

## ВИД НА ЖИТЕЛЬСТВО ДЛЯ ИНОСТРАНЦА

Из читательской почты: **«Уважаемые господа, мы все приехали в Германию как поздние переселенцы. Но наш старший сын не сдал тест, да и в свое время не очень хотел в Германию, так как занимался и сейчас занимается бизнесом. Сейчас надумал приехать. Мы слышали, что иностранные бизнесмены могут получить вид на жительство в Германии. Но, наверное, только богатые? Наш же говорит, что он средний бизнесмен. Есть ли у него шанс?»**

*Роза и Питер Крауз*

Достаточно распространенная ошибка, когда думают, что получить вид на жительство под силу лишь иностранному бизнесмену, «ворочающему миллионами». Конечно, в случае инвестирования в Германии 250,- тыс. и учреждением пяти рабочих мест вопрос будет решен гораздо быстрее. Но по своему опыту скажу, что среди моих клиентов таких богачей меньшинство. В основном же за помощью обращаются иностранные бизнесмены «среднего уровня» или даже начинающие. Обычно достаточно показать перспективу развития дела, убедить чиновников, что с началом активной деятельности фирмы и получением вида на жительство её руководителем бизнес будет приносить пользу немецкому государству: налоговые отчисления, рабочие места и пр. Основное средство убеждения – умело подготовленные документы, главные среди них: бизнес-план, личные документы бизнесмена, показывающие его образовательный уровень. Главное – иметь бизнес - идею, которая может заинтересовать чиновников, и грамотно, языком цифр эту идею обосновать. Так что, при минимуме затрат вполне возможно достичь цель долговременного нахождения в ФРГ. Расскажем о нескольких удачных примеров из практики.

1. Москвичка зарегистрировала фирму во Франкфурте на Майне (GmbH). Её замысел состоял в поиске, с одной стороны, высококвалифицированных специалистов в Москве (инженеров, программистов и пр.), желающих работать на немецких фирмах, а с другой, поиск в Германии этих самых фирм, имеющих вакансии и готовых заключить договор с иностранцем. Клиентка подготовила договоры о сотрудничестве с потенциальными клиентами в Германии, был разработан бизнес-план, показывающий развитие фирмы на длительную перспективу. Были использованы и документы о профессиональной подготовке клиентки: она окончила высшее учебное заведение, неплохо владела английским языком. Все это вместе убедило чиновников в экономической привлекательности деятельности вновь учрежденной GmbH в ФРГ. Ведь многие немецкие фирмы действительно испытывают потребность в грамотных высококвалифицированных специалистах. А чтобы руководить ею, моя клиентка получила вид на жительство в Германии. Вот так, с минимумом затрат (ни о каком инвестировании 250,- тыс. евро в этом случае речь не шла), но найдя бизнес-нишу, моя клиентка сейчас не только имеет прибыльный бизнес, но и вид на жительство.

2. Другой пример. Руководитель одной из российских фирм решил расширить свой бизнес в Европу. С этой целью учредил во Франкфурте на Майне фирму (GmbH). Не последней целью было желание устроить детей на обучение в Германию. Ведь дети и супруга иностранного бизнесмена, получившего вид на жительство, тоже вправе обосновать своё место жительство в Германии. В этом случае для успешного решения вопроса помогли достижения моего клиента в России: он уже работал с одной немецкой фирмой, поставляя на российский рынок моющие средства. Немецкому партнеру сотрудничество было выгодно, более того, появилась новая возможность его расширить (теперь уже с вновь зарегистрированной фирмой). Не удивительно, что мой клиент был охарактеризован немецким партнером с самой положительной стороны. В результате - получил вид на жительство. Его затраты для достижения цели были тоже самыми минимальными.

Так что, уважаемые Роза и Петер, Ваш сын может повторить описанный. Главное в этом: найти бизнес-идею и грамотно её обосновать.

-----

## **Приобретение недвижимости в Германии**

### **Практические советы.**

Стоит ли игра свеч?

Многие россияне, обеспокоенные защитой своих сбережений, всё чаще обращаются к немецкому рынку недвижимости, который по праву считается одним из самых надежных в мире. В процессе оформления сделки, а также в процессе владения, пользования и распоряжения объектом недвижимости, законодательство ФРГ надежно защищает права иностранцев. В этом отношении их правовой статус приравнен к статусу граждан

Германии.

Потенциальным иностранным покупателям импонируют высокий уровень жизни в ФРГ, социальная защищенность жителей, низкий уровень преступности, уверенность в завтрашнем дне. В Европе, и в частности в Германии, надежно функционирует политический механизм, основанный на принципах верховенства закона, уважения права частной собственности, независимости суда, который напрочь исключает в будущем возможность экспроприации объектов собственности или же других способов лишения или умаления собственника его прав (будь он хоть и иностранец). Поверьте, революции, а сопряженные с ними переделы собственности Европе не грозят!

Приобретение недвижимости можно расценить также в качестве первого шаг к получению вида на жительство. Сначала же собственник-иностранец получает визовые «льготы». Он вправе в облегченном порядке, без особых хлопот претендовать на получение въездных виз для контроля над надлежащим функционированием своей квартиры или дома.

Те же иностранцы, кто не планируют перебираться на постоянное место жительства в Германию, могут с успехом использовать приобретенный объект недвижимости в качестве надежного источника дохода. Речь идет о сдаче квартир, домов в аренду. Желающих «снять» жильё в Германии много. В этом смысле приобретение недвижимости можно рассматривать как надежную инвестиционную возможность. Если Вы обеспокоены тем, на какие средства жить в старости, после ухода на пенсию или же каким образом обеспечить надежное будущее своих детей (которые вполне могут приехать на обучение в Германию), то лучшего способа вложения средств просто не существует.

С чего начинать.

1. Поиск. Самым распространенным способом поиска объекта недвижимости в последнее время является Интернет. Но хотелось бы предупредить читателей о некоторых «подводных камнях». Во-первых, самые притягательные и пользующиеся

спросом объекты в Интернет попадают редко. Это связано, кроме прочего, с борьбой, введущейся вокруг этих объектов посредниками (маклерами). Иногда бывает так, что прежде чем такой объект найдет своего покупателя, он проходит целую цепочку посредников (которые «уводят» его друг у друга). В результате, цена значительно возрастает, что больно ударяет по карману покупателя. Чтобы этого избежать, желательно поручить поиск объект своему представителю (в этой роли может выступать и адвокат), находящемуся в Германии, который будет руководствоваться не только интернетными выкладками. Во-вторых, интернетные предложения не всегда актуальны. К примеру, квартира давно продана, но её забыли «убрать». Кстати, о цене: для покупателя, не ориентирующегося на рынке недвижимости, есть угроза приобрести объект по завышенной цене. Чтобы этого не произошло, советуем провести предварительную ценовую экспертизу объекта (затраты на неё незначительны). В результате, покупатель получит ответ не только на вопрос: соответствует ли предложенная цена потребительским свойствам объекта. Но и будет уверенным, что объект не содержит явных или скрытых дефектов и недостатков. Вообще, процесс достижения согласия относительно цены объекта «живой» и должен явиться предметом активного обсуждения сторон. В результате переговоров во многих случаях удаётся значительно снизить предлагаемую продажную цену.

2. Оформление. Оформлением договора купли – продажи занимается исключительно нотариус. Договоренности касательно условий предстоящей сделки (например, об уплате аванса), оформленные иным образом, признаются недействительными. С другой стороны, безоглядно доверяться нотариусу не стоит. Дело в том, что, подготавливая договор купли-продажи, он использует стандартную форму из своего компьютера, не особо утруждая себя внесением в него индивидуальных требований и пожеланий клиента. Задача покупателя или его представителя – подготовить проект договора в той форме, в которой он максимальным образом соответствует интересам покупателя. К примеру, не рекомендуем уплачивать покупную цену непосредственно на счет продавца. Лучше воспользоваться счетом нотариуса или доверенного лица. И таких «мелочей», о которых обычно покупателю не сообщает ни нотариус, ни тем более продавец – множество.

После достижения согласия по всем условиям договора и его подписания нотариус осуществляет предварительную запись в поземельную книгу, а покупатель перечисляет покупную сумму. После чего нотариус подает заявление уже об окончательной регистрации и внесении объекта в поземельную книгу. Объект передается покупателю. Разумеется, от этого стандартного механизма могут быть и незначительные отступления.

В следующей статье мы более подробно осветим правовые вопросы, возникающие в процессе эксплуатации приобретенного объекта недвижимости, с учетом того факта, что в роли собственника выступает иностранец.

-----

## **ИНОСТРАННЫЙ ◻ БИЗНЕСМЕН И ◻ ВИД ◻ НА ◻ ЖИТЕЛЬСТВО.**

### **Как избежать ошибок.**

Возможно ли в принципе иностранному бизнесмену получить в Германии вид на жительство (далее – ВЖ)? Да, эта возможность зафиксирована в Законе - §12 Aufenthaltsgesetz. Но в связи с тем, что практика применения этой нормой весьма противоречива, у заявителей имеется риск наделать ошибок. Да и циркулирующих в прессе мифов по этой теме предостаточно. Их я бы разделил на две группы.

Приверженцы первой – «безудержные оптимисты» - полагают, что бизнесмен получает ВЖ чуть ли ни автоматически. Дескать, стоит лишь зарегистрировать в Германии фирму, и чиновники «с радостью» выдадут ВЖ. Это, конечно, не так. Чтобы получить желанный результат, надо изрядно поработать. А процесс получения ВЖ, даже при выполнении всех требуемых условий, может затянуться на месяцы.

С другой стороны, не правы и «паникеры», полагающие, что ВЖ достойны лишь те, кто инвестировал в немецкую экономику минимум 250 тысяч евро и создал пять рабочих мест. Разумеется, кто пошел на этот шаг, достоин всяческого уважения. Для них получение ВЖ сопряжено лишь с выполнением некоторых формальностей. Но это позволить себе могут не многие. Да и смысла рисковать и сразу «бросаться в омут» нет (содержать пять рабочих мест – удовольствие дорогое). Поэтому, мнение, что только у бизнесменов-миллионеров имеется шанс получить ВЖ не соответствует действительности. Просто нужно надлежащим образом обосновать свои притязания на ВЖ. Результат не замедлит сказаться: бизнесмен даже «средней руки» получит ВЖ.

Необходимые документы.

Первый шаг к получению ВЖ - учреждение фирмы (самой оптимальная форма – GmbH) или же филиала иностранной фирмы. Территориальные особенности в процессе регистрации могут явиться решающими. В большинстве земель (напомним, их в ФРГ - шестнадцать) иностранец может зарегистрировать фирму только при наличии соучредителя из числа резидентов Германии или же при условии назначения такового в качестве директора фирмы. При подобном раскладе возможность получения ВЖ – минимальна. У чиновников наготове аргумент: в Германии уже проживает лицо, имеющее полномочия по руководству фирмой. А ведь в некоторых землях все наоборот: сначала регистрируется фирма (без участия немецкого партнера!) и после этого появляется возможность перейти ко второму этапу – получению ВЖ. Поэтому уже на начальной стадии работы надлежит проконсультироваться у адвоката по поводу практики регистрации фирм в интересующей вас земле. Кстати, бизнес совсем не привязан к месту регистрации фирмы и может вестись по всей Германии.

В процессе работы надо доказать, что:

- в деятельности фирмы имеется экономический интерес для Германии (или региона),
  
- от этой деятельности ожидается положительное влияние на экономику (создание рабочих мест, налоговые отчисления),
  
- финансирование деятельности гарантировано банком или собственным капиталом,

Обычно в своей работе я прошу клиентов предоставить мне копии следующих основных документов:

1. учредительных документов фирмы,
  
2. подтверждающих образовательный уровень заявителя (дипломов об окончании вуза),
  
3. подтверждающих опыт руководителя и достижения в бизнесе.
  
4. автобиографию,
  
5. договоров с партнерами и их характеристик заявителя,



6. бизнес-план, в котором обозначается концепция фирмы, предполагаемый объем инвестиций и пр.

7. актуальный BWA - Betriebswirtschaftliche Auswertung,

8. отчет за прошлый год - GuV - Gewinn- und Verlustrechnung,

и некоторые другие.

С кем нужно работать?

1. Industrie- und Handelskammer. Палата составляет экспертное заключение, которое во многом и будет определять общий успех по делу.

2. Ведомство по делам иностранцев. Надлежит доказать, что нахождение в ФРГ заявителя - обязательное условие для становления бизнеса. Ибо никто иной не уполномочен руководить фирмой. Именно потому я не советовал включать в учредительные документы фирмы резидентов Германии (родственников, знакомых). «Пристроить» их на фирму (если уж это позарез нужно) можно позже, используя иные возможности.

3. Подготовка и подача пакета необходимых документов в посольство ФРГ по месту проживания иностранца. Работа будет результативной, если иностранец получит визу (литер „D“).

Далее следует въезд в Германию. И оформление ВЖ посредством вклейки в паспорт Aufenthaltserlaubnis получает своё логическое завершение. На этом этапе решаются в основном «технические» вопросы: прописка иностранца, заполнение необходимых анкет, посещение ведомства и пр.

Меня иногда спрашивают, возможна ли регистрация фирмы супругами или же друзьями, чтобы всем учредителям «под крышей» одной фирмы получить ВЖ? Отвечу: это возможно только для крупных фирм, имеющих несколько направлений в своей деятельности. К примеру, заявитель может быть назначен директором по производству, его супруга – директором по туризму и пр. Для фирм – новичков, только обозначивших своё желание выйти на немецкий рынок, подобное разделение представляется маловероятным. Поэтому «за двумя зайцами» гнаться не советую. Тем более, после получения ВЖ одним супругом, второй (вместе с детьми) вправе претендовать на получение ВЖ в рамках воссоединения семьи.

-----

## **Новый закон о GmbH**

С 1 ноября 2008 года в Германии вступил в силу закон, которым были внесены очень существенные изменения в закон об обществах с ограниченной ответственностью (Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)). Это пожалуй, самое серьезное реформирование данного закона за всю историю его существования с момента принятия в 1892 году. Модернизация и изменение законодательства в некоторых аспектах сильно приблизило немецкую форму хозяйственного общества GmbH к принятой в английском праве форме Limited, что по совершенно справедливому рассуждению законодателей, должно сделать GmbH более конкурентоспособным в Европе. Законом предусмотрены ускорение процедуры регистрации GmbH, а также учреждение хозяйственного общества с минимальным размером уставного капитала. Данный закон призван, кроме того, пресечь имевшие место злоупотребления, например, такие как уход от ответственности в случае банкротства, которые были возможны вследствие несовершенства ранее действующего законодательства.

Необходимость реформирования ранее существовавшего закона о GmbH была продиктована правовыми положениями Европейского Союза. Европейские фирмы вправе открывать филиалы на территории любой другой страны ЕС. Данной возможностью активно пользуются предприятия среднего и малого бизнеса. А наиболее доступной и распространенной формой организации среднего и малого бизнеса является общество с ограниченной ответственностью. По сравнению с подобными формами хозяйственных обществ других европейских стран, и прежде всего, с английским Limited, учреждение которого проходит предельно небюрократично и возможно при наличии уставного капитала в 1 € или 1 фунт стерлингов, немецкое GmbH, для регистрации которого, требовалось внести уставной фонд в сумме не менее 25 000 €, было на европейском рынке неконкурентоспособным. Из-за чего, предприниматели предпочитали регистрироваться в других странах Европы, а Германия ежегодно теряла несколько сот миллионов евро в виде недополученных налоговых поступлений.

Разумеется форма GmbH наиболее привлекательна не только для европейских

бизнесменов, но и предпринимателей из России, Казахстана, Украины и других стран СНГ. Внеся изменения в закон о GmbH, власти Германии четко сигнализируют о желании привлечь также и их на свои рынки

Первоначально, еще на стадии законопроекта, предполагалось снижение минимального размера уставного капитала, однако в результате многочисленных согласований и межпартийной борьбы, законодатель предпочел пойти по другому пути.

Для того, чтобы достичь одной из главных целей проводимой модернизации - упрощения создания новых предприятий и придания большей привлекательности для учредителей конструкции GmbH, в закон была внесена новая «переходная» правовая форма организации хозяйственного общества – UG (Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)).

Данная конструкция сразу стала известной в широких кругах заинтересованной общественности одновременно под несколькими названиями - «1-Euro GmbH», «Mini GmbH» или «Deutsche Limited».

Хотя, если подходить с точки зрения рассматриваемого закона и правовой логики, UG не является ни отдельной, ни новой правовой формой организации предприятия. Эта форма скорее предоставляет собой что-то вроде первой ступени на лестнице, ведущей к классическому обществу с ограниченной ответственностью.

В противоположность прежнему правовому положению (минимальный уставный капитал: 25 000 €), образование и внесение в торговый реестр хозяйственного общества данной формы, возможно уже с минимальным капиталом в 1 €.

Однако, существует одна особенность – учредители данного предприятия обязаны создать внутренний резервный фонд, куда предписано направлять определенную часть прибыли, полученной по результатам хозяйственной деятельности, до тех пор, пока не накопится основной капитал в размере не менее 25 000 €.

Таким образом, получается что UG (haftungsbeschränkt) является тем же самым GmbH, которому до определенного момента не позволено носить это гордое имя.

Самые важные изменения могут быть обобщены следующим образом:

- возможность создания работоспособного и полностью функционального хозяйственного общества с основным капиталом в размере лишь 1 евро;
- упрощенная процедура создания общества, на основании заполнения и подписания учредителями двух типовых протоколов, которые утверждены законодательно и приведены в дополнении к закону;
- значительное уменьшение стоимости учредительных и регистрационных процедур;
- ускоренное занесение в торговый реестр.

Кроме того, теперь занесение в торговый реестр производится отдельно от получения лицензии на определенный вид деятельности. Таким образом, учредителям предприятий, в тех сферах хозяйственной деятельности, в которых обязательно получение лицензии (например, строительство или общественное питание), нет необходимости получать лицензию перед регистрацией общества, нужно лишь поручиться, что ходатайство о предоставлении лицензии направлено в соответствующее учреждение, и по получению предъявить ее в установленный срок.

Еще необходимо отметить новое положение, касающееся подтверждения внесения денег в уставной фонд, это касается и UG (haftungsbeschränkt), и GmbH. Если раньше, при регистрации в обязательном порядке требовалось подтверждение банка о поступлении средств на счет, открытый для хозяйственного общества, то теперь, как правило, регистрирующие суды должны верить учредителям на слово, и только в случае возникновения сомнений, требовать подтверждения произведенных платежей.

Разумеется в данной короткой статье невозможно охватить и подробно проанализировать все изменения, внесенные в закон, поэтому в каждом конкретном случае, при возникновении вопросов, лучше обратиться к компетентному специалисту.