

Девелоперы при каждом удобном случае пытаются убедить инвесторов, что при неблагоприятной конъюнктуре надо вкладывать средства в недвижимость. Гендиректор Rose Group (бывшая RGI International) Андрей Нестеренко утверждает, что ни существенное колебание курса рубля, ни нынешняя политическая ситуация не вызвали ажиотажного спроса среди покупателей. Зато подзаработать могут девелоперы, сдающие в аренду свои объекты за валюту.

– С этого года вступило в силу обязательное страхование ответственности застройщиков на неисполнение своих обязательств перед дольщиками. Позволит ли это защитить интересы покупателей жилья?

– Страхование ответственности – это важный момент как для потребителей, так и для девелоперов. Но у нас, как всегда, все было сделано по-своему. Соответствующие поправки к закону (о долевом строительстве. – «Ъ») принимались быстро, переходный период оказался минимальным, так что не все застройщики успели войти в систему страхования. Как только поправки были приняты, я сразу побежал в страховые компании, которые на конец декабря прошлого года были не готовы к новому виду страхования. Более того, сами страховщики не особо рвутся застраховать ответственность застройщиков, так как за границами лимита страхования в размере 100 млн руб. специализированные компании вынуждены уже сами перестраховать эти риски в крупных международных холдингах. Система, когда девелопер обязан застраховать свою ответственность у страховщика, – один из трех вариантов защиты, придуманных законодателями для рынка жилой недвижимости. Второй вариант – гарантия банков-кредиторов, что объект будет достроен и площади перейдут дольщикам. Этот вариант, на мой взгляд, выглядит излишним, так как банки при проектном финансировании девелоперских проектов и так жестко контролируют обязательства застройщиков и по темпам работ, и по срокам. Третий вариант защиты – консолидированная ответственность застройщиков, вошедших в систему страхования. Возникает вопрос: Rose Group два десятка лет выстраивала свой бизнес, получая определенные доходы, и почему я эти средства должен направить в виде компенсации за другого девелопера, который распродавал квартиры, но не построил их в срок?

– Сложно поддержать эти ваши тезисы, учитывая, что покупка жилья в новостройках у нас превратилась в лотерею. Не помогает даже постоянное ужесточение закона о

долевом строительстве.

– Можно использовать опыт Италии или США, когда средства соинвесторов депонируются на счетах нотариуса. Под эти средства девелопер берет в банке кредит, который и направляет на стройку. После сдачи жилья в эксплуатацию нотариус разблокирует средства дольщиков и передает их застройщику, который гасит этими деньгами заем. Но мы почему-то всегда идем своим путем.

– Застройщики умеют находить лазейки из любых ограничений. Откройте секрет, что придумали компании для того, чтобы не вступать в систему страхования?

– Здесь нет никакого секрета. Девелоперы, которые по тем или иным причинам не хотят входить в систему страхования, реализуют квартиры через создание жилищных кооперативов. Это форма продажи законна, хотя не совсем защищает права дольщиков, так как девелопер при любой негативной ситуации может подать заявление на банкротство кооператива.

Источник: [Коммерсантъ](#), № 70, 23.04.14, с сокращениями

Автор: Аминов Х.