

Как открыть бизнес и получить вид на жительство?

Есть распространенное мнение, что получить вид на жительство в Германии в случае открытия своего дела может только человек, обладающий чрезвычайно большим капиталом, этаким «денежным мешком». Однако, как показывает опыт работы юристов с русскоязычными клиентами, такая процедура вполне осуществима и для представителей малого и среднего бизнеса.

Разумеется, какому-нибудь олигарху проще: он легко может вложить в экономику Германии 250.000€, что дает право на фактически беспроblemное получение вида на жительство. Но ведь при грамотно составленных документах, тщательно разработанном бизнес-плане для малого или среднего предприятия есть немалый шанс доказать немецким административным органам, что проживание предпринимателя на территории Германии никак не обременит немецкое государство, а напротив - окажет положительный эффект на экономику страны и позволит создать рабочие места для граждан Германии.

Разумеется, открытие своего дела в Германии требует тщательной подготовки и квалифицированного консультационного сопровождения. Процедура открытия бизнеса состоит из нескольких этапов (выбор вида предпринимательской деятельности, определение организационно-правовой формы Вашего предприятия, составление регистрационных документов и их подача в соответствующие органы и т.п.).

Важнейшим из этих этапов является разработка бизнес-плана Вашей фирмы и его предоставление в соответствующее подразделение немецкой Торгово-промышленной палаты. Тот, кто занимается составлением такого документа, разумеется должен обладать опытом совместной работы с предприятиями, действующих в разных сферах (промышленность, торговля и др.), знать до мельчайших подробностей критерии, на основании которых оценивают бизнес-планы, как немецкие регистрирующие органы, так и потенциальные инвесторы.

Наверняка у бизнесмена, намеренного получить вид на жительство, уже есть видение того,



как он хотел бы вести бизнес, существует концепция его развития. Специалисты могут оценить эти идеи и наработки, облечь их в строгую форму бизнес-плана, и провести весь комплекс мероприятий, необходимых для успешного бизнес-планирования (оценка полноты и достоверности исходных данных, анализ текущего состояния предприятия, проведение необходимых маркетинговых исследований, систематизация данных и проведение расчетов, подготовка презентационных материалов для подачи бизнес-плана в немецкую ТПП и др.).

Например, исходя из нашей практики работы по подобным делам, можно сказать, что весьма перспективный вариант – открытие своего дела, связанного с управлением недвижимостью. Прежде всего, речь идет об арендном бизнесе: Вы приобретаете недвижимость и сдаете ее внаем частным лицам, либо организациям. Поскольку арендные ставки в Германии достаточно высоки, это может оказаться очень выгодным делом. Помимо вышесказанного, покупку недвижимости можно расценивать, как способ инвестиций: Вы покупаете недвижимость, а когда цена на нее вырастает, продаете, и зарабатываете на этом деньги.

Однако предварительно, разумеется, необходимо провести изучение рынка, оценить потенциальную рентабельность данного бизнеса, подготовить и должным образом оформить требуемые документы и т.д. Всю

эту работу можно поручить специалистам, имеющим соответствующую подготовку. Директор нашей канцелярии д-р юр. (РФ) адвокат РФ Олег Горев достаточно большой срок проработал в крупной компании (г. Висбаден) по управлению недвижимостью и, соответственно, имеет солидный опыт исправления часто встречающихся ошибок при реализации такого рода проектов. Помощь опытного специалиста при приобретении недвижимости может помочь покупателю сэкономить иногда до 20-30%. Ведь никто, кроме юриста, имеющего должную квалификацию, не сможет соответствующим образом изучить документы, обнаружить имеющиеся «подводные камни» и т.п.

Еще один немаловажный момент: специалист будет проводить детальную экспертизу (затраты на которую, к слову, являются не такими уж высокими), а не только руководствоваться информацией, почерпнутой из Интернета. Кроме того, нужно учитывать, что самые привлекательные объекты в Интернете не найдешь, и цена многих предложений является завышенной (в частности, из-за наличия большого количества посредников) В качестве подтверждения вышесказанного можно привести один пример из нашей практики. Один из бизнесменов, что называется «средней руки», заинтересовался возможностью приобретения недвижимости, у него даже был на примете подходящий на его взгляд вариант. Однако после того, как наши спе-

циалисты оценили это предложение, направили необходимые запросы немецкие административные органы и т.п. выяснилось, что такая покупка является крайне невыгодной из-за наличия большого количества долговых обязательств. После проведения анализа имеющихся на рынке предложений была выдвинута идея приобретения недвижимости через аукционную продажу. Этот вариант был согласован с клиентом и в результате покупатель смог реализовать свое желание: приобрел недвижимость (причем по цене значительно ниже той, на которую рассчитывал в начале!), а впоследствии – как руководитель фирмы по управлению купленным объектом получил вид на жительство в Германии.

В любом случае, при реализации подобных проектов главными моментами являются, с одной стороны – навыки и подготовка бизнесмена и привлекательная бизнес-идея, которую он стремится воплотить в жизнь на территории Германии, а с другой – профессионализм юриста, сопровождающего проект и детальное знание им соответствующего законодательства.

*Хорст Шнайдер, адвокат
Адвокатская канцелярия
«Multilex»
Dr.jur.rus.Gorev in Kooperation mit
Rechtsanwalt Horst Schneider
тел. 069 29 80 15 80
www.advokat-kanzlei.de*