

VEGAS LEX

ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ КОНФЛИКТОВ
ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
И СОВЕРШЕНИИ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

WWW.VEGASLEX.RU

APRIL 2011



Извечные споры между заказчиком и генподрядчиком, застройщиком и инвестором в рамках договора строительного подряда, инвестиционных и иных договоров при реализации инвестиционно-строительных проектов. С одной стороны – заказчик и инвесторы, недовольные качеством и сроками строительства и передачи объекта, с другой – генподрядчик, недовольный порядком и сроками оплаты работ.

УЗНАВАЕМАЯ (В КОТОРЫЙ РАЗ) СИТУАЦИЯ:

- Договор строительного подряда «на скорую руку»
- не указаны состав и сроки передачи документации
- затягивание представления документации, строительной площадки, задержка сроков строительства
- недостатки выполненных работ при подписанных заказчиком формах
- не те строительные материалы
- задержки финансирования
- удорожание строительства
- дополнительные объемы работ
- вопрос о твердой цене
- переносы сроков
- совещания, переговоры, переписка, увещевания и обещания, претензии
- односторонний отказ от договора
- необходимость быстрого освобождения площадки и продолжения строительства

Но: охрана привлечена генподрядчиком и добровольно покидать объект не собирается. Сроки поджимают, инвесторы грозят санкциями, администрация «на ковер» вызывает и т.д.

КАК СЛЕДСТВИЕ (РАНО ИЛИ ПОЗДНО):

Обращение в суд, иски об освобождении площадки или расторжении договора – ответные доводы о праве на удержание объекта – встречные или самостоятельные иски о взыскании задолженности и убытков, о признании договора действующим – в противовес: требование о признании договора недействительным или незаключенным и прочее. И пошло-поехало, война «до победного»... А стройка стоит, так и годами может продолжаться (уж будьте уверены, от «талантов» юристов зависит).

Предсказуемая картина?

Или:

- В инвестиционном договоре не определены сроки передачи завершенного объекта в

собственность инвестору, да и что именно передавать, как-то неясно

- В предварительном договоре отсутствуют данные, позволяющие установить объект недвижимости, передаваемый по основному договору
- В контракте с администрацией не предусмотрены встречные обязательства органов власти или уполномоченных ими организаций
- В девелоперском договоре, оказывается, нет никакой ответственности девелопера перед застройщиком или инвестором
- В договоре о совместной деятельности или соглашении акционеров нечетко распределены обязанности и последствия их неисполнения
- В договоре купли-продажи объекта недвижимости или акций общества, обладающего правами на недвижимость (например, при «вхождении» в инвестиционный проект), не учтены риски, которые могли быть выявлены в ходе юридической проверки до совершения сделки
- Продолжать этот перечень «упущений», которые так или иначе ведут к значительным потерям, можно долго.

Если Вы обнаружили хоть один из описанных признаков «слабого звена» в Вашем договоре, но конфликт еще не успел разыграться, не стоит ждать, пока заложенная «мина» сработает.

На основе успешно апробированных методик мы готовы структурировать сделки, планируемые Вами к совершению, или провести анализ уже заключенных договоров на предмет наличия рисков, необходимости и возможности их корректировки, для предотвращения (разрешения) конфликтов и минимизации возможных убытков.

Сколько можно сэкономить, просчитав возможные конфликты при разработке договорной конструкции?

Немало. По нашим подсчетам, свыше 5% от стоимости строительства в «мирное время». С учетом кризиса (посткризисного периода) эта цифра может быть значительно больше: подсчитайте время простоя и отсроченных продаж, снижение цен на конечный продукт и удорожание строительства (в том числе из-за повышения ставок кредитования застройщика) и т.д.

Что для этого необходимо предпринять?

Мы предлагаем структурировать отношения с другими участниками проекта с использованием опыта и методик VEGAS LEX, включая разработанную нами *Матрицу рисков* в инвестиционно-строительной деятельности и принцип «сквозной ответственности» участников.

Суть этих методик в том, что мы анализируем и используем в интересах клиентов все имеющиеся прецеденты, когда инвесторы, заказчики, генподрядчики или приобретатели недвижимости несли финансовые потери, не предусмотрев возникновение нестандартной или конфликтной ситуации и пути выхода из нее. Располагая полной информацией, мы формализуем потенциальные риски (в виде Матрицы рисков) и помогаем Клиенту заранее согласовать с партнерами и регламентировать порядок разрешения возможных конфликтных ситуаций и компенсации убытков. Тем самым мы последовательно решаем задачу устранения возможности предъявления претензий или исключения негативных последствий путем детального прогнозирования и описания последствий их возникновения для каждой из сторон. Например, анализ сложившейся практики помог нам не только выработать нужные формулировки соответствующих условий договоров о твердой цене, об оплате только за результаты выполненных работ (без учета, например, «постставленного», но не смонтированного должным образом оборудования и т.д.), но и успешно применить их на практике, в том числе отстоять их в суде.

К эффективно используемым инструментам для минимизации рисков участников инвестиционно-строительной деятельности еще на стадии подготовки договоров, можно также отнести:

- применение «золотого» правила «сквозной ответственности»: ответственность генподрядчика перед заказчиком не должна быть меньше ответственности заказчика перед инвестором или администрацией
- заключение соглашений о рассмотрении споров в специальных арбитражах;
- привлечение независимых «сюрвейров» для подтверждения факта надлежащего исполнения обязательств;
- структурирование отношений через SPV и соглашение акционеров при иностранном финансировании, с распределением обязанностей акционеров по реализации проекта и согласованием ответственности за их неисполнение;
- применение форм FIDIC и лучших EPC(M)-контрактов, предоставленных в том числе нашими западными партнерами, методик РМВОК как инструментов планирования и детализации;
- наличие условий выхода из проекта в случае возникновения проблем общекризисного характера - по не зависящим от сторон причинам, не предусмотренным бизнес-планом и экономикой проекта, включая существенное ухудшение условий кредитования;
- согласование условий консервации объекта и расчетов с генподрядчиком при наступлении вышеуказанных проблем, условий о прекращении договора охраны стройплощадки в случае отказа от договора генподряда или его прекращения. Такой подход, основанный на доскональном анализе судебной практики, теоретических исследованиях и практическом опыте, позволяет избежать в дальнейшем убытков на миллионы долларов, повысить дисциплину исполнения контрактов и устраниć необходимость судебных разбирательств, которые становятся бессмысленными при однозначном определении размера ответственности в договоре по каждой ситуации.
- Подробнейшее контрактное описание бизнес-процессов, ответственности, взаимных обязательств и ограничений позволяет разрешать 70% конфликтов без обращения к третьим сторонам и избежать значительных потерь.

КОНТАКТЫ



ИГОРЬ ЧУМАЧЕНКО

Руководитель практики
«Недвижимость. Земля. Строительство»

chumachenko@vegaslex.ru



НИКОЛАЙ АНДРИАНОВ

Старший юрист практики
«Недвижимость. Земля. Строительство»

andrianov@vegaslex.ru

VEGAS LEX – одна из ведущих российских юридических фирм, предоставляющая широкий спектр правовых услуг. Основанная в 1995 году, Фирма объединяет более 80 профессионалов, офисы в Москве, Волгограде, Краснодаре и ряд региональных партнеров.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- Государственно-частное партнерство
- Антимонопольная практика
- Разрешение споров
- Корпоративная практика
- Коммерческая практика
- Инновационные проекты
- Налоговая практика
- Недвижимость. Земля. Строительство
- Энергетическая практика
- Международные проекты
- Аналитика и нормотворчество

ПРИЗНАНИЯ И НАГРАДЫ:

- European Legal Experts 2010
- Best Lawyers 2010
- International Financial Law Review 2011
 - ▷ Реструктуризация и банкротство
 - ▷ Слияния и поглощения
- Chambers Europe 2010
 - ▷ Государственно-частное партнерство
 - ▷ Антимонопольные вопросы
 - ▷ Разрешение споров
 - ▷ Налоги
 - ▷ Корпоративная практика, M&A
- The Legal 500 Europe, Middle East&Africa 2011
 - ▷ ГЧП
 - ▷ Разрешение споров
 - ▷ Недвижимость
 - ▷ Налоги
 - ▷ Проекты в энергетике
 - ▷ Корпоративная практика, M&A
- Активная законотворческая деятельность Фирмы отмечена профессиональной премией журнала «Корпоративный Юрист»
- Номинант премии CBonds «Лучшая юридическая фирма на рынке облигаций»

НАШИ КЛИЕНТЫ:

Внешэкономбанк, РусГидро, РОСНАНО, СИТРОНИКС, Газпром нефть, Газпром добыча Астрахань, Мосэнергосбыт, МРСК Центра, МРСК Волги, Белон, ФосАгро АГ, РОСНО, Ильюшин Финанс Ко, Русские фонды, РЕКО-Гарантia, Сан ИнБев, МТС, М.Видео, R-Quadrat, HOCHTIEF, MAN, British Airways, Rockwool, MTD Products

СОТРУДНИЧЕСТВО:

Министерство экономического развития РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство регионального развития РФ, Федеральная антимонопольная служба РФ, Федеральная служба по финансовым рынкам РФ, комитеты Государственной Думы и Совета Федерации, ГК Внешэкономбанк, федеральные агентства (Росморречфлот, Росжелдор, Росавтодор), комитеты по собственности и защите конкуренции, ГЧП и инвестициям РСПП, Комиссия по защите прав инвесторов при НФА.

ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ:

- Финансы
- Строительство
- Недвижимость
- ТЭК
- Недропользование
- Инфраструктура и ГЧП
- Транспорт
- Химия и нефтехимия
- Страхование
- Машиностроение
- Нанотехнологии
- Фармацевтика
- Телекоммуникации
- Авиация
- Пищевая промышленность
- Металлургия

