

СДЕЛКИ

Инвестиции в зарубежную недвижимость. Структура владения и налоговая нагрузка



Денис Коржавин

Зарубежная недвижимость может оказаться не только ценным активом, но и источником долгосрочных налоговых обязательств. О том, как правильно оформить сделку, рассказал Денис Коржавин, юрист юридической фирмы «Томашевская и партнеры». В статье разберем, почему владение через «корпоративную оболочку» больше не работает по умолчанию, как считать совокупные налоги и по каким ориентирам принимать решение.

Перед тем как приобрести недвижимость за рубежом, нужно выбрать структуру владения. Это особенно важно сейчас, когда страны — участники ОЭСР автоматически обмениваются данными о банковских счетах и планируют распространить эти правила на объекты недвижимости. Одновременно налоговые органы стали чаще применять принцип «приоритета экономического содержания». Они смотрят на реальную цель владения. Если компания существует только для того, чтобы владеть объектом недвижимости, и не ведет иной деятельности, возрастают риски. Налоговики могут доначислить налоги и потребовать раскрыть фактического владельца актива. По этой причине «корпоративная оболочка» все реже воспринимается как стандартное решение по умолчанию.

Перед тем как выбрать модель владения, нужно сопоставить юридические и налоговые эффекты в комплексе. Если оформить недвижимость на физическое лицо, то можно избежать сложного корпоративного администрирования, не придется вести отдельную отчетность и нести связанные с ней постоянные расходы.

Корпоративная модель подходит тогда, когда выполняет реальные функции: помогает разделить риски и ответственность между совладельцами, организовать четкий порядок управления и правопреемства. Однако владельцу придется учитывать многоуровневое налогообложение доходов и прироста капитала, а также нести существенные расходы на аудит, корпоративные процедуры и выполнение банковских требований.

На выбор способа владения сильнее всего влияют две взаимосвязанные тенденции

В декабре 2025 года ОЭСР сообщила, что группа юрисдикций поддержала новую рамку автоматического обмена информацией о недвижимости. Кроме того, регуляторы смотрят на суть операций, а не на формальные структуры. Если компанию создали только для владения одним объектом и она не ведет иной деятельности, то применяют принцип «приоритета экономического содержания».

Отдельно стоит развеять распространенный миф о том, что «продать доли компании всегда выгоднее, чем продать объект». В международных договорах давно закрепляют нормы о налогообложении прироста капитала при отчуждении долей «недвижимых» компаний (property-rich companies), то есть компаний, чья стоимость в значительной степени формируется за счет недвижимости, находящейся в государстве источника. Такой подход отражен, в частности, в подходе ОЭСР: государство, на территории которого расположена недвижимость, вправе облагать налогом прирост капитала от отчуждения акций, если их стоимость более чем на 50 процентов прямо или косвенно определяется этой недвижимостью. Аналогичные положения присутствуют и в модели ООН.

Нужно учитывать платежи на трех ключевых этапах: покупка, владение и отчуждение. К цене объекта добавятся гербовые и регистрационные сборы, а также специальные налоговые платежи, которые зависят от статуса приобретателя и вида объекта.

В период владения основную статью расходов составят ежегодные имущественные и муниципальные налоги. Если объект оформить на компанию, дополнительно появляются специальные корпоративные платежи и затраты на раскрытие информации и администрирование структуры. При продаже или передаче актива важно правильно рассчитать налог на прирост капитала, учесть правила удержания налога у источника, а также последствия дарения или наследования. Именно на этом этапе часто выясняется, что выбранная форма владения создает неожиданные сложности или дополнительные обязательства, которых можно было избежать.

Чтобы уловить логику регулирования и типичные подводные камни, сравним две юрисдикции. В Великобритании действует специальный ежегодный налог Annual Tax on Enveloped Dwellings (ATED). Его платят компании, которые владеют жилой недвижимостью. Физических лиц от этого налога освободили — они платят лишь местный сбор. Дополнительно действует реестр зарубежных юридических лиц с обязанностью раскрытия бенефициаров при операциях с недвижимостью. Это правило не только снижает конфиденциальность, но и создает постоянные расходы на ежегодное обновление данных.

В Испании налоговая нагрузка при личном и корпоративном владении может не сильно отличаться на этапе покупки. Ключевое различие проявляется в период владения, поскольку для дорогостоящих объектов становятся существенными ежегодные платежи по налогу на богатство, применимые также к нерезидентам по активам в Испании. Использование корпоративной оболочки само по себе не гарантирует вывода объекта из-под такой нагрузки: при косвенном владении через корпоративную структуру, активы которой на большую часть состоят из недвижимости, и при применении антиуклонительных норм налоговые последствия часто оцениваются через конечный актив.

Практические ориентиры. Вначале нужно определить цель и срок владения, а затем следует смоделировать общую сумму налогов на всех этапах. Далее необходимо оценить

«цену структуры»: рассчитать стоимость корпоративного администрирования, ведения отчетности, раскрытия данных о бенефициарах и соблюдения банковских требований. Затем понять, соразмерны ли эти постоянные расходы тем управленческим выгодам, которые дает структура.

Важно проверить устойчивость выбранной модели к изменениям в регулировании и смоделировать применение правил о контролируемых иностранных компаниях — как российских, так и иностранных — в зависимости от налогового резидентства конечных владельцев.