

Приобрети страховку – и покупай квартиру на стадии котлована без опасений, что застройщик разорится или на годы затянет сдачу объекта. Звучит заманчиво, но в реальности надежность полисов, страхующих риски долевого строительства, вызывает сомнения.

Пиар на обделенных

Разговоры о необходимости защищать обездоленных – неотъемлемая часть предвыборной шумихи. В декабре 2011 года группа депутатов вместе с представителями Минэкономразвития и Минрегионразвития подготовили законопроект, вводящий обязательное страхование ответственности застройщиков, которые привлекают на стадии строительства деньги будущих собственников жилья. Казалось бы, вот она, справедливость, но, если копнуть глубже, получается, что бизнесмена заставляют страховаться на случай неудачи своего предприятия, что выглядит как-то странно. Во многих странах долевого строительства в принципе нет. В конце концов, не вкладываем же мы деньги в автомобиль «на стадии сварки кузова», так почему в случае с квартирами потребитель должен делить риски с предпринимателем, а не покупать готовый продукт. Однако вопрос о запрете долевого строительства у нас никто пока не поднимал. К законопроекту же о страховании ответственности застройщика страховщики отнеслись скептически, а сами строители пообещали в случае принятия закона поднять цены. Сегодня судьба документа туманна.

В январе 2012 года столичные власти направили в Министерство финансов предложения об изменении 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Авторы документа считают, что в стране должна быть введена уголовная ответственность за нецелевое использование денежных средств соинвесторов долевого строительства. Мол, именно отсутствие административной и уголовной ответственности за нецелевое использование денежных средств позволяет застройщикам чувствовать свою безнаказанность.

Несколько лет назад большие надежды возлагались на сам 214-ФЗ, но с его принятием в 2004 году ситуация на рынке долевого строительства существенно не улучшилась. По

данным Минрегионразвития, в стране по-прежнему насчитывается 75 тыс. обманутых дольщиков. Портфель неисполненных перед ними обязательств составляет 7–8 млн кв. м жилья. По словам координатора движения «Однодольщики» Игоря Гульева, за последние пять лет в России был обманут каждый десятый человек, вступивший в долевое строительство.

И вот новый поворот: добровольное страхование рисков при долевом строительстве.

Избирательное страхование

Решив заработать на опасениях покупателей строящихся квартир, предприниматель Юрий Гольдберг создал агентство НСКА, которое занимается организацией каналов продаж и продвижением страховых продуктов.

В 2008 году Юрий Гольдберг продал долю в инвестиционной компании «Квадро» и искал новую сферу для бизнеса. Тогда на слуху были скандалы с обманутыми дольщиками, и не имевший страхового опыта Гольдберг решил использовать свой опыт в продвижении финансовых услуг в сегменте страхования рисков дольщиков.

С крупными страховщиками вроде РОСНО, которым он предложил свои услуги в качестве агента, договориться не удалось: их подход к оценке рисков показался Гольдбергу слишком бюрократизированным, неудобным для клиентов. Тогда Гольдберг через знакомых нашел небольшую страховую компанию «Радонеж», которая до тех пор специализировалась на страховании грузов. Она была не против эксперимента и вместе с Гольдбергом и его партнером инвестировала в создание НСКА. Полис, который продает НСКА, страхует от двух рисков – срыва сроков строительства и банкротства застройщика.

Затея смелая: страхование дольщиков считается на рынке высокорисковым. Кроме НСКА дольщиков страхуют считанные универсальные компании, среди которых РОСНО и петербургская «Капитал-полис». «Спрос на услугу есть, поскольку риск при оформлении договора долевого участия очевиден для клиента», – говорит Маргарита Березовская, специалист по страхованию финансовых рисков дольщиков страховой группы «Капитал-полис» (страхует риски дольщиков с 2010 года). Впрочем, количество

проданных полисов госпожа Березовская назвать отказалась.

В «Капитал-полисе» стоимость страховки составляет 2–3% стоимости объекта недвижимости. По словам Маргариты Березовской, тариф определяется исходя из репутации строительной компании, формы договора привлечения инвестиций (договор долевого участия, договор паевого взноса) и стадии строительства.

В НСКА полис стоит 1–4,5% цены квартиры. Большая часть продаж пришлась на прошлый год. В пресс-релизе НСКА, опубликованном на сайте агентства, указано, что в 2011 году было заключено 700 страховых договоров более чем на 30 млн руб. Единственный страховщик, с которым сотрудничает НСКА, – это компания «Радонеж». Согласно опубликованным Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) данным за 2011 год, компания «Радонеж» собрала по страхованию финансовых рисков менее 4 млн руб. По итогам года, по данным регулятора, у компании 88 действующих страховок от финансовых рисков.

Почему цифры разительно отличаются? Юрий Гольдберг объясняет это так. НСКА продает застройщикам (два десятка компаний, среди которых названы «Сова-холдинг», Granelle Group, «Пересвет») не страховые полисы, а сертификаты на страховые полисы, которые составляют, как правило, 0,5–1,5% стоимости квартиры. Застройщики покупают этот продукт, получая хороший аргумент в разговоре с дольщиком: «вот смотрите, страховщик провел экспертизу нашего объекта и готов застраховать риски дольщика». Клиент решает сам, оплачивать ли остальную часть страховки, то есть, собственно, обменивать ли, доплатив, сертификат на действующий страховой полис. Таким образом, в портфеле НСКА – 700 проданных в 2011 году сертификатов и 88 страховых договоров. На контекстную рекламу своих услуг НСКА, по словам Гольдберга, тратит 1 млн руб. в месяц, планируя в текущем году увеличить продажи как минимум вдвое.

Впрочем, схема с сертификатами и полисами вызвала вопросы у регуляторов. «Мы запросим все данные у ФСФР и проверим информацию. Если сведения, которые компания распространяет через СМИ, отличаются от действительности, это может быть нарушением закона о рекламе или же признаком недобросовестной конкуренции», – сообщил «Деньгам» заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы Андрей Кашеваров.

По словам Юрия Гольдберга, пока НСКА столкнулось с единственным страховым

случаем: компания, строящая объект в Ивантеевке, перенесла срок сдачи на год. «По риску срыва сроков строительства был начат процесс урегулирования, – рассказывает Гольдберг. – Страховая компания предложила страхователю написать заявление о выплате страхового возмещения. Клиент воспользовался своим правом выбора и отказался от получения страхового возмещения. Он решил пролонгировать договор долевого участия с застройщиком еще на год, соответственно, страховая компания продлила срок действия полиса».

Сборы за прошлый год оказались меньше, чем ожидал Гольдберг, который рассчитывал на продажи в 100 млн руб. Основные продажи приходятся на экономсегмент со стоимостью квартиры 3 млн руб., средняя цена страховки составляет 50 тыс. руб. Но большая часть покупателей оказалась не готова платить за спокойствие, сетует Гольдберг. Попытка продавать услугу через риэлторов успехом не увенчалась. «Они заинтересованы в том, чтобы как можно скорее продать квартиры, а не пугать клиентов разговорами о связанных с этим рисками», – говорит Гольдберг.

При рассмотрении заявок НСКА отсеивает 30–40% объектов («Капитал-полис» – всего 10%). «Это специфика нашей деятельности. К нам обращаются люди с сомнениями, когда они не уверены либо в застройщике, либо в объекте, – объясняет Гольдберг. – Но эту статистику нельзя переносить на рынок в целом. Это не говорит о том, что 40% объектов на рынке являются проблемными».

Опасная страховка

Крупные игроки относятся к новому виду страхования настороженно: просчитать риски крайне трудно, если не невозможно. «Речь скорее идет о предоставлении финансовых гарантий, что не имеет отношения к классическому страхованию», – объясняет Наталья Карпова, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование».

По мнению начальника управления индустриального страхования «РЕСО-Гарантии» Олега Кузнецова, для эффективной работы на этом весьма ограниченном рынке потребуется дополнительная команда квалифицированных специалистов в области инвестирования, что вряд ли экономически оправданно.

Страховая компания «Альянс» (товарный знак – РОСНО) занимается страхованием рисков срыва сроков сдачи домов, но после кризиса 2008 года перестала страховать риск банкротства застройщика. На этапе предстраховой экспертизы проекта оценивается перспектива возникновения финансовых проблем у застройщика, анализируется опыт его работы. Соответственно, для проблемных застройщиков такое страхование не предлагается в принципе. «Поскольку на рынке практически отсутствуют примеры банкротства более или менее известных застройщиков, брать повышенную плату за маловероятный риск не совсем правильно, – считает Виталий Ус, директор центра страхования финансовых рисков ОАО «СК «Альянс». – К тому же этот риск предполагает быструю и высокую концентрацию ответственности на застройщике в размере, не приемлемом для страховщика».

Дмитрий Тюин, начальник отдела комплексного ипотечного страхования компании «Энергогарант», объясняет отсутствие на рынке страхования дольщиков как массового продукта еще и тем, что большинство строительных компаний используют вексельные и подобные им схемы зачета средств индивидуальных инвесторов, действующие в обход федерального закона о долевом строительстве.

Юрий Гольдберг говорит, что его компания не занимается страхованием дольщиков, участвующих в вексельных схемах. По его словам, многое зависит от качественной экспертизы строящихся объектов, а такими ресурсами располагает далеко не каждая страховая компания. Некоторые партнеры НСКА об экспертизе отзываются лестно. «Благодаря экспертизе НСКА и собственному расследованию нам удалось избежать участия в истории с интригующим названием «купим квартиру за миллион», – рассказывает управляющий партнер агентства недвижимости BIG Realty Светлана Лапшина. – Это нашумевшая история с обманутыми дольщиками, которые надеялись приобрести так называемые флэтхаузы в ближайшем Подмосковье, а оказалось, малоэтажные дома построены на землях сельхозназначения, не подключены к коммунальным сетям, и сейчас решается вопрос об их сносе».

Опасения вызывает и то, что у того же «Радонежа», по данным ФСФР, нет ни одной выплаты в 2011 году. В этом виде страхования вообще ничего не известно о выплатах, хором говорят участники рынка. Директор департамента продаж элитной недвижимости Penny Lane Realty Александр Зиминский объясняет это только тем, что услуга страхования подобных рисков появилась на российском рынке сравнительно недавно.

Игорь Гульев из движения «Однодольщики» и его коллеги из других движений, защищающих права дольщиков, не смогли вспомнить не только случаев выплат по таким

страховкам, но и вообще хоть кого-нибудь, кто воспользовался данной услугой.

В Ассоциации профессиональных страховых брокеров (АПСБ) корреспонденту «Денег» заявили, что это, возможно, «схематозное страхование», связанное с выводом средств. Впрочем, подобное утверждение источника в АПСБ основано лишь на том, что крупные игроки страхового рынка такую услугу не предлагают. «Страхование от банкротства застройщика – это рулетка, – считает собеседник «Денег» в АПСБ. – У срыва сроков сдачи объекта часто есть объективные причины, как правило, не зависящие от застройщика».

По мнению Александра Зиминского, какую-то экспертизу в принципе может провести и сам покупатель. «Обязательно нужно обращать внимание на срок действия документов застройщика, – рассказывает Зиминский. – Если сдача в эксплуатацию заявлена в ноябре 2013 года, а договор на аренду участка истекает в 2012-м, ясно, что проект крайне ненадежен».

Похоже, пока никакие полисы не могут избавить дольщика от необходимости самостоятельно оценивать репутацию и финансовое положение застройщика. Например, жертвы мошеннических действий печально известной компании «Энергостройкомлект-М», привлеченные низкими ценами, покупали жилье, хотя репутация девелопера уже тогда была не безупречна.

Источник: Коммерсантъ-Деньги, № 7, 20.02.12

Авторы: Каримова А., Леонова К.