

Наталья КУДРЯШОВА

С 1 января вступил в силу закон, по которому застройщики обязаны застраховать свои риски, прежде чем приступать к возведению многоэтажки.

Пустые серые коробки без крыш вместо уютных новостроек, компании-банкроты и обманутые дольщики - эти истории, к сожалению, пока еще не ушли в прошлое. Сейчас, по данным минстроя, в Саратовской области 24 проблемных дома, в которые вложили деньги около двух с половиной тысяч человек.

Решить проблему обманутых дольщиков, по мнению федеральных законодателей, должно обязательное страхование в строительстве. Новшество вступило в силу с 1 января 2014 года. Отныне компании не могут собирать деньги с дольщиков и начинать возводить многоэтажку, прежде чем не застрахуют все риски. Если вдруг по каким-то причинам фирму признают банкротом или суд решит, что строители затянули со сроками, то семьи, вложившие деньги в квартиры, не останутся с носом,

Дольщики застрахуют от обмана



а получают свои средства назад по страховому договору.

ЧТО ТАКОЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Закон предусматривает три механизма страхования рисков на выбор строительной компании. Она может получить поручительство банка, вместе с другими застройщиками вступить в общество взаимного страхования либо заключить договор со страховой компанией. Обязательное страхование распространяется только на договоры, которые будут зарегистрированы после 1 января. Система сейчас на стадии становления, в конечном итоге она станет фильтром, с помощью которого будут выявлены надежные застройщи-

ки и отсекутся недобросовестные, - поясняет министр строительства и ЖКХ региона Дмитрий Тепин.

КАК СТРАХОВАНИЕ РАБОТАЕТ?

Несмотря на то что в законе прописана дата 1 января, до первых итогов еще далеко. Общество взаимного страхования создано на днях - одно на всю страну. В него пока вошли 50 крупнейших строительных компаний со всех регионов. Ожидается, что тариф здесь составит 1-4 процента от страховой суммы. В общество, в принципе, может вступить любой застройщик, за исключением тех, кто уже имеет подмоченную репутацию.

С банками и страховыми компаниями все сложнее. Страховые

компании к новшеству отнеслись настороженно: мы обзвонили сразу ряд крупных саратовских фирм и ни одна не согласилась давать комментарий. Выходить на рынок готовы пока единицы, и те говорят, что решение о страховании и условия будут приняты ими в каждом случае индивидуально. Слишком велики риски и слишком сложно их просчитать.

С банками похожая история - у них, как правило, есть старые клиенты, строительные компании, с которыми они готовы продолжать сотрудничество. К новым же фирмам, особенно к небольшим, банки относятся пока с опасением.

В январе мы собрали круглый стол, чтобы понять готовность банков, страховых компаний, общества

взаимного страхования, - пояснил Дмитрий Тепин. - Такие встречи будут проводиться регулярно. Сейчас мы готовим обращения в головные офисы банков и страховых компаний, чтобы они не затягивали с принятием решений о страховании договоров долевого участия.

ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ?

Хотя все обязанности по заключению договоров лягут на самого застройщика, по мнению некоторых экспертов, простые жители также ощутят, что правила игры изменились. Специалисты опасаются, что цены на квартиры могут подскочить: - Здесь важно различать себестоимость и рыночную стоимость квадратного метра, - объясняет Дмитрий Тепин. - С одной стороны, на застройщика действительно лягут дополнительные затраты на страхование, и это должно сказаться на затратах застройщика. Они вырастут незначительно, на 1-4 процента. Но вот сколько будет стоить метр на рынке - уже совсем другой вопрос и нельзя утверждать наверняка, что квартиры подорожают. Скажем, если застройщик большой, то он, как правило, берет объемом - то есть имеет возможность предлагать больше квартир по заниженной цене.

ЛЮДИ ДЕЛА

Вера ШАРАБАНДОВА

Наш собеседник, ежедневно по роду занятий сталкивающийся и с законодательной деятельностью, и с руководством крупнейшим строительным холдингом, как никто другой, разбирается в сути вопроса. Прокомментировать ситуацию с обязательным страхованием строительства мы попросили депутата Саратовской областной Думы, заместителя председателя Общественного совета при Комитете государственного регулирования тарифов в Саратовской области, генерального директора ЗАО «Саратовоблжилстрой» Леонида ПИСНОЮ.

- На самом деле в этом законе есть одно положение, которое можно назвать переходным. И в то же время оно является достаточно глобальным. Я имею в виду то, что данная поправка не распространяется на правоотношения части объектов, у которых регистрация была до 1 января 2014 года. Мы на уровне Ассоциации застройщиков проводили определенную разъяснительную работу, и с помощью администрации Саратова большинство домов - во всяком случае те, кто хотел этим заниматься и у кого были какие-то вопросы с ускорением получения разрешительной документации, - эту работу сделали. Хотелось бы сказать спасибо сотрудникам Регистрационной палаты, которые оказывали в этом всяческое содействие, подчас даже в нерабочее время.

Да, ситуация была достаточно неприятной. Закон принят, но ряд подзаконных актов, в том числе и прописывающих понятие «объединение страховщиков» и т. д., никто не видел. Соответственно я, как законодатель, понял сразу, что практической реализации закона с первого января не будет. Во всяком случае никто из страховых компаний, с которыми я общался, членораздельного ответа «да, мы завтра готовы начать страхование» не дал.

- Возвращаясь к тому, с чего начали: получается, что большинство серьезных объектов просто пока не подпадают под юрисдикцию нового закона?

Леонид ПИСНОЙ:

Умная монополия, заботясь о своем имидже, будет сдерживать рост цен

- Совершенно верно. Если взять конкретно «Саратовоблжилстрой», то у нас объектов, которые бы испытывали необходимость страхования, на сегодняшний день нет. Они все оказались переходящими. И такое же положение дел у большинства.

Реальный механизм страхования разработан будет, на мой взгляд, не раньше лета. Так что если кто-то из коллег-строителей будет рассказывать, что они на 5 процентов подняли стоимость, ссылаясь на обязательное страхование, это неправда. Практического страхования, повторюсь, пока просто нет.

- То есть, в принципе, когда все заработает как надо, роста цен не избежать?

- Конечно. Пока страховщики оценивают сумму страхования рисков в 4,5-5 процентов. Думаю, где-то так и будет. Поскольку, если мы возьмем штрафные санкции в рамках 214-го закона, они могут доходить до трети от стоимости договора. Что такое треть? Допустим, застройщики не уложились в сроки сдачи объекта и дом стоимостью в 100 миллионов должен будет по претензиям участников долевого строительства выплатить 30 миллионов. А где их возьмет страховая компания, если она будет взимать чисто символические взносы? У них тоже достаточно большие риски, почему и общество взаимного страхования было тоже вовлечено в закон. Здесь наступает определенная коллегиальная ответственность.

На сегодняшний день даже при достаточно частых нарушениях сроков ввода иски единичны. Большинство застройщиков создали фирмы исключительно для строительства данного объекта. Судиться же можно только после ввода, а после ввода и судиться не с кем. Ввели, передали управляющей компании и все. Даже если кто-то

выиграл процесс, отсудил, а забирать-то нечего - все помещения проданы. Других активов нет.

Сегодня в этой ситуации, когда страховая компания послужит защитой не только в случае дефолта строителей, количество исков может увеличиться.

- Как, на ваш взгляд, отразится нововведение на фирмах-однодневках?

- Если говорить о системе застройщик - генподрядчик, необходимо понимать первое: организация, имеющая достаточно большие активы, прежде всего производственного назначения, с учетом «драконовских» санкций 214-го закона застройщиком выступать не очень хочет. Поэтому у крупных генподрядчиков застройщиками выступают или иные, не связанные с ними структуры, действующие просто в рамках контракта, или это аффилированные, дочерние по форме собственности структуры. Естественно, при этом учредитель несет субдиарную ответственность только при соответствующем решении суда. Так что многие однодневки - это вынужденная мера, на которую идут крупные генподрядчики.

Вторая группа застройщиков, которые стали правообладателями земельных участков, как правило, тоже возникли не из воздуха. Они также имеют то или иное отношение к тем, кто с этой землей мог оказать содействие. Естественно, они на этом зарабатывают. И зачем им, заработав, делиться с кем-то еще. Они уже поделились с государством, заплатив налог.

Вообще институт застройщиков у нас, мягко говоря, воздушный. В первую очередь это следствие 214-го закона и ситуации, связанной с земельными отношениями.

Кстати, механизм страхования, о котором мы сегодня говорим, снижает этот недостаток. Посколь-



ку, помимо страхования, существует еще и поручительство банка. А для того, чтобы его получить, необходимо с этим банком иметь определенные отношения. Компания должна гарантировать банку, что он не пострадает при возникновении страхового случая.

Вообще поручительство банков в какой-то мере возвращает нас в 2006 год, к Постановлению Правительства РФ «О финансовой устойчивости застройщиков», регламентирующего деятельность застройщиков необходимостью наличия активов не менее предполагаемой стоимости объекта.

- Тогда говорили о монополизации рынка...

- И постановление отменили. Однако за это время мы могли наблюдать и дефолты застройщиков, и просрочки сдачи объектов...

Сегодня поручительство банков также можно назвать возвратом к монополизации рынка. Но поручительство - это максимум 1,5 процента. Да и монополизация и рост цен связаны далеко не всегда. Умная монополия, заботясь о своем имидже, наоборот, будет сдерживать этот рост.