

Макурова Татьяна Станиславовна

**Налоговые нюансы сделок с недвижимостью:
как сохранить репутацию и деньги агентства**

МАКУРОВА ТАТЬЯНА СТАНИСЛАВОВНА

В 2000 г. окончила Санкт-Петербургский Государственный Университет экономики и финансов. 2000-2005 гг. работала в системе Центрального банка РФ, в т.ч. проверяла коммерческие банки.

С 2005 г. автор и консультант ряда деловых печатных и интернет-СМИ, руководитель проектов по направлениям аналитики, модератор деловых конференций;

С 2005 г. - вопросы налогообложения при сделках с недвижимостью, семинары по вопросам налогообложения для агентств недвижимости, мастер-классы в рамках различных отраслевых выставок и частные консультации.

За годы работы законно оптимизированы сотни миллионов рублей

Автор двух книг по законной оптимизации налогообложения (2013 и 2019 годы издания).



Группа ВКонтакте:

«Налоговый эксперт Татьяна Макурова»

https://vk.com/ndfl_nedviga

Телеграм-канал: t.me/NDFL_nedviga

Инстаграм: [@tanjjjam](https://www.instagram.com/tanjjjam)

Сотрудничество: 8(911)2111943 (Татьяна
Макурова), 8(909)9147077 (Борис Малютин)

«КОВАРНЫЕ» НАЛОГИ

Как правило, риэлторы «примерно знают» налоговое законодательство. Примерно знают сроки владения для безналоговой продажи, примерно знают механизм применения вычетов и прочие положения Налогового кодекса.

В этом приблизительном знании (***либо в отсутствии отслеживания важных изменений налогового законодательства***) скрывается опасность некорректного консультирования клиентов по сделке (*****привести примеры последних изменений с нюансами – ДДУ, единственное***)

Именно АГЕНТСТВО начинает винить клиент, когда он уже после совершения сделки узнает, что «попал» на налоги — вообще или не в том размере, о котором говорил риэлтор. Претензии могут доходить даже до судебных разбирательств, не говоря уже о «сарафанном радио». Негатив распространяется, увы, быстрее и легче, чем хорошие отзывы.

«Хорошее» агентство моментально становится «плохим», прошлые заслуги забываются.

Примеры реальных случаев из практики

«Классика жанра»: продажа одной квартиры и покупка другой за ту же цену или больше избавит от налога, если обе сделки в одном и том же календарном году

НЕТ, ЭТО НЕ ТАК

Агент со ссылкой на «нормы Налогового кодекса» убедил клиента в том, что, раз он за 7 млн продаст подаренную квартиру менее 3 лет в собственности и тут же за 8 млн купит – то налога не будет.

Налоговые последствия в данном конкретном случае: 13% с 6 млн руб. (780 тыс.руб), поскольку право на вычеты клиент использовал ранее и расхода дарителя на квартиру не было.

При наличии права на вычет – 13% с 4 млн руб (520 тыс.).

*В зависимости от ряда факторов можно выйти в ноль по налогам – законно.

Примеры реальных случаев из практики.

Риэлтор путает гражданство и налоговое резидентство

ЭТО РАЗНЫЕ ВЕЩИ. Гражданин РФ может быть налоговым нерезидентом и наоборот, иностранец может быть налоговым резидентом

Налоговые последствия при продаже недвижимости ДО истечения 3-5 лет: нерезиденту – 30% ко всей сумме дохода без права на зачет расходов и вычеты

*В зависимости от ряда факторов можно выйти в ноль по налогам – законно.



Примеры реальных случаев из практики.

- * Риэлтор убедил клиента, что за доход возьмут 0,7 кадастра. Это не всегда так!
- Риэлтор убедил клиента, что ДКП в пользу третьего лица (не родственника) не влечет налоговых последствий
- Риэлтор убедил клиента, что мена – это безвозмездная сделка
- Риэлтор убедил клиента, что срок владения домом идет с момента приобретения недостроя, а не с момента регистрации готового объекта
- Риэлтор не учел, что при определении статуса единственного жилья учитывается совместная супружеская собственность
- Риэлтор убедил клиента, что нежилое помещение, использовавшееся в предпринимательской деятельности, имеет те же сроки владения для «безналоговой» продажи, что и жилое.

**В зависимости от ряда факторов можно выйти в ноль по налогам – законно.*

Примеры сорванных сделок из-за незнания налоговых нюансов

- Незнание точек отсчета сроков владения – заблуждение, что срок отсчитывается с момента регистрации права собственности – в итоге клиент решает дождаться 3-х лет с момента регистрации, хотя часто срок владения для «безналоговой» продажи УЖЕ прошел и можно спокойно продавать (наиболее частые заблуждения с наследством: точка отсчета, супруги, неблизкие родственники)
- Незнание «водораздела» 2016 года по дифференциации сроков
- Незнание поправок по учету расходов наследодателя или дарителя-близкого родственника
- Незнание способов законной оптимизации налогов



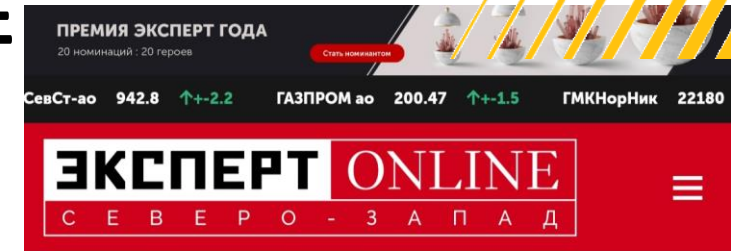
**Как можно подставить клиента
«неотделимыми улучшениями» на
доп.налоги и на уголовную ответственность**

ЧЕМ ЧРЕВАТО ЗАНИЖЕНИЕ

Гостренды

- Переход на адресную поддержку
- Цифровизация ФНС, интеграция и обмен данными
- Стыковка доходов и расходов

- Риски со стороны покупателя



Эксперт по налогам Татьяна Макурова — о пазлах фискальной политики

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ 22 Апр 2020 09:49

Татьяна Макурова



Проблемы для агентства (случаи из практики)

- «Черный пиар» по соцсетям
- Судебные разбирательства
- Организация налоговой проверки работы агентства

РЕЗЮМЕ!

НАЛОГОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ:

- ПРЯМОЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ И ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО «САРАФАННОГО РАДИО»,
- СПОСОБ НЕ ОТКЛАДЫВАТЬ СДЕЛКУ ИЗ-ЗА СТРАХА ПРОДАВЦА ЗАПЛАТИТЬ МНОГО НАЛОГОВ
- ФИНАНСОВАЯ И В РЯДЕ СЛУЧАЕВ УГОЛОВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КЛИЕНТА

Сотрудничество с агентствами

- Обучение, мастер-классы
- Абонентское обслуживание (налоговые заключения по сделкам с отражением рисков и вариантами законной оптимизации)