

## **ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В ВОПРОСЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗАСТРОЙЩИКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Ильчаков В.С.**

**Научный руководитель ст. преподаватель Семенчук О.Н.**

*Институт управления бизнес процессами и экономики*

Ситуация на рынке долевого строительства в России давно уже приобрела масштабы социальной проблемы. Общее количество обманутых дольщиков в России по данным официальной статистики превышает 95 689 человек - это свыше 1000 проблемных объектов, что составляет около 10% общего количества строящихся объектов. В связи с этим вступление в силу поправок закона 214-ФЗ является закономерным шагом.

При этом возникает проблема для строительных компаний, где страховать свою ответственность и что наиболее выгодно для них? Также, каким будет повышение цен на недвижимость? Закон дает нам три пути, ниже более подробно обозначим каждый из них.

1) Банковская гарантия. Стоимость банковской гарантии 2,5–4,5% в год, в зависимости от надежности компании и стадии строительства. Как показывает практика, мало кто из компаний планирует воспользоваться банковской гарантией. Одна из причин – неготовность крупных банков брать на себя столь высокую ответственность. Небольшие кредитные организации, особенно с учётом проверок и отзывов лицензий со стороны ЦБ, выставляют столь высокие ставки по банковской гарантии, что делают эту операцию нерентабельной. Ещё, по мнению застройщиков, они вряд ли смогут предложить достаточно серьёзные гарантии надёжности. Подобное страхование могут обеспечить только крупнейшие банки из топ-200.

2) Общество взаимного страхования сейчас утверждает правила и методики такой защиты от рисков. Проблема Общества взаимного страхования в том, что его члены несут субсидиарную ответственность по всем обязательствам общества. Т.е. если разорядится какой-то очень крупный застройщик и возникает страховой случай, то все остальные по цепочке должны будут нести за него ответственность. Достаточно плохой вариант вследствие высокого риска.

3) Страхование в страховых организациях. На данный момент многие из них не понимают, что это за вид страхования, какова мера ответственности, каковы могут быть их страховые риски. Только несколько страховых организаций разрабатывают свои правила. На уровне Всероссийского союза страховщиков существуют типовые нормы, которые сейчас также проходят утверждение. Многие страховщики говорят о том, что нужно по каждому дому выделять отдельные счета, чтобы у них была возможность контролировать всю стройку, а это, соответственно, дополнительные затраты и некий повышенный тариф. Этот вариант является самым оптимальным для строительных компаний с точки зрения цены и риска. Но при этом как отмечалось выше, многие страховые компании не готовы к этому вследствие отсутствия методики оценки строительных компаний в целях страхования.

Исходя из рассмотренных вариантов, мы можем прогнозировать следующие возможные варианты развития событий:

1) Крупные строительные компании, у которых достаточно собственных средств, будут строить объекты самостоятельно без привлечения денежных средств дольщиков. При этом объект будет либо страховаться на высокой стадии готовности,

чтобы страховая ставка была низка, либо будет достраиваться полностью и продажи будут начинаться только после полной готовности объекта.

2) Многие строительные компании будут начинать страховать свою ответственность, только на стадии «первого этажа», то есть вести начальный этап строительства за счет собственных средств и кредитов, а продажи начинать только после постройки «первого этажа», так как в этом случае страховая ставка будет значительно ниже, предположительно на 1-1,5%.

3) Остальные компании будут страховать свою ответственность, вследствие отсутствия у них достаточного количества денежных средств для завершения объекта.

Что же касается цен? Скорее всего, страховые сборы как дополнительные издержки застройщиков отразятся на цене квадратного метра вновь возводимого жилья. Новостройки могут вырасти в цене, но какого-либо серьезного повышения цен не будет. Вероятнее всего цена вырастет от 1% до 3% в зависимости от строительной фирмы, а также, какой способ страхования она выберет (банковская гарантия, общество взаимного страхования или страхование в страховой компании).

Однако основной проблемой является отсутствие отработанных методик оценки строительных компаний в целях страхования ответственности застройщика.

Технология присвоения рейтинга должна включать анализ взаимовлияния отдельных факторов и их весовых значений в зависимости от их состава и комбинации. Не всегда один и тот же параметр одинаково влияет на прогноз надежности объектов, реализуемых застройщиками разных организационно-структурных типов. Поэтому при присвоении рейтинга конкретному объекту, для него подбирается индивидуальный набор параметров и весов факторов влияния с учетом категории, к которой относится объект. Система показателей должна включать в себя следующие блоки:

1) Параметры объекта – степень готовности, показатели соответствия стадии строительства графику; показатель объема финансирования к объему реализации; наличие аккредитации объекта в банках на предмет ипотечного кредитования дольщиков; страховые гарантии; оценка каналов розничных продаж; нагрузка на проект за счет обременений; конкурентное положение.

2) Параметры застройщика (те же критерии по генподрядчику и девелоперу, при наличии) - опыт работы в жилищном строительстве (срок); опыт работы в жилищном строительстве (количество объектов); опыт работы в жилищном строительстве (факты задержек по сдаче объектов); опыт работы в жилищном строительстве (суммарное отставание по строящимся объектам на текущий момент); критерии, отражающие финансовое состояние застройщика.

3) Правовые факторы, влияющие на надежность объекта – система продаж; состояние исходно-разрешительной документации.

4) Косвенные факторы - наличие публичной кредитной истории; наличие собственного отдела продаж; бренд и репутация застройщика; бренд и репутация учредителей и менеджмента застройщика; наличие страховой защиты по строительно-монтажным рискам на объекте; наличие публичной кредитной истории; наличие собственного офиса; наличие собственного отдела продаж; наличие административного ресурса; адекватность ценовой политики.

При этом методика должна учитывать региональные особенности строительного рынка. Так, например, на рынке Красноярского Края количество компаний – девелоперов минимально. Основная масса компаний строит за счет собственных средств, с привлечением кредитных средств и средств дольщиков.

При оценке каждому объекту определенной строительной компании будет присваиваться рейтинг, от которого будет зависеть страховая ставка и решение о том страховать ли данный объект вообще.