

Юридический бизнес

«Мы сопровождаем застройщиков на всех стадиях: от старта до дивидендов»

Даже в самые сложные времена на российском юридическом рынке появляются новые яркие игроки — экс-директор по правовым вопросам девелоперской компании Capital Group **Андрей Большаков** объявил о создании фирмы Bolshakov & Partners со специализацией в сфере недвижимости. Он знает, почему московские застройщики станут больше платить за пользование землей, смогут участвовать в развитии промышленных территорий и вскоре активно устремятся на региональные рынки.

— новости рынка —

— До того как основать юридическую фирму Bolshakov & Partners, вы долгое время работали в Capital Group. Что побудило вас уйти и создать собственную компанию?

— Это была моя давняя мечта — создать свою собственную юридическую фирму, которая будет помогать бизнесу развиваться. Предпринимательский дух проснулся во мне довольно рано, а практическую юридическую деятельность я начал во втором курсе института. Мы с другом занимались регистрацией юридических лиц: было интересно попробовать, каково это — самим зарабатывать деньги, параллельно продолжая изучать право.

Дальнейшая моя карьера развивалась в корпоративной среде. До того как начать работу в Capital Group, я руководил управлением дочерних и зависимых обществ ПАО «ГМК „Норильский никель“», юридическим департаментом ЗАО «Промсвязьнедвижимость» («ПСН Групп»), был главой юридического департамента Prime Property Management. С последней позиции я перешел на должность директора по правовым вопросам Capital Group.

Работа была невероятно насыщенной — приходилось заниматься самым широким кругом задач: от сопровождения комплексных сделок по купле-продаже активов до привлечения финансирования (совокупный объем сделок, в которых я принимал участие, превысил 50 млрд руб.), от взаимодействия с государственными органами до оформления партнерства с российскими компаниями по крупнейшим жилым проектам Москвы. Доводилось вести сложные судебные споры.

Последние два года, работая в Capital Group, я обдумывал идею заняться собственной практикой. Первой причиной, по которой я это сделал, была назревшая внутренняя потребность в большей профессиональной и личной реализации. Вторая заключалась в том, что, работая «на себя», ты можешь оказывать услуги и делиться опытом с несоизмеримо большим количеством людей, чем на посту корпоративного юриста. Поэтому в ноябре 2020 года я покинул Capital Group для осознанного перехода в свободное плавание.

— Были ли в вашей практике дела, которыми вы гордитесь?

— Значимых кейсов за время работы было достаточно. Работая в «ПСН Групп», я участвовал в подготовке компании к IPO, затем сопровождал сделку по продаже «НПФ „Норильский Никель“» (сейчас НПФ «Наследие» — «Б») фонду UCR. Участвовал в формировании позиции в широко известном судебном деле «Вымпелкома» против «Тизприбора» по валютной ставке в договоре аренды.

Благодаря работе в двух топовых строительных компаниях Москвы, «Промсвязьнедвижимости» и Capital Group, мне довелось создавать с нуля уникальные, символичные проекты, сформировавшие ландшафт города. Это дало колоссальный опыт по сопровождению и реализации девелоперских кейсов на всех стадиях: от стартовой идеи, когда акционер еще только высказывал намерение купить площадку, до дивидендов, которые он получал по завершении строительства. Я особо горжусь проектами, которые Capital Group выполняла совместно с крупными игроками рынка. Например, в партнерстве с группой компаний «Медси» (АФК «Система») мы строили ЖК «Небо», три жилых небоскреба бизнес-класса. В этом проекте «Медси» и Capital Group выступали равноценными партнерами, работая на условиях полного паритета, а структурирование корпоративного договора было непростым, но весьма интересным. Конечный результат устроил всех: проект достроили и ввели в эксплуатацию, а оба акционера остались довольны.

— Чем занимается ваша новая юридическая фирма Bolshakov & Partners?

— Мы «бутиковая» фирма с акцентом в сфере недвижимости. Вся отраслевая экспертиза, которую мы накопили за предыдущие 15 лет, и глубокое знание рынка позволяют нам разрабатывать сугубо практические решения для московских застройщиков и других игроков рынка недвижимости. В рамках практики мы сопровождаем девелоперские проекты с нуля и до завершения проекта. Наша команда помогает застройщикам оптимизировать расходы, оказывает комплексные услуги по сопровождению сделок, оформлению прав на недвижимость и ведению споров.

Безусловно, на рынке присутствуют фирмы, которые делают практику по недвижимости своим акцентом, но их бизнес в той или иной степени всегда разбавлен и другими услугами. Наша уникальность в том, что мы занимаемся только одним направлением.

— Получается, что на рынке нет равных вам конкурентов — не столько по масштабу, сколько по уровню сосредоточения работы всей фирмы на единственной отрасли?

— Конкуренты есть, но их единицы.

Кроме того, на рынке немного компаний, основанных инхаус-юристами. Гораздо чаще случается, что в крупной юридической фирме происходит «развод» и один из партнеров отделяется и организует свою практику. Когда же строительную компанию покидает инхаус, он обычно переходит работать к одному из конкурентов или своих же консультантов. А наша история, в которой бывший корпоративный юрист создал свою юридическую фирму, стоит особняком.

— Как вы ищете клиентов?

— Работу сарафанного радио никто не отменял — на рынке строительства и девелопмента я довольно известен. Так что клиенты знают, к кому можно обратиться с соответствующим вопросом.

Кроме того, работая в Capital Group, мне повезло участвовать в взаимодействии с крупнейшими застройщиками страны. Многие из них доверяют моей экспертизе и готовы продолжать сотрудничество уже в новом качестве.

— Как работает юрист со специализацией в сфере недвижимости? Ему чаще приходится предусматривать возможные риски или в срочном порядке реагировать на внезапные форс-мажоры?

— Долгий опыт работы на инхаус-позиции помогает мне предугадывать развитие событий, подсказывая заказчику, как тот или иной сценарий покажет себя в долгосрочной перспективе. Кроме того, я всегда работаю в интересах бизнеса и стараюсь повернуть ситуацию в нужное русло, а не ишу юридические нюансы, препятствующие решению. Выход есть всегда — как и практический алгоритм, который сулит клиенту минимальные риски и наибольшую выгоду.

— Поговорим о практике. В ближайшее время Минстрой России планирует уточнить критерии апартментов, которые приравняют их к жилью. Речь идет о тарифах ЖКУ, учете таких зданий в общем объеме вводимого жилья и их капитальном ремонте. Как вы думаете, инициатива ведомства приведет к изменению статуса апартментов?

— На текущий момент это неизвестно, хотя дискуссии по теме ведутся уже несколько лет. Нынешняя инициатива министерства пока не отвечает на вопрос о том, какие объекты будут приравнены к жилью, а какие продолжат числиться в нежилых. Я полагаю, что законодатель уравнивает этот статус в части возможности постоянного регистрироваться в апартментах. Также делает более приемлемым и приближенным к владению кварти-



рой налогообложение. В свое время я совместно с коллегами из Capital Group направлял в Минстрой аналогичную позицию.

Разумеется, новый статус будет осложнен множеством нюансов и оговорок. Апартменты во многих случаях — это коммерческая недвижимость, и ряд покупателей приобретает ее для использования именно в коммерческих целях. Законодателью придется изобрести сложный правовой продукт и искать баланс. Необходимо учесть интересы и собственников, и власти, поскольку при повышенной ставке бюджет получает больше налогов.

— Недавно московские власти внесли изменения в порядок расчета платы за изменения вида разрешенного использования земли (ВРИ). В каких случаях и для чего застройщику нужно его менять?

— Представим, что застройщик на праве собственности владеет в Москве несколькими зданиями завода, а земельный участок, на котором они расположены, арендует у города. В этом случае размер арендной платы составляет 1.5% от кадастровой стоимости земли.

Допустим, что правила землепользования и застройки предусматривают возможность строительства на таком участке жилья.

Если застройщик захочет возвести на участке жилой дом, а договор аренды содержит условие, что территория предоставлена только под эксплуатацию заводских объектов, ему придется поменять цель предоставления участка с эксплуатации на размещение объектов жилой застройки.

Несмотря на то что правила землепользования и застройки арендованного участка могут предусматривать возможность строительства жилья, застройщику необходимо будет получить разрешение на строительство. При этом оно может быть выдано только при условии изменения цели предоставления земельного участка в договоре аренды земли. Для этого потребуются заключить с Департаментом городского имущества дополнительное соглашение к договору аренды, в котором будет предусмотрено, что на участке можно строить жилой дом, и представить его в Мосгосстройнадзор.

При выпуске дополнительного соглашению к договору аренды департамент пересчитает цену за пользование земель — и плата за аренду участка существенно возрастет. По сути, изменение вида разрешенного использования земельного участка — это один из способов московских властей получить от инвесторов деньги за право строить жилье на территории города.

Прошлогоднее решение мэра Сергея Собянина повысить ставки — от двух до восьми раз — ввергло застройщиков в состояние шока. Прежние финансовые мо-

дели компаний стремительно полетели вниз, ведь никто не рассчитывал, что придется платить городу как минимум вдвое больше.

Город таким образом мотивирует застройщиков возводить нежилые объекты вне ТТК. Для того чтобы разгрузить центр, власти предложили компромисс: если застройщики возведут там, где нужно, «места приложения труда» (коммерческую недвижимость, офисы и так далее), государство учтет инвестиции в строительство такого объекта в плате за ВРИ, уменьшив ее на сумму вложений по утвержденной формуле. Грубо говоря, если по новым коэффициентам застройщик должен платить за смену ВРИ 2 млрд руб., то с применением льготы может заплатить 1 млрд.

Поскольку постановление вышло недавно, правильно оформлять критично важную льготу умеют не все. Но если застройщик хочет верно рассчитать финансовые модели будущих проектов, этим вопросом следует озаботиться уже сейчас. Наша фирма с конца прошлого года активно сотрудничает с девелоперами в части консультаций по этому вопросу, и мы рекомендуем заручиться поддержкой экспертов для процедуры оформления льготы.

— Москва начала проводить аукционы на право заключения договора о комплексном развитии промышленной территории (КРТ). В чем суть этого механизма и чем участие в нем может быть полезно застройщикам?

— Недавно принятый закон о КРТ предусматривает реализацию программ обновления городской застройки с привлечением внебюджетных источников. То есть проект финансируется частным инвестором в отношении территории, которая выбирается по решению местных властей. Мне кажется, новая схема послужит для застройщиков таким же дополнительным импульсом, каким оказалась реновация. Условия, прямо скажем, оставляют желать лучшего, ведь государство финансирует возведение реновационного жилья на грани окупаемости строительных компаний, но при этом застройщики получают дополнительную работу. Сегодня эта история выходит на федеральный уровень и, на мой взгляд, московские застройщики вскоре активно устремятся на региональные рынки, которые в перспективе станут куда привлекательнее.

На мой взгляд, комплексное развитие территорий в рамках нового закона пойдет быстрее и понятнее при условии, что застройщики продолжат обеспечивать город и граждан качественным жильем.

— Каково сегодняшнее положение строительной отрасли? Как вы считаете, с чем ей предстоит столкнуться в течение текущего года?

— Конечно, существенно просел сегмент коммерческой недвижимости — за время пандемии люди отыскивали работу в офисах и ходить по магазинам, и быстрого роста здесь ждать не приходится. Гораздо больше повезло застройщикам жилья, так как прошлогоднее решение о субсидировании ипотечной ставки привело к колоссальному взрыву цен и продаж в жилом сегменте. Но сегодняшнее положение дел может обернуться проблемами в будущем, когда после перегретого спроса люди начнут массово возвращать купленные квартиры обратно на рынок.

Одна из сложностей, с которой могут столкнуться застройщики в 2021 году, — опоздание по срокам ввода в эксплуатацию тех объектов, которые строились в пандемию. Мы помним, какие тогда происходили задержки: стройки полностью останавливались на три недели, а закрытие границ привело к перебою с иностранной рабочей силой. К большим темам можно отнести и банкротство — мелкие и средние застройщики будут падать в него еще долго, поскольку финансирование объектов с использованием счетов-эскроу не решает застарелых проблем.

Кроме того, у застройщиков периодически возникает много вопросов, связанных с использованием участка на праве аренды. В Европе существует особая модель вещного права — право застройки земельного участка, которое создает более защищенный механизм владения земельным участком для целей строительства и облегчает последующий оборот такого участка. Было бы хорошо, если бы наш законодатель взял ее за образец и аналогичным образом урегулировал наболевший вопрос.

Безопасность в надежных руках

— сегмент рынка —

По данным исследования, проведенного PwC, за последние два года 47% из 5 тыс. опрошенных компаний стали жертвами экономических преступлений — в среднем, в каждой из них совершалось по шесть мошенничеств. Итог оказался ожидаемым: мировой бизнес понес ущерб в размере \$42 млрд, и это только те истории, которые попали в статистику. За безликим понятием экономических преступлений скрываются самые разнообразные хищения: кражи, мошенничества, растраты, злоупотребления менеджмента, вывод активов и корпоративные войны. О том, как узнать, чьи именно действия причиняют корпорациям убытки и беспокоество, и как здесь поможет форензик-расследование, рассказывает ЕЛЕНА ЮЛОВА, председатель Московской коллегии адвокатов «Юлова и партнеры».



Лекарство для бизнеса

На мой взгляд, любая состоявшаяся компания имеет несколько источников, угрожающих ее благополучию снаружи и изнутри.

Среди внешних в первую очередь можно выделить пресловутых недобросовестных контрагентов, клиентов, а иногда и бизнес-партнеров, которые в силу договора или конфликта интересов способны на мошенничество, обман и сокрытие нежелательной информации. В результате ком-

пания понесет потери от хищений, а возможно, и получит значительные штрафы за нарушение закона.

Недобросовестные топ-менеджеры и персонал не дают владельцам и руководству бизнеса расслабленно заниматься делом. Три экономических преступления в год, о которых сообщает статистика, — это не только хищения разных видов: от банального воровства до сделок с заинтересованностью, но и фальсификация финансовой отчетности, разглашение коммерческой тайны, внутренняя коррупция.

В анамнезе — прямые финансовые потери, штрафы и неустойки, репутационный вред, судебные тяжбы. Но решение есть.

Лекарством для бизнеса может послужить форензик-расследование. Форензик — это комплексная

процедура, которая включает проведение финансовых и адвокатских расследований, бизнес-разведку, IT-безопасность и целый комплекс мер, направленных на возмещение ущерба и предупреждение возможных угроз.

На мой взгляд, такая услуга должна носить именно комплексный характер, поскольку каждый отдельно взятый специалист — адвокат, детектив или аудитор — не справится с задачей в одиночку. Нужна сплоченная команда профессионалов, которая общими усилиями обеспечит бизнесу защиту.

Результаты ее работы должны позволять как сесть за стол переговоров в «сильной позиции», так и представить доказательства в суд, а при особых обстоятельствах — и в уголовное дело.

Многогранная польза

Форензик может выступать как альтернатива государственному расследованию в тех случаях, когда есть возможность провести его быстро, качественно и за свой счет. Закон об адвокатской деятельности предоставляет широкие возможности, позволяя собирать доказательства, по согласованию с доверителем участвовать во внутрикорпоративных проверках, привлекать к адвокатскому расследованию специалистов и экспертов разнообразного профиля.

Во время независимых расследований члены форензик-альянса в первую очередь выявляют противоправные действия, которые вредят бизнесу: вскрывают хищения

и махинации с финансовой отчетностью, отслеживают вывод и присвоение активов. Первую скрипку на этом этапе играют адвокаты, аудиторы и эксперты-бухгалтеры. Затем, когда приходит время расследовать корпоративную коррупцию и выявлять злоупотребления персоналом, за дело берутся детективы и IT-специалисты.

По итогу расследования клиент получает «материал проверки», который содержит оформленные и закрепленные доказательства — документы, экспертизы, опросы причастных к проверке лиц, правовые заключения, после чего обсуждает с членами форензик-альянса дальнейший план действий.

Сохраняя репутацию

Одно из преимуществ форензика — выбор вариантов преследования всегда остается за заказчиком и не вредит его деловой репутации. В большинстве форензик-расследований мы сталкивались с тем, что клиенты категорически не желали придавать публичности результатам расследования, опасаясь удара по репутации. И только клиент вправе решать, что именно — преследование или возмещение ущерба — сделать приоритетом. Государственные расследования чаще заканчиваются наложением, а с возмещением ущерба от преступления дела обходятся значительно хуже.

Вместе с результатами расследования форензик-специалисты предоставляют план по возмещению ущерба, включая поиск и возврат ак-

тивов. А иногда начинают разыскивать имущество должника, затеявшего преднамеренное банкротство. Успех на этой стадии зависит от того, насколько слаженно работает команда, поскольку розыск активов подразумевает и участие в судах в различных юрисдикциях. Если у команды еще и есть связи с зарубежными детективными агентствами, процесс значительно ускоряется.

Предотвращение угрозы

Специалисты форензик-альянса проводят комплексную проверку контрагентов. Соратников по бизнесу они могут протестировать на добросовестность, а если речь идет о потенциальном партнере, в ход идет все: от проверки их благонадежности, репутации, активов и связей до «прогона» по санкционным спискам.

Когда заключение какой-либо сделки доходит до стадии переговоров, адвокаты начинают работу над документами, а другие участники альянса в это время собирают информацию, которая может повлиять на процесс: выясняют предпосылки конфликта интересов, выявляют риски фактической и юридической аффилированности, а по запросу клиента проводят бизнес-профайлинг и психологическую верификацию собеседника.

Не меньшее значение для компании имеет предвосхищение внутренних угроз. Члены альянса анализируют существующую систему управления рисками мошенничества и коррупции, структуру бизне-

са, выявляют внутрикорпоративную оппозицию и нарушения корпоративной этики. Параллельно по желанию клиента они могут провести и анализ финансовой и бухгалтерской отчетности, в том числе на предмет обоснованности закупочных цен и преференций в продажах.

Если специалисты альянса обладают опытом в сфере информационной безопасности, они способны разработать и внедрить как программы противодействия мошенничеству, так и сценарии защиты информационных активов, включая установку DLP-систем и внедрение комплексных барьеров от утечек данных. В случае если такие системы в компании уже есть, специалисты альянса готовы найти в ней слабые места: оценить киберриски, обследовать объекты с целью поиска шпионского оборудования и даже внедрить собственное, изготовленное по запросу клиента с непремым соблюдением закона.

Клиенты часто спрашивают, зачем бизнесу форензик-расследование при условии, что в компании хватает штатных специалистов службы безопасности, юристов, внутренних аудиторов, HR- и даже антифрод-подразделений? Ответ прост: коррупция, недостаток практического системного опыта и нужных инструментов могут помешать увидеть объективную картину.

Коротко подытожить сказанное можно так: клиент может заниматься важными для него вещами. Безопасность лучше доверить профессионалам.