недвижимость

Тяжелая доля **дольщика**

Рынок строящегося жилья остается в нашей стране высоко рискованным. И хотя откровенные махинации с «долевкой» сегодня встречаются реже, вероятность потерять вложенные средства или как минимум их часть по-прежнему существует. Судиться с застройщиком – дело неблагодарное. Поэтому лучше заблаговременно застраховать свои финансовые риски.

Сергей МАКСИМОВ

Конечно, подобная защита влетает сегодня в копеечку. В среднем, полис страхования инвестиций обходится дольщику в 1-4% от стоимости приобретаемой квартиры. А если учесть, что цена «однушки» сейчас – не менее $80 тыс., полис обойдется в $800-3200 в год. К счастью, терпеть подобные расходы приходится относительно недолго. Большинство дольщиков вступает в долевое строительство за 1,5-2 года до сдачи дома госкомиссии. А после оформления права собственности на вожделенную квартиру о недешевой страховке можно будет забыть раз и навсегда.

Первопроходцы первичного рынка

Страхование финансовых рисков при покупке квартиры на первичном рынке развивается сегодня в двух направлениях. Как «принудительно-обязательное» при банковском ипотечном кредитовании и как добровольное, рассчитанное на разумную предусмотрительность покупателей «первичного» жилья. В обоих случаях на страхование принимаются в основном риски, связанные с двойными продажами, банкротством застройщика и т. д. То есть ситуациями, когда человек теряет вложенные средства. Что касается задержки сроков строительства или передачи покупателю квартиры ненадлежащего качества, то от этих напастей застраховаться практически нереально. Подобные неприятности случаются в наши дни сплошь и рядом. А какой страховщик захочет рыть себе яму?

Страховые компании долго «присматривались» к непредсказуемой «долевке», прежде чем решились заключить на этом поприще первые договоры. Пионером здесь стала Первая титульная страховая компания, застраховавшая семь лет назад дольщиков строительной компании «Росстро». В 2002-м ее примеру последовали «Спасские ворота» и Промышленно-страховая компания (ныне СГ «Уралсиб»). Правда, тогда страховщики не рискнули с головой окунуться в стихию строительного рынка. Они начали страховать клиентов только тех застройщиков, в благонадежности которых не сомневались. Так появились тандемы «Спасские ворота» – «Северный город» (холдинг RBI) и Промышленно-страховая компания – «Невский Синдикат». К сожалению, отклик в сердцах потенциальных дольщиков новая услуга нашла слабый. Ведь названные строительные фирмы обладали хорошей репутацией на рынке. Их деятельность не вызывала опасений не только у страховых компаний, но и у большинства покупателей жилья (особенно после того, как страховщики открыто заявили о своих «предпочтениях»).

Ипотека зовет

На рынок ипотеки страхование финансовых рисков дольщиков пришло позднее. Банки, как и страховые компании, поначалу осторожничали и выдавали кредит только на приобретение жилья у одного-двух проверенных строителей-партнеров. От заемщика в этом случае требовалось застраховать лишь жизнь и трудоспособность, а также саму квартиру (объект залога) после получения свидетельства о праве собственности.

Острая потребность в услугах страховых компаний на первичном рынке возникла примерно год-полтора назад. Именно тогда некоторые банки в условиях ужесточающейся конкуренции стали выдавать кредиты на приобретение квартир практически в любых строящихся домах. Разумеется, при условии, что заемщик застрахует свои финансовые риски в пользу кредитора. Спрос тут же породил предложение. На рынок «строящейся» ипотеки пришли такие крупные компании, как «Ингосстрах», «Росгосстрах-Северо-Запад», Северо-Западная страховая компания, «Стандарт-Резерв», «Спасские ворота», ГСК «Югория», Военно-страховая компания, «АльфаСтрахование», «СОГАЗ» и др.

Большинство банков, предлагающих кредиты на покупку строящихся квартир, сегодня сотрудничают не с одной, а сразу с несколькими страховыми компаниями. Это дает заемщику определенную свободу выбора. Так, банк «КИТ-Финанс» имеет партнерские отношения с 14 страховщиками. Из них почти половина работает с «долевкой». У других кредиторов «ассортимент» поменьше, но все-таки редкий банк сегодня не предложит своему клиенту хотя бы двух-трех страховщиков на выбор.

Страховая инспекция

Привязанность страховых программ к конкретным фирмам и строительным адресам уходит в прошлое и на рынке добровольного страхования финрисков. Теперь страховщики, как правило, не отворачиваются от тех строителей, с которыми их не связывают партнерские узы.

Правда, для того чтобы минимизировать свои риски, страховые компании проверяют доступными им средствами надежность выбранной клиентом строительной организации. Изучению обычно подлежит действующая разрешительная документация, состояние дел на объекте инвестирования, выполнение условий договора аренды земельного участка, наличие штрафов, двойных продаж в истории строительной компании и т. д. Если фирма или ее проект не внушают доверия, полис, разумеется, продавать не станут. Впрочем, для дольщика такой отказ может служить лакмусовой бумажкой, реагирующей на надежность строительной фирмы.

Повторно один и тот же объект страховые компании, как правило, не инспектируют. При «первичном осмотре» они заносят полученные сведения в специальную базу данных, которая помогает более оперативно работать с последующими интересантами. Правда, число «вакантных» полисов по каждому конкретному дому ограничено. Страховые компании предпочитают «держать яйца в разных корзинах». Ведь, если, допустим, пятьдесят дольщиков одного и того же нереализованного строительного проекта обратятся за выплатой к страховщику, его финансовое состояние будет серьезно поколеблено.

«Вышел на палубу – палубы нет…»

Хороша ложка к обеду – говорят в народе. Пока страховые компании готовились к активному освоению первичного рынка жилья, устарел сам механизм привлечения средств в «долевку». После вступления в силу Федерального закона №214 (пресловутый закон о дольщиках), во многом не отвечающего реалиям рынка, застройщикам пришлось искать новые механизмы привлечения средств в строительство. Так, на рынке получили распространение вексельные и кооперативные схемы. Но, пожалуй, самым популярным способом покупки строящегося жилья стало заключение предварительного договора купли-продажи. В данном документе не прописана обязанность строительной компании передать покупателю квартиру в оговоренный срок. В нем имеется лишь обещание заключить основной договор купли-продажи в будущем, когда дом будет построен, а право собственности на все квартиры оформлено на застройщика.

Естественно, сделка по такой схеме сопряжена с повышенными рисками. Ведь в случае невыполнения застройщиком своих обязательств трудно будет получить назад вложенные деньги даже через суд. Не удивительно, что большинство страховых компаний не желает участвовать в подобных сделках. Лишь некоторые страховщики решаются на это, да и то при условии, что выбранная клиентом строительная компания имеет доброе имя на рынке.

Рынок страхования финансовых рисков дольщиков в настоящее время далек от идеала. Цена такой страховки достаточно высока, и существенного снижения тарифов в обозримом будущем не предвидится. Оно и понятно. Спрос на рынке жилищного строительства, как и раньше, превышает предложение. Поэтому все больше объектов, таящих в себе потенциальный риск, находят покупателей. Ситуацию усугубляет непредсказуемое законодательство, которое однажды уже перечеркнуло многолетние наработки участников рынка. В таких условиях даже покупка квартиры у крупной, имеющей благонадежную репутацию компании полностью не избавляет от финансовых рисков.

СПРАВКА

Собственные программы кредитования долевого участия в строительстве (покупки жилья на первичном рынке) в Петербурге предлагают около 15 банков – из 50 участвующих в ипотеке.

Жанна Шайхетдинова,
заместитель директора по продажам ОАО «Государственная страховая компания «Югория»:

– Некоторые банки по-прежнему придерживаются консервативной политики в отношении кредитования на первичном рынке. Одни выдают кредиты, если дом построен на 30%, 50% или даже 70%. Или требуют в залог уже имеющуюся у заемщика недвижимость. Но есть кредитные организации, которые уже по-другому относятся к этому вопросу. Такие банки позволяют клиенту самостоятельно выбрать строительную компанию, если он застрахует свои инвестиционные риски.

реклама
НОВАЯ ПРЕССА
официальный партнер
194100, Санкт-Петербург
ул. А. Матросова, 4, корп. 2, лит. Д, оф. 201
тел./факс (812) 291-0063
моб. +7 (905) 216-6746
E-mail: newpress@rambler.ru