

ДЕВЕЛОПЕРОВ ПУГАЮТ СТРАХОВКОЙ

АВТОР:
Екатерина Сахарова



ЛЮДИ ВСЕГДА БОЯТСЯ ПОТЕРЯТЬ ДЕНЬГИ, И В КРИЗИС СТРАХ ТОЛЬКО УСИЛИВАЕТСЯ. ОСОБЕННО ЭТО КАСАЕТСЯ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ. ДЛЯ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ИНИЦИАТИВЫ, КОТОРЫЕ УЖЕСТОЧАЮТ ПРАВИЛА СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ. НО НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ СПОСОБНЫ ПРИВЕСТИ К ОСТАНОВКЕ СТРОЕК И ПОВЫШЕНИЮ ЦЕН.

Обязательного страхования гражданской ответственности застройщиков до 2014 года не существовало. Если застройщик не исполнял свои обязательства перед дольщиками, это становилось заботой самих дольщиков. Им приходилось обращаться с требованием возместить ущерб и заниматься всеми судебными процедурами. Покупатели жилья имели шанс получить квартиры за счет имеющихся у застройщика активов или деньги после продажи имущества компании.

Когда у компании вовсе не оставалось никаких активов, дольщикам отходила стройка — это мог быть почти готовый дом или котлован. А дальше дольщики объединялись в жилищно-строительный кооператив (ЖСК) и завершали дом на собственные средства или забывали о проекте навсегда и продавали землю, если она была в собственности девелопера. Но заранее никто не знал, какое возмещение получит покупатель жилья, случись вдруг что.

Теперь, если первый договор по дому заключен после 1 января 2014 года, в обязательном порядке должны быть застрахованы договоры долевого участия (ДДУ). Нет страховки? ДДУ не регистрируют в Росреестре. Девелопер страхует риск того, что он не выполнит свои обязательства перед дольщиками и не завершит строительство. Договор страхования заклю-

Дольщики объединялись в ЖСК и завершали дом на собственные средства или забывали о проекте навсегда и продавали землю, если она была в собственности

чается между застройщиком и страховщиком, выгодоприобретателем по договору становится покупатель жилья, но он не участвует в подписании договора и выборе страховщика.

Ответственность застройщика обеспечивается тремя способами. Во-первых, поручительство банка: формально это не страховка, но закон позволяет девелоперу выбрать данный способ обеспечения своих обязательств перед дольщиками.

Второй и третий вариант — страхование в классическом понимании: заключается договор гражданской ответственности в страховой компании либо застройщик участвует в Обществе взаимного страхования. Если стройка не будет завершена, дольщики вправе

обратиться в ту организацию, где была застрахована ответственность застройщика.

«Требования дольщиков удовлетворяются только при наступлении страхового случая, который должен быть подтвержден решением суда, а также выпиской из реестра требований кредиторов о размере, составе и очередности



удовлетворения требований», — поясняет заместитель руководителя юридического департамента компании Est-a-Tet Вера Богучарова.

При наступлении страхового случая страховщик обязан возместить дольщикам стоимость квартир, указанную в ДДУ. Договор страхуется на полную сумму стоимости квартиры, но не менее суммы, рассчитанной из общей площади квартиры и средней цены 1 м² в данном регионе, которую устанавливает Минрегионразвития.

Застройщик может страховать сразу весь дом или вовсе одну квартиру. Как правило, страхуют определенный пул квартир, но не дом целиком — это слишком большая сумма, и не все застройщики идут на такие траты: есть

Если застройщик не исполнял свои обязательства перед дольщиками, это становилось заботой самих дольщиков. Им приходилось обращаться с требованием возместить ущерб и заниматься всеми судебными процедурами



еще расходы на стройку, зарплаты сотрудникам и т.д. Кроме того, некоторые квартиры продаются после завершения строительства (то есть не по ДДУ), а значит, и страховать эти договоры не надо.

Обойти этап страхования застройщику удастся, если он организует ЖСК, будет привлекать деньги по предварительным договорам (они недействительны, если стройка началась, хотя на практике некоторые мелкие компании шли и на такое) или будет продавать только готовые квартиры. Последнее почти нереально: застройщику необходимы деньги на текущую деятельность, а в ЖСК неохотно участвуют банки. Большинство сделок проходит с привлечением ипотечных средств — банк охотнее примет покупателя с ДДУ, чем с паем в ЖСК.

Кроме того, покупатели не спешат участвовать в сомнительных схемах: некоторые все-таки учатся на чужих или своих ошибках. Если еще два-три года назад продажи по ДДУ составляли порядка 50%, то в данный момент этот показатель — 70–90% в зависимости от региона. В Москве доля ДДУ, по данным Москомстройинвеста, достигла 90%.

Итак, закон предлагает три варианта обеспечения гарантий дольщикам. Казалось бы,

Если стройка не будет завершена, дольщики вправе обратиться в ту организацию, в которой была застрахована ответственность застройщика

застройщику остается просто выбрать наиболее выгодный, но не все так просто. Осенью 2015 года ужесточились требования к страховым организациям, которые вправе работать с застройщиками. С 1 октября страховая компания должна иметь 1 млрд руб. собственных средств (раньше было 400 млн), в том числе уставный капитал не менее 120 млн руб.

«Цель изменений — повысить степень страховой защиты дольщиков. Усиливаются требования к качеству управления страховыми резервами и расчета страховых тарифов в соответствии с реальным уровнем риска каждого застройщика. В свою очередь страховые организации меняют критерии отбора застройщиков, с которыми они работают. Девелоперы должны предоставлять о себе и своих проектах гораздо больше документально подтвержденной информации. Все эти меры обеспечивают дополнительные



**КВАРТИРЫ
ОТ ЗАСТРОЙЩИКА**

+7 (495)

151-91-14

МКРН «ГОРОД СЧАСТЬЯ»



КВАРТИРЫ ОТ

1,4

МЛН РУБ.

РАССРОЧКА 0%*

www.мой-город-счастья.рф

г. ДОМОДЕДОВО

МИКРОРАЙОН
«ЛОБНЯ СИТИ»



КВАРТИРЫ ОТ **2,0** МЛН РУБ.

www.лобня-сити.рф

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
«ЛИДЕР ПАРК»



СКИДКА!

www.лидер-парк.рф

С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе, по адресу: г. Москва, ул. Большая Декабрьская, д. 10 строение 2.

*Скидка предоставляется Застройщиком. Рассрочка предоставляется Застройщиком. Подробности по телефону: +7 (495) 849-12-12, и на сайте <http://www.мой-город-счастья.рф>

гарантии дольщикам», — уверяет президент ГК «Мортон» и председатель правления Потребительского общества взаимного страхования застройщиков Александр Ручьев.

Список страховых компаний, которые соответствуют новым условиям, опубликован на сайте Центробанка. Он не закрытый, то есть будет дополняться. Изначально в перечень входило 14 компаний, сейчас их 19, но не все работают с застройщиками. То есть формально они имеют право это делать, но далеко не все хотят. По оценкам участников рынка, реально страховать застройщиков согласны около пяти компаний.

«На рынке осталось только несколько крупных страховых компаний, которые готовы кредитовать таких же крупных застройщиков с большим портфелем проектов, чтобы мини-

Но основной минус подобного способа страхования не в этом. Вступая в ОВС, застройщик становится участником круговой поруки. Если кто-то из членов общества обанкротится, пострадают все: убытки покрываются совместными усилиями.

Что касается поручительства банка, этот механизм практически не используется, хотя и прописан в законе. На сайте Центробанка есть список из почти 300 организаций, которые теоретически предоставляют гарантию, но, мягко говоря, не все банки к этому готовы. Ведь банк-поручитель несет ответственность перед дольщиком, и все пострадавшие будут перенаправлять претензии банку. Предположим, не будет достроен объект из четырех-пяти домов. Для многих банков это чревато банкротством.

«Мелких страховщиков отсекли от новой кормушки, а крупные — с сильной службой андеррайтинга — не горят желанием страховать застройщиков»

Поручительство банка невыгодно и самим застройщикам: стоимость услуг банка достигает 4–8% цены договора в зависимости от стадии строительства. Страховые компании запрашивают меньше. По данным девелоперской группы ОПИН, на страховом рынке сократилась конкуренция и выросли тарифы: они составляют порядка 1,4–1,8% страховой суммы по договорам. Допустим, квартира по ДДУ стоит 5 млн руб., за страхование ответственности по передаче данной квартиры застройщик заплатит страховую премию в размере 70–90 тыс. руб. В случае с банковской гарантией — 200–400 тыс. руб. Разумеется, в конечном счете эти расходы перекладываются на плечи покупателя.

Но сейчас главная проблема не стоимость страховки, а то, что у застройщиков нет выбора, кроме как вступать в ОВС и нести ответственность не только за свои, но и за чужие проекты. Не все страховые компании и банки и раньше работали с застройщиками, а теперь не всем это по силам. «Обязательное страхование как вид защиты интересов дольщиков вызвало вопросы и сомнения не потому, что застройщики не хотели страховать либо вступать в Общество взаимного страхования, а потому, что



Как правило, страхуют определенный пул квартир, но не дом целиком — это слишком большая сумма, и не все застройщики идут на такие траты: есть еще расходы на стройку, зарплаты сотрудникам и т. д.

мизировать свои риски», — отмечает Вера Богучарова. Те застройщики, которые не найдут отвечающую новым требованиям страховую компанию, будут вынуждены остановить продажи по ДДУ и искать другие пути.

Остаются общества взаимного страхования (ОВС) и банковские гарантии. Чтобы вступить в ОВС, следует оплатить членский взнос, который с 1 октября 2015 года вырос в два раза — до 1 млн руб. Для небольшого застройщика, объект которого находится на начальном этапе строительства, немаленькая сумма.



сам страховой рынок оказался не готов взять на себя риски по столь непрозрачному и высокорисковому виду страхования с масштабным объемом обязательств», — поясняет партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

По его словам, особенно ярко это проявилось в кризис, когда ажиотажный спрос конца 2014 года пошел на убыль и продажи упали. «Страховщики хорошо умеют заглядывать в будущее и просчитывать наступление страхового случая. И не требуется знать специфику строительства в России, чтобы понять: на рынке, финансовая устойчивость которого зависит от спроса дольщиков и банковских денег, при снижении спроса и сокращении объемов кредитования вероятность наступления страхового случая, то есть банкротства застройщика, повышается», — комментирует Дмитрий Котровский.

Крупные страховщики не спешили выходить на новый рынок, и довольно быстро появились мелкие компании с новыми именами, которые начали зарабатывать, предлагая низкие тарифы. Но у мелких страховщиков редко был достаточный капитал, чтобы в случае наступления страхового случая возместить

Многие застройщики столкнулись с проблемой: они обязаны застраховаться, сделать это негде, а без страховки продавать квартиры по ДДУ незаконно

убытки дольщиков. Требования к страховщикам ужесточили, чтобы защитить граждан и здесь. Что получилось на деле? Отвечает Дмитрий Котровский: «Мелких страховщиков отсекали от новой кормушки, а крупные страховщики с сильной службой андеррайтинга по-прежнему не горят желанием страховать застройщиков».

Обсуждается идея создать пул страхования ответственности застройщиков, который скорее всего будет работать по принципу ОВС, то есть предусматривать солидарную ответственность членов объединения. Но пока этого не произошло, многие застройщики столкнулись с проблемой: они обязаны застраховаться, сделать это негде, а без страховки продавать квартиры по ДДУ незаконно.

Альтернативным способом обеспечения прав участников долевого строительства станут

счета эскроу. Это трастовый или доверительный счет, когда деньги хранятся у третьей стороны. ДДУ заключается между дольщиком и застройщиком, но средства дольщика размещаются в банке на специальном счете. При этом прописываются механизмы, которые защищают деньги от нецелевого использования. Банк по договору предоставляет застройщику кредит на строительство дома.

В конце февраля депутаты Госдумы одобрили в первом чтении законопроект об использовании счетов эскроу в качестве одного из способов обеспечения. Предполагается, что, если застройщик выбирает этот механизм, он освобождается от обязательного страхования и залога прав на землю и строящийся дом.

Денежные средства, размещенные дольщиком на счете эскроу, замораживаются до момента подписания акта приема-передачи объекта строительства по ДДУ. Получается, что девелопер в процессе возведения жилья не сможет использовать эти деньги, а ему приходится нести расходы на строительство и платить проценты по кредиту. Это спровоцирует рост себестоимости и отразится на цене квадратного метра, уверены эксперты. За рубежом счета эскроу активно применяются в сделках


Вступая в Общество взаимного страхования, застройщик становится участником круговой поруки. Если кто-то из членов общества обанкротится, пострадают все: убытки покрываются совместными усилиями



с недвижимостью: этот механизм популярен в США, Австрии, Германии, Чехии, Латвии и других странах. В Австрии без открытия счета эскроу купить недвижимость не получится, все сделки проводятся через трастовых управляющих, которые защищают интересы как покупателя, так и продавца.

С 1 октября страховая компания должна иметь 1 млрд руб. собственных средств (ранее – 400 млн), в том числе уставный капитал не менее 120 млн руб.

В некоторых странах есть и процедура обязательного страхования застройщика. Так, во Франции, Англии и Швейцарии убытки покупателям в случае банкротства застройщика компенсирует государство, страховка при этом включена в стоимость недвижимости.

Еще один механизм защиты покупателей жилья, который применяется в Европе, США и Канаде, — поэтапная оплата. Первоначальный взнос составляет 10–30% стоимости недвижимости, остальные части вносятся после завершения определенных этапов строительства дома. Этот подход успешно действует во многих европейских странах, на него уже обратил внимание заммэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин. Не исключено, что подобная практика появится и у нас. 





Татьянин Парк

Татьянин Парк

КОМФОРТАБЕЛЬНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НА ТЕРРИТОРИИ «НОВОЙ МОСКВЫ»
500М ОТ МКАД ПО БОРОВСКОМУ ШОССЕ



- комфортабельные монолитно-кирпичные дома с подземным паркингами
- 2 собственных детских сада и школа
- развитая инфраструктура (рядом гипермаркеты «ОБИ», «Мосмарт», «Наш»)
- 500 м от МКАД по Боровскому шоссе
- удобное транспортное сообщение (9,5 км до смотровой площадки на «Воробьевых горах» и 22 км до Кремля)
- концепция «двор без машин»
- зеленый пешеходный бульвар, детские площадки
- скейт-парк, велосипедные дорожки

8 (800) 500-76-55
(звонок бесплатный)



МИЦ
ГРУППА КОМПАНИЙ

(495) 937-76-55
www.domvgovorovo.ru