

В ближайшее время дольщики могут повторить судьбу туристов, которых бросили турфирмы-банкроты. С января застройщики обязаны страховать свою ответственность, однако крупные страховщики отказываются брать их риски, и в этот сектор приходят небольшие компании, готовые страховать застройщиков по низким тарифам. Ежегодный оборот рынка долевого строительства – порядка 1,5 трлн руб., при этом в 2013 году насчитывалось более 800 проблемных строек.

Обязали страховаться

1 января 2014 года вступили в силу поправки к закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», которыми застройщиков обязали страховать свою ответственность перед дольщиками. Незастрахованным строительным компаниям запрещено привлекать средства граждан, продавая квартиры в строящихся домах. Теперь, чтобы зарегистрировать в Росреестре договор долевого участия, застройщик должен на выбор предоставить поручительство банка, страховой полис или стать членом одного из обществ взаимного страхования (ОВС).

Поручительство кредитной организации обходится в 2–8% стоимости квартир, и выдавать его имеют право не все банки. Кроме того, получая поручительство, застройщик расходует установленные ему лимиты на кредитование. Чтобы вступить в ОВС, необходимо внести членский взнос – порядка 500 тыс. руб., а итоговая страховая ставка в отдельных случаях (для особо рискованных строительных проектов) может быть выше 10%, рассказывают на строительном рынке. Она складывается из базовой ставки в размере от 1,2% до 1,7%, умноженной на поправочные коэффициенты от 0,1 до 5, которые применяются в зависимости от структуры активов, источников финансирования, финансовых показателей застройщика и представляемой им информации о строительном проекте.

На этом фоне особенно выгодным кажется предложение страхового рынка. Всего на октябрь текущего года, по данным ЦБ РФ, к работе на этом рынке была допущена 51 страховая компания. Среди них есть и крупные игроки – ВСК, СК «Согласие», «ВТБ Страхование» и другие, но все они, как выясняется, вовсе не собираются биться за клиента. По подсчетам гендиректора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, общий объем страховой премии по ответственности застройщиков оценивается примерно в 1,5–2 млрд руб. При этом потенциальный объем требований по

многоквартирному дому может составлять порядка 300–400 млн руб., по крупным проектам в Московской области – 3–4 млрд руб., а по комплексной застройке микрорайонов – 10–15 млрд руб. Такие цифры приводит участник рынка страхования застройщиков, директор некоммерческой организации «Общество страхования гражданской ответственности застройщика» Сергей Пахомов.

На этот рынок выходят небольшие страховщики, порой неизвестные в своей отрасли, которые готовы предоставлять услуги по ставке от 0,15% до 2%. Причем прослеживается тенденция снижения тарифов – этот сегмент страхования характеризуется ожесточенной конкуренцией по цене. На рынке очевидна проблема демпинга со стороны малоизвестных страховых компаний и небольших банков, выдающих гарантии, отмечает руководитель департамента андеррайтинга СК «МАКС» Сергей Печников.

«Это страховать нельзя»

Крупные страховые компании воздерживаются от заключения договоров страхования с застройщиками, полагая, что этот рынок высокорисковый и неперспективный. «Первое и самое серьезное ограничение для работы с застройщиками – непрозрачность их деятельности. Риск мошенничества по-прежнему высок, и его так же сложно отследить без полноценного комплекта документов», – говорит руководитель департамента по страхованию имущества и автострахованию СГ «УралСиб» Мария Барсова (СГ «УралСиб» страхованием застройщиков не занимается). Законодательство не обязывает строителей представлять страховщикам отчетность, детализацию основных операций, динамику расходования средств.

Также страховые компании не могут просчитать скоринговую модель и сформировать тарифную матрицу с соответствующим коэффициентом убыточности, а без тщательной оценки невозможно качественное страховое обеспечение, продолжает Мария Барсова. Ответственных страховщиков останавливает и отсутствие судебной практики, четких норм, которыми можно оперировать при регрессах – встречных требованиях к застройщику. Но главное – для подобных рисков отсутствует перестраховочная емкость, говорят страховщики. «Все риски по договору страхования компания должна оставить на себе, тогда как страховщики стараются держать на себе риски в объеме не более 100 млн руб. по имущественному страхованию. Удерживать на себе риски в сотню миллионов долларов просто опасно», – объясняет Мария Барсова.

Некоторые страховые компании вообще не считают риски застройщиков страховыми. «Вероятность наступления рисков по данному виду оценивается как крайне высокая, а следовательно, прогнозируемая, что означает отсутствие природы страхового риска – события, обладающего признаками случайности и вероятности», – говорит представитель СК «Альянс», которая также отказалась работать с застройщиками. «Риски велики, а просчитать их, провести качественный андеррайтинг практически невозможно. Этот вид страхования не имеет отношения к классическому, это скорее предоставление финансовых гарантий», – соглашается исполнительный вице-президент группы «Ренессанс Страхование» Наталья Карпова (компания на этом рынке не работает).

Страхование в данном случае не самый эффективный способ защиты рисков, считает гендиректор СК «Цюрих» Игорь Фатьянов, компания которого также не стала выходить на этот рынок. По мнению Фатьянова, у банков и других финансовых институтов механизм контроля рисков застройщиков отработан лучше. Чтобы грамотно страховать эти риски, нужно иметь штат специализированных финансовых специалистов. «У страховщиков таких, как правило, нет, а создавать подразделения по анализу финансового состояния, как это делают банки, страховщикам невыгодно, потому что вряд ли рынок страхования застройщиков принесет большие заработки, особенно в текущей экономической ситуации», – говорит Игорь Фатьянов. По мнению заместителя гендиректора «ВТБ Страхования» Евгения Ниссельсона, риски, свойственные застройщикам, скорее можно отнести к отраслевым, экономическим либо даже мошенническим.

Неисправимые оптимисты

В такой ситуации коммерческое страхование скорее выбор тех застройщиков, которые хотят сэкономить, либо тех, кто готов на фиктивную защиту, чтобы попасть в Росреестр. «До страховщиков доходят не самые лучшие риски, грубо говоря, те, которые не могут получить банковскую гарантию», – полагает Игорь Фатьянов. Как констатирует Сергей Пахомов, на рынке преобладают страховые организации, удовлетворяющие минимальным требованиям регулятора по капиталу и собственным средствам. «Могу предположить, что они смело берут подобные риски, потому что в принципе не собираются платить. Другого объяснения просто нет. Те компании, которые дорожат репутацией и финансовой устойчивостью, не стали работать в этом сегменте», – говорит представитель крупной страховой компании. «Мы таких называем «неисправимые оптимисты», – рассказывает представитель другого крупного страховщика. Среди примеров такого оптимизма – известная по летнему кризису на туристическом рынке компания «Восхождение», которая фактически обанкротилась после того, как о приостановке своей деятельности объявил ряд ее клиентов, в том

числе турфирма «Нева». Причем компания страховала не только десятки туроператоров, но и порядка 50 застройщиков из более чем 20 регионов страны, напоминает Сергей Пахомов. Всем им теперь придется страховаться повторно.

Александр Локтаев, гендиректор страхового общества «Помощь» (эта компания одной из первых начала предоставлять услуги по страхованию гражданской ответственности застройщика), отмечает, что рынок еще не сформировался: «В настоящий момент это рынок покупателя – застройщика, который не имеет прямой заинтересованности в стабильности страховой компании (поскольку страховой случай наступает только после объявления застройщика банкротом). Поэтому для него основной и единственный критерий при выборе страхового партнера – цена». По словам Локтаева, есть ряд строительных компаний, которые предъявляют высокие требования к надежности страховщика во избежание собственных репутационных потерь.

Страховые суммы, которые сегодня показывают ОВС, достаточно велики, замечает заместитель директора департамента по страхованию финансовых рисков и ответственности СК «АльфаСтрахование» Денис Зенка. «Но, могут ли и они реально отвечать по своим обязательствам до конца и какой масштаб банкротств могут покрыть, непонятно», – продолжает он.

В ожидании обвала

«Риск застройщиков – чисто финансовый риск, зависящий от устойчивости страхователя (застройщика) и прозрачности бизнеса. Данный сегмент сильно зависит от экономической ситуации в стране. Большое значение имеют уровень доступности кредитов и ликвидность», – говорит Сергей Печников. По мнению заместителя директора департамента андеррайтинга по корпоративным видам страхования СК «Согласие» Михаила Денисова, риск банкротства застройщиков велик настолько же, насколько велик риск кризиса в экономике.

С ним согласна Мария Барсова: «Строительная сфера завязана на экономику. При дальнейшем ослаблении рубля, снижении ВВП, падении объема кредитования строительные компании окажутся под сильнейшим давлением, и не у всех хватит запаса прочности. Это наглядно показали кризисные 2008 и 2009 годы». По данным Минрегиона России, на 30 июня 2013 года насчитывалось более 800 проблемных объектов жилищного строительства, количество обманутых дольщиков – свыше 80 тыс.

человек, объем неисполненных обязательств застройщиков перед ними оценивается в 40 млрд руб., говорит Мария Барсова.

По мнению сотрудника СК АИЖК, обвалы начнутся при банкротстве первых же строек. Типовой панельный девятиэтажный дом в регионе с ценой квадратного метра 30 тыс. руб. при средней площади квартиры 54 кв. м обходится застройщику примерно в 300 млн руб. «Формально страховка выдается в пользу каждого отдельного договора долевого участия, то есть примерно на 1,5 млн руб. Но, если стройка встанет, платить придется по всем договорам, заключенным данным застройщиком. Таким образом, страховые выплаты могут составить 300, 500, 700 и более миллионов рублей. Конечно, ни один страховщик такие громадные суммы на себе не удержит», – говорит представитель СК.

«Если не будет никаких кардинальных законодательных изменений, через некоторое время мы увидим ситуацию, подобную той, что произошла в страховании ответственности туроператоров. Один за другим как карточный домик посыплются застройщики, а вслед за ними – их страховщики», – замечает представитель одной из крупнейших страховых компаний. Если в страховании ответственности туроператоров лимиты ответственности, как правило, в пределах десятков миллионов рублей, то здесь эти суммы составляют уже сотни и даже миллиарды рублей, отмечает он. «Для сегмента застройщиков критичным является еще и риск возможной кумуляции: обрушение, банкротство крупного застройщика могут иметь последствия в виде колоссальных убытков – в суммах, значительно превышающих страховые суммы по туроператорам», – говорит первый заместитель председателя правления СГ «СОГАЗ» Николай Галушин.

Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс считает, что регулятору страхового рынка Банку России важно не потерять контроль в этом сегменте, не допустить формирования процессов, которые демонстрировала отрасль туристического бизнеса в последние месяцы. «Совместная работа над правилами страхования ответственности застройщиков с участием представителей ЦБ РФ могла бы дать шанс на разрешение проблем, подходы к которым пока не найдены», – считает он. При этом, отмечает глава ВСС, работа по страхованию рисков в секторе строительства должна проводиться комплексно: «В сочетании с четкой и эффективной системой страхования строительно-монтажных рисков, страховой защитой по ипотечным программам мы можем выстроить гармоничную систему подходов к страхованию и перестрахованию рисков в этом секторе экономики».

По мнению Дениса Зенки, необходимо расследовать причины ухода компаний с рынка, нужно, чтобы были судебные решения относительно умысла, направленного на

наступление страхового случая, следует ввести ответственность за такие действия. Это сократит количество недобросовестных участников и, следовательно, вероятность непонятных банкротств и обмана дольщиков.

Необходимо повышать прозрачность строительного бизнеса, в том числе увеличивать требования к уставному капиталу и прочим показателям. «За большинством банкротств стоят вывод денег из проекта, воровство. По факту рынок видит, что организаторы ранее обанкротившихся предприятий снова создают бизнес и занимаются тем же самым. Все это подрывает степень доверия к данному сегменту рынка», – говорит Зенка.

Прежде всего должно быть четко определено, кто может быть допущен к строительству жилья, каким критериям он должен соответствовать, кто и как должен его контролировать, финансировать строительство, считает Михаил Денисов. В западной практике строительства жилья достаточно примеров успешного решения вопроса, когда страховщикам отводится традиционная роль – принимать на себя риски, которые действительно имеют случайный характер и вытекают не из персоналий застройщиков или конъюнктуры рынка жилья, а из процесса строительства непосредственно, рассказывает он.

В то же время, по мнению Николая Галушина, эти меры не станут панацеей, хотя, возможно, и сделают рынок несколько прозрачнее. «Если необходимо создать видимость, можно потребовать увеличения страховых сумм или ввести требование к страховым компаниям», – говорит Галушин. Если же задача – обеспечить защиту интересов дольщиков, должны быть реализованы принципиально другие механизмы гарантирования, а от защиты коммерческих страховщиков следует отказаться, уверен он.

Между тем ОВС застройщиков хотят получить право регресса в отношении объектов, по которым производят страховые выплаты. «Заплатив дольщикам компенсацию, страховщик должен получить недостроенный объект в собственность, а не становиться кредитором под третьим или пятым номером», – уверен директор одного из таких ОВС Сергей Пахомов. По его мнению, тогда у страховщика появляется реальная возможность компенсировать потери через реализацию объекта. «Объект можно достроить силами членов-застройщиков, если речь идет об ОВС, среди которых есть мощные строительные группы, и реализовать на рынке, полностью компенсировав убытки», – говорит Сергей Пахомов.

Источник: [Коммерсантъ Деньги](#) , № 48, 08.12.14

Автор: Каверина М.