

В С Ш А

ЧЕРЕЗ ИНВЕСТИЦИИ

Экспертное руководство по
успешному инвестированию
в программу EB-5

Чарльз В. Рейтер
Управляющий Партнер - AmLaw Group

ЭКСПЕРТНОЕ РУКОВОДСТВО ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ЕВ-5

Чарльз Вон Рейтер

Чарльз Вон Рейтер Copyright
© 2019-2023 Все права защищены.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРУЕМЫХ СРЕДСТВ.....	7
ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ.....	10
ЗАКОН О РЕФОРМЕ И ДОБРОСОВЕСТНОСТИ ПРОГРАММЫ ЕВ-5.....	26
ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ	30
ОБ АВТОРЕ	34

ВВЕДЕНИЕ

Справочное руководство, которое вы держите в руках, является результатом более 10 лет работы в отрасли EB-5. 10 лет тому назад в США насчитывалось около 50 региональных центров, а количество петиций EB-5 не превышало тысячи в год. На сегодняшний день на территории Соединенных Штатов работает более 800 региональных центров, а количество петиций за этот время выросло в 10 раз! В настоящее время мы наблюдаем некоторые задержки в рассмотрении петиций инвесторов из Китая, Вьетнама, Индии и ряда других стран, что создает серьезную нагрузку на саму программу. Несмотря на задержки в рассмотрении петиций и выдаче виз, а также трудности, связанные с изменениями в нормативно-правовой базе, программа EB-5 по-прежнему остается одним из самых надежных способов получения Грин-карты для бизнесменов и инвесторов. Отчасти это связано с еще большими изменениями и неопределенностью, которые мы наблюдаем по другим категориям виз. Программа EB-5 не идеальна, но, как показывает наш опыт, для наших клиентов это самый предсказуемый и надежный вариант.

Пожалуй, главным фактором, обуславливающим сложность программы EB-5, является нехватка информации для инвесторов, а также постоянно меняющиеся правила, регулирующие процесс реализации программы. Служба гражданства и иммиграции США (USCIS) может в одностороннем порядке вносить изменения в правила, а также толковать эти правила, не ставя при этом в известность адвокатов и другие заинтересованные стороны, что очень часто приводит к судебным разбирательствам и другим проблемам. Судебные же разбирательства зачастую представляют собой затяжной, дорогостоящий и малоэффективный процесс. Таким образом, оптимальное решение для инвестора, рассматривающего возможность участия в программе EB-5, заключается в том, чтобы с самого начала вооружиться лучшей информацией и привлечь лучших консультантов, что позволит избежать возможных проблем.

Справочное руководство для инвесторов EB-5 направлено на то, чтобы помочь потенциальным инвесторам и их адвокатам оценить инвестиционные проекты для участия в данной программе. В этом руководстве также рассматривается вопрос подтверждения источника инвестируемых средств, хотя это настолько обширная тема, что ей можно было бы посвятить целую книгу. Настоящее руководство не претендует на максимальную полноту в силу того, что программа EB-5 включает в себя целый ряд аспектов, которые зависят от конкретных обстоятельств инвестора. Сотрудничество с адвокатом, обладающим необходимым опытом работы с петициями EB-5, также является критически важным фактором. Попытка подать петицию EB-5 без привлечения опытного иммиграционного адвоката в лучшем случае может обернуться пустой тратой времени. В худшем случае это может вызвать проблемы, способные помешать инвестору находиться на территории США в будущем.

*Чтобы получить **БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ** по программе EB-5, обращайтесь по телефону:*

+1 (305) 509-6400

www.amlawglobal.com

AmLaw Group PLLC

ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРУЕМЫХ СРЕДСТВ

В настоящем руководстве особое внимание уделяется вопросам, связанным с региональными центрами, выступающими в качестве спонсоров проектов, а также с самими проектами, в которые инвесторы вкладывают средства. Существует, однако, один очень важный аспект, который касается непосредственно самого инвестора: подтверждение законности происхождения инвестируемых средств.

Процесс EB-5 включает в себя два отдельных этапа. Вначале инвестор подает петицию I-526 на получение условной Грин-карты, срок действия которой составляет два года. По истечении данного срока он подает петицию I-829 на получение постоянной Грин-карты сроком на десять лет. Наиболее важной задачей для инвестора на этих двух этапах является подтверждение законности происхождения инвестируемых средств, а также документальное подтверждение их движения из страны инвестора в Соединенные Штаты.

Клиенты часто задают вопрос о том, каким образом происходит процесс подтверждения источника инвестируемых средств. Зачастую они считают, что та финансово-юридическая проверка, которую когда-то провел их банк при открытии банковского счета, является достаточным доказательством «чистоты» их средств. Клиенты также полагают, что для этой цели может подойти справка об уплате налогов, выданная налоговой инспекцией. К сожалению, все не так просто. Ситуацию также усложняет и тот факт, что Служба гражданства и иммиграции США постоянно вносит изменения в процедуру рассмотрения иммиграционных дел, включая критерии оценки этих дел. Как бы там ни было, воспользовавшись нижеприведенными рекомендациями, вы получите хорошее представление об общих требованиях программы.

В контексте EB-5 подтверждение законности происхождения инвестируемых средств означает то, что инвестор должен показать,

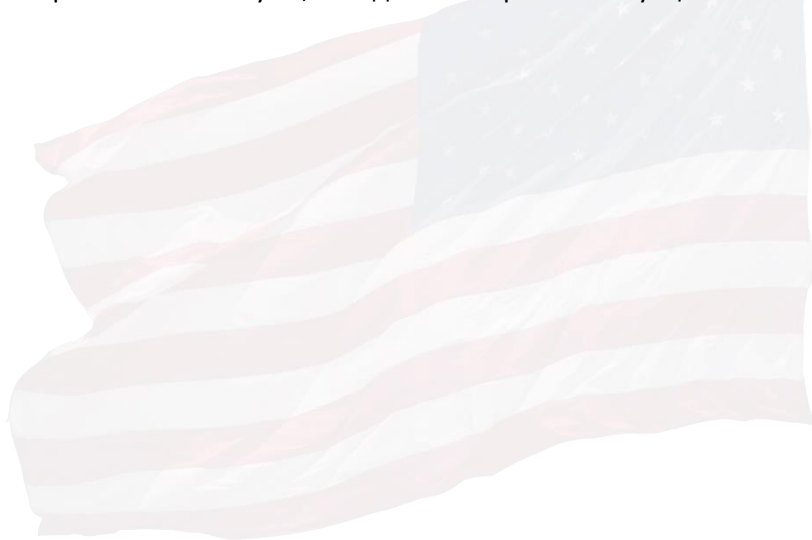
каким образом он заработал либо получил свой первоначальный капитал. Например, недостаточно просто продать дом за 1 миллион долларов, а затем указать полученные таким образом средства в качестве источника инвестиций EB-5. Служба гражданства и иммиграции США захочет узнать, каким образом инвестор заработал те деньги, которые изначально использовались для покупки дома. В прошлом, если срок владения недвижимостью превышал 8-10 лет, вам не всегда нужно было подтверждать источник средств на ее приобретение, однако не так давно Служба гражданства и иммиграции США продлила этот срок до 15 лет. К счастью, в тех случаях, когда недвижимость была приобретена 15-20 лет назад и более, Служба гражданства и иммиграции может проявить некоторую гибкость. Тем не менее, даже в этих случаях вам все равно нужно будет объяснить источник происхождения ваших средств.

Аналогичным образом, если инвестор EB-5 получил средства от своих родителей в виде подарка, нам нужно будет показать, каким образом родители заработали деньги, подаренные своему ребенку. Другим широко распространенным примером является использование инвестором EB-5 дивидендов, выплаченных его компанией. В этом случае инвестору также нужно будет объяснить, каким образом он получил средства на открытие компании. К счастью, многие компании открываются при минимальных капиталовложениях со стороны собственников.

На приведенных ниже графиках приведены примеры источников финансирования в рамках петиции EB-5.

После документального подтверждения источника инвестиций инвестор также должен подтвердить движение денежных средств. Служба гражданства и иммиграции США требует подтверждение того, что средства, которые инвестор вкладывает в проект, были получены из источника, указанного на этапе анализа происхождения инвестируемых средств. Наиболее простым решением является

размещение заработанных средств на банковском счете до момента их инвестирования в проект EB-5. К сожалению, для наших клиентов это далеко не всегда является лучшим вариантом. На развивающихся рынках, где инвесторы не доверяют банкам и зачастую хранят свои сбережения вне банковской системы в виде наличных, могут возникать трудности, связанные с подтверждением движения денежных средств. В некоторых странах действуют ограничения на количество твердой валюты, которую физическое лицо может вывести из страны в течение одного года, что также усложняет ситуацию. Наша фирма имеет большой опыт работы с подобными сценариями. Мы разработали проверенные стратегии, которые мы используем, исходя из конкретной ситуации инвестора.



ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

Ниже приведен общий перечень вопросов, которые инвестор должен задать представителям девелопера и регионального центра, прежде чем инвестировать свои средства. Несмотря на то, что это далеко не полный список, ответы на эти вопросы помогут инвестору избежать проектов с низкой степенью надежности.

Вопрос 1:

Кто выступает в качестве руководителей регионального центра и девелопера проекта?

Каковы их профессиональные навыки и репутация?

Проекты с участием региональных центров, как правило, отличаются довольно сложной структурой. Региональные центры взаимодействуют с несколькими бизнес-единицами, которые создаются исключительно с целью управления конкретными проектами. На этапе оценки регионального центра очень важно получить побольше информации о людях, которые стоят за этими временными предприятиями специального назначения. Кто выступает в качестве руководителей или спонсоров регионального центра? Какой у них послужной список? Какую репутацию они себе заработали? Инвестор должен выяснить, обладает ли руководство регионального центра необходимым опытом работы с подобными бизнес-проектами, и если да, то насколько успешными были эти проекты. Как правило, если это первый проект регионального центра в данной сфере бизнеса, существует гораздо больший риск того, что такой проект обернется неудачей.

В идеале, учредители и менеджеры регионального центра должны обладать значительным профессиональным опытом в области разработки проектов и управления денежными средствами, особенно в секторе EB-5. Также очень важно изучить историю компании, которая осуществляет управление проектом и которая фактически контролирует процесс его реализации. И последний

важный момент заключается в том, чтобы выяснить репутацию регионального центра. Несмотря на то, что все проекты, которые спонсирует региональный центр, работают независимо друг от друга, как показывает практика, опытные и хорошо управляемые региональные центры, как правило, сотрудничают с опытными и хорошо управляемыми девелоперами. Таким образом, несмотря на отсутствие прямой взаимосвязи между предыдущими проектами и проектом, который инвестор рассматривает в рамках программы EB-5, мы, тем не менее, можем выявить здесь общую корреляцию, что поможет инвестору при принятии обоснованного решения. В целом, хорошие региональные центры не работают с ненадежными девелоперами.

Вопрос 2:

Были ли одобрены петиции Других инвесторов в рамках данного проекта?

Наличие одобренных петиций I-526 не является обязательным критерием надежности проекта. Реальность такова, что в большинстве случаев на момент рассмотрения инвестором проекта Служба гражданства и иммиграции США попросту НЕ успеет одобрить петиции I-526, так как это очень длительный процесс (на момент написания данного материала это занимает около двух лет). В большинстве случаев проекты привлекают необходимое число инвесторов задолго до момента подачи первыми инвесторами своих петиций. Однако в тех случаях, когда в проекте участвует большое количество инвесторов (от ста человек и выше), либо же когда организаторы не особо активно занимаются привлечением инвесторов, может возникнуть ситуация, когда на момент рассмотрения проекта более поздними инвесторами петиции более ранних инвесторов будут уже одобрены. Безусловно, наличие одобренных петиций является положительным сигналом для инвестора. Это означает то, что вероятность возникновения каких-либо проблем в отношении будущих петиций по данному проекту является крайне низкой. Тем не менее, не следует рассматривать это в качестве гарантии, поскольку у Службы гражданства и иммиграции США могут возникнуть новые вопросы касательно проекта, которые

не поднимались на этапе рассмотрении предыдущих петиций. В заключение отмечу, что несмотря на то, что наличие в проекте одобренных петиций I-526 — это, безусловно, хороший сигнал, отсутствие таких петиций не является признаком ненадежности проекта. Существует также концепция «предварительного одобрения». Это происходит в тех случаях, когда спонсоры проекта получают одобрение проекта со стороны Служба гражданства и иммиграции США еще до момента подачи инвесторами петиций I-526. В связи с тем, что получение предварительного одобрения требует очень больших временных затрат, на сегодняшний день оно имеется лишь у небольшого числа проектов. Если проект не был предварительно одобрен Службой гражданства и иммиграции США, мы обычно не считаем это недостатком.

Вопрос 3:

В чем отличие «кредитной модели» от «акционерной модели» в контексте программы EB-5?

На определенном этапе инвестор EB-5 может столкнуться с такими понятиями, как «кредитная модель» и «акционерная модель». Так, в начале двухтысячных годов в основном использовалась акционерная модель, однако за последние 5-10 лет ситуация изменилась, и теперь в отрасли EB-5 преобладает кредитная модель, что в значительной степени обусловлено предпочтениями китайских инвесторов. Ниже приведен перечень основных различий между этими двумя моделями. Главное различие, которое следует учитывать, заключается в том, что в рамках кредитной модели обычно устанавливается фиксированная дата возврата инвестиций, так как средства EB-5 предоставляются проекту на определенный срок. В случае же использования акционерной модели средства инвесторов EB-5 передаются в проект в качестве капитала. Сложность, связанная с использованием акционерной модели, заключается в следующем: несмотря на то, что данная модель, как правило, обеспечивает более высокую доходность, стратегия выхода из такого проекта является более сложной по сравнению с

кредитной моделью. Акционерная модель обычно подразумевает необходимость продажи проекта для того, чтобы инвесторы могли получить свои средства обратно. При этом продажу проекта трудно спрогнозировать, и поэтому акционерная модель пользуется меньшей популярностью среди инвесторов по сравнению с кредитной моделью.

Акционерная модель (Equity model):

- Теоретически инвесторы играют более активную роль в управлении проектом, так как являются его акционерами.
- Инвесторы владеют прямой долей участия в проекте и теоретически могут претендовать на большую долю в потенциальной прибыли проекта по сравнению с кредитной моделью.
- Данная модель традиционно используется в небольших проектах, где инвесторы EB-5 непосредственно вовлечены в процесс управления и / или хотят получить более высокую прибыль.
- Некоторые рынки отдают предпочтение инвестициям в форме акционерного капитала. Для китайских инвесторов, как правило, приоритетным фактором является сохранение капитала, а не получения дохода от владения акциями. Однако другие рынки могут быть более открытыми к использованию традиционных акционерных моделей.
- На сегодняшний день данная модель применяется не так широко, как это было в прошлом.

Кредитная модель (Debt model):

- Инвесторы играют более пассивную роль, так как выступают в качестве кредиторов проекта, а не акционеров.
- Данная модель является более предпочтительной для инвесторов, так как она воспринимается как более

надежная форма инвестиций. В этом случае главным приоритетом для инвесторов EB-5, как правило, является получение Гринкарты и сохранение своего капитала.

- Долговые инструменты зачастую обеспечиваются залогом и имеют приоритет перед акционерным капиталом в проекте.
- Данная модель предусматривает четкую стратегию выхода, поскольку долговые инструменты имеют фиксированную дату погашения.
- Кредитная модель предполагает более стандартные условия, договоренности и обязательства.

Вопрос 4:

Какова структура капитала проекта?

Инвестор в обязательном порядке должен провести анализ «структуры капитала» или, иными словами, источников финансирования инвестиционного проекта. При этом очевидно, что в качестве одного из источников финансирования проекта выступают средства инвесторов EB-5. В предыдущей главе мы говорили о том, что в целях финансирования проекта девелоперы, как правило, также используют традиционные кредиты, предоставляемые банками либо государственными учреждениями. С точки зрения инвестора EB-5, финансовое участие в проекте со стороны правительства или банка является положительным сигналом. Это означает то, что кредитные андеррайтеры банка и представители государственной власти уверены в кредитоспособности проекта. Вообще говоря, если проект финансируется исключительно за счет инвесторов EB-5, это тревожный сигнал. В этом случае инвестору следует усомниться в надежности инвестиционного проекта, а также учесть возможность мошенничества.

Зачастую инвестиции EB-5 и банковские кредиты не являются единственными источниками финансирования проекта. Спонсоры регионального центра и компания, осуществляющая управление проектом, как правило, также инвестируют в проект часть своего собственного капитала. То есть, в этом случае они лично заинтересованы в успехе проекта. Это, безусловно, также является хорошим сигналом и предпосылкой для участия в проекте. С точки зрения источников финансирования, идеальным является сценарий, когда проект одновременно финансируется за счет инвестиций EB-5, банковских кредитов и капитала руководителей регионального центра либо девелопера проекта, где на каждый из источников приходится примерно третья часть от общей суммы инвестиций в проект.

Структура капитала обычно выражается в относительных и абсолютных величинах. Например, для проекта стоимостью 100 млн. долл. США типичная структура капитала может выглядеть следующим образом: 65% — долг с первоочередным правом требования (65 млн. долл. США), 15% — мезонинное финансирование за счет инвесторов EB-5 (15 млн. долл. США) и 20% — капитал девелопера (20 млн. долл. США). Как правило, инвесторам EB-5 следует решительно избегать проектов, в структуре капитала которых более 50% приходится на финансирование EB-5, а также проектов, в которых не используется внешнее банковское финансирование.

Вопрос 5:

Сможет ли региональный центр обеспечить достаточный объем финансирования для завершения проекта?

Независимо от того, насколько хорошо обстоят дела в процессе реализации проекта, главный вопрос звучит следующим образом: сможет ли девелопер завершить проект? Если проект не будет завершен, девелопер не сможет погасить кредит, и рабочие места не будут созданы. Это наихудший сценарий с точки зрения инвестора EB-5, так как в этом случае он, скорее всего, потеряет свои деньги и не сможет получить Грин-карту. Однако существуют

различные пути предотвращения подобного сценария. Во-первых, вы должны убедиться в том, что сделка по предоставлению кредита была закрыта и остается в силе. Это означает, что банк обязуется предоставить средства в соответствии с условиями кредита. Еще более выгодным с точки зрения инвестора является сценарий, когда помимо основной суммы кредита, кредитор также готов предоставить девелоперу дополнительный кредит на сумму, покрывающую инвестиции EB-5. То есть, если проект не сможет привлечь запланированное количество инвесторов EB-5, у девелопера не возникнет проблем с финансированием, поскольку банк будет готов покрыть разницу и предоставить недостающие средства.

Авторитетные и опытные региональные центры, как правило, стремятся к тому, чтобы спонсируемые ими проекты соответствовали целому ряду критериев, включая гарантии завершения проекта. Если девелопер готов предоставить такие гарантии, это можно расценивать как своего рода страховой полис, который обеспечит завершение проекта даже в том случае, если у девелопера закончатся деньги, или если проект станет жертвой чрезвычайного происшествия. В этой связи мы настоятельно рекомендуем клиентам выбирать лишь те проекты, которые готовы предоставить гарантии завершения.

Вопрос 6:

Есть ли у девелопера необходимые разрешения на строительство и реализацию проекта?

Для реализации крупного девелоперского проекта требуется большое количество официальных разрешений от местных органов власти (на уровне города или округа). В совокупности эти разрешения представляют собой права на использование земельного участка, на котором запланировано строительство проекта. Получение таких прав представляет собой длительный, неопределенный и дорогостоящий процесс. В случае же их

отсутствия ни один проект, каким бы многообещающим и продуманным он ни был, не сможет начать свою работу и приступить к строительству. В связи с этим необходимо убедиться в том, что девелопер получил все необходимые разрешения, и что местные органы власти участвовали в процессе планирования проекта. К таким органам власти относятся городские и окружные отделы планирования, агентства по перепланировке, а также отделы по развитию местной инфраструктуры.

Вопрос 7:

На каком этапе находится процесс инвестирования и разработки проекта?

К моменту рассмотрения вами возможности инвестирования в региональный центр процесс разработки проекта, вероятнее всего, будет уже начат. К тому времени региональный центр, возможно, уже создаст несколько фондов и привлечет в каждый из них максимальное количество инвесторов. Как правило, информация о количестве участников ограниченного партнерства регионального центра является закрытой. Такая информация раскрывается лишь в том случае, если инвестор EB-5 проявляет подлинную заинтересованность в проекте и подписывает соглашение о неразглашении. После того, как вам будет предоставлен доступ к этим данным, ваш инвестиционный консультант должен будет получить информацию о ранее открытых фондах. Сколько фондов было создано, и сколько из них было профинансировано? Были ли они профинансированы наполовину или практически полностью? Каким образом средства из этих фондов были направлены на разработку проекта?

Почему так важно выяснить, каким образом другие инвесторы EB-5 участвовали в финансировании текущего проекта? Информация о том, сколько инвесторов EB-5 подписалась на участие в проекте, поможет вам определить, получит ли проект регионального центра достаточный объем финансирования для его продолжения. Например, если региональный центр планировал привлечь 200 инвесторов EB-5, а фактическое их количество составило всего лишь

20 человек, это может отразиться на дальнейшем финансировании проекта, что является тревожным сигналом. Кроме того, ваш инвестиционный консультант должен узнать, какой объем средств девелоперы получили перед началом разработки проекта. Так, если они уже получили большую часть финансирования, но при этом степень завершенности проекта составляет всего 50%, это указывает на то, что у проекта может закончиться финансирование еще до того, как он будет завершен. В этом случае проект может потерпеть неудачу, что помешает инвесторам EB-5 получить Грин-карты и вернуть свои инвестиции в размере 500 000 долларов.

Вопрос 8:

Какое количество рабочих мест предполагается создать в соответствии с финансовой моделью проекта?

Инвестор должен изучить финансовую модель, чтобы оценить потенциал проекта с точки зрения создания рабочих мест, поскольку на каждого инвестора EB-5 должно приходиться не менее 10 новых рабочих мест. Важно, чтобы финансовая модель проекта предполагала создание достаточного количества рабочих мест в пересчете на одного инвестора. Это, безусловно, является вполне достоверной информацией. Если бы региональный центр не рассчитывал создать достаточное количество рабочих мест, он бы не стал привлекать в проект инвесторов EB-5. При этом также важно, чтобы финансовая модель, используемая региональным центром, была проверенной и базировалась на детальном анализе экономических условий. Другим важным фактором является наличие в проекте резервного количества рабочих мест. Обычно такой резерв составляет не менее 20-30% от необходимого минимума и используется для покрытия любых непредвиденных обстоятельств.

Одной из особенностей подхода, используемого региональным центром, является тот факт, что требование по созданию рабочих мест может быть удовлетворено путем «косвенного» создания

рабочих мест. Для самого проекта нет необходимости напрямую создавать 10 рабочих мест в пересчете на одного инвестора. Например, если проект является отелем, ему не обязательно нанимать достаточное количество сотрудников для того, чтобы все инвесторы EB-5 могли получить Грин-карты. Скорее, проект должен внести в местную экономику достаточно весомый вклад для того, чтобы это привело к созданию необходимого количества рабочих мест. Методика, когда косвенные рабочие места рассчитываются на основе общей суммы расходов на строительство, является более надежной и консервативной по сравнению с методикой, где за основу берутся доходы проекта. Чем в большей степени проект полагается на затраты на строительство при расчете новых рабочих мест, тем выше вероятность создания необходимого количества рабочих мест EB-5. Если же создание рабочих мест EB-5 будет зависеть от будущих доходов проекта, это может привести к увеличению иммиграционных рисков для инвесторов EB-5, поскольку в этом случае не только расходы на строительство, но также и доходы проекта должны будут соответствовать бюджету. Доходы прогнозируются на годы вперед и могут зависеть от рыночных колебаний и других факторов. Наиболее надежные проекты — это проекты, в которых строительство уже начато и которые уже создали необходимое количество рабочих мест для всех инвесторов EB-5. В таких проектах иммиграционные риски фактически отсутствуют. Тем не менее, если на этапе инвестирования проект еще не создал необходимое количество рабочих мест, это не означает, что такой проект является рискованным.

Вопрос 9:

Каким образом инвесторы получают свои средства обратно?

Стратегия выхода из проекта предусматривает то, каким образом проект рассчитывает заработать достаточное количество денежных средств, необходимых для возврата инвестиций EB-5. Многие проекты EB-5 относятся к сфере недвижимости. В качестве обеспечения такие проекты используют недвижимое имущество, предлагая инвесторам достаточно простую стратегию выхода на

широко известном и зрелом рынке. Несмотря на то, что проекты с венчурным капиталом, а также спекулятивные проекты также могут претендовать на участие в программе EB-5, такие проекты, как правило, не подходят для инвесторов EB-5 и отличаются высокими финансовыми рисками. Игра на спекулятивных инвестиционных инструментах имеет смысл лишь в тех случаях, когда инвестор гонится за высокой доходностью, однако такие инвестиции не имеют особого смысла с точки зрения инвесторов EB-5, которые желают получить Грин-карту и вернуть свой капитал по прошествии определенного периода времени.

Существуют три основные стратегии выхода, которые используются девелоперами проектов с целью возврата инвестиций EB-5.

Первая стратегия предполагает продажу активов проекта (как правило, это здания либо другие формы недвижимости) по окончании строительства. Вторая стратегия выхода заключается в привлечении дополнительного кредита, который направляется на возврат инвестиций EB-5. Этот дополнительный кредит обычно предоставляется коммерческим кредитором или, иными словами, банком. По сути, девелопер проекта использует кредитные средства для погашения кредита EB-5. Третий вариант подразумевает возврат инвестиций EB-5 за счет доходов от коммерческой деятельности проекта. В качестве примера рассмотрим вышеупомянутый отель. Вместо продажи отеля девелопер может сохранить за собой право собственности и подождать, пока проект не выйдет на достаточный уровень рентабельности, а затем выплатить инвестиции EB-5 за счет вырученных средств. Стратегия выхода, как правило, зависит от типа проекта. Еще одним важным критерием является наличие у девелопера либо спонсора проекта опыта реализации или рефинансирования подобных проектов в прошлом. Также следует выяснить, достигали ли предыдущие проекты ожидаемых финансовых результатов. У авторитетных девелоперов, как правило, есть опыт успешной реализации подобных проектов, когда на момент продажи или выхода из проекта консервативные

финансовые показатели были либо выполнены, либо перевыполнены.

Также важно определить наличие у девелопера резервного плана. Если, к примеру, продажа недвижимости окажется неприемлемым вариантом, сможет ли девелопер предложить реальную альтернативу для погашения кредита? Авторитетные проекты, как правило, учитывают вероятность того, что девелопер окажется не в состоянии зарабатывать прибыль до тех пор, пока инвесторы EB-5 не получают свои средства обратно, либо же если девелопер окажется не в состоянии своевременно погасить кредит EB-5, управление проектом может перейти к инвесторам.

Вопрос 10:

Какой план реинвестирования средств используют Девелопер и региональный центр?

В связи с увеличенными сроками рассмотрения петиций I-526 и I-829 в последнее время все чаще возникает ситуация, когда девелопер проекта готов вернуть инвесторам их средства, однако инвесторы не могут их принять в силу того, что они еще не подали петицию I-829 на получение постоянной Грин-карты. Поскольку денежные средства инвесторов должны оставаться «в зоне риска» до момента подачи петиции I-829, региональные центры обязаны «реинвестировать» эти средства в другие проекты или активы до того, как они будут возвращены инвесторам.

Несмотря на то, что средства инвесторов должны оставаться в зоне риска, Служба иммиграции США не дает каких-либо четких указаний относительно того, какие виды риска при этом подразумеваются, и не разъясняет, какие требования предъявляются к реинвестируемым средствам.

У каждого регионального центра имеется своя собственная политика в отношении реинвестирования средств инвесторов. Следовательно, инвестор должен четко понимать эту политику, а также убедиться в том, что его устраивает предлагаемый план реинвестирования в случае необходимости его применения. В силу

того, что Служба гражданства и иммиграции США не дает четких указаний касательно процедуры реинвестирования средств, нам сложно выделить какие-либо критерии качественного плана реинвестирования.

Например, для того, чтобы ваши средства оставались в зоне риска, компания, в которую вы их вложили, может отдать их в долг девелоперу, с которым она до этого сотрудничала, на реализацию другого проекта. В данной стратегии есть как плюсы, так и минусы. Если вы довольны компанией, в которую вы изначально вложили средства, вы можете доверить этой компании реинвестирование вашего капитала. Поскольку девелопер завершил проект раньше, чем предполагалось, вы можете доверить ему реинвестирование ваших средств в силу высокой эффективности данной компании.

Однако вам как инвестору следует проявлять осторожность, поскольку новый проект, в который вы реинвестируете ваш капитал, может оказаться менее благоприятным с точки зрения графика его реализации. Также важно выяснить сроки возврата реинвестируемых средств. В некоторых региональных центрах действует гибкая политика, которая предусматривает выплату инвесторам их средств на ежеквартальной основе после подачи ими петиций I-829. Другие проекты могут заморозить средства инвесторов на несколько лет, прежде чем их можно будет получить обратно. Таким образом, вы должны обсудить данный вопрос с вашим адвокатом и региональным центром до того, как инвестировать средства.

Вопрос 11:

Какое место занимает инвестор в очередности погашения задолженности по кредиту?

Напомним, что инвестиции EB-5 — это, как правило, далеко не единственный источник финансирования проекта. После того, как проект сгенерирует достаточный объем денежных средств, задолженность перед кредиторами будет погашена в определенном

порядке. Этот порядок также известен как «очередность погашения задолженности по кредиту». Вопрос, на который необходимо получить ответ, звучит следующим образом: в каких размерах и как скоро инвестор EB-5 сможет вернуть свои инвестиции, если предположить, что возврат средств будет осуществляться за счет прибыли от проекта? Очередность погашения задолженности обычно определяется условиями кредита. Как правило, госучреждения и банки имеют приоритет перед инвесторами EB-5. Вам следует выяснить очередность погашения задолженности перед инвесторами EB-5. Изучением данного вопроса занимается ваш инвестиционный консультант. В идеале, ответ на этот вопрос вы получите непосредственно в вашем региональном центре. Так, например, выплаты могут осуществляться в хронологическом порядке вступления инвесторов в ограниченное партнерство.

Вопрос 12:

Какие юридические средства защиты и гарантии предоставляются инвесторам EB-5?

Даже если вы не ответили ни на один из предыдущих вопросов из данного списка, ответ на этот вопрос вы просто обязаны получить в вашем региональном центре. Ниже описаны общие гарантии и юридические средства защиты, которые предоставляются инвесторам EB-5:

- **Гарантия возврата средств инвестора в случае отклонения его петиции I-526.** В случае отсутствия такой гарантии отклонение петиции I-526 может привести к тому, что капитал инвестора будет заморожен на длительный срок в проекте, и при этом инвестор останется без каких-либо льгот, связанных с Грин-картой, получая лишь незначительный или нулевой доход на вложенные средства. Данная гарантия должна предоставляться сильной организацией с высоким уровнем капитализации, способной гарантировать инвестору возврат его капитала в случае отклонения петиции I-526.

- **Гарантия завершения проекта** обеспечивает финансирование девелопером любых расходов по проекту сверх предусмотренной в бюджете суммы. Девелоперы, привлекающее банковское финансирование с первоочередным правом требования, обязательно должны иметь такую гарантию. Без нее любые затраты сверх бюджета могут привести к задержкам либо к тому, что проект не будет завершен.
- **Условия погашения** обеспечивают возврат инвестиций в установленные сроки. Проекты, как правило, применяют условия кредитования, однако сроки при этом могут существенно увеличиваться. Проекты также могут предлагать такую опцию, как конвертация долга в акционерный капитал. В этом случае спонсор проекта может удерживать инвестированный капитал EB-5 даже после того, как инвесторы получают постоянные Грин-карты. Хорошо структурированные проекты, как правило, требуют, чтобы погашение кредита было произведено в течение определенного периода времени после того, как инвесторы EB-5 получают постоянные Грин-карты либо, что еще лучше, после того, как все инвесторы подадут свои петиции I-829.
- **Прочие гарантии и средства юридической защиты.** Крупные проекты также предлагают инвесторам EB-5 прочие гарантии и средства юридической защиты, направленные на снижение иммиграционных и финансовых рисков. Такие средства защиты могут включать в себя перекрестное обеспечение с использованием других активов, ограничения на получение девелопером прибыли до момента возврата инвестиций EB-5, а также применение против девелоперов штрафных санкций в случае противоправных действий с их стороны.

Гарантии и средства юридической защиты применяются исключительно в интересах инвесторов. Их отсутствие может

служить поводом для опасений либо указывать на высокие иммиграционные и финансовые риски.



ЗАКОН О РЕФОРМЕ И ДОБРОСОВЕСТНОСТИ ПРОГРАММЫ EB-5

15 марта 2022 года Конгресс США принял Закон о реформе и добросовестности программы EB-5 от 2022 года, который предусматривает возобновление программы региональных центров на 5 лет с существенными изменениями, многие из которых обеспечили более благоприятные условия для инвесторов и членов их семей. Ниже мы выделили наиболее важные изменения с точки зрения инвестора.

РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ: Согласно новому закону, минимальный размер инвестиций составляет 800 000 долларов США для инвестиций в целевые области занятости (анг. - TEA) или сельские районы. Для проектов, не относящихся ни к одной из указанных областей трудоустройства, минимальный размер инвестиций составляет 1 050 000 долл. США. Это снижение разрыва в отношении уровня инвестиций в ЦОТ по сравнению с прошлыми годами, когда разница составляла 500 тыс. долл. Кроме того, эти суммы инвестиций индексируются с учетом инфляции, которая будет корректироваться каждые пять лет после вступления закона в силу в 2022 году.

ТЕПЕРЬ РАЗРЕШЕНО ПАРАЛЛЕЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ВИЗОВОГО РЕЖИМА (AOS): Наиболее важным и полезным для инвесторов изменением в законе EB-5 является новое положение, позволяющее подавать документы одновременно. Это означает, что **инвесторы EB-5 теперь могут подавать документы на изменение статуса в ожидании рассмотрения их первоначальной петиции I-526** на получение условной грин-карты. На практике это означает, что если инвестор и члены его семьи каким-либо образом смогут въехать в США (как правило, по туристической визе, хотя это может быть любая виза), то, оказавшись здесь, они смогут подать документы,

позволяющие им скорректировать статус и получить разрешение на работу и предварительное разрешение для иностранца (которое позволяет въезжать и выезжать из США без визы, не прерывая рассмотрения основной петиции инвестора).

По сути, инвесторы и члены их семей могут получить все преимущества обладателя грин-карты, не являясь ее обладателем. Они даже не знают, будет ли одобрена их петиция EB-5, но они смогут проживать, работать и учиться в США до тех пор, пока не будет принято решение по петиции I-526. В реальности это меняет ситуацию!

УСКОРЕННОЕ РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ: Еще один интересный аспект нового закона заключается в том, что он предусматривает ускоренное рассмотрение петиций I-526 для проектов, которые находятся в "сельской местности". К счастью, сельские районы – это не обязательно места, расположенные в отдаленных от цивилизации районах. В действительности это могут быть и удаленные от крупных мегаполисов пригороды (возможно, 1-1,5 часа езды). Для таких проектов Служба гражданства и иммиграции США (USCIS) должна рассматривать их в ускоренном режиме. В законе нет четкого указания на то, что именно подразумевает под собой "ускоренное" рассмотрение. Это в два раза быстрее, чем обычные петиции? В три раза быстрее?

Несмотря на отсутствие ясности в отношении точных сроков ускоренного рассмотрения, по нашему первому опыту, накопленному после изменения закона в 2022 году, можно сделать вывод, что такие проекты будут рассматриваться примерно в два раза быстрее, чем другие проекты. На момент написания данной статьи в 2023 году рассмотрение "обычных" проектов занимало до четырех лет. Большинство региональных центров ожидают, что

проекты для сельских районов будут рассматриваться примерно за 1,5-2 года - примерно в два раза быстрее, чем обычные проекты. А в 2023 году уже было несколько таких проектов в сельской местности, которые были рассмотрены в указанный срок – примерно за 1,5 года.

В любом случае, это, безусловно, приятная новость для инвесторов, поскольку она создает новые возможности для тех, кто ищет более быстрый способ получения грин-карты.

РЕЗЕРВИРУЕМЫЕ ВИЗЫ: Визы для определенных видов инвестиций "резервируются" каждый финансовый год: 20% для сельских районов, 10% для районов с высоким уровнем безработицы и 2% для инфраструктуры. Это, очевидно, делает Программу EB-5 очень привлекательной для инвесторов из стран с традиционно длительным временем ожидания, включая Китай, Индию и Вьетнам. В рамках этих резервных категорий инвесторы из этих стран могут полностью избежать или значительно сократить время ожидания получения визы и грин-карты.

СОКРАЩЕНИЕ ПЕРИОДА ПОДДЕРЖАНИЯ СТАТУСА: По новому закону инвесторы теоретически должны хранить свои средства в проекте только в течение двух лет. Ранее требовалось, чтобы они хранили свои средства в проекте как минимум до подачи заявки I-829. Учитывая длительное время ожидания рассмотрения заявки (2-3 года и более), а также два года условной грин-карты, инвесторы, как правило, должны были рассчитывать на то, что их средства будут находиться в проекте не менее пяти лет. Теперь этот срок значительно сократился. Однако остается открытым вопрос о том, станут ли девелоперы и региональные центры предлагать возврат средств так быстро, ведь два года - это, как правило, слишком короткий срок для того, чтобы в большинстве случаев завершить

строительство коммерческого объекта, а тем более стабилизировать его и его работу.

ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ ПРОЕКТОВ ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ:

Новый закон, безусловно, придает повышенное значение использованию региональных центров в качестве гарантов добросовестности и безопасности участия в Программе EB-5. В результате так называемые прямые проекты (когда инвестор вкладывает средства не в проект регионального центра, а в свой собственный бизнес) становятся не такими реалистичными, как раньше. Согласно новому закону, в прямом проекте может быть не более одного инвестора EB-5. Если инвесторов EB-5 двое или больше, они должны присоединиться к региональному центру, который будет осуществлять надзор за проектом. Кроме того, даже если региональный центр участвует в проекте прямого инвестирования, инвесторы не могут учитывать косвенные рабочие места в счет десяти новых рабочих мест. Это одно из основных преимуществ привлечения регионального центра для реализации проекта, но, к сожалению, теперь это преимущество будет недоступно для проектов прямого инвестирования.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ДЕЙСТВИЯ

ШАГ 1: Проведение консультации с AmLaw Group. В ходе нашей консультации (это может быть как личная беседа, так и переписка или телефонный разговор) мы с вами обсудим ваши личные иммиграционные задачи, дабы убедиться в том, что виза EB-5 является оптимальным вариантом, который позволит вам и вашей семье достичь ваших иммиграционных целей. Мы подробно рассмотрим юридические требования, связанные с получением визы EB-5, включая подтверждение законности происхождения ваших средств, а также обсудим процесс подачи заявки на получение Грин-карты.

ШАГ 2: Заключение договора с AmLaw Group. Если все стороны приходят к выводу, что программа EB-5 является оптимальным вариантом для инвестора, следующим шагом становится заключение договора с AmLaw Group, после чего мы начинаем работу над вашим делом.

ШАГ 3: Обсуждение источника средств и содействие AmLaw Group в разработке стратегии касательно предоставления необходимых документов. Пожалуй, ГЛАВНЫМ аспектом петиции I-526 является документальное подтверждение источника средств инвестора. Это может быть особенно сложно для инвесторов с развивающихся рынков, которые не привыкли вести банковскую и налоговую документацию, отражающую происхождение средств. К сожалению, клиенты зачастую полагают, что данная процедура схожа, например, с процедурой открытия банковского счета где-нибудь в Европе. К сожалению, это не так. Служба гражданства и иммиграции США использует свои собственные (зачастую весьма специфические) правила для определения законности происхождения средств инвестора.

ШАГ 4: Подготовка документации об источнике инвестируемых средств, включая документы, отражающие движение средств.

Недостаточно просто показать, каким образом инвестор заработал свои деньги. Необходимо также документально подтвердить, что средства были законно конвертированы в доллары США, а затем переведены в Соединенные Штаты для инвестирования в проект. Опять же, поскольку многие клиенты на развивающихся рынках не доверяют банкам в своих странах, это усложняет процесс подтверждения законности происхождения средств. AmLaw Group обладает более чем 10-летним опытом работы в данной сфере и поможет вам разработать эффективную стратегию подтверждения источника ваших средств.

ШАГ 5: Выбор регионального центра. После того, как мы с вами решили, что программа EB-5 — это оптимальный для вас вариант, мы переходим к выбору регионального центра. Процесс выбора регионального центра не подразумевает взятия на себя твердых обязательств или фактического инвестирования средств. Скорее, это означает начало процесса, когда вы больше узнаете о региональном центре, а региональный центр больше узнает о вас.

ШАГ 6: Заполнение анкеты регионального центра. После того, как вы выбрали региональный центр, мы вместе с вами заполняем анкету регионального центра для инвесторов. Данная анкета позволит моей фирме и региональному центру убедиться в том, что вы являетесь квалифицированным инвестором, как с финансовой, так и с юридической точки зрения. После того, как вы заполнили анкету, и мы вместе с региональным центром внимательно ее изучили, мы переходим к следующему этапу.

ШАГ 7: Вы перечисляете на эскроу-счет регионального центра сумму инвестиций в размере 500 000 долл. США плюс административные сборы, взимаемые региональным центром. Эти средства должны быть перечислены ДО момента подачи петиции I-526. Мы с вами предварительно обсудим, какой счет лучше использовать для перевода средств, а в целях документального подтверждения источника и движения инвестируемых средств вы воспользуетесь стратегией, разработанной совместно с AmLaw Group. Некоторые проекты допускают возможность внесения 500 000 долл. США

частями при условии, что инвестор оформляет вексель с соблюдением очень строгих условий относительно сроков выплаты оставшейся части суммы. Учитывая предстоящее увеличение минимальной суммы инвестиций с 500 000 долл. США до 900 000 долл. США, мы считаем, что было бы очень рискованно не инвестировать полную сумму в размере 500 000 долл. США до 21 ноября 2019 г. В противном случае вполне возможно, что Служба гражданства и иммиграции США потребует, чтобы инвестор выплатил оставшуюся сумму в соответствии с новыми правилами, определяющими размер инвестиций.

ШАГ 8: Подача петиции I-526. На данном этапе мы с вами переходим к процессу подготовки и подачи петиции I-526 в Службу гражданства и иммиграции США. Помимо самой петиции, вы также подаете два других критически важных пакета документов. Во-первых, это полный пакет подготовленных вами документов, которые подтверждают происхождение ваших личных средств, включая сумму инвестиций. Второй критически важный пакет документов, как правило, предоставляется региональным центром. Эти документы детально описывают деятельность регионального центра, а также его проект или проекты.

ШАГ 9: Ожидание одобрения петиции I-526. В случае одобрения вашей петиции I-526 вам и членам вашей семьи будет выдана условная Грин-карта, срок действия которой составляет два года. Если на момент одобрения петиции вы находитесь на территории США, вы можете подать заявку на корректировку статуса, не выезжая за пределы Соединенных Штатов. Начиная с 2018 года, инвесторы EB-5, претендующие на корректировку статуса, проходят официальное собеседование. По ряду причин мы, как правило, рекомендуем нашим клиентам заниматься получением визы EB-5 в американском посольстве за пределами США. В этом случае вы вместе с членами вашей семьи должны будете подать заявку на получение иммиграционной визы в посольстве Соединенных Штатов. Вскоре после этого вам сообщат дату и время вашего

собеседования, и только после успешного его прохождения вы получите визу EB-5 в свой паспорт. Данная виза действительна на протяжении 180 дней, и в течение этого времени вы должны будете въехать на территорию США. Грин-карту вы получите по почте на ваш американский адрес в течение нескольких месяцев после въезда на территорию Соединенных Штатов. Независимо от места вашего проживания, единственным условием вашей «условной» Грин-карты постоянного резидента США является то, чтобы ваши инвестиции в региональный центр сохранялись в полном объеме в течение двух лет. При этом вы и ваша семья имеете право проживать, работать и учиться на территории США без каких-либо ограничений.

ШАГ 10: Подача заявки на получение постоянной Грин-карты. Через два года инвестор должен будет подать петицию I-829, которая снимает ограничения с его условной Грин-карты. На данном этапе мы возобновляем наше тесное сотрудничество с региональным центром с целью подачи в Службу гражданства и иммиграции США всей необходимой документации, подтверждающей, что ваши средства по-прежнему инвестированы в проект, и что этот проект создал необходимое количество новых рабочих мест. После того, как Служба гражданства и иммиграции США одобрит петицию, вы получите безусловную Грин-карту, которая позволит вам и членам вашей семьи проживать и работать на территории США в течение неограниченного периода времени. После подачи петиции I-829 вы теоретически имеете право на выведение ваших инвестиций из проекта после наступления срока их возврата. Это зависит от этапа реализации проекта. Если девелопер будет готов вернуть ваши средства до момента подачи вами петиции I-829, в этом случае ваши средства, скорее всего, будут реинвестированы (см. Раздел, посвященный политике реинвестирования).

ШАГ 12: Получение американского гражданства. Если вы являетесь держателем Грин-карты на протяжении пяти лет, и если вы выполняете ряд других требований, вы вместе с членами вашей семьи при желании можете стать натурализованными гражданами США.

ОБ АВТОРЕ

Чарльз Рейтер является управляющим партнером и основателем AmLaw Group — юридической фирмы-бутика, расположенной в районе Большого Майами, штат Флорида. AmLaw Group предоставляет помощь иностранным компаниям и предпринимателям в вопросах иммиграции, ведения бизнеса и инвестиций на территории США. Значительную часть своего времени господин Рейтер уделяет работе с предпринимателями и инвесторами, помогая им и их семьям решать юридические вопросы, связанные с их переездом и переводением их бизнеса в Соединенные Штаты. При этом AmLaw Group специализируется на работе с петициями E-2, EB-5 и L-1. В частности, г-ну Рейтеру удалось значительно расширить свою практику в сфере EB-5 на русскоязычных рынках. Так, в 2018 году на долю AmLaw Group пришлось более 30% от всех петиций EB-5 из России.

Г-н Рейтер регулярно выступает в Соединенных Штатах и за рубежом в качестве эксперта по вопросам бизнес-иммиграции и программы EB-5, делая особый акцент на тенденциях, характерных для рынков России и стран СНГ. Его также регулярно приглашают на телевидение и радио для обсуждения различных иммиграционных вопросов. Он выступал на каналах Discovery, RTVi, RenTV и в других средствах массовой информации в США и за рубежом. Г-н Рейтер часто выступает на государственных и частных мероприятиях в России, Казахстане и на других региональных рынках, а его статьи были опубликованы в различных отраслевых изданиях.

Г-н Рейтер обладает солидным опытом работы в области бизнеса, юриспруденции и государственной службы. Он работал в ряде ведущих юридических фирм в области корпоративного права, а также венчурного и частного капитала. В прошлом г-н Рейтер работал в московском представительстве Jones Lang LaSalle и занимал пост генерального директора в казахстанском представительстве данной компании. В 1990-х годах г-н Рейтер также работал в ряде других компаний на территории России и Казахстана.

В прошлом он работал в Министерстве торговли США, где отвечал за казахстанское направление, а также активно сотрудничал с евразийскими и американскими государственными органами и частными компаниями с целью расширения деловых возможностей на этих рынках. Г-н Рейтер получил докторскую степень в Джорджтаунском университете (г. Вашингтон). Он также учился в МГУ и в совершенстве владеет русским языком.



Чтобы получить **БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ** по программе EB-5, обращайтесь по телефону: **+1(305)509-6400**

www.amlawglobal.com

AmLaw Group PLLC

AmLaw Group
Legal And Business Advisors