

В 2014 году вступили в силу поправки к 214-ФЗ о долевом строительстве: у застройщиков появилось обязательство страховать ответственность перед дольщиками. Изначально на выбор предложено три инструмента: создание общества взаимного страхования (ОВС), банковская гарантия и коммерческое страхование. Какова ситуация на рынке через три месяца? Рассказывает Вячеслав Трапезников, исполнительный директор НП СРО «Гильдия строителей Урала».

Суть некоммерческого ОВС в том, что в него объединяются игроки рынка, хорошо знающие друг друга и готовые ответить за риски партнера своим имуществом. Законодатель поставил условие: ОВС должно быть одно на всю страну. Сначала не нашлось компаний, которые захотели бы выступить учредителями, лишь в ноябре 2013-го ОВС застройщиков все-таки было зарегистрировано.

Страховой бизнес в основном существует за счет перестрахования. ОВС – не страховая компания в классическом смысле. Это созданный административным ресурсом инструмент, не имеющий устойчивых связей на страховом рынке и системы перестрахования. В таких условиях субсидиарная ответственность становится единственным способом обеспечения прав дольщиков. Приобретая любой другой страховой полис, клиенты вряд ли рассчитывают, что им придется платить по долгам страховой компании в случае ее банкротства. Покупая же полис ОВС, вы несете солидарную ответственность по всем его долгам, даже выйдя из состава общества, еще в течение двух лет.

Я не вижу ни одного экономического стимула, заставляющего застройщиков вступать в ОВС. Возможно, именно поэтому в обществе пока лишь несколько десятков членов, что в масштабах страны никак не решает проблему. Более того, у ОВС отсутствует развитая филиальная сеть в регионах – в Екатеринбурге, к примеру, нет ни отделения, ни постоянного представителя. Рискну сделать такой прогноз: в течение ближайших трех лет ОВС столкнется с необходимостью первой выплаты и практически сразу постарается целиком переложить это бремя на своих участников. После чего, скорее

всего, прекратит существование как институт.

Второй инструмент – банковская гарантия. Насколько мне известно, пока не зарегистрировано ни одного договора долевого участия на ее основе. В чем причина? Согласно закону, гарантия дается на объект в целом. То есть, принимая на себя обязательства гарантировать передачу дольщику квартиры, банк должен оформить гарантию на строительство всего многоэтажного дома. В сегодняшних ценах это от 500 миллионов до нескольких миллиардов рублей. При этом требования к кредитному учреждению очень высоки. Банков, которые даже теоретически в состоянии предоставить такую услугу застройщику, в России не более двух десятков. Региональным кредитным учреждениям и даже средней руки федеральным это не по силам.

Да и не всякому строительному бизнесу по плечу банковская гарантия. Даже если застройщик добросовестный и уже имеет кредитную линию на строительство дома, предположим, на 800 миллионов рублей, для выдачи гарантии банкиры обязаны открыть еще одну кредитную линию на аналогичную сумму. Тем самым фактическая стоимость займа становится просто неподъемной.

Что остается? Третий механизм – так называемое коммерческое страхование. Но сегодня в России нет страховых компаний, готовых разделить риски застройщиков. Зато создаются многочисленные никому не известные фирмы с говорящими названиями: «Фиалка-1», «Фиалка-2»... Мол, не волнуйтесь: как только наступит первая выплата, мы все полисы тут же переведем в другую подконтрольную СК. Естественно, Росреестр на это реагирует негативно: по всей стране регистрацию договоров долевого участия по полисам, выданным «фиалками», максимально затрудняют (на 24 марта в Свердловской области зарегистрировано всего два договора. – Прим. ред.).

Покупатели, в свою очередь, отказываются приобретать квартиры с удорожанием на 1,5 процента страхового взноса. Если застройщик рассчитывает запустить в 2014 году объект и продавать квартиры с использованием первичной ипотеки, он должен сознавать: рынок прекратил свое существование в том виде, в каком развивался последние 5 лет. Отныне мы фактически лишены возможности привлекать ипотечные деньги в долежку. Насколько это серьезная проблема, понимают многие строители: например, в Екатеринбурге до 80 процентов нового жилья экономкласса продается с использованием ипотеки.

Чем все это в итоге грозит рынку? Массовым уходом застройщиков в «серую» зону с простыми письменными договорами и появлением новых обманутых дольщиков. А также сокращением объемов строительства.

Что до схем страхования, то «фиалки», скорее всего, победят. Застройщики по-прежнему будут регистрировать долевку, но фактически их страховка превратится в коррупционный налог, не имеющий ничего общего с настоящей защитой прав дольщиков.

Источник: [Российская газета](#) , № 6341, 26.03.14

Автор: Трапезников В.