В современной России приобретение жилья порой превращается в рулетку.

Нередко сделки купли-продажи расторгаются, так как незаконными признаются предыдущие договоры приватизации или наследования. При этом мало кто из россиян знает, что обезопасить от потери средств, потраченных на покупку жилья, могут страховые компании. Они предлагают полисы титульного страхования, которые покрывают риски утраты права собственности на недвижимость.

Об особенностях этого пока малоизвестного продукта в интервью "Уралинформбюро" рассказали эксперты рынка — директор филиала ООО "Росгосстрах" в Свердловской области Вадим Каточиков, директор департамента страхования имущества и ответственности ГСК "Югория" Анастасия Магдажинова и начальник департамента страхования имущества и ответственности ОСАО "Россия" Дмитрий Волокитин.

— В Европе страхование титула (риска утраты права собственности) давно получило широкое распространение. Насколько оно актуально для России?

В.Каточиков: В России титульное страхование появилось в 2002 году, когда стал развиваться рынок ипотеки. Оно обеспечивает защитой как кредитора, так и заемщика, от рисков, связанных с возможной потерей прав собственности на покупаемую квартиру. Наиболее активно это направление страхования начало развиваться в 2006-2007 годах, и постепенно оно становится актуальным не только для "ипотечников", но и для граждан, которые приобретают недвижимость за счет собственных средств.

Д.Волокитин: Титульное страхование было введено, в первую очередь, для того, чтобы банки могли выдавать ипотечные кредиты, имея гарантии возврата средств в случае наступления форс-мажорных обстоятельств как в отношении заложенного имущества, так и в отношении заемщиков.

За рубежом ни одна сделка купли-продажи квартиры или дома не заключается без приобретения такого страхового полиса. Что касается неразвитости этого вида страхования в нашей стране, то это, в основном, связано с недостаточным

институциональным развитием самого ипотечного страхования, а также коротким сроком существования ипотеки как таковой.

Мощным стимулом для развития ипотеки в России и, фактически, драйвером роста этого вида страхования стала организация Агентства по ипотечному жилищному страхованию и внедрение в 2002 году стандартов процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных займов. Думаю, с течением времени этот вид страхования будет все больше востребован.

— Понятно, что банки, выдавая ипотеку, порой принудительно обязывают клиентов страховаться. Но стоит ли тратиться на полисы тем, кто покупает квартиру за собственные деньги?

В.Каточиков: Конечно, лучше предотвратить возможные негативные последствия. "Титульный" полис защищает от потери права собственности, то есть от признания сделки недействительной по решению суда.

Д.Волокитин: Риски в данном виде страхования стандартные и пренебрегать ни одним из них не стоит: страхуется и право собственности на имущество, и сама квартира, а также жизнь и здоровье ее покупателя. Тут не стоит экономить — в случае форс-мажора полис позволит гражданам остаться как минимум при своих деньгах, а не потерять всё.

— Распространяется ли данный вид страхования на случаи приобретения жилья в долевую собственность? То есть будет ли выплачена компенсация дольщику, если застройщик по каким-то причинам не завершил возведение дома?

В.Каточиков: Договор титульного страхования заключается только на условиях права собственности. На этапе возведения дома право собственности гражданин не получает, так как объект еще не введен в эксплуатацию, поэтому в данном случае "титульный" продукт не подходит.

А.Магдажинова: В такой ситуации поможет другой вид защиты — приобретая жилье в долевую собственность, гражданам следует страховать свои финансовые риски.

Д.Волокитин: Компенсации в случаях, когда застройщик не сдал дом, дольщик может добиться либо в судебном порядке, либо предварительно заключив договор страхования финансовых рисков на случай неисполнения обязательств застройщиком. При этом страховая компания имеет больше возможностей, чем рядовой гражданин, определить уровень добросовестности застройщика. Она может провести работу по изучению его уставных и бухгалтерских документов.

Основными признаками недобросовестности являются отсутствие строительного опыта, работа с небольшим количеством объектов, привлечение большого количества субподрядчиков, отсутствие надежных каналов финансирования строительной деятельности, помимо привлечения средств дольщиков. Либо наоборот — наличие большого количества кредитных обязательств, которые компания-застройщик явно не в состоянии покрыть за счет реализации построенной недвижимости. Все эти признаки хорошо видны профессиональным участникам рынка страхования.

— Возвращаясь к титульному страхованию — какова средняя стоимость полиса, как она рассчитывается?

А.Магдажинова: Она зависит от стоимости имущества и количества "старых" сделок купли-продажи объекта, то есть страхование квартиры в новом доме обходится дешевле, чем жилья, которое ранее уже продавалось несколько раз.

В.Каточиков: При ипотеке стоимость полиса рассчитывается, как правило, так: размер взятого в банке кредита умножается на страховой тариф. Допустим, квартира стоит 3,5 миллиона рублей, страховой тариф — 0,3% (это средняя ставка). В итоге стоимость страховки составит 7000 рублей в год.

При добровольном же страховании, клиенты, как правило, заключают договор на полную стоимость объекта.

— Можно ли застраховать аналогичным способом приобретаемую коммерческую недвижимость?

В.Каточиков: Да, страхование титула может осуществляться как в отношении жилья, так и в отношении объектов коммерческой и другой недвижимости. Принципы расчета стоимости аналогичны тем, что используются при страховании жилья: анализируется история объекта и, исходя из этого, формируется тариф.

Д.Волокитин: Страхование титула коммерческой недвижимости распространено даже больше, чем жилья. Риски те же самые, только страхование жизни и здоровья заемщика применяется крайне редко — лишь в том случае, когда кредит оформляется на физическое лицо, а не на юридическое.

— Насколько востребовано титульное страхование среди клиентов ваших компаний?

В.Каточиков: 90% всех договоров титула — это ипотечные договоры. Большая часть банков, с которыми работает Росгосстрах, заявляют своим клиентам о необходимости приобретения полисов. Как правило, покупателю по ипотечному договору нужно страховать право собственности в первые 3-4 года после приобретения жилья. Однако некоторые банки продлевают необходимость такого страхования на весь период ипотечного кредита.

Что касается добровольного страхования права собственности, то таких договоров в пакете филиала компании Росгосстрах в Свердловской области пока немного. Люди чаще всего не задумываются о рисках, которые могут возникнуть в случае хотя бы одной нечистой сделки, которая была произведена с приобретаемой ими недвижимостью.

Д.Волокитин: Страхование ипотечных договоров, безусловно, востребовано, но сильно зависит от экономической ситуации в целом и от объема выдаваемых банками кредитов. Поэтому в разные периоды времени в портфеле страховых компаний доля ипотечного страхования колеблется.

А.Магдажинова: Как правило, договоры по этому виду страхования клиенты заключают только по требованию банков.

— Производили ли ваши компании выплаты по данному виду страхования?

Д.Волокитин: Да, такие выплаты были, причем страховые случаи касались как утраты или повреждения самой недвижимости (например, в результате пожара или затопления), так и смерти заемщиков по разным причинам. Нередки также случаи возмещений по причине утраты права собственности на жилье в результате судебных разбирательств.

В.Каточиков: Выплаты производились, и неоднократно. Приведу один из примеров. Пока один из собственников квартиры находился в местах лишения свободы, другие без его ведома продали жилье. Покупатель квартиры оформлял ипотеку и по требованию банка застраховал титул. После того, как собственник вернулся из тюрьмы и через суд добился признания сделки недействительной, страховая компания выплатила банку сумму взятого заемщиком кредита.

— Каковы перспективы титульного страхования в России? Что нужно сделать для его популяризации?

Д.Волокитин: Перспективы развития этого вида защиты напрямую зависят от общей экономической ситуации в стране, количества выдаваемых кредитов, объемов жилищного строительства, объемов сделок на вторичном рынке жилья. Будет рост ипотечных кредитов — будет и рост ипотечного страхования.

Немаловажным является и рост страховой культуры россиян. Пока далеко не все понимают, что страхование — это гарантия финансовой независимости в случае форс-мажорных обстоятельств; зачастую покупка полиса воспринимается лишь как дополнительное обременение при ипотечных сделках.

В.Каточиков: Со временем уровень финансовой грамотности россиян все же растет.

Сейчас покупатели и риелторы предпочитают заранее проверять историю сделок с квартирой, однако и это не всегда гарантирует, что в дальнейшем никто не сможет оспорить право собственности на недвижимость. Думаю, граждане рано или поздно придут к выводу, что страхование — отличный способ сохранить свои средства.

Подготовила Мария Трускова

Источник: УралИнформБюро, 14.05.12