат заниматься новым видом страхования.

«Механизм страхования – один из самых действенных инструментов финансовой защиты ответственности организаций в мире, в нашей стране был также призван обеспечить дополнительную защиту интересов участников долевого строительства. Но проблема в том, что, предлагая этот инструмент в дополнениях к 214-ФЗ, инициаторы поправок рассчитывали на значительный интерес страховых компаний к новой нише на рынке. В действительности же по прошествии полугода возникла казусная ситуация. Те страховые компании, которые могли бы действительно отвечать по взятым на себя обязательствам (имеют для этого финансовый ресурс, достаточные резервы), до сих пор не готовы включать в свой портфель столь трудно поддающийся андеррайтингу и высокорисковый вид», – говорит Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской

компании «Химки Групп». По его словам, представители системообразующих страховых компаний федерального уровня без обиняков говорят, что для работы по страхованию ответственности застройщиков у них просто нет инструментов. Для того чтобы прописать тарифы, обсчитать стоимость страхования, нужно предварительно оценить риски (страховщик ведь еще должен перестраховать свои риски для обеспечения собственной устойчивости), создать резервы. «Зато такие риски с удовольствием принимают на страхование мелкие страховщики, у которых может быть недостаточным размер резервов. Некоторые из них были даже созданы под этот вид страхования, они стремятся увеличить сборы за счет нового рынка, но очевидно, что любой страховой случай в этом виде страхования потребует значительных страховых выплат, поскольку выгодоприобретателем при наступлении страхового случая будет не один человек, а сразу десятки или даже сотни дольщиков – от недобросовестных застройщиков страдают целые группы покупателей, просто потому, что в домах много квартир. И если застройщик не выполняет обязательства – то перед всеми сразу (не может же он один этаж достроить и сдать, а другой нет)», – рассуждает господин Котровский.

Алексей Харитонов, директор по маркетингу и продажам «ЮИТ СитиСтрой», рассказал, что когда его компания искала страховую фирму для заключения договора обязательного страхования ДДУ по новому объекту на Рублево-Успенском шоссе, продажи которого начались в мае этого года, они столкнулись с определенными сложностями: «Такой страховой продукт имеют еще не все страховые компании, поэтому процесс выбора был достаточно длительным. При выборе оценивался не только размер страховой премии, но и прозрачность, удобство оформления страхового полиса, возможность использования онлайн-сервисов. Многие небольшие страховые компании предлагают более гибкие условия. Критерий по размеру страховой премии был определен в пределах 0,5–1,5 процента от суммы договора долевого участия, поскольку страховая премия – это дополнительные расходы для девелопера, и в любом случае они компенсируются увеличением стоимости квартиры. Такой размер 0,5–1,5 процента укладывается в рыночные скидки компании и существенно не увеличивает стоимость, а значит, не является критичным для покупателя». Господин Харитонов рассказал, что небольшая статистика показывает, что клиенты интересуются фактом страхования, но не размерами премии, поскольку оплачивает ее девелопер. «Клиент покупает продукт и ориентируется на конечную цену. В нашем случае страховая премия была ниже одного процента и влияния на спрос не оказала. Если говорить о будущем, то, по нашему мнению, потребуется 1–1,5 года на формирование рынка таких услуг, когда подтянутся крупные игроки и будет получен опыт, прежде всего негативный, выплат по страховому случаю для проблемных девелоперов. Мы ожидаем, что у девелоперов также появится «внутренний» рейтинг страховых компаний, который позволит получать преференции, и в будущем это станет конкурентным преимуществом», – резюмирует господин Харитонов.

### ***Сдержанная позиция***

Николай Галушин, первый заместитель председателя правления ОАО «СОГАЗ», подтверждает, что страховщики – большая их часть – демонстрируют сдержанную позицию по отношению к страхованию как наиболее предпочтительной форме защиты интересов дольщиков. В рамках Всероссийского союза страховщиков страховые компании разработали продукт по страхованию ответственности застройщиков, который предусматривает крайне ограниченный список рисков, на случай наступления которых может осуществляться страхование. «Страховщики не готовы рассматривать претензии по качеству строительства, ошибок, умысла застройщиков, преднамеренных действий. Эти ограничения объясняются крайне незначительными возможностями страховщиков реально оценивать и контролировать риски застройщиков в отношении дольщиков. А это значит, что у страховщиков отсутствует возможность оказать эффективную услугу – обеспечить защиту от непредвиденных убытков по ожидаемым и просчитываемым сценариям. Соответственно, это демонстрирует неготовность страховщиков страховать такие риски. Неготовность коммерческих страховщиков заниматься страхованием ответственности в силу этих и других причин, тем не менее, не влияет на выполнение требований закона, поскольку присутствуют и другие обеспечительные формы, которыми могут воспользоваться застройщики. Страхование не является единственным предусмотренным законом инструментом гарантии защиты интересов дольщиков – у застройщиков есть возможность воспользоваться поручительством банков или стать членами общества взаимного страхования (ОВС), которое уже создано», – резюмирует господин Галушин.

Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, добавляет: «Основная проблема состоит в том, что страхование ответственности застройщиков по своей сути ближе к страхованию кредитных рисков, а не к классическому страхованию ответственности, такому как, скажем, ОСАГО или страхование опасных объектов. Основным фактором риска в страховании ответственности застройщиков перед дольщиками является финансовое здоровье и надежность строительной компании. Соответственно, для страхования таких рисков нужно использовать безотзывные депозиты, гарантии и другие инструменты, широко применяемые при предоставлении гарантий и поручительств в банковском секторе. Во всем мире ответственность застройщиков страхуется именно так. У нас же это пытаются страховать в рамках стандартных программ страхования ответственности. В итоге игроки рынка не могут адекватно оценить уровень своих рисков, сформировать резервы, обеспечить надлежащее перестрахование». Он уверен, что ни одна страховая компания, которая заинтересована в долгосрочной работе и сохранении своей профессиональной репутации, не примет сейчас на себя ответственность по таким рискам, поскольку специфика российских компаний-застройщиков не позволяет провести стандартные процедуры по оценке и финансовому планированию.

### ***Поле для совершенствования***

Следует отметить, что сегодня застройщикам предлагается три вида дополнительного обеспечения обязательств перед дольщиками и кредиторами – это банковская гарантия, вступление в общество взаимного страхования застройщиков (ОВСЗ) и полис страховой компании. При этом все три способа обеспечения финансовых гарантий еще не представлены на рынке в полноценном виде.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ, говорит: «Теперь, помимо залога земельного участка, на котором ведется строительство, застройщик, получивший разрешение на строительство после 1 января 2014 года, обязан предоставить поручительство банка, либо заключить со страховой компанией договор страхования, либо вступить в общество взаимного страхования. Страховым случаем является неисполнение обязательств по передаче помещений, подкрепленное соответствующим судебным решением, либо признание застройщика банкротом. Сегодня ситуация по указанным в законе способам дополнительного обеспечения обязательств застройщика выглядит следующим образом: получить поручительство банка застройщику практически невозможно. Страхование возможно, однако крупные страховые компании не берутся страховать застройщиков. Начиная со второго квартала 2014 года на рынке стали появляться небольшие страховые компании, которые берутся работать в данном сегменте, а для застройщика, которому необходимо было заключить договор страхования с самого начала 2014 года, поиск страховой компании был реальной проблемой. Размер страхового тарифа составляет 1–1,5 процента. Сумма страховой премии будет включаться застройщиками в цену реализации, но с учетом ее величины глобального влияния на рынок она не окажет. Общества взаимного страхования в нашем регионе пока редкость. Их развитие, в том числе, сдерживает неразвитость нормативно-правовой базы. В законе об обществах взаимного страхования есть ссылки на множество подзаконных актов, которые еще не утверждены».

Виктория Цытрина, директор юридического департамента ГК «Эталон», тем не менее говорит, что ее компания из трех видов обеспечения обязательств выбрала именно страхование. «На данный момент мы приняли для себя решение страховать свою ответственность по договорам долевого участия в строительстве в страховой компании. Нам видится этот вариант оптимальным с точки зрения затрат и организации процесса соблюдения требований при заключении договоров долевого участия, а также надежности обеспечительного механизма для наших клиентов. Обязательное страхование договоров долевого участия послужит одной из причин удорожания стоимости квадратного метра – мы это прогнозировали и ранее. Размер увеличения стоимости жилья зависит от выбранного застройщиком способа обеспечения своих обязательств, а также срока строительства объекта. Использование банковской

гарантии увеличит стоимость строящегося жилья приблизительно на 2–4 процента, общества взаимного страхования также на 2–3 процента, страхования ответственности в страховой компании – на 0,4–2 процента. Если говорить о банковской гарантии, то конечный процент, хоть и будет зависеть от репутации самого застройщика, но потребует проведения отдельных процедур и соблюдения требований банков, что для застройщика снижает возможности оперативно управлять проектом и финансировать его. Общество взаимного страхования пока включает немного желающих, и отвечать за компании, которых мы не знаем, нам представляется серьезным риском для наших клиентов и инвесторов», – говорит госпожа Цытрина.

Она также признает, что крупнейшие страховые компании России отказались от страхования ответственности застройщиков, поскольку размер страховой суммы настолько велик, что перестраховать риски на сегодняшний день страховым компаниям не представляется возможным. «Мы обратились в двадцать ведущих страховых компаний России и получили отказы. В итоге выбрали для себя компанию, одобренную регулятором, не из числа крупнейших», – говорит она.

**Источник:** [Коммерсантъ](#), № 138, 07.08.14

**Автор:** Привалов О.