



Nekustamie īpašumi

kvadrātmētrs

квадратный метр

Недвижимость Латвии



#285 05/2022

www.varianti.lv

JAUNIE PROJEKTI, ANALĪZE, REKLĀMA
НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, АНАЛИТИКА, РЕКЛАМА

Raksti LV 16-37 lpp.
Статьи RU стр. 38-61

Cena
€ 2,20

ELIJAS

NAMI

Lauz stereotipus!
Dzīvo augošajā
"Maskačkā"!



elijasnami.lv

КАК СЭКОНОМИТЬ И НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ НАЛОГИ, ЗАКЛЮЧАЯ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Покупка или продажа недвижимости является стрессовым событием для любого человека. Когда сделка заключена и документы поданы в Земельную книгу, человек вздыхает с облегчением, но есть проблемы, которые совершенно неожиданно могут всплыть уже после сделки. К таким потенциальным проблемам относятся незапланированные налоговые платежи. Что делать продавцам, покупателям и агентам по недвижимости, чтобы не переплатить налоги, а также избежать неприятного общения со Службой госдоходов (СГД) после сделки? Об этом журнал [i](#) и портал [varianti.lv](#) поговорили с партнёром аудиторской фирмы TaxLink. Correspondent of Mazars, сертифицированным налоговым консультантом Олегом Сеянсом.



Олег Сеянс

— Если физическое лицо продаёт недвижимость, о каких основных налоговых моментах ему нужно думать?

— Первое, что приходит на ум, это 20-процентный налог на прирост капитала. Прирост капитала определяется путём вычета из цены продажи недвижимости стоимости приобретения и стоимости инвестиций в недвижимость (например, затрат на ремонт). Другими словами, если человек продаёт недвижимость по более высокой цене, чем купил и вложил в неё, то он получает прибыль, которая облагается налогом в 20%.

Правда, есть несколько легальных способов не платить этот налог. Первое – налогом не облагается доход от отчуждения недвижимого имущества, которое находилось в собственности продавца более 60 месяцев и как минимум 12 месяцев подряд являлось его декларированным местом жительства. Второе – не облагается доход от отчуждения недвижимого имущества, находящегося в собственности продавца более 60 месяцев и являющегося

его единственным недвижимым имуществом в течение последних 60 месяцев до дня отчуждения недвижимого имущества. Третье – доход от отчуждения единственного недвижимого имущества, если этот доход реинвестируется в функционально аналогичное недвижимое имущество в течение 12 месяцев после продажи предыдущего объекта недвижимости.

— Бывают ли случаи, когда продавец считал, что налог платить не надо, а СГД выставляла ему счёт?

— К сожалению, таких случаев очень много. Например, человек владел квартирой более 20 лет (с 2002 года) и до 2013 года декларировал в ней своё место жительства в течение многих лет. Соответственно, по его мнению, доход от продажи этой квартиры не должен был облагаться налогом на прирост капитала, поскольку был соблюден критерий владения этой жилой недвижимостью в течение более чем 60 месяцев и декларирования в этот период места жительства в ней в течение более чем 12 месяцев. Но есть один нюанс. По мнению СГД, для того чтобы не применять налог, чело-

век должен быть задекларирован в квартире более 12 месяцев именно в течение последних 60 месяцев. Старый срок декларирования они не зачили. Хотя мы как налоговые консультанты не были согласны с такой позицией СГД, человек, чтобы не спорить с ними в суде, в последний момент решил приостановить сделку и повторно задекларировать место жительства в указанной квартире, чтобы продать её без налога через год.

— О чём в случае сделки нужно помнить покупателю, который является физическим лицом?

— Сохраняйте все документы, связанные с покупкой: договор, платёжные поручения или выписки с банковского счета. Если ремонтируете недвижимость, обязательно сохраните все накладные, чеки, счета от строителей и документы, подтверждающие оплату. Все они понадобятся вам, если когда-нибудь решите продать квартиру, ведь на их основании вы сможете уменьшить подлежащий уплате в бюджет налог на прирост капитала. Можно сказать, что все эти документы имеют определённую цену – 20% от суммы расхо-

дов, указанных в них. Также рекомендуется сканировать и хранить документы как в бумажном, так и в электронном формате.

Кроме того, следует помнить, что если вам как покупателю недвижимости предложат оплатить часть покупной цены наличными, то вы не сможете впоследствии при продаже недвижимости доказать, что платили эти деньги.

И при последующей продаже этой недвижимости это может привести к 20-процентному налогу на прирост капитала с суммы, выплаченной наличными. Конечно, надо помнить и о том, что физическим лицам не разрешены наличные сделки на сумму, превышающую 7 200 евро, независимо от того, происходит сделка в результате одной операции или нескольких. Кроме того, с 1 мая 2019 года в сделках вообще нельзя использовать наличные деньги, если они связаны с отчуждением недвижимости.

— А что должно учитывать предприятие, заключая сделку с недвижимостью?

— Многое. Надо сказать, что нашими клиентами в основном и являются предприятия, потому что практически у каждой сделки с недвижимостью, заключаемой юридическим лицом, есть уникальные нюансы. А именно: продаются незаконченные объекты, идеальные доли, недвижимость вкладывается в основной капитал или передается в рамках реорганизации компании, стоимость покупки вносится через взаимозачёт требований и обязательств, происходят цессии, переход бизнеса и так далее. Таких специфических ситуаций, с которыми мы постоянно сталкиваемся, бесконечно много.

— Звучит сложно. Упростим: предприятие продает недвижимость. О чем следует подумать в первую очередь в плане налогообложения?

— О налоге на добавленную стоимость (НДС), так как этот налог составляет существенную часть стоимости сделки. Соответ-

ственно, необходимо понимать, применим ли НДС к конкретной сделке. Только продажа неиспользованной недвижимости облагается НДС. Недвижимость, бывшая в использовании, этим налогом не облагается.

— Тогда получается, что всем предприятиям выгодно продавать недвижимость как бывшую в использовании, то есть без НДС?

— Так может показаться, но в действительности всё иначе. Когда предприятие покупает или строит недвижимость, обычно у него возникает предналог НДС, который СГД по закону возвращает. Это автоматически обязывает предприятие ежегодно в течение 10 лет информировать СГД о том, как эта недвижимость используется. Если в какой-то момент компания продает недвижимость как бывшую в

— Если предприятие покупает недвижимость, то какие моменты важны?

— И здесь нюансов не меньше. Во-первых, значительная часть недвижимости (особенно коммерческого назначения) в Латвии принадлежит иностранцам или иностранным компаниям. По закону, если иностранцу платят за недвижимость, находящуюся в Латвии, то покупатель удерживает либо подоходный налог с населения, либо налог на прибыль предприятия в размере 3% от общей стоимости покупки. Если стоимость сделки составляет, например, два миллиона евро, то с этой суммы нужно удержать 60 000 евро и продавцу перечислить оставшиеся 1 940 000 евро. В нашей практике недавно был случай, когда покупатель забыл удержать этот налог и перечислил



употреблении, без НДС, то об этом необходимо сообщить СГД, и у предприятия автоматически возникает обязательство вернуть в бюджет ранее полученный предналог. Так что всё непросто.

Хорошая новость в том, что предприятия, владеющие недвижимостью, по умолчанию достаточно хорошо ориентируются в налоговом законодательстве. В конце концов, есть и частные налоговые консультанты, и налоговые консультанты СГД, которые могут помочь.

продавцу полную стоимость покупки. Продавец был рад, но покупателю пришлось обратиться в суд с требованием к продавцу вернуть неударженный налог. Однако суд первой инстанции отклонил иск покупателя: забыл, значит, сам виноват.

— Уточним: этот 3-процентный налог надо удерживать, если иностранцу платят за недвижимость, находящуюся в Латвии?

— Да, но часто недвижимость принадлежит предприятию, которое продаётся со всей недвижи-

мостью. Соответственно, налог в размере 3% необходимо удерживать и при оплате долей капитала предприятия, активы которого состоят в основном из недвижимости, находящейся в нашей стране.

– Проводит ли СГД усиленный контроль за сделками с недвижимостью?

– Данные о сделках с недвижимостью доступны СГД, и та осуществляет их постоянный мониторинг. Можно с уверенностью сказать, что если вы, например, получили прибыль или прирост капитала от продажи квартиры и надеетесь, что сможете остаться незамеченным, не заплатив налога, то так не получится.

– С точки зрения контроля за сделками со стороны СГД что нового происходит?

– Упоминания заслуживает широко освещённый СМИ случай с сетью ресторанов, которая имела налоговую задолженность и решила продолжить тот же бизнес, но как совершенно новое предприятие. СГД сочла, что фактически произошла передача бизнеса, а это означает, что новое предприятие берёт на себя все обязательства старого, в том числе и перед бюджетом.

– Какое это имеет отношение к сделкам с недвижимостью?

– Такое, что недвижимость часто продаётся со всеми заключёнными договорами аренды. Покупателю кажется, что он приобретает «чистую» недвижимость, но, как видим из упомянутого «дела ресторанов», новый владелец может нести ответственность и за налоговые долги про-

давца, если в сделке обнаружатся признаки передачи бизнеса.

Чтобы застраховаться от таких рисков, перед сделкой рекомендуется провести налоговую проверку (tax due diligence). Её можно сделать самостоятельно или же заказать у профессионалов. И, памятуя о тенденциях в налоговом контроле СГД, этим следует руководствоваться не только при покупке компании с недвижимостью, но и тогда, когда приобретается недвижимость с действующими арендными договорами.

– Вы говорите о рисках, но есть ли для покупателей, продавцов и посредников какие-то пути, чтобы законно уменьшить объём налогов?

– Конечно. Вернёмся к тому же «делу ресторанов», в котором СГД усмотрела признаки перехода предприятия. Переход или продажа бизнеса в сделках с недвижимостью – это способ значительно оптимизировать денежный поток, поскольку продажа целого бизнеса – это сделка, не облагаемая НДС. Здесь, конечно, надо очень внимательно смотреть, соответствует ли конкретная сделка всем признакам продажи бизнеса.

– Обращаются ли люди/компании за советом к консультантам СГД для того, чтобы избежать налоговых проблем?

– Физические лица обращаются, предприятия – гораздо реже. Понятно, что СГД смотрит на все проблемы через призму бюджетных поступлений. СГД не заинтересована давать советы о том, как избежать переплаты налогов при совершении сделки. Очень примитивный пример: физическое лицо

владеет недвижимостью пять лет и декларировало там место жительства в течение восьми месяцев. Если эта недвижимость продаётся сегодня, то придется заплатить 20% налога на прибыль, но если немножко подождать и продать её через четыре месяца, то налог не нужно будет платить. Это вам порекомендует частный налоговый консультант, и это совершенно законно, но СГД не может дать такой совет, так как это не в интересах государственного бюджета.

– Можете ли вы привести какой-то пример, когда СГД действовала в интересах бюджета, но допустила ошибку?

– Тут сразу вспоминается наш клиент, который сдавал несколько квартир и хотел платить 10-процентный налог со всех доходов, не регистрируя хозяйственной деятельности. В этом случае хозяин в течение пяти рабочих дней обязан зарегистрировать каждый заключённый договор аренды в СГД. Собственник зарегистрировал заключённые договоры с опозданием, то есть перед подачей годовой декларации о доходах. СГД посчитала, что было совершено нарушение, которое препятствует применению 10-процентного налога. В результате к доходам была применена самая высокая ставка налога, а также штрафные санкции. Отстаивая интересы этого клиента, мы дошли до Верховного суда, который признал подход СГД необоснованным и отменил все дополнительные начисленные налоги и штрафные санкции. ■



Желаете получать журнал «Квадратный метр» на свой домашний адрес или иметь его у себя в офисе? Оформляйте подписку на нас на **ABONE.LV!** Latvijas Pasts обеспечит доставку журнала на ваш адрес!

ПО ВОПРОСАМ РЕКЛАМЫ
+371 29496359 m2redakcija@metrs.lv

WWW.ABONE.LV  **PASTS**
e-abonēšana