СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Общая ситуация на рынке страховых услуг СПб в сфере недвижимости 5

2. Виды страховых услуг на первичном рынке недвижимости 8

3. Виды страховых услуг на вторичном рынке недвижимости 8

4. Страхование загородной недвижимости 11

5. Страхование финансовых рисков в долевом строительстве 14

6. Страхование при ипотечном кредитовании 16

7. Страхование при залоге недвижимости 18

8. Страхование при потере прав на недвижимое имущество в будущем (титульное страхование) 19

9. Зарубежный опыт страхования (сопоставимые категории страхования) 23

10. Анализ деятельности страховых компаний в сфере недвижимости в Санкт-Петербурге за 2005 г. 25

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 30

Практическое задание 32

БИБЛИОГРАФИЯ 33

# ВВЕДЕНИЕ.

Страхование – всеобщее универсальное средство по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (премий, платежей). То есть экономическая сущность страхования состоит в формировании страховщиком страхового фонда за счет страховых взносов страхователей, предназначенного для страховых выплат страхователям при наступлении страховых случаев, оговоренных в договоре. Но страхование не устраняет риск, но оно обеспечивает финансовую защиту от его последствий.

Страховая услуга имеет ряд особенностей, существенно отличающих ее от других товаров и услуг. Страховщик, по сути, продает страхователю свою гарантию исполнения обязательств. Это значит, что для страхователя очень важно оценить возможности страховщика по исполнению принятых им на себя страховых обязательств, иными словами – платежеспособность страховщика, предлагающего страховой продукт определенного качества и цены, которая непосредственно зависит от достаточности страховых резервов страховщика.

Что же страхуется, когда речь идет о недвижимости? Это несущие конструкции зданий (стены, потолки, фундаменты), внутренняя отделка помещений, инженерные коммуникации и конструкции, а также домашнее имущество (мебель, предметы интерьера, аудио-, видеобытовая аппаратура, оргтехника). Важная деталь: недвижимость можно страховать не только комплексно, но и поэлементно: отдельно могут быть застрахованы несущие конструкции, отдельно - внутренняя отделка помещений и техническое оборудование жилища, а также движимое имущество в квартирах и загородных домах (бытовая техника, антиквариат, ювелирные вещи). Выбор зависит исключительно от пожеланий клиента. Все вышесказанное относится к так называемому имущественному страхованию. Однако при сделках с недвижимостью существует и другой тип страхования - титульный: это страхование недвижимости на случай утраты прав собственности.[[1]](#footnote-1) Недвижимость нельзя похитить, потерять как большинство окружающих вещей, но недвижимость можно потерять, утратив право собственности на нее. От риска утраты права собственности можно застраховать любой объект недвижимости: квартиру, дачный дом, земельный участок, нежилые помещения (офисы и т.п.).

**Страхование развивается тогда, когда появляется страхователь, т.е. такой участник экономических отношений в области предоставления страховой защиты (услуги), который готов за эту услугу платить другому участнику - страховщику. Покупатель страховой защиты платит за нее тогда, когда ему есть что защищать, т.е. собственность.** С развитием приватизации жилого фонда в России заметного роста объемов страхования недвижимости не наблюдалась. Это объясняется несколькими причинами. Главные из них состоят в том, что к началу "приватизационного бума" (1992-1995гг) страховой рынок России еще не предоставлял достаточного объема предложения, да и спрос был не столь заметным, так как у страхователей отсутствовали средства для оплаты услуг страховой компании. К тому же сильно было недоверие к страховщикам. Даже наиболее "продвинутые" собственники жилья и других объектов не ставили задачи обеспечения сохранности собственности путем ее страхования. Они предпочитали иные методы достижения безопасности. Но в целом российский страховой рынок обладает мощным потен­циалом развития. Об этом свидетельствует тот факт, что общий объем страховых платежей составляет в РФ, не более –1% от годового ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель составляет 8-10%.[[2]](#footnote-2)

Все это определяет актуальность исследования видов страхования недвижимости и его состояния в Санкт-Петербурге.

## Общая ситуация на рынке страховых услуг СПб в сфере

## недвижимости.

Санкт-Петербург занимает второе место по количеству страховых организаций среди регионов РФ – 82 страховых организаций, то есть 5,4% от общего их числа. Рынок страхования жилой недвижимости сформировался давно, и сегодня на нем представлено большинство компаний, имеющих филиальную сеть. Основным каналом продаж является агентская сеть.

Сектор страхования раздроблен, большинство компаний не имеют отчетности по международным стандартам, не хватает прозрачности деятельности. Общие тенденции страхового рынка, и страхования недвижимости в частности, в Санкт-Петербурге совпадают с общероссийскими: форсированный рост надежности страховщиков приводит к увеличению числа сделок по слияниям и поглощениям[[3]](#footnote-3), укрупнению бизнеса. Усилился процесс выхода компаний в регионы[[4]](#footnote-4), наблюдается первый опыт эмиссии ценных бумаг (СК "Ренессанс")[[5]](#footnote-5). Норма прибыли снижается по всем видам страхования.[[6]](#footnote-6) Ряд петербургских страховщиков были приобретены компаниями федерального уровня в рамках программ регионального развития. Например, СК "Межрегиональное Страховое Соглашение" приобрела контрольный пакет акций петербургской Группы "АСК", а Группа "Ренессанс Страхование" стала владельцем СК "Прогресс Нева". Изредка, впрочем, случаются на петербургском рынке события с обратным знаком. Так, СК "Русский мир" – единственный петербургский страховщик, доросший до федерального уровня, – поглотила бизнес небольшой СК "Круиз-С".[[7]](#footnote-7)

При операциях с недвижимостью распространены 2 вида страхования: имущественное и титульное.[[8]](#footnote-8) Наиболее востребованным и популярным является страхование городских квартир или загородных строений.[[9]](#footnote-9)

Примерно 2/3 трети страховых компаний СПб., работающих в области недвижимости, занимаются страхованием загородной недвижимости. Эта сфера деятельности сегодня весьма выгодна и перспективна, поскольку освоен рынок "загородного" страхования далеко не полностью. По мнению аналитиков государственной страховой компании "Югория", степень его насыщенности на сегодняшний день составляет примерно 30%, по мнению компании "Русский мир", этот показатель не превышает 10-15%. Кроме того, в сегменте страхования загородной недвижимости возмещать ущерб приходится гораздо реже, чем, допустим, на рынке страхования автомобилей, что делает данный вид деятельности привлекательным. Самыми распространенными страховыми случаями большинство компаний сегодня признает противоправные действия третьих лиц и стихийные бедствия. А пожарам, которых страхователи обычно боятся больше всего, отводится третье место. Как отмечают специалисты, в ближайшее время не исключен приход на рынок страхования загородной недвижимости и зарубежных компаний. Однако пока имеется иная тенденция – клиентами российских страховщиков часто становятся иностранные граждане, приобретающие загородные дома в Ленобласти. Для них страхование недвижимости давно в порядке вещей.[[10]](#footnote-10) По наблюдениям экспертов в сегменте престижного жилья сегодня сохраняется огромный неудовлетворенный спрос на такие услуги.[[11]](#footnote-11)

По данным Росгосстраха, 2/3 частных домов застрахованы на заниженную страховую сумму.[[12]](#footnote-12)

Сегодня все еще слабо освоен загородный рынок страхования строительно-монтажных рисков (в данном случае страхователями могут выступать исключительно юридические лица, имеющие лицензию на осуществление строительной деятельности). Страховые компании надеются, что дальнейшее развитие рынка загородного домостроения приведет к повышению популярности данного вида страхования, сегодня этот вид страхования используют только крупные компании, одновременно возводящих несколько коттеджных поселков.[[13]](#footnote-13)

В качестве перспективных направлений рынка страхования загородной недвижимости сегодня рассматривается страхование земли, страхование права собственности (титула) на загородную недвижимость. Пока подобные сделки единичны, но в будущем их количество может увеличиться. Кроме того, в перспективе операторы рынка ожидают повышение спроса на страхование гражданской ответственности владельцев загородных домов. Обычно этот риск включают в договор, если существует вероятность случайного причинения вреда имуществу, жизни или здоровью третьих лиц. В многоквартирных домах наиболее распространенными "неумышленными вредительствами" считаются затопление соседей или пожар, перекинувшийся на другие квартиры. В случае с загородным жильем вероятность причинения ущерба близлежащим домам кажется гораздо менее вероятной. Однако, учитывая появление все большего числа коттеджных поселков с достаточно плотной застройкой, актуальность страхования гражданской ответственности существенно возрастает.[[14]](#footnote-14) Для владельцев загородной недвижимости планируется страхование любых построек в усадьбе, ландшафтных сооружений, а также гидроциклов, катеров и т.д.[[15]](#footnote-15)

Среди городской недвижимости застрахованными могут считаться не более 5% квартир, рост этого сегмента рынка составляет примерно 25% в год. Но на тарифах рост рынка пока никак не сказывается. Зато находит отражение в стоимости "имущественных" полисов инфляция - страховка хоть и медленно, но все же дорожает. По словам экспертов, за последние три года тарифы увеличились в среднем на 30 - 50%.[[16]](#footnote-16)

Величина страховых тарифов у разных компаний примерно одинакова. В среднем страховка каменного дома обходится в 0,4-0,5% от страховой суммы в год, деревянного – 0,8-1,6% (в зависимости от возраста постройки, наличия систем безопасности, охраны и т. д.). Уровень тарифных ставок при страховании строительно-монтажных рисков, как правило, соответствует ценам, сложившимся на европейском страховом рынке, и варьируется в пределах 0,15-0,75%. Тарифы меняются довольно редко. Страховые компании стараются привлекать клиентов специальными бонусами, дополнительными "опциями", а не снижением стоимости своих услуг. Скидки обычно предоставляются постоянным "безубыточным" страхователям. Так, при страховании на новый срок клиент, который прожил предыдущий период без происшествий, получает 10%-ную скидку. А за несколько "безубыточных" лет – от 25 до 40%. Скидками 5-10% нередко поощряются клиенты, страхующие сразу несколько объектов - например, дачу, квартиру и автомобиль (программы комплексного страхования) или страхующие целый дачный кооператив, садовое товарищество, коттеджный поселок. В некоторых фирмах предусмотрены скидки для участников Великой Отечественной войны, инвалидов, пенсионеров, ветеранов труда и т. д. Практически все компании предлагают сезонные и праздничные скидки.[[17]](#footnote-17)

## 2. Виды страховых услуг на первичном рынке недвижимости.

На первичном рынке недвижимости основные предлагаемые страховыми компаниями услуги: *страхование финансовых рисков в долевом строительстве*; *страхование при ипотечном кредитовании (включая страхование жизни, страхование ответственности, страхование самой недвижимости*); *страхование при залоге недвижимости* (строящейся); *страхование ответственности заемщика перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по возврату кредита*. В то же время страхование титула, страхование потери объекта в результате утраты права собственности на него не имеют практического смысла: у объекта нет "истории" переходов права собственности.

Но на этом этапе велика вероятность не получить квартиру и потерять вложенные деньги. Вступивший в силу с 1 апреля 2005 года Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" не снял проблему — государство не предоставило инвестору финансовых гарантий. Такой гарантией пока остается только страхование финансового риска при долевом участии в строительстве объектов недвижимости.[[18]](#footnote-18)

Различные программы могут иметь гибкие тарифы и система скидок за меры, предпринятые клиентом для обеспечения безопасности своей недвижимости и имущества; сезонные скидки.

## 3. Виды страховых услуг на вторичном рынке недвижимости.

Вторичный рынок — это объекты недвижимого имущества, имеющего "историю" возникновения и переходов права собственности. В настоящее время ни на федеральном уровне, ни на уровне Санкт-Петербурга законодательно не защищены права добросовестного приобретателя недвижимости.

На вторичном рынке недвижимости наиболее характерны: *ипотечное страхование; титульное страхование (*финансовая гарантия возврата денежных средств, вложенных в недвижимость в пределах рыночной стоимости квартиры. Предельный срок исковой давности составляет 10 лет, договор страхования права собственности может быть заключен на срок от полугода до 10 лет[[19]](#footnote-19)); *страхование ответственности заемщика перед кредитором за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по возврату кредита*.

Даже тщательная проверка "юридическую чистоту" квартиры не дает покупателю полной гарантии того, что данная операция не будет когда-либо оспорена и договор купли-продажи не будет признан судом недействительным. Защититься от возможных потерь можно, если застраховать риск потери права собственности на приобретенную квартиру. В практике страховщиков, осуществляющих страхование потери имущества в результате утраты права собственности, уже имеются случаи выплаты страхового возмещения в невероятной для многих ситуации: на основании результатов посмертной судебно-психиатрической экспертизы состояния продавца в момент совершения сделки и вывода медицинской комиссии о том, что "продавец мог не отдавать отчет своим действиям в момент ее совершения", суд может признать эту сделку недействительной.[[20]](#footnote-20) Специалисты утверждают, что практически любая сделка на "вторичном рынке" может быть оспорена и признана судом недействительной. Возможны следующие причины: 1) Мошенничество со стороны продавца, в том числе по предыдущим сделкам; 2) Нарушения в процессе приватизации; 3) Продажа по поддельным документам; 4) Превышение полномочий представителя участника сделки; 5) Недееспособность либо неспособность понимать значение своих действий одним из участников сделки; 6) Принятие решения о совершении сделки с нарушением интересов совместно проживающих граждан; 7) Раздел наследственного имущества с нарушением интересов отдельных наследников; 8) Совершение сделки с совместным имуществом супругов без согласия одного из них. [[21]](#footnote-21)

На вторичном рынке страхуются объекты нежилой сферы и жилых помещений и суть операции страхования одинакова. Специфика — в экспертизе документов для принятия решения о страховании. Нежилые помещения, здания, производственные комплексы часто имеют историю, начинающуюся в советские времена. По сделкам, совершенным несколько лет назад, практически невозможно получить финансовую отчетность организации-продавца на дату совершения сделки. Аналогично дело обстоит в отношении решений уполномоченных органов о продаже здания. В практике известна ситуация, когда акционером был подан иск о признании недействительным договора купли-продажи отдельно стоящего здания на том основании, что внеочередное собрание акционеров, на котором было принято решение о продаже, было созвано с некоторым нарушением положений закона. Экспертиза объектов недвижимости нежилой сферы — процедура сложная и длительная. Если экспертиза жилых помещений проводится за один-два дня, то по нежилым она может продлиться несколько месяцев.[[22]](#footnote-22)

Индивидуальные полисы предлагают защиту практически от любых рисков: *порча имущества в результате стихийного бедствия (например, урагана или потопа), от ограбления и терроризма*. Кроме того, во время отсутствия хозяина квартиры может, например, прорвать трубу. В этом случае от исков соседей защитит полис страхования гражданской ответственности. Здесь человек сам выбирает лимит своей ответственности и платит за полис 0,5 - 1, 7% от этой суммы. Так, если оформлен лимит в $10 тыс. и случайно залиты соседи, то страховая компания возместит им ущерб по смете, но не более чем на $10 тыс. Если при возникновении ЧП выяснится, что квартира застрахована в доме, нуждающемся в капремонте или вовсе готовящемся под снос, - страховку не выплатят. А в случае, если клиент занизил стоимость квартиры, возмещение ему выплатят пропорционально доле нанесенного ущерба.[[23]](#footnote-23)

Средняя цена полиса может составлять примерно 0,5-1% от реальной стоимости квартиры, так что страховка обходится в сумму от $300 до $700. Ценовая планка взноса зависит от конкретного предмета страховки и перечня случаев, от которых производится защита. Размер тарифа также зависит от качества отделки, состояния и типа дома. Играет роль обеспечение безопасности жилья: установка в квартире сигнализации вневедомственной охраны, металлические двери с хорошими замками, охрана в подъезде, системы противопожарной сигнализации позволят претендовать на 10-процентную скидку. Повысится цена полиса, если в квартире идут ремонтно-строительные работы или дом расположен в зоне возможных ЧП либо стихийных бедствий. Общее правило - чем больше пакет рисков, тем ниже ставка.[[24]](#footnote-24)

Следует также отметить, что существует *муниципальная программа страхования жилья*, разрабатываемая городскими властями в каждом конкретном регионе, страховка по ней предоставляется уполномоченными компаниями. Стоимость такого сервиса зависит от площади квартиры и в разных городах варьируется от 15 копеек до 1 рубля за кв.м в месяц. Такой полис действует месяц и может оплачиваться вместе с коммунальными платежами. Но он предназначен лишь для недорогих квартир, фешенебельное жилье страховать по такой программе невыгодно: она дает ограниченную и для всех одинаковую финансовую защиту. К примеру, в Москве максимальная страховая сумма устанавливается исходя из 13,5 тыс. рублей за кв. м жилплощади. Кроме того, программа гарантирует лишь возмещение ущерба в результате пожара, аварий коммуникаций и взрыва бытового газа. Такие риски, как залив по вине соседей или через крышу, по муниципальной программе исключены, не страхуется и находящееся в квартире имущество.[[25]](#footnote-25)

## 4. Страхование загородной недвижимости.

При приобретении загородной недвижимости сама сделка купли-продажи несет в себе определенные риски. *Утрата права собственности, убытки, связанные с приостановкой работы административных органов, с банкротством контрагента по сделке; ошибки при заключении договоров и контрактов; риски, обусловленные выбором места, на котором расположен дом* (бывает, что грунт под приобретенным объектом нужно серьезно укреплять, фундамент – гидроизолировать, а дополнительные работы повышают стоимость). Далеко не всякая страховая компания с готовностью возьмется страховать подобные риски. На сегодняшний день в нашем законодательстве их механизм пока не прописан. [[26]](#footnote-26)

Более распространенным является *страхование на стадии строительства*. *Страхуются строительные материалы на участке, завезенная на участок техника (от поломки и от хищения), профессиональная ответственность при проведении строительно-монтажных работ*. Производится страхование *на случай пожара или какого-то другого стихийного бедствия*.  Возможно включение в страховку не только стоимости самих материалов, но и все *расходов на перевозку и таможенные сборы* и *пошлины* редкого импортного оборудования, поскольку они составляют немалую часть общей стоимости.[[27]](#footnote-27)

После постройки, по статистике, основной вред загородной недвижимости наносится вследствие *пожаров* и *краж*: эти случаи составляют примерно две трети общего числа обращений в страховые компании. Существует и ряд других факторов, которые следует учитывать. Например, страхование от *проседания грунта под домом* и др. Можно застраховать дом по полному перечню рисков, а можно выбрать наиболее реальные и актуальные. В некоторых компаниях предлагается страхование довольно редкого объекта – *ландшафтных сооружений*. Дорогие цветники, газоны, искусственные водоемы, дорожки и т.д. – все это иногда стоит дорого и может быть застраховано на случай противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий или пожара. [[28]](#footnote-28)

Стандартный полис комплексного страхования загородной недвижимости предполагает выплату компенсации при повреждении коттеджа в результате пожара и мер по его тушению, стихийных бедствий (наводнения, урагана, паводка, оползня и пр.), удара молнии, падения деревьев, взрыва газа, противоправных действий третьих лиц и т.д.[[29]](#footnote-29)

Страхование производится с оценкой объекта с осмотром на месте. Однако многие компании предлагают клиентам программы страхования загородных домов без осмотра при условии, что страховая сумма не будет превышать 10–50 тыс. долларов (у компаний лимит разный). Страхование "без осмотра" и без посещения офиса компании пользуется большим спросом у петербуржцев и жителей Ленобласти. Нередко страховщики доверяют распространение типовых полисов своим "сервисным агентам", функции которых могут выполнять банки или Всероссийское общество садоводов. Между тем страхование "на скорую руку" может заведомо занизить оценку недвижимости с согласия его владельца. [[30]](#footnote-30)

Размер страховых тарифов у всех компаний примерно одинаков. Страховка каменной постройки обходится в 0,4–0,5% страховой суммы в год, деревянного дома – 0,8–1,6%. При этом на ценообразовании сказываются такие факторы, как год постройки, степень горючести материалов, наличие систем безопасности, размер и вид франшизы (предусмотренное в договоре страхования освобождение страховой компании от обязательств по возмещению убытков, не превышающих заранее оговоренную сумму[[31]](#footnote-31)). В зависимости от степени риска к тарифам могут применяться повышающие либо понижающие коэффициенты. Так, стоимость страхового полиса обычно уменьшают, если клиент оборудует на объекте систему сигнализации или обзаводится прочной входной дверью с противовзломной фурнитурой. И наоборот, при страховании дома, забраться в который просто (особенно если стены деревянные), тариф взлетит до максимума. Возможен также вариант отказа страховой компании заключать договор по не внушающему доверия объекту. Страховщики предлагают различные бонусы и скидки. Чаще всего "послабления" предоставляются постоянным "безубыточным" страхователям (от 10 до 40%). Скидками 5–10% нередко поощряются клиенты, страхующие в одной компании сразу несколько объектов – например, дачу, квартиру и автомобиль. Страхование дачи, коттеджа может обойтись дешевле, если страхуется целый дачный кооператив или садовое товарищество. Практически все компании предлагают сезонные и праздничные скидки.[[32]](#footnote-32)

## 5. Страхование финансовых рисков в долевом строительстве.

При инвестировании в строительство средства передаются на стадии, когда объект недвижимости не достроен, или строительство еще и не начиналось, объективно присутствует риск не получить обещанное в силу различных обстоятельств: остановки строительства из-за ошибок проектирования, отсутствия достаточных средств у генерального инвестора, несогласованности в действиях подрядчика и субподрядчиков, "двойной продажи" квартир и др.

Страховым случаем является факт *невозврата денежных средств*, вложенных в строительство жилья, *при отсутствии своевременной регистрации права собственности*, т.е. квартира не предоставлена, денег не вернули. Возможные ситуации, в которых имеется риск не получить ни квартиры, ни денежного взноса[[33]](#footnote-33):

* Строительство дома растягивается на неопределенный срок по различным причинам (недостаток финансирования, ошибки проекта, выявившиеся при строительстве проблемы, возражения местных жителей против строительства, пр.).
* Построенный дом не пригоден для проживания (трещины вследствие ухода грунта, санитарные, экологические факторы, пр.).
* После постройки дома может выясниться, что на одно и то же жилье претендуют несколько лиц.
* Проблемы с выполнением инвестиционного проекта вследствие изменений в руководстве генерального инвестора, подрядчика либо администрации города, района, в связи с террористическими актами и пр.
* Ошибка в экономическом расчете (дом не достроен, деньги закончились, темп финансовых поступлений от дополнительной продажи квартир в недостроенном доме не достаточен для завершения строительства; начинается паника, люди, которые раньше внесли деньги, требуют вернуть их назад, новых покупателей в такой ситуации практически нет; денег нет и квартир нет);
* Низкое качество строительства (был случай, когда рухнул подъезд в уже почти построенном доме);
* Ошибка в проектировании, особенно это касается геологической экспертизы строительного участка (под землей много пустот, в некоторых районах возможен высокий уровень грунтовых вод и др.);
* Спорные моменты по выделению земельного участка под строительство;
* Случайные неприятности с первыми лицами фирмы (часто успех и возможности фирмы в значительной степени зависят от ее руководителей);
* Мошенничество;
* Возникновение прочих непредвиденных обстоятельств, которые могут помешать стать собственником жилья.

Все указанные выше обстоятельства, если им сопутствует также невозможность вернуть инвестированные деньги, подпадают под действие договора страхования, предусматривающего покрытие следующих рисков: *банкротство должника*; *ликвидация должника*; *действие непреодолимой силы* (чрезвычайные и непредотвратимые обстоятельства); *умышленные действия (бездействия) должника*.

*Страхование финансового риска*, связанного с инвестированием в строительство объекта недвижимости, используется на начальном этапе строительства, если строительство законно и договорные отношения участников инвестиционного проекта корректны. Данный вид страхования используется для *минимизации рисков финансовых институтов, связанных с кредитованием населения*. На сегодняшний день уже разработаны схемы страховой защиты финансовых интересов кредиторов для различных вариантов кредитования. Эти направления интенсивно развиваются. Как правило, срок действия кредитного договора перекрывает срок строительства, поэтому страховая защита включает два этапа. На первом этапе — этапе строительства — осуществляется *страхование финансового риска инвестора-заемщика* *на случай неполучения объекта недвижимости в установленный срок* и оформляется залог права требования на результат инвестирования. Стоимость страхования — в пределах 1% от страховой суммы в год. На втором этапе, когда объект недвижимости возник де-факто и де-юре, то есть на него оформлено право собственности, осуществляется залог (ипотека) объекта и *комплексное ипотечное страхование*. В любом случае расходы на страхование при приобретении жилья в новостройке для заемщика будут ниже, чем на вторичном рынке.[[34]](#footnote-34) Стоимость страхования зависит от этапа строительства на момент заключения договора страхования, формы инвестиционного договора, суммы инвестиций, других факторов и составляет в среднем 1 % - 1,5 % от страховой суммы в расчете на один год страхования.[[35]](#footnote-35)

В размер страхового возмещения, как правило, не включаются: убытки, возникшие вследствие каких-либо недостатков (скрытых и других) объекта недвижимости; убытки в виде упущенной выгоды, хотя они вызваны страховым случаем; убытки, возникающие вследствие пользования чужими денежными средствами; неустойка, моральный вред.[[36]](#footnote-36) Следует отметить неутешительный прогноз, что качество новостроек вряд ли улучшится, т.к. технические стандарты и нормы носят рекомендательный характер, и при приемке объекта многие существенные недостатки (как, например, пустые полости в стенах) заметить практически невозможно.[[37]](#footnote-37)

## 6. Страхование при ипотечном кредитовании.

Ипотека - это получение целевого кредита под залог приобретенной квартиры (недвижимости) кредитному учреждению. Риски, связанные с историей квартиры при приобретении ее на вторичном рынке, никуда не пропадают, но теперь они ложатся как на покупателя, так и на банк-кредитор. [[38]](#footnote-38)

Есть две разновидности ипотечного страхования, - классическая ипотека, когда жилье приобретается на вторичном рынке, и когда ипотечный кредит выдается под строящееся жилье. Классическая ипотека предполагает *страхование жизни и здоровья заемщика, предмета залога и права собственности на квартиру (титульное страхование*). Страховой тариф по всем трем видам страхования составляет от 0,98% до 1,2% в год. В случае кредита на рынке строящегося жилья, когда объект еще не построен и не зарегистрировано право собственности на квартиру, заемщик заключает договор *страхования инвестиций на срок строительства и страхования на случай потери трудоспособности и смерти в течение срока действия договора*. Кроме того, уже после окончания строительства банк потребует заключить договор *страхования предмета залога от гибели и повреждений* до момента погашения кредита. Во всех этих случаях выгодоприобретателем по договору выступает банк. На стадии строительства страхование жизни и здоровья заемщика и страхование инвестиций обойдется клиенту в 1,74- 2% от стоимости объекта, а после получения жилья (до момента погашения кредита) тариф составит 0,8-1% в год. *Перечень страховых компаний, полисы которых он готов принять, предоставляет банк*. Среди страховщиков уже наметилась жесткая *конкуренция* за право *близости к банкам*. При этом порой сотрудничество страховщиков и банков не строится на основе оценки качества услуг, на учете стабильности страховщика, а определяется либо размером депозита, вносимого страховщиком в банк, либо отношениями соучредительства. Западный же опыт свидетельствует о преимуществах другого способа работы. Например, обязанность страховать кредиты можно вменить банку, а не заемщику. Таким образом, банк станет самостоятельно страховать собственные риски. Как профессиональный участник рынка он сумеет объективно выбрать страховщика и следить за его устойчивостью.[[39]](#footnote-39)

Обязательным (по закону) является только страхование покупаемой в кредит недвижимости. Но банки стараются обезопасить себя и настаивают на страховании не только залога, но и жизни, и здоровья заемщика, и "титула" на случай утраты заемщиком права собственности на недвижимость.

Страховые пакеты, которые обязаны приобретать получатели ипотечных кредитов, защищают интересы банков, а не заемщиков. Стоит такой пакет, включающий 4 вида страхования: жизни, трудоспособности, титула (права собственности) и конструктивных элементов квартиры до 1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10%. Все расходы по страхованию несет заемщик, однако при наступлении страхового случая все выплаты будут производиться только в пользу банка. Единственная выгода заемщика от этой страховки в том, что его освободят от долговых обязательств. Например, если застрахованная квартира разрушена и непригодна для проживания, ее владелец освобождается от кредитных обязательств, но при этом теряет первоначальный взнос, а также деньги, которые он успел выплатить по кредиту. Или другой пример: в случае когда заемщик утратит право собственности по суду (если объявится обделенный наследник или несовершеннолетний, отбывающий срок, или служивший родственник продавцов квартиры), страховая компания выплатит только долг заемщика банку, а самому заемщику потери не возместит никто. Именно поэтому так опасно занижение официальной стоимости квартиры в договоре купли-продажи — чаще всего банки настаивают только на том, чтобы цена была не меньше суммы кредита.[[40]](#footnote-40)

**Комплексный договор ипотечного страхования** заключается, в зависимости от срока действия кредитного договора, на срок от 1 до 20 лет в обеспечение выполнения Заемщиком обязательств по возврату кредита. **Страховая сумма по договору комплексного ипотечного страхования** определяется в размере выданного ипотечного кредита (по согласованию с банком-кредитором она может быть увеличена на величину процентной ставки по кредиту) и уменьшается в соответствии с графиком погашения кредита.[[41]](#footnote-41) Стоимость страховки при ипотеке может колебаться в пределах - 1,0-1,7% от страховой суммы и зависит от включенных в договор видов страхования, вида страхуемого имущества, порядка установления страховой суммы и других факторов. Одни компании принимают в расчет оценочную стоимость квартиры, другие берут процент от общей суммы кредита, третьи - процент от суммы кредита плюс 10%, а четвертые - остаток ссудной задолженности. Получается, что тариф может быть один, а платежи - разные.[[42]](#footnote-42)

## 7. Страхование при залоге недвижимости.

Объекты недвижимости являются распространенным предметом залога при осуществлении банками кредитования юридических и физических лиц для различных целей. Закладывается квартира, в которой проживает заемщик или приобретаемаяквартира (при инвестициях в строительство). Кредитные организации выдвигают заемщику требование страхования предмета залога, чтобы исключить ситуацию его утраты и невозможности обращения на него взыскания. В данном случае банк является выгодоприобретателем в части остатка задолженности заемщика по кредитному договору. В качестве предмета залога могут выступать различные объекты недвижимости — жилые помещения, нежилые помещения, земельные участки. [[43]](#footnote-43)

В соответствии с законом, заемщик, который одновременно выступает залогодателем по договору об ипотеке жилого дома или квартиры, вправе застраховать также *риск своей ответственности перед кредитором за невозврат кредита*. Залогодатель же обязан за свой счет страховать заложенное имущество в полной стоимости *от рисков утраты и повреждения*.[[44]](#footnote-44) Поскольку заемщик получает право пользования приобретенной на средства кредита квартирой, появляется *риск возникновения пожара, взрыва газа, причинения ущерба третьим лицам*, которые кредитные организации обязывают заемщика страховать.[[45]](#footnote-45)

Как правило, годовой полис страхования недвижимости в рамках ипотечных программ сегодня стоит примерно 0,3-0,4% от суммы страховки.[[46]](#footnote-46)

## 8. Страхование при потере прав на недвижимое имущество в будущем

## (титульное страхование).

Недвижимость можно потерять, потеряв право собственности на нее. Титульный тип страхования - это *страхование недвижимости на случай утраты прав собственности*. Данный вид страхования применяется в случае приобретения объекта недвижимости на "вторичном" рынке. Страхование потери имущества в результате утраты права собственности имеет смысл, если оно осуществляется, "*от всех рисков*", т.е. страховым случаем является утрата права собственности по любой причине, не зависящей от страхователя.[[47]](#footnote-47)

По мнению экспертов, то, что имущественная сделка может быть оспорена, наиболее вероятно в два периода времени. В первые полгода после ее оформления. Когда неучтенные претенденты на жилье узнают о своих ущемленных правах и пытаются сразу решить возникшую проблему. И в последний год после ее заключения, когда внезапно появляются наследники, а несовершеннолетние граждане обретают дееспособность. Кроме того, часто встречается утрата права собственности вследствие признания недействительной какой-либо из предыдущих сделок. В случае, если суд одну из них признал таковой, все последующие сделки с квартирой, в том числе и последняя, становятся недействительными и подлежат рассмотрению в суде.[[48]](#footnote-48)

Ситуации, в которых можно утратить право собственности на квартиру: мошенничество со стороны продавца, в том числе по предыдущим сделкам; нарушения в процессе приватизации; продажа по поддельным документам; превышение полномочий представителя участника сделки; недееспособность либо неспособность понимать значение своих действий одним из участников сделки; принятие решения о совершении сделки с нарушением интересов совместно проживающих граждан; раздел наследственного имущества с нарушением интересов отдельных наследников; ущемление прав несовершеннолетних при совершении сделки; совершение сделки с совместным имуществом супругов без согласия одного из них и т.д. [[49]](#footnote-49)

Основные положения страхования права собственности состоят в следующем: 1) Обеспечивается финансовая гарантия возврата вложенных средств в недвижимость; 2) Размер финансовой гарантии в пределах рыночной стоимости квартиры; 3) Гарантируется полное юридическое сопровождение на случай предъявления судебных исков к собственнику; 4) В страховое покрытие включаются все возможные риски, проявление которых влечет прекращение права собственности. То есть любые правопритязания третьих лиц, возникшие до и сохранившиеся после приобретения недвижимости, входят в страховое покрытие. Фактически, обязательство страховщика о защите шире, чем обязательство возмещения ущерба. [[50]](#footnote-50)

**Стоимость страхования (страховая премия)** будет зависеть от срока страхования и в случае страхования "от всех рисков" будет примерно составлять: **1 год** - 0,5%-0,8% от страховой суммы; **3 года** - 1,2%-1,5% от страховой суммы; **10 лет** - 3,7%-4,0% от страховой суммы.

Перед тем как заключить договор страхования, страховая компания производит оценку страхового риска. По итогам проверки документов по покупаемой квартире может получиться несколько вариантов[[51]](#footnote-51):

1. Никаких явных рисков не обнаружено - договор страхования заключается по установленному ранее тарифу.
2. Выявлены некоторые риски - договор страхования заключается по вновь установленным тарифам (повышенным)
3. Выявлены некоторые риски, которые покупатель может посчитать опасными и не хотеть доплачивать деньги по новому тарифу. В этом случае может быть заключить договор страхования по прежнему тарифу, но ответственность по выявленным рискам покупатель берет на себя.
4. Если после проверки оказалось, что риск настолько велик, что брать его на страхование нецелесообразно, то страховщик отказывает в страховании, приводя все аргументы, и возвращает деньги за вычетом 20% на ведение дела (экспертизу).

Страхование *титула* *объектов загородной недвижимости* в целом похоже на аналогичную процедуру с городскими квартирами, но есть несколько принципиальных отличий. Во-первых, за городом разнообразнее круг объектов (дача, деревенский дом, коттедж), значительно сильнее разнится их стоимость. Сама оценка — долгая и дорогостоящая операция. Во-вторых, в соответствии с законодательством земельный участок и здания на нем — это разные объекты. Они, конечно, неразрывно связаны, но свидетельства о регистрации собственности будут разными. Так что, если покупатель приобретет только строение, он и будет владеть только им, без земельного участка, — такая ситуация вполне возможна. Сама процедура оформления сделки с загородными объектами намного более громоздкая, требует большего набора документов. До сего дня еще не в полной мере разработаны проекты законов и подзаконных актов, которые строго бы определяли последовательность действий в таких сделках. Даже процесс кадастрирования земельных участков не вполне одинаков не только в разных регионах страны, но и в разных районах Ленинградской области. Есть еще один аспект, которого нет в городе, — целевое назначение участка. На земле поселений любое строительство законно, а вот на землях сельскохозяйственного назначения — не всякое. В начале 90-х годов прошлого века под фермерские хозяйства выделялись прекрасные наделы — большие (до 20 га), удаленные от старых деревень. Но строительство коттеджей на них закон запрещает. А значит, попытка что-то возвести на такой земле без предварительного изменения ее статуса приведет к вмешательству районной прокуратуры. А то, что к тому моменту уже окажется построенным, будет подлежать сносу. Кроме того, существуют земли особо охраняемых территорий и объектов. На первый взгляд с ними все просто: строительство однозначно запрещено. Но в реальности это не так. Законодательство допускает определенное использование таких земель, и государственные или муниципальные органы иногда предоставляют их в долгосрочную аренду для некоторого "обустройства" — фактически там строится жилье, но произносить само это слово нельзя и застройщики пользуются формулировками типа "обустройство в целях улучшения возможностей отдыха". В ряде случаев ситуация шаг за шагом выходит за рамки дозволенного, и вот уже начинается строительство серьезного капитального коттеджного поселка при наличии разрешения на несколько временных построек. Дальнейшая судьба подобных объектов весьма туманна. Все эти детали вызывают дополнительные проблемы при проверке юридической корректности сделки. Ведь ясно, что любой дефект, даже на первый взгляд малозначительный, может стать поводом для спора и судебного иска. Рынок загородной недвижимости, если считать от момента принятия Земельного кодекса РФ, очень молод. В то же время есть на нем объекты старше 80 лет: старые "генеральские" дачи, которые выделялись тогдашней военной "элите" еще в 30-х годах прошлого века. И всю прошедшую с тех пор смену жильцов и владельцев нужно проанализировать. Все это порождает куда больше потенциальных рисков, чем при операциях с городской недвижимостью. Принципиальный момент, о котором многие страхователи не задумываются: недвижимости можно лишиться не только по решению суда, но и по инициативе органов власти. Для городской квартиры это вариант очень редкий и вполне предсказуемый (например, снос пятиэтажки). А вот с загородной недвижимостью ситуация иная: собственность (точнее, место, на которой она расположена) может понадобиться для развития инфраструктуры — строительства дороги, нефтепровода, водохранилища. От такой ситуации страховые компании в принципе не защищают, поскольку существует норма законодательства, гарантирующая собственнику компенсацию, причем по полной стоимости. На практике, однако, вопрос с определением цены отчуждаемого имущества окончательно не решен, компенсации выплачиваются часто по оценочной стоимости, которая может быть ниже реальной рыночной в несколько раз. [[52]](#footnote-52)

## 9. Зарубежный опыт страхования (сопоставимые категории

## страхования).

*Страхование ипотечного кредитования*.

В Германии ипотека осуществляется по разным схемам различными кредитными учреждениями, но наибольший удельный вес, до 30%, занимают стройсберкассы (ССК), работающие по закрытой модели финансирования и использующие в основном собственные средства, что позволяет снижать процентную ставку. По контракту с ССК на 4-6 лет на накопительный счет вносится определенная сумма (до 40% общей стоимости жилья). На нее начисляются пониженные проценты, по итогам года государство начисляет премии и вводит налоговые привилегии. Премия в размере 15% на сумму сбережений, но не более 2 тысяч марок на холостяков и 4 тысяч для женатых. Заемщик вначале кредитует кассу, внося деньги на депозит, а по окончании периода накопления ССК выдает ему ипотечный кредит по низкой ставке на срок до 18 лет. В последние годы средства привлекаются под 3% годовых и выдаются ипотечные кредиты под 5% (в обычных банках - от 7% до 12% годовых). В США ипотечный рынок, оцениваемый примерно в 4 трлн долларов, полностью подконтролен государству. Доля ипотечных облигаций, эмитированных 3 государственными корпорациями, составляет 89% рынка. В американской модели обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами участвуют получатель кредита, инвестор и финансовый посредник. Образуются два ипотечных рынка - первичный, где выдаются жилищные кредиты, и вторичный, где обращаются ценные бумаги, выпущенные на базе пулов ипотечных ссуд. Кредитное учреждение может выдавать долгосрочные кредиты под залог приобретаемой недвижимости, не имея достаточного объема "длинных" ресурсов. Выдав ипотечный кредит, банк продает право требования по кредиту конечному инвестору или финансовому посреднику. Получив средства от уступки этих прав, банк выдает новый ипотечный кредит. В конце 2003 г. ставка по 30-летнему ипотечному кредиту составляла 5-6%, а по 15-летнему - 4,75%. В Великобритании ипотечные ставки определяются Государственным банком, они постоянно снижаются и достигли в 2003 г. 3,5% годовых (при инфляции 2,5%). Кредит, как правило, берется сроком на 25 лет. Кредиторы требуют минимум 5% наличного залога при покупке недвижимости, но при необходимости предлагают 100% ипотеки. В Чехии услугами стройсберкасс пользуется половина населения страны (примерно 5 млн. человек). Когда накоплено 40% стоимости жилья, на остальную сумму выделяется ссуда под 3-5% годовых на срок 10-20 лет. На внесенные вклады начисляются по 2% годовых. Действует система бюджетных дотаций - каждый гражданин при покупке квартиры в кредит получает ежегодную помощь от государства, ему на счет начисляется 150 долларов. В Испании ипотечный кредит банки предоставляют на 10-20 лет под 4-6% на половину стоимости жилья, в том числе и гражданам других стран. При этом продажа недвижимости осуществляется только с разрешения банка, а сдача в поднаем разрешена. Арендной платы многим хватает на оплату кредитов, налогов и коммунальных платежей. В Израиле средний размер ипотечного кредита на 15 лет - 90 тысяч долларов. Это примерно 70% стоимости квартиры. Среднегодовая ставка по ипотечному кредиту 5,2%. Среднемесячный возврат кредита - порядка 700 долларов, что при средней зарплате для постоянно работающих - вполне приемлемый вариант. В Японии много вариантов решения ипотечных проблем. Имеются и специальные, например для женщин годовая ипотечная ставка снижается при каждом рождении ребенка и ее минимальная величина составляет 0,1%. Кредиты выдаются на срок до 35 лет в сумме до 400 тысяч долларов. Женщины должны быть не моложе 20 лет и не старше 49 лет и погасить кредит до наступления 75 лет.[[53]](#footnote-53)

В России, кроме очень высоких ставок ипотечного кредитования (11%) в отличие от зарубежных стран, также отсутствуют традиции обращения в страховые компании. В то время как в Америке страхуется около 95% таких сделок, в России - всего 5% . На втором месте причин отказа от страхования стоит сложившийся стереотип об услуге страхования недвижимости как о дорогом удовольствии. На третьем месте - недоверие к страховым компаниям. В том, что оно есть, виноваты и некоторые недобросовестные страховщики, и людская молва: "Все равно ничего не заплатят!"[[54]](#footnote-54)

В настоящее время Думой рассматривается еще целый ряд законопроектов, направленных на совершенствование судебной практики обращения взыскания на залог, защиту прав добросовестных приобретателей, создание общенационального Кредитного бюро, изменение налогообложения участников рынка недвижимости. Вступление в силу этих законопроектов приведет к значительному снижению операционных расходов, правовых и кредитных рисков и, как следствие, к снижению стоимости ипотечных кредитов. А значит, и снижению кредитного бремени для заемщика.[[55]](#footnote-55)

**10. Анализ деятельности страховых компаний в сфере недвижимости в**

**Санкт-Петербурге за 2005 г.**

Страхование в сфере недвижимости – вид страховой деятельности, успех которого зависит от создания соответствующих правовых условий, – страхование сделок на рынке недвижимости. У немногих питерских СК, работающих в этом сегменте, продажи страховок выросли за год на 100-300%. Успех отчасти связан с постепенным *развитием института ипотечного кредитования, превращающего данное страхование из добровольного в обязательное*. Но количество договоров по страхованию строящегося и приобретаемого на вторичном рынке жилья в портфелях страховщиков пока незначительно, на уровне нескольких тысяч. Формирование полноценного рынка страхования продаж-покупок недвижимости в конечном итоге зависит от темпов развития ипотеки, а также от требований, предъявляемых государством к участникам долевого строительства.[[56]](#footnote-56)

Все страховщики предлагают *индивидуальные программы* с выездом эксперта на дом. Такие продукты предлагают *комбинированное страхование* строений, квартир и домашнего имущества, при котором тариф зависит от условий эксплуатации квартиры, состояния имущества, а также от набора рисков. Классический пакет включает в себя следующий набор: залив, пожар, ущерб отделки и оборудования, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц, взрыв, утрата прав собственности (титульное страхование), гражданская ответственность при эксплуатации помещения. Застраховать в доме можно практически все: телевизор, аудио-видеотехнику, компьютер, мебель, одежду и даже домашних животных, например любимую собачку. Не страхуются или страхуются по отдельным договорам лишь антиквариат и предметы роскоши. На время летнего отпуска можно застраховать свое жилье от противоправных действий третьих лиц, то есть от воров.

Предлагаемые страховые программы

Страховые программы делятся на несколько типов: одни универсальны, другие избирательны и покрывают отдельные риски. В последнее время на рынке наметилась *тенденция к универсализации продуктов* многие страховщики внедрили у себя так называемые "*коробочные" программы*. Они могут включать в себя стандартный набор рисков, обычно их три - огонь, залив и взрыв бытового газа. Но дополнительно можно застраховаться и от любых других опасностей (отключения или аварии инженерных сетей и коммуникаций, противоправных действий третьих лиц и др.). Эти продукты отличает дешевизна: премия составляет от $30, быстрота оформления - около получаса. Дело в том, что "коробочные" программы не требуют выезда эксперта на дом, компании обычно довольствуются "свежими" фотографиями квартиры. В типовой полис нужно будет только вписать ФИО, адрес и стоимость квартиры, а пакет рисков прописан заранееОдно из последних новшеств - *страхование от террористических действий*. Такие программы комплексного страхования, как правило, предполагают определенный лимит ответственности - до 80-100 тысяч долларов. Размер страховой премии зависит от выбранного лимита ответственности и может колебаться в пределах от 50 до 200 долларов. При таком страховании проведение осмотра и составление описи имущества необязательно.[[57]](#footnote-57)

РОСНО предлагает программу страхования квартир "Мегаполис". В числе ее преимуществ: выплата по фактическому ущербу без учета износа, определение страховой стоимости на этапе заключения договора без корректировки этой стоимости при наступлении страхового случая, а также оценка ущерба в большинстве случаев независимым экспертом. Кроме того, предоставляется 13-й бесплатный месяц страхования после трех лет безубыточного страхования и страхуем риски, не покрываемые большинством других страховщиков, например неосторожные действия третьих лиц, расходы по аренде, риск заболевания или травматического повреждения домашних животных, гражданскую ответственность во время ремонта. "Ингосстрах" предлагает страхование квартир по "полному пакету" - риски пожара, протечек, противоправных действий, стихийных природных явлений - по реальной рыночной стоимости. Альтернативой может стать страхование только от риска пожара, в который, впрочем, не включается риск поджога, относящийся к противоправным действиям. Оформление страхования по данной программе позволяет защитить собственное имущество в полном объеме причиненного ущерба, то есть приобрести другую квартиру, заново отремонтировать прежнюю или приобрести движимое имущество взамен утраченного. Предварительный осмотр квартиры необходим, если стоимость затрат на внутреннюю отделку и установку домашнего оборудования составляет более $400 на кв. м площади. При меньшей сумме затрат страховой полис оформляется по предоставлении "свежих" фотографий. "СК "МАКС" предлагает программу "Моя квартира", которая позволяет достраховать квартиру до полной стоимости при наличии полиса по муниципальной программе. Разработаны программа "Интерьер" и программа "Загородный дом", позволяющие заключить договор страхования не на полную стоимость (ведь вероятность полного уничтожения мала), а только на выбранную сумму, что существенно снижает стоимость страхования. Но возмещение выплачивается в размере реального ущерба, без учета пропорциональности, применяемой при стандартных условиях страхования. Программы МСК (Московской страховой компании) разработаны с учетом потребностей различных социальных групп населения и представляют собой комплексные продукты. По программе "МСК-Квартира" могут быть застрахованы не только конструктивные элементы квартиры, но и внутренняя отделка, инженерное оборудование, а также домашнее имущество. Дополнительно по этой программе могут быть застрахованы расходы на аренду жилья на период ремонта в поврежденной квартире, а также гражданская ответственность перед соседями.[[58]](#footnote-58)

*Загородная недвижимость*.

Объем и потенциал рынка страхования загородной недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области в последние годы позволяет развиваться страхованию активными темпами: рост числа операций – около 20% в год. А у компании "Росгосстрах" в Санкт-Петербурге, с марта по октябрь 2005 г. прирост на рынке "загородного" страхования составил более 40%. В денежном эквиваленте это примерно 41 млн рублей. [[59]](#footnote-59)

Круг клиентов страховых компаний постоянно расширяется. Если раньше свое имущество в основном страховали владельцы роскошных особняков и представители так называемого бизнес-класса, то сегодня за полисами нередко обращаются садоводы и жители сельских районов, для которых разрабатываются специальные программы. Так, например, компания "Спасские ворота" предлагает своим клиентам программу "Моя усадьба", предназначенную для владельцев недорогих объектов в садоводствах. При заключении договора страхования осмотр постройки не требуется (договор подписывается прямо в офисе компании). Страхователь сам выбирает размер страхового покрытия (не более $12,5 тыс.), в соответствии с которым и рассчитывается размер вознаграждения страховщика. Похожие программы сегодня имеются "в ассортименте" многих операторов рынка. К примеру, компания "АльфаСтрахование" реализует полисы "АльфаКантри уикенд" (договор подписывается без осмотра объекта при страховой сумме до $50 тыс. включительно). Компания "Русский мир" предлагает страхование вслепую, если стоимость постройки не превышает $10,5 тыс. Страхование "без осмотра" пользуется сегодня немалым спросом у петербуржцев и жителей Ленобласти, несмотря на то, что в итоге страховое покрытие оказывается либо завышенным, либо заниженным.[[60]](#footnote-60)

*Совместная деятельность страховщиков и риэлтеров*.

Агентство недвижимости "Итака" и страховая компания "АСК-Петербург" запустили совместную программу "по оптимизации управления жилой недвижимостью". Она ориентирована на тех собственников, которые хотели бы сдавать свои квартиры в аренду, но не имеют возможности самостоятельно искать арендатора, общаться с ним, следить за состоянием оборудования и бытовой техники и т. п., поскольку проживают в других городах или даже странах. Суть "программного" сотрудничества: агентство примет на себя заботы по поиску арендаторов и эксплуатации жилья, а страховщики избавят участников сделки от материальных потерь, оформив полис на случай причинения ущерба квартире и обстановке. Базовые ставки страхования — около 0,4% в год от суммы возмещения. Соответственно, арендодатели, переложившие все заботы на риэлтеров и страховщиков, будут получать примерно 80% от рыночной стоимости аренды.[[61]](#footnote-61)

*Нарушение законодательства*.

Федеральная служба страхового надзора Минфина в связи с неустранением в установленный срок нарушений страхового законодательства, явившихся основанием для приостановления действия лицензий, отозвала лицензии у 5 страховых компаний, в том числе и у Санкт-Петербургской компании "Надежда Балтики".[[62]](#footnote-62)

*Инвестиции страховых компаний в недвижимость*.

На рынке недвижимости Петербурга в 2005 г. произошла необычная сделка. СК "Регион" приобрела у города на аукционе 178 объектов недвижимости, находящихся в долгосрочной аренде у Северо-Западного банка Сбербанка России (в Петербурге у Сбербанка всего 270 филиалов). Общая площадь объектов - около 30 тыс. кв. м, при этом сумма сделки - 48,7 млн. руб. Таким образом, недвижимость оценена примерно в $57 за 1 кв. м. В конкурсе участвовали всего два претендента. Низкую цену продажи - всего $57 за 1 кв. м - пресс-секретарь Фонда имущества СПб. А. Куберская объясняет тем, что эти площади обременены. В 1999-2000 годах Сбербанк арендовал их на 49 лет. И поскольку банк полностью оплатил аренду городу за все 49 лет вперед, Куберская называет цену "адекватной". На сайте страховой компании, кстати, указано, что Северо-Западный Сбербанк является ее "главным партнером".[[63]](#footnote-63)

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие страхования недвижимости идет очень низкими темпами как в России, так и в СПб. Рост его, в ряде случаев, определяется "навязыванием" обязательного страхования со стороны кредитных организаций, в частности, при ипотечном кредитовании. Увеличение доли "обязательного" страхования – общая тенденция рынка страхования недвижимости, его пытаются провести и на законодательном уровне.

Сегодня вопрос ведь стоит не в том, нужно или не нужно страховать имущество (ответ очевиден – нужно). Главный вопрос – "как страховать?" СПб. страховые компании идут по пути увеличение разнообразия и модульности предлагаемых для страхования рисков и форм работы с клиентами. Такая тенденция характерна для российского рынка страхования недвижимости в целом. Ситуация осложняется недоверием населения к страховым компаниям. Наиболее динамично развивается страхование загородной недвижимости.

Зарубежные же страховщики решают проблему совместно с кредитными учреждениями, которые поддерживают невысокие ставки по кредитам на приобретение недвижимости.

Совместная деятельность страховщиков и кредитных учреждений в нашей стране ограничивается требованиями заемщику приобретать полисы у указанных кредитным учреждением страховщиков, что, в определенной степени обусловлено так же и недоверием банков к страховым компаниям.

В России не только слишком высоки ставки ипотечного кредитования, но и страховщики настаивают на том, что если народ не в состоянии самостоятельно понять необходимость страхования имущества, то государство должно помочь ему в этом введение новой "обязаловки". Пишется и рассматривается закон об обязательном страховании жилья, предложенный на рассмотрение Госстроем. Для населения, т. е. основного потребителя страховых услуг, слишком высокой станет итоговая сумма квартирных выплат. Страховать собираются по "рыночной стоимости", а не по оценкам БТИ. Обсуждается введение плавающего страхового тарифа 0,3-0,6% от рыночной стоимости жилья, что в пересчете дает повышение квартирных выплат от 10% до бесконечности. Введение обязательного страхования недвижимости может повлечь за собой повышение земельного налога от 0,1 до 2% с целью ускорения процесса строительства и улучшения конечного результата. В итоге все это может привести к необходимости кредитов и займов для населения. Насколько известно, муниципальное жилье не будет страховаться. В итоге в страховых случаях получится такая ситуация, что собственник при покупке страхового полиса заплатит не только за себя, но и за человека, проживающего в муниципальной собственности. "Обязаловка" воспринимается как очередной налог в пользу страховых компаний, которые и так не пользуются популярностью.

Практическое задание.

Произвести расчет страховой суммы по одному из указанных рисков (жизнь, утрата трудоспособности; приобретаемое имущество; титул) при условии ипотечного кредита. Срок кредита – 5 лет, размер кредита – 150 тыс. руб., ставка – 18% годовых, ежемесячный доход на одного члена семьи – 13 тыс. руб.

Решение

Учитывая положения ст. 138 Трудового кодекса РФ, максимальная сумму кредита рассчитывается так, чтобы ежемесячный платеж не превышал 50% от среднемесячной заработной платы (после вычета налогов) за последние 6 месяцев.

Ежемесячный платеж не может превышать 6,5 тыс.руб. (ежегодный – 78000 руб.), страховая сумма должна быть не менее суммы кредита с учетом процентов. Для простоты произведем расчет из условия постоянного потока платежей и уплаты долга равными долями и процентов 1 раз в год.

1. Максимально возможный размер годового платежа: 6500 х 12 = 78000 руб./ год.

2. Выплата долга равными долями: 150000 : 5 = 30000 руб./год.

3. Составим план погашения долга

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Остаток долга на начало года | Сумма погашения долга | Выплата процентов | Срочная уплата |
| 1 | 150000 | 30000 | 27000 | 57000 |
| 2 | 120000 | 30000 | 21600 | 51600 |
| 3 | 90000 | 30000 | 16200 | 46200 |
| 4 | 60000 | 30000 | 10800 | 40800 |
| 5 | 30000 | 30000 | 5400 | 35400 |
|  | Всего: | 231000 |

Страховая сумма - 231000 руб.

# БИБЛИОГРАФИЯ.

1. Четырки Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – М.: Дело, 1992. – 320 с.
2. Берем кредит для покупки жилья //
3. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005)
4. Страхование недвижимости: инновации и перспективы // Журнал налогоплательщиков "Горячая линия". - Кузбас
5. Баяндин М., Сидорова Е. Обязаловка номер два: Жилье в копеечку // Ежедневная деловая газета findaily.ru 31.10.05
6. Страхование сделок с недвижимостью. Обзор продуктов.
7. Сайт страховой компании "Стандарт-Резерв"
8. Сюрпризы истории. Как от них уберечься? // Газета "Квартира, дача, офис" от 07.10.2002 г.
9. Можно ли дешево купить дорогое жилье? // Газета "Квартира, дача, офис" от 16.09.2002 г.
10. Проблемы, связанные с покупкой недвижимости в Москве.
11. Баяндина Е. Страхование "до" и "после". Центр недвижимости Изком плюс. 27 февраля 2006.
12. Титульное страхование в России
13. Маленькие тайны большого кредита
14. Лозовская Ю., Урбан Ф. Загородная недвижимость: итоги и прогнозы
15. Кис И. Сегодня в моде: ипотечное страхование
16. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005
17. Государство и граждане. Мировой опыт // Экономика и жизнь. № 28. 2004 г
18. Отозваны лицензии на право осуществления страховой деятельности у 5 страховых организаций   [13:39 22.11.2005]
19. Миледин П., Федорова М., Божко М. Страховщик Сбербанка купил его офисы // Бизнес, 27 июля 2005 г.
20. Люди должны поверить
21. Крылов А. Локомотив для страхования // Экономика и время" (Санкт-Петербург) №10 от 20/03/2006
22. Рейтинг крупнейших розничных страховых компании в 2005 году // Известия, РБК, 24.04.2006
23. "Жизнь" испортила статистику
24. **Страхование недвижимости - без страха**
25. Страхование объектов недвижимости как предмета залога
26. Федеральный закон от 16.07.1998 г. "Об ипотеке (залоге недвижимости)"
27. Паперная И. 18.04.05
28. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 г № 197-ФЗ (в ред. 09.05.2005 № 45-ФЗ).
29. Нескучный год // Эксперт Северо-Запад, 21.02.2006
30. Алексеев В. Рецепт спокойствия. Разместил 12/03/2006
31. Страховщик становится эмитентом // Деловой Петербург, 03.04.2006
32. Слияния и сокращения // Эксперт, 03.04.2006 /
33. РОСНО вышла на тропу войны // Время Новостей, 18.04.2006
34. Циркану Ю. Ипотека: мифы и реальность // 28.04.2006, Деловой Петербург
1. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) [↑](#footnote-ref-1)
2. Страхование недвижимости: инновации и перспективы // Журнал налогоплательщиков "Горячая линия". - Кузбас [↑](#footnote-ref-2)
3. Слияния и сокращения // Эксперт, 03.04.2006 [↑](#footnote-ref-3)
4. РОСНО вышла на тропу войны // Время Новостей, 18.04.2006 // [↑](#footnote-ref-4)
5. Страховщик становится эмитентом // Деловой Петербург, 03.04.2006 // [↑](#footnote-ref-5)
6. "Жизнь" испортила статистику // http://corporate.renins.com/news\_2\_1\_997\_0.html [↑](#footnote-ref-6)
7. Нескучный год // Эксперт Северо-Запад, 21.02.2006 [↑](#footnote-ref-7)
8. Паперная И. 18.04.05 [↑](#footnote-ref-8)
9. **Страхование недвижимости - без страха**  [↑](#footnote-ref-9)
10. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-10)
11. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) [↑](#footnote-ref-11)
12. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) [↑](#footnote-ref-12)
13. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-13)
14. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-14)
15. Паперная И. 18.04.05 / [↑](#footnote-ref-15)
16. Паперная И. 18.04.05 // [↑](#footnote-ref-16)
17. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-17)
18. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-18)
19. Сюрпризы истории. Как от них уберечься? // Газета "Квартира, дача, офис" от 07.10.2002 г. [↑](#footnote-ref-19)
20. Сюрпризы истории. Как от них уберечься? // Газета "Квартира, дача, офис" от 07.10.2002 г.; Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-20)
21. Проблемы, связанные с покупкой недвижимости в Москве. [↑](#footnote-ref-21)
22. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-22)
23. Паперная И. 18.04.05 / [↑](#footnote-ref-23)
24. Паперная И. 18.04.05 [↑](#footnote-ref-24)
25. Паперная И. 18.04.05 [↑](#footnote-ref-25)
26. Центр недвижимости Изком плюс. Статьи по недвижимости. 27 февраля 2006. Страхование "до" и "после" // Баяндина Е. Страхование "до" и "после". Центр недвижимости Изком плюс. 27 февраля 2006. // [↑](#footnote-ref-26)
27. Баяндина Е. Страхование "до" и "после". Центр недвижимости Изком плюс. 27 февраля 2006. // [↑](#footnote-ref-27)
28. Баяндина Е. Страхование "до" и "после". Центр недвижимости Изком плюс. 27 февраля 2006. // Паперная И. 18.04.05 [↑](#footnote-ref-28)
29. Алексеев В. Рецепт спокойствия. [↑](#footnote-ref-29)
30. Алексеев В. Рецепт спокойствия. [↑](#footnote-ref-30)
31. Франшиза может быть безусловной и условной. Первая предполагает обязательное уменьшение выплаты по страховому договору на величину франшизы (вне зависимости от размеров урона). Вторая предусматривает возмещение убытков лишь в том случае, если величина ущерба больше заявленной франшизы. К примеру, при условной франшизе 1 000 рублей и ущербе 1 700 рублей (цифры абсолютно абстрактны) выплата будет проведена в полном размере, так как размер ущерба выше заявленной франшизы. При аналогичной безусловной франшизе и таком же ущербе клиенту будет выплачено лишь 700 рублей (размер выплаты уменьшен на величину франшизы). Размер и вид франшизы обычно определяется в результате переговоров клиента со страховщиком. [↑](#footnote-ref-31)
32. Алексеев В. Рецепт спокойствия. [↑](#footnote-ref-32)
33. Страхование сделок с недвижимостью. Обзор продуктов. Можно ли дешево купить дорогое жилье? // Газета "Квартира, дача, офис" от 16.09.2002 г. [↑](#footnote-ref-33)
34. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-34)
35. Страхование сделок с недвижимостью. Обзор продуктов [↑](#footnote-ref-35)
36. Страхование сделок с недвижимостью. Обзор продуктов [↑](#footnote-ref-36)
37. Баяндин М., Сидорова Е. Обязаловка номер два: Жилье в копеечку // Ежедневная деловая газета findaily.ru 31.10.05 [↑](#footnote-ref-37)
38. Проблемы, связанные с покупкой недвижимости в Москве [↑](#footnote-ref-38)
39. Крылов А. Локомотив для страхования // Экономика и время" (Санкт-Петербург) №10 от 20/03/2006 [↑](#footnote-ref-39)
40. Циркану Ю. Ипотека: мифы и реальность // 28.04.2006, Деловой Петербург [↑](#footnote-ref-40)
41. Сайт страховой компании "Стандарт-Резерв" [↑](#footnote-ref-41)
42. Локомотив для страхования // Экономика и время" (Санкт-Петербург) // Крылов А. Локомотив для страхования // Экономика и время" (Санкт-Петербург) №10 от 20/03/2006 [↑](#footnote-ref-42)
43. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-43)
44. Рейтинг крупнейших розничных страховых компании в 2005 году // Известия, РБК, 24.04.2006 // [↑](#footnote-ref-44)
45. **Страхование недвижимости - без страха**  [↑](#footnote-ref-45)
46. Кис И. Сегодня в моде: ипотечное страхование [↑](#footnote-ref-46)
47. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-47)
48. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) // [↑](#footnote-ref-48)
49. Страхование сделок с недвижимостью. Обзор продуктов. [↑](#footnote-ref-49)
50. Проблемы, связанные с покупкой недвижимости в Москве. [↑](#footnote-ref-50)
51. Сайт страховой компании "Стандарт-Резерв" [↑](#footnote-ref-51)
52. Страхование объектов недвижимости как предмета залога [↑](#footnote-ref-52)
53. Государство и граждане. Мировой опыт // Экономика и жизнь. № 28. 2004 г. [↑](#footnote-ref-53)
54. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) [↑](#footnote-ref-54)
55. Маленькие тайны большого кредита [↑](#footnote-ref-55)
56. Нескучный год // Эксперт Северо-Запад, 21.02.2006 [↑](#footnote-ref-56)
57. Травина А. Не страшась летающей тарелки // Московские новости №8 за 2005 год (25.02.2005) //;

Паперная И. 18.04.05 [↑](#footnote-ref-57)
58. Паперная И. 18.04.05 / [↑](#footnote-ref-58)
59. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-59)
60. Резенков А. Страховые перспективы за городской чертой // Финансовые услуги №2 07.11.2005 // [↑](#footnote-ref-60)
61. [↑](#footnote-ref-61)
62. Отозваны лицензии на право осуществления страховой деятельности у 5 страховых организаций   [13:39 22.11.2005] / [↑](#footnote-ref-62)
63. Миледин П., Федорова М., Божко М. Страховщик Сбербанка купил его офисы // Бизнес, 27 июля 2005 г. [↑](#footnote-ref-63)