

рами страхового ринку, як керівного складу так і виконавцями завжди лежав і мабуть довго ще лежатиме на плечах професійних психологів. Отже, зовсім не припинюючи ключового значення аналізу страхового ринку, необхідно достеменно вивчити той аспект діяльності, який, як показано у статті, має психологічний вимір.

1. Вобль К.Г. Основы экономики страхования. – М.: Анкил, 1995. – 228 с., 2. Закон України "Про страхування", № 85/96-ВР від 07.03.1996р. 3. Залетов О.М., Мюллер П., Шевченко В.І. Довідник страхового агента. Навчальний посібник. – К.: "BeeZone", 2003. – 256с. 4. Климов Е.А. Конфликтующие реальности в работе с людьми (психологический аспект). Учебное пособие – М.: "МОДЭК", 2001. – 192с. 5. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях: учеб. Пособие. – М.: МГУ, 1995. – 224с. 6. Климов Е.А. Психология профессионала. – М.: "Институт практической психологии", 1996. – 400с. 7. Крымов А.А. Мастерство страхового агента. – М.: Бератор – Пресс, 2002. – 144с. 8. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с. 9. Мерлин В.С. Лекции по психологии мотивов человека.

– Пермь, 1971. – 120с. 10. Нечипоренко В.И. Страховое агентство – с чего начинать? // Страховой посредник. 2007, №3-4, С. 40 – 42. 11. Перспективы развития страхового рынка у зв'язку зі вступом України до СОТ. – Страхова справа, №3 (19) 2005.- С.46-53. 12. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Управление персоналом в Японии: очерки. – М.: Наука, 1989. – 286с. 13. Розпорядження КМУ "Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року" N 369-р від 23.08.2005р. 14. Ротова Т.А. Страхування: Навч.посіб. – 2-ге вид. переробл. та допов. – К.: Київ. Нац. Торг.-екоп. Ун-т, 2006. – 400с. 15. Страхування: Підручник / Керівник авт. Колективу і наук. Ред. С.С. Осадець. – Видання 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599. 16. Сухоруков М.М. Професія страхового агента. – М.: "Анкил", 2005 – 216с. 17. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учебное пособие. 2-е изд., – М.: "Логос", 1996. – 320с. 18. Шумелда Я. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Тернопіль: Джугра, 2004. – 280с. 19. [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket\\_6m2007.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_6m2007.pdf). 20. <http://forinsurer.com/> 21. <http://forinsurer.com/public/05/01/02/1737>.

Надійшла до редколегії 10.06.08

Р. Пікус, канд. екон. наук, доц.

## СТРАХУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАБІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

*Страхування є одним з найважливіших елементів оптимізації ризиків, основою будь-якої інвестиційної діяльності. Автор виокремлює ризики інвестора та покупця. У статті зосереджена увага на причинах, що призводять до нестабільності на ринку житлової нерухомості, ризиках, які виникають, визначено можливості страхування щодо мінімізації інвестиційних ризиків.*

*Insurance being the most important element of risk optimization is the basis of investment activity. The author marks out risks of investors and buyers. As the article is mainly devoted to the insurance role, risks creating the necessary prerequisites for it are considered detailly paying special attention to the reasons bringing about instability on the real estate market connected with the risks appearing and therefore high importance of insurance role.*

Страхування є найважливішим елементом процесу мінімізації ризику й, на думку зарубіжних авторів, є одним з основних методів управління ризиками.

Найчастіше виділяють наступні концепції страхування ризиків: це: закон великих чисел, теорія об'єднання (або роз'єднання) втрат, теорія випадкових платежів і теорія несприятливого відбору.

Використання у практиці страхування закону великих чисел базується на тому, що, працюючи з досить великою кількістю підприємств, сума страхових внесків, що збирається страховиком, у кожному разі перевищує ті виплати страхових премій, які можуть мати місце. При цьому страхові внески збираються досить регулярно, а страховий випадок може й не виникнути.

Теорія об'єднання або роз'єднання збитків припускає, що втрати розподіляються серед великої групи власників страхових полісів, об'єднання засноване на групуванні великого числа однорідних страхових випадків, при виникненні яких виплати будуть здійснені не за фактичною величиною, а за якоюсь середньою для групи величиною втрат.

Теорія виплат лише за випадкові збитки заснована на тому, що страхові виплати проводяться тільки за тими випадками, які дійсно є випадковими, а не є компенсацією за нанесення шкоди внаслідок заздалегідь продуманих дій або внаслідок халатного відношення до майна (зобов'язань).

Теорія несприятливого відбору передбачає застосування особливих умов при страхуванні, тому що інвестиційно-будівельні організації як учасники ринку нерухомості, у яких досить велика ймовірність втрат, швидше за все, будуть купувати поліси. А організації, у яких невелика ймовірність втрат, скоріше будуть резервувати власні кошти, не прибігаючи до послуг страхових компаній.

Справедливим є й твердження про те, що на сучасному етапі розвитку страхової справи в Україні, незважаючи на відсутність культури страхування, спостерігається зародження інтересу до страхування інвестицій-

ної діяльності на ринку нерухомості. Саме тому перспективи широкого впровадження даного виду страхування оцінюються позитивно, що обумовлено, з одного боку, пошуканням інвестиційного клімату, з іншої, поступовим розвитком розуміння важливості страхування як механізму стабілізації підприємницької діяльності всіма сторонами учасників інвестиційного процесу.

В цілому можна виділити дві основні групи ризиків, що виникають у процесі інвестування в житлову нерухомість і стають об'єктами страхування: ризики інвестора та покупця.

Виділяючи ризики інвестора є сенс говорити про такі, які виділяє більша частина авторів, зокрема О.С.Любунь, О.І.Кіреєв, М.П.Денисенко [1; с.150-151], А.В.Татарова [2; с.194-213]:

- ✓ кредитний;
- ✓ процентний;
- ✓ ліквідності;
- ✓ юридичний.

На думку автора, слід виділити ризики, що виникають на первинному та вторинному ринках житлової нерухомості. Розглядаючи інвестиційну діяльність на первинному ринку, варто звернутися до ризиків компанії-забудовника, яка, вкладаючи кошти у будівництво та інші роботи, пов'язані зі здачею об'єкта нерухомості, є інвестором, та ризику покупця, який також є інвестором, оскільки він теж вкладає кошти у ще не побудований об'єкт нерухомості.

Що стосується вторинного ринку, то виникають ризики, що стосуються лише покупця, причому зазвичай вони є схожими за своєю природою. Тому такі ризики будуть проаналізовані як ризики покупця в цілому, не розмежовуючи їх на такі, що мають місце окремо на первинному та вторинному ринках.

Насамперед розглянемо страхування ризиків компанії-забудовника як частини інвестиційного процесу, що призначене не тільки для компенсації раптових й непередбачуваних збитків, що виникають у процесі бу-

дівництва, але й забезпечення захисту фінансових вкладень у будівництво.

У більшості економічно розвинених країн страхування будівельно-монтажних ризиків є обов'язковою умовою участі у підрядних торгах (тендерах) і будівельних контрактах [3; с.19]. Підрядник не має права почати виконання робіт по контракту доти, поки не забезпечить одержання всіх необхідних страхових полісів, які будуть прийняті замовником. Як правило, потрібно забезпечити страхування, що охоплює наступні небезпечні сфери[3; с.19]:

- ✓ збиток, нанесений об'єкту;
- ✓ ушкодження або збиток, нанесений третім особам при проведенні робіт;
- ✓ наявне устаткування (будівельні машини, механізми) підрядника;
- ✓ нещасні випадки, що можуть статися з робітниками.

Нерозвиненість страхування в будівельній сфері пояснюється декількома причинами[3; с.78].

1. В умовах командної економіки практично майже не існувало страхування, підприємницької діяльності, тому що вся подібна діяльність здійснювалася державними підприємствами в рамках єдиного народногосподарського плану, що регламентував всі відносини його суб'єктів. Та й страхові компанії були тільки державними, з яких запитати відшкодування страхового полісу практично не вдавалося.

2. Дотепер, незважаючи на глобальний перехід у будівництві до не державних форм власності, до ринкових відносин, до конкуренції за підряди й т.п., учасники інвестиційно-будівельної діяльності усе ще досить погано інформовані про способи, види, порядок і, головне, переваги страхування своїх ризиків. На жаль, страхові компанії також ще не повною мірою освоїли цей ринок своїх послуг.

3. Не розроблена достатня нормативно-методична основа страхування в інвестиційно-будівельній сфері.

4. Варто враховувати складні умови, у яких доводиться діяти учасникам інвестиційного процесу: це й елементи політичної нестабільності, складна зміна колишніх організаційно-виробничих структур управління й, головне, тривалий спад інвестиційної активності, хронічні невиплати за виконані роботи й послуги.

Концепція страхування підприємця в інвестиційно-будівельній сфері від всіх ризиків включає [3; с.4-5]:

- ✓ відшкодування матеріального збитку для всього проекту повністю;
- ✓ страховий захист для всіх сторін, що беруть участь (зацікавлених) у проекті;
- ✓ захист підприємця від недбалості працівників у сукупності з можливістю страхування відповідальності перед третіми особами.

Крім того, варто зазначити, що страховий захист діє протягом усього періоду будівництва, здійснюється для всієї проектної вартості будівництва й припускає використання комбінованих видів страхування з урахуван-

ням індивідуальних особливостей будівництва об'єкта й існуючих ризиків. На нашу думку, одним з найменш розроблених питань залишається оцінка ризиків підприємницької діяльності в будівництві, що повинна бути врахована у контрактній ціні й відповідним чином застрахована на основі вже наявної законодавчої бази, тому що саме в захисті інвестицій і полягає головна мета страхування будівельних ризиків. Інвестори, що вкладають кошти в будівництво, реконструкцію, реставрацію або ремонт об'єктів, залучають у процесі страхування всіх учасників інвестиційного циклу (інвестор, замовник, підрядник), у зв'язку із чим, сторони процесу одержать додаткову гарантію захисту вкладених коштів. Насправді, страховий захист може бути наданий на кожному з етапів життєвого циклу об'єкта нерухомості, так і по кожному виду діяльності всім учасникам процесу. Страхування в будівельній сфері дозволяє заощаджувати фінансові засоби за рахунок відмови від створення резервних фондів на випадок виникнення збитку й направити вивільнені кошти на інші потреби. Крім того, реконструкція об'єкта може бути зроблена значно швидше за рахунок компенсації страховиком додаткових витрат, пов'язаних з терміновою доставкою будматеріалів, техніки, оплати витрат по розчищенню території й понаднормових робіт.

На практиці оплата страхування проводиться в кредит протягом усього періоду будівництва, а страхове відшкодування (у розмірі можливого прямого збитку) страхова компанія виплачує після першого оплаченого страхового внеску, що у свою чергу дозволяє зацікавленим у проекті особам оперативно вирішувати непередбачені фінансові проблеми.

Одним з напрямків мінімізації ризиків є купівля страхового поліса. В принципі страховий поліс можна розцінювати як гарантію практично повного захисту від настання несприятливих подій. Страховий поліс відповідає банківській гарантії.

Страхові поліси, отримані підрядником, повинні бути оформлені спільно на нього й на замовника й убезпечувати тим самим останнього від яких-небудь претензій, крім випадків, віднесених до тих видів ризику, які визначені як ризик замовника. Подібні страхові поліси (або загальний договір страхування) діють із моменту початку робіт аж до видачі свідоцтва про приймання об'єкта. Це – обов'язкова умова контракту.

Але є й інші ризики підрядника, які зазвичай враховуються в ціні об'єкта (у пропозиціях для тендера – оферта або при визначенні договірної ціни для контракту).

Міжнародна федерація інженерів – консультантів виробила правила висновку контрактів, якими користуються Всесвітній банк, Європейська комісія, різноманітні агентства по наданню технічної й фінансової допомоги, а також найбільші міжнародні корпорації, у яких наведена класифікація інвестиційно-будівельних ризиків (табл. 1) [4; с.7].

**Таблиця 1. Інвестиційно-будівельні ризики**

<b>Ризики підрядника</b>	<b>Ризики замовника</b>
Погодні умови	Пізнє внесення змін в обсяги робіт (всупереч договору, кошторису) або відмова від визнання необхідності непередбачених робіт
Відсутність матеріальних і трудових ресурсів для виконання робіт	Втручання в управління роботами
Ненадійність обладнання і транспорту, а також систем його експлуатації	Затримка платежів порівнянню зі строками, зазначеними в контракті
Неузгодженість роботи керівництва і персоналу	
Погані ґрунтові умови	Інші порушення договору (пізнє звільнення території забудови, розселення мешканців і т.п..)
Аварії і прорахунки	
Інфляція	

Рекомендується величину ризику враховувати в ціні, збільшуючи її на величину передбачуваних майбутніх страхових виплат, або зарезервованих на відшкодування збитку коштів.

Для ефективного розвитку інвестиційно-будівельної сфери в цілому й зниження ризиків підприємницької діяльності в ній необхідно розглянути діяльність інших учасників інвестиційного процесу – інвесторів, консультантів, проектних і архітектурних фірм, постачальників устаткування, будівельних матеріалів і конструкцій, транспортні й комплектуючі компанії й т.п.

Інвесторами можуть виступати державний та місцевий бюджети, акціонерні та приватні компанії, банки, пенсійні фонди, різні юридичні й фізичні особи, що направляють фінансові й інші кошти в будівництво, реконструкцію або ремонт будинку й споруджень. Вони також зацікавлені в зниженні інвестиційних ризиків, тобто страхуванні своїх інвестицій.

Головною відмінністю інвестора є те, що він сам безпосередньо не здійснює будівництво, а передоручає це спеціальним юридичним особам, які безпосередньо й організують виробничий процес: замовляють або виконують проектні роботи, укладають договори підряду, ведуть контроль за ходом будівництва, здійснюють приймання об'єкта і т.д. Інвестор вправі організувати конкурс на виконання функцій замовника (консультанта). У кожному з варіантів може бути прийняте рішення про обов'язкове страхування конкретного інвестиційного проекту на користь інвестора.

У свою чергу замовники прагнуть забезпечити захист своїх інтересів шляхом страхування своїх ризиків на користь замовника. Це забезпечується договорами, що укладаються із проектними організаціями й генеральними підрядниками. При такому процесі страхування інвестор, кредитор, замовник одержують додаткову гарантію кращого використання своїх коштів і оперативного відшкодування цих коштів в випадку заподіяння збитку при реалізації інвестиційного проекту. При цьому інвестори можуть зажадати страхування практично всього ланцюжка учасників інвестиційного циклу, а саме [3; с.10]:

1. Замовник страхує свою відповідальність перед інвестором. Якщо в інвестиціях бере участь банк або інша кредитна установа, а також фізична особа (позичальник) у випадку довгострокової іпотеки, то кредит може бути наданий під заставу застрахованого майна кредитора або застрахованого іпотечного зобов'язання.

2. Замовник вимагає страхування відповідної відповідальності (на його користь) від проектної, архітектурної компанії та від генерального підрядника.

3. Генеральний підрядник ставить умовою укладання контракту страхування, відповідальності перед собою від своїх субпідрядників і компаній, що надають будівельні машини, механізми й т.п.

4. Підрядники (генеральні й субпідрядники) вимагають страхування відповідальності своїх контрагентів на виготовлення й поставку будівельних матеріалів, конструкцій, транспортні послуги й т.п.

5. Виробники й постачальники вимагають, у свою чергу, страхування відповідальності своїх контрагентів перед собою і т.д.

Зазначимо також, що кожний із численних учасників інвестиційного циклу може вибрати собі окрему страхову компанію для кожного виду ризиків, але у світовій практиці поширений висновок Генеральної страхової угоди на весь проект з охопленням усіх (або більшості) його учасників – так зване страхування по системі CAR.

Страхові платежі можуть вноситися в кредит протягом усього періоду будівництва пропорційно збільшен-

ню вартості об'єкта, що дозволяє відповідно замовникові, підрядникові, постачальникові оперативно вирішувати непередбачені фінансові проблеми, тому що відшкодування збитку здійснюється страховою компанією на підставі факту страхового випадку [3; с.10].

Особливо виділяють проблеми страхування пайовиків при будівництві житлових будинків. Одним з найпоширеніших на практиці методів зниження ризиків є страхування повернення грошового внеску пайовика (у випадках банкрутства або несумлінності забудовників і т.п.) або відшкодування збитку, пов'язаного із затримкою будівництва (здачі будинку, квартири) більш ніж на півроку. Однак, науковці вважають, що страхування фінансових кроків не окремих осіб, а всіх пайовиків у житловому будинку є більш ефективним [3; с.34].

Важливим моментом зниження інвестиційних ризиків є також оцінка надійності страхової компанії, від вибору якої прямо залежить успіх всіх учасників процесу.

Основними вимогами, що висуваються до страхової компанії при страхуванні інвестиційно-будівельного процесу та самих об'єктів первинного ринку нерухомості, є:

- ✓ надійність і стабільність, що визначається ресурсами компанії;
- ✓ професійність в страхуванні інвестиційно-будівельної діяльності, тобто наявність відповідних ліцензій, кадрів і досвіду;
- ✓ визнання, репутація компанії, її зв'язки із західними страховими компаніями, можливість перестраховування ризиків.

В цілому, проаналізувавши аналітичні дані, можна відзначити, що страхування дійсно є ефективним методом зниження ризиків: страхова винагорода становить, як правило 0,5-1,0% від вартості об'єктів робіт, а розмір "непередбачуваних витрат" відповідно до кошторисів на будівництво від 2,0 до 5,0%.

Загалом, на думку автора, найбільш доцільними пропозиціями з розвитку страхування будівельно-монтажних ризиків можуть бути наступні:

- ✓ обов'язковість вимоги забезпечення підрядником страхового захисту при укладанні договорів підряду на будівництво об'єктів міського замовлення, як елемента зниження будівельних ризиків і підвищення гарантії якості проведення будівельних робіт;

- ✓ обов'язковість надання доказів про одержання страхового захисту ризиків будівництва при одержанні дозволу на будівництво об'єктів;

- ✓ обов'язкове включення в кошториси на будівництво об'єктів коштів на компенсацію витрат замовників (підрядників) по здійсненню страхового захисту будівництва.

На підставі проведеного нами дослідження було встановлено, що:

- ✓ у цей час створені передумови для розвитку страхової діяльності в інвестиційній сфері на ринку житлової нерухомості;

- ✓ страховий поліс для підрядних організацій і учасників інвестиційно-будівельної діяльності є насправді банківською гарантією;

- ✓ на законодавчому рівні визначені основні учасники будівельного процесу й ті ризики, які підлягають страхуванню.

Проблеми управління ризиками в інвестиційній діяльності на ринку нерухомості у можливостях запобігання й мінімізації втрат у кожному конкретному випадку повинні виходити з реальних можливостей організації. Розробці заходів щодо зниження ризику повинні передувати серйозні аналітичні дослідження діяльності компанії й стану і основних тенденцій на ринку нерухомості. Разом з тим, нами були виділені деякі основні напрямки, що дозволяють мінімізувати ризик:

✓ переклад ризику, що припускає вивчення й оцінку ефекту від можливої передачі ризику на іншу організацію, до яких, насамперед, відносяться страхові компанії;

✓ при питанні про укладання договорів зі страховою компанією необхідно провести розрахунки з ефективності даного проекту. В окремих випадках більш ефективним і доцільним є резервування коштів самим підприємством по запобіганню можливих втрат;

✓ з огляду на особливості діяльності інвестиційно-будівельних організацій, їхньої взаємодії із численними сторонніми учасниками (наприклад, субпідрядниками), необхідно передбачити можливість перекалення ризику можливого виникнення втрат на третю сторону. Даний вид страхування обов'язково повинен бути передбачений у відповідному договорі;

✓ необхідно передбачити можливість абсолютної заборони на проведення деяких робіт або надання послуг, якщо існує можливість збитку, несумісного за обсягом отримання доходів і витрат на ліквідацію наслідків від несприятливої ситуації. Наприклад, будівництво високоприбуткового об'єкта в місцях, де часто трапляються несприятливі природні явища (землетруси, затоплення і т.п.) або будівництво об'єкта з використанням токсичних будівельних матеріалів;

✓ зниження ймовірності настання якого-небудь несприятливого випадку передбачає прогнозування дій, що дозволяють його попередити. Наприклад, в інвестиційно-будівельній діяльності це розробка програми заходів щодо охорони об'єктів, їх протипожежної безпеки;

✓ зниження величини збитків, пов'язаних з настанням несприятливих подій деякою мірою перетинається із вищезазначеним напрямом, передбачає адресне виконання розробленої програми заходів по впровадженню конкретних заходів, що дозволяють досить швидко локалізувати або ліквідувати джерело несприятливої ситуації. Наприклад, розміщення протипожежної установки, обладнання охоронної сигналізації;

✓ в основу розробки програм з мінімізації втрат повинен бути покладений принцип альтернативності, тобто можливості розгляду різних напрямків мінімізації збитку, з оцінкою витрат і результатів, з вибором варіанта, найбільш доцільного по економічних і інших показниках.

Іншою складовою інвестиційного процесу на ринку житлової нерухомості є ризику покупця об'єкта нерухомості.

На первинному ринку при інвестуванні коштів в будівництво, покупець страхує фінансовий ризик при будівництві квартири, купуючи ж об'єкт на вторинному ринку, варто звернутися до титульного страхування або страхування ризику втрати права власності на квартиру, а також страхування від невиписки продавця.

Що стосується іншої складової ризику ринку нерухомості, то варто окремо виділити фінансовий ризик покупця.

На даний момент в Україні реально існує та працює два види майнового страхування, пов'язаного з нерухомістю. Перший, відомий з часів соціалізму – страхування від втрати майна (на випадок вогню, стихійного лиха, аварій комунікаційних мереж та протиправних дій третіх осіб). Другий – страхування фінансового ризику покупця нерухомості. Оскільки нашу увагу привертають саме такі види ризиків, автор вважає потрібним зупинитися на другому виді ризику.

Найголовнішою проблемою при пошуку такої страхової послуги є те, що послугу з даного виду страхування в Україні надають лічені компанії. Вони надають покупцям нерухомості страховий захист на той випадок, якщо укладені ними угоди купівлі-продажу нерухомості будуть визнані недійсними за позовами третіх осіб, че-

рез що покупці можуть втратити право власності на придбане майно. Іншими словами, страхова компанія повертає покупцю гроші, сплачені за нерухомість, яку за рішенням суду відчужено на користь третьої особи.

Існує безліч причин, за яким договір купівлі-продажу нерухомості може бути визнаний недійсним, що обумовлює нагальну необхідність у такому виді страхування. На вторинному ринку нерухомості, наприклад, дуже важко відстежити історію об'єкта нерухомості, з'ясувати, чи не порушені були закони та інші нормативні акти при приватизації квартири, чи дійсно угоду купівлі-продажу уклали особи, зазначені в документах, чи не було змови продавця та покупця з попередньої домовленості. Все це може з'ясуватися після укладання договору купівлі-продажу нерухомості і, як наслідок, привести до судового розгляду, а потім до визнання договору недійсним і повернення сторін в початковий стан – продавцю квартира, а покупцю гроші.

Потреба у титульному страхуванні є очевидною, адже, на вторинному ринку житла у нашій країні стовідсоткову чистоту попередніх угод забезпечити досить важко. До того ж інфраструктура обміну інформацією між ріелторами щодо випадків шахрайства є недостатньо розвинутою.

Слід зазначити, що до титульного страхування звертаються лише найбільш обізнані учасники ринку, які в силу сформованої практики і внутрішніх стандартів є змушеними оцінювати і мінімізувати свої ризики. Це стосується, насамперед, банків при роботі з іпотечними кредитами, де вони виступають ініціаторами страхування нерухомості із метою зниження кредитних ризиків.

Насамперед, йдеться про великий відсоток ризику визнання договорів купівлі-продажу недійсними. Недосконалість законодавства, а також, дуже часто, плутанина із правовстановлюючими документами, складність у виробленні необхідних погоджень та дозволів, наявність цілого ряду осіб, які мають спільні із власником права на нерухомість сприяє тому, що ймовірність визнання цих договорів недійсними є досить значною.

Тому страхові компанії не дуже охоче пропонують цей вид страхування, а якщо і пропонують, то під високі тарифні ставки, що, очевидно, є не вигідним для клієнта. Страховий тариф на вказаний вид страхування коливається наразі від 0,5 до 5% річних від вартості нерухомості. Це є надзвичайно високою ставкою, а тому знаходиться мало охочих укласти такі договори. До того ж, чітка правова база, котра б врегулювала вказаний вид страхової діяльності, є відсутньою. На сьогодні існує лише ст. 6 Закону України "Про страхування" від 7 березня 1996 року, де одним із видів добровільного страхування зазначається підвид – страхування фінансових ризиків, причому про титульне страхування навіть не згадується.

Проблемним є також і те, що практиці титульного страхування бракує чіткої методики оцінки страхового ризику. Наприклад, було б доцільним впровадити використання статистичних спостережень та інформування громадськості про кількість судових спорів із визнання цього виду договорів недійсними, відсоток недійсних договорів із загальною кількістю укладених тощо. Однак суди такої інформації не бажають надавати, і, як наслідок, клієнт не може реально оцінити свої ризики.

Деякі страховики, виявляючи обережність, здійснюють страхування за неповним пакетом ризиків, і лише одиниці працюють на перспективу, вкладаючи у його розвиток значні засоби.

На даний момент страхування фінансового ризику покупця нерухомості проводиться за двома програмами:

1. Надається страхова послуга за рахунок ріелтора. Тобто, оформлюючи угоду купівлі-продажу нерухомості, ріелтор робить подарунок клієнту – оплачує із своїх комісійних страховий збір (внесок). За такою програмою страховий тариф встановлюється дещо нижче, але обов'язковою умовою є повне покриття страхуванням всіх укладених угод купівлі-продажу об'єктів нерухомості. Клієнт залишається дуже задоволений, його не потрібно умовляти, але це дещо дорого для ріелтора. За цією схемою працюють тільки великі компанії, які проводять велику кількість договорів купівлі-продажу та завдяки "розкрученому бренду" можуть дозволити собі брати великі комісійні.

2. Страхівку оплачує клієнт, ріелтор виступає тільки в ролі страхового посередника. За нею ріелтор не несе ніяких грошових витрат, але йому необхідно здійснювати деякий обсяг робіт, щоб переконати клієнта в необхідності укласти договір страхування, за що він отримує комісійні від страховика. З однієї сторони, клієнт переживає, щоб вкладені гроші не пропали разом з правом власності на квартиру, з іншої сторони, заключити договір страхування – це знову витратити гроші. Ось тут і потрібна допомога ріелтора, його багатий досвід. Якщо що-небудь відбувається після продажу квартири, то клієнт звертається в першу чергу до ріелтора, послугами якого він користувався при купівлі квартири. До продажу квартири ріелтор має можливість проінформувати клієнта про потенційний ризик, який існує, та який не зможе перевірити ні страхова компанія, ні ріелтор. Але коли настане страховий випадок, то страховик поверне клієнтові усі гроші, заплачені за об'єкт нерухомості.

В цілому, підсумовуючи вищезазначене, можна виділити наступні проблеми, що виникають при страхуванні фінансових ризиків покупця нерухомості:

- ✓ недосконалість нормативної бази.

- ✓ небажання страховиків працювати з даним видом продукту через занадто високу ризик овість і невеликий рівень прибутку.

- ✓ завищені тарифні ставки за даним видом страхування.

- ✓ як і при страхуванні інших видів ризиків, недовіра страховальників.

Найважливішою перевагою даного виду страхування є насамперед можливість мінімізації ризику покупця об'єкту нерухомості, який може виникнути через:

- ✓ порушення в процесі приватизації майна або при здійсненні попередніх угод з нерухомістю;

- ✓ помилки при оформленні документів, що підтверджують право власності або документів, що є підставою для здійснення угод;

- ✓ обман з боку продавця об'єкта нерухомого майна (наприклад, продаж по підроблених документах);

- ✓ виникнення прав третіх осіб (члени родини й т.п.) на об'єкт нерухомості.

Роблячи підсумки, варто зазначити, що страхування, будучи важливим інструментом управління інвестиційним ризиком на ринку нерухомості, сприяє не лише стабілізації інвестиційної діяльності та соціального клімату, але й розвитку фінансового ринку в цілому.

1. Іпотечне кредитування: Навчальний посібник / За ред. О.С.Любуна, О.І.Кіреєва, М.П.Денисенка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 392с. 2. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. – 239с. 3. Фогельсон Ю.Б. Введение в страховое право. – М.: Издательство БЕК. 1999. – 239с. 4. Каплан Л.М. Экономические аспекты страхования в инвестиционно-строительной сфере (издание второе, дополненное и исправленное) – СПб.; Союзтестрострой, СПб, 2005 – С.3. 5. Риски в современном бизнесе / Н.Г. Грабовый, С.Н.Петрова, С.И. Полтавцев и др. – М.: Аланс, 1994. – 200с. 6. Экономика и финансы недвижимости / Под ред. Ю.В. Пашкуса. – СПб., 1999. – 212 с.

Надійшла до редколегії 10.06.08