

Правовой разбор: выбор организационно-правовой формы для агентской (риелторской) деятельности с целью снижения налога с комиссии

1. Краткая постановка вопроса

Ставится вопрос о выборе между индивидуальным предпринимателем (ИП) и обществом с ограниченной ответственностью (ООО) для ведения агентской/риелторской деятельности с целью снижения или полного исключения налога с комиссии, полученной при сопровождении сделки. Вопрос распадается на четыре самостоятельных правовых блока: (1) как квалифицируется комиссия риелтора — как агентское вознаграждение (тогда в доход попадает только вознаграждение, а не вся сумма сделки) или как выручка от оказания собственных услуг (тогда налогом облагается вся сумма); (2) какие налоговые режимы вообще доступны агенту (здесь ключевой вывод — режим налога на профессиональный доход для агентской деятельности прямо запрещён); (3) как работает НДС с вознаграждения (в том числе почему «жилищная льгота» не освобождает комиссию риелтора от НДС); (4) какая форма даёт наименьшую совокупную фискальную нагрузку с учётом страховых взносов, НДС и «второго уровня» налогообложения в ООО. Отдельно разбираются границы законной оптимизации (ст. 54.1 НК РФ, взаимозависимость, переквалификация).

Сразу следует зафиксировать базовый принцип: **полностью «исключить» налог с законно полученного вознаграждения нельзя** — обязанность платить законно установленные налоги закреплена ст. 57 Конституции РФ, ст. 3 и ст. 23 НК РФ, а действия, направленные исключительно на неуплату налога при отсутствии деловой цели, квалифицируются как злоупотребление правом (ст. 54.1 НК РФ; Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53). Законная задача формулируется иначе: **правильно определить налоговую базу (только вознаграждение, а не вся сумма сделки) и выбрать режим с минимальной ставкой.**

2. Раздел I. Квалификация комиссии риелтора: три конкурирующие версии

2.1. Версия 1 — комиссия есть агентское вознаграждение (агентский договор, гл. 52 ГК РФ)

Если риелтор действует **по поручению и в интересах другой стороны** — продавца либо покупателя — и совершает юридические и иные действия от своего имени либо от имени принципала, налицо агентский договор (п. 1 ст. 1005 ГК РФ). К существенным элементам относятся:

- обязательство агента совершить действия **за счёт принципала** (п. 1 ст. 1005 ГК РФ);
- выплата **вознаграждения** (п. 1 ст. 1005 ГК РФ, ст. 1006 ГК РФ);
- право принципала устанавливать ограничения полномочий (ст. 1006 ГК РФ);
- субсидиарное применение правил о поручении (гл. 49 ГК РФ) или о комиссии (гл. 51 ГК РФ) в зависимости от того, действует агент от имени принципала или от своего имени (ст. 1011 ГК РФ).

Налоговое следствие № 1 (ключевое). Средства, поступившие агенту в связи с исполнением обязательств по договору в пользу принципала, **не являются доходом агента**: прямо — подп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ (для налога на прибыль и — через п. 1 ст. 346.15 НК РФ — для УСН). Для целей гл. 23 НК РФ (ИП на ОСНО) прямого аналога нормы нет, но применяется общий критерий: доход — это экономическая выгода (ст. 41 НК РФ), а транзитные суммы выгодой агента не являются, поскольку подлежат передаче принципалу.

Налоговое следствие № 2. Для НДС база агента определяется специальной нормой — **п. 1 ст. 156 НК РФ**: посредник, осуществляющий деятельность в интересах другого лица по договору поручения, комиссии или агентскому договору, определяет налоговую базу как **сумму своего вознаграждения (любых иных доходов)**. Это, а не общая норма ст. 154 НК РФ, определяет базу НДС.

Налоговое следствие № 3. Тот же подход переносится на лимиты специальных режимов: доход агента для целей ст. 346.13 НК РФ (УСН) и ст. 145 НК РФ (освобождение от НДС) считается по правилам ст. 346.15 НК РФ, то есть **только по вознаграждению**. Практический эффект огромен: риелтор, проводящий через свой счёт 500 млн руб. расчётов, но получающий 5 млн руб. вознаграждения, лимитов УСН и порога 60 млн руб. по НДС не превышает.

Практический вывод по версии 1. При корректно оформленном агентском договоре (поручение принципала, отчётность агента, прямое указание на вознаграждение и на то, что агенту передаются и перечисляются принципалу

средства по сделке) налогом облагается **только вознаграждение**. Это и есть основной законный механизм «сокращения» налога с комиссии: сама сделка (стоимость объекта) из базы исключается.

2.2. Версия 2 — комиссия есть выручка от оказания собственных услуг (гл. 39 ГК РФ)

Если фактически риелтор действует **в своём интересе**, оказывая покупателю (или иному клиенту) самостоятельные услуги — поиск объекта, мониторинг рынка, проверка юридической чистоты, консультирование, организация показов, переговоры, помощь в оформлении документов, — то классическая конструкция здесь не агентский договор, а **договор возмездного оказания услуг** (п. 1 ст. 779 ГК РФ). Отличительный признак: услуги оказываются **от собственного имени и в собственном интересе заказчика-услугополучателя**, а не в качестве посредника между третьими лицами.

Налоговые следствия.

- НДС: база определяется по общей норме — **п. 1 ст. 154 НК РФ** (стоимость услуг как полная цена договора); ст. 156 НК РФ неприменима.
- УСН/НПД: лимиты считаются от полной цены услуг.
- НПД (о нём ниже, раздел IV.1) в этом варианте **доступен**.

Практический вывод по версии 2. Это режим более высокой налоговой базы (облагается вся сумма), но он «легализует» НПД. Выбор между версиями — не вопрос вкуса, а вопрос фактической структуры: как реально строились отношения, кто выдавал поручения, от чьего имени совершались действия, кто был стороной сделки.

2.3. Версия 3 — смешанные и «пограничные» конструкции

Практика знает несколько моделей, которые не укладываются в чистые версии 1 и 2:

1. **Двойное агентирование** (агентский договор и с продавцом, и с покупателем). Каждое вознаграждение облагается самостоятельно; обе суммы формируют доход агента.
2. **Удержание комиссии из средств покупателя без договора с покупателем.** Если риелтор получает деньги от покупателя, не оказывая ему услуг и не имея с ним договора, возникает риск квалификации части поступлений как **безвозмездно полученного имущества** (п. 8 ст. 250 НК РФ — для прибыли; для УСН — через ст. 250 НК РФ) либо как **неосновательного обогащения** (ст. 1102 ГК РФ) с соответствующими налоговыми и гражданско-правовыми последствиями.

3. Оформление агентского договора, фактически прикрывающего собственные услуги (или наоборот). Это классический повод для переквалификации (см. раздел VII).

Практический вывод по версии 3. Все три модели требуют, чтобы договорная конструкция **совпадала с фактическими отношениями**. Именно расхождение формы и факта — основной источник доначислений.

3. Раздел II. НДС на вознаграждение: почему «льгота по жилью» не спасает риелтора

3.1. Льгота по реализации жилья и её «посредническое» исключение

Реализация жилых домов, жилых помещений и долей в них освобождена от НДС (**подп. 22 п. 3 ст. 149 НК РФ**). Однако **п. 2 ст. 156 НК РФ** устанавливает: на операции по реализации услуг, оказываемых на основе договоров поручения, комиссии или агентских договоров и связанных с реализацией товаров (работ, услуг), освобождённых по ст. 149 НК РФ, **освобождение от налогообложения не распространяется**, за исключением узкого перечня (п. 1, подп. 1 и 8 п. 2, подп. 6 п. 3 ст. 149 НК РФ). Жилые помещения в этот перечень исключений не входят.

Вывод: вознаграждение риелтора за сопровождение сделки купли-продажи квартиры **облагается НДС** на общих основаниях, несмотря на то что сама квартира от НДС освобождена. Распространённое заблуждение «мы сопровождаем продажу жилья, значит, у нас льгота» нормативного основания не имеет. При этом сам агент НДС со стоимости квартиры (транзитных сумм) не исчисляет — база определяется по п. 1 ст. 156 НК РФ.

3.2. Ставки и порог освобождения

- Основная ставка — **п. 3 ст. 164 НК РФ** (20%; если в отношении вас действует редакция с повышенной ставкой, вступившая в силу с 01.01.2026, — сверяйтесь с актуальным текстом п. 3 ст. 164 НК РФ на дату операции).
- Для налогоплательщиков на УСН введены пониженные ставки **5% и 7%** — п. 8 ст. 164 НК РФ (без права на вычеты), введённые Федеральным законом от 12.07.2024 № 176-ФЗ; порядок их применения и расчётный характер (налог «в цене») требуют проверки по актуальной редакции и разъяснениям.

- Освобождение от НДС для УСН (и ПСН) при доходе **не более 60 млн руб.** — **п. 2 ст. 145 НК РФ** (введён Законом № 176-ФЗ). Для ИП/ООО на УСН это ключевой порог: ниже него НДС не исчисляется вовсе.
- ИП/организация на ОСНО освобождаются от НДС при выручке не более 2 млн руб. за три последовательных месяца — **п. 1 ст. 145 НК РФ**.

3.3. Агент как «технический» плательщик

При реализации товаров (работ, услуг) принципала счета-фактуры и первичные документы оформляются по правилам **п. 3 ст. 168 НК РФ** и Постановления Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 (Правила ведения книги продаж, книги покупок, журнала учёта счетов-фактур). Агент, не являющийся плательщиком НДС (например, УСН с доходом до 60 млн руб.), тем не менее участвует в документообороте по операциям принципала.

Практический вывод по разделу II. НДС «на комиссию» — обязательный элемент, если доход превышает 60 млн руб. (УСН/ПСН) либо если режим — ОСНО. Единственный легальный способ выведения суммы сделки из-под НДС — конструкция агентского договора с исчислением базы по п. 1 ст. 156 НК РФ.

4. Раздел III. Доступные налоговые режимы: НПД, УСН, ПСН, ОСНО, АУСН

4.1. НПД (налог на профессиональный доход) — для агента прямо запрещён

Специальный режим НПД регулируется Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ. Ключевое ограничение: **не вправе применять НПД лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров** — ч. 2 ст. 6 Закона № 422-ФЗ.

Поэтому: - риелтор, работающий **как агент** (версия 1), применять НПД **не вправе**. Это самая частая ошибка: человек оформляет самозанятость, получает комиссию по агентскому договору и впоследствии получает доначисление НДФЛ, пени (ст. 75 НК РФ) и штраф (ст. 122 НК РФ); - риелтор, оказывающий **собственные услуги** по договору возмездного оказания услуг (версия 2), НПД применять **вправе**.

Параметры НПД: ставки **4%** (доходы от физических лиц) и **6%** (от ИП/юридических лиц) — ч. 1 ст. 10 Закона № 422-ФЗ; лимит дохода — **2,4 млн руб. в год** (ч. 2 ст. 4 Закона № 422-ФЗ); страховые взносы не уплачиваются

(ст. 2, 10 Закона № 422-ФЗ); совмещение с УСН/ПСН не предусмотрено (ст. 2, 4 Закона № 422-ФЗ).

Практический вывод. НПД — самый дешёвый режим (6% с юридических лиц, без взносов), но именно поэтому он и «закрыт» для агентской модели. Возможен только в версии 2 и только при отсутствии признаков посредничества.

4.2. УСН

- Применима к риелторской/агентской деятельности: соответствующий вид деятельности **не входит** в перечень ограничений п. 3 ст. 346.12 НК РФ.
- Порядок перехода — уведомление не позднее 31 декабря предшествующего года (п. 1 ст. 346.13 НК РФ).
- Ставки: 6% («доходы») — п. 1 ст. 346.20 НК РФ; 15% («доходы минус расходы») — п. 2 ст. 346.20 НК РФ; регионы вправе снижать ставки (п. 1–3 ст. 346.20 НК РФ), а также вводить налоговые каникулы для впервые зарегистрированных ИП по отдельным видам деятельности (п. 4 ст. 346.20 НК РФ).
- Лимиты: доход до **450 млн руб.** и остаточная стоимость ОС до 200 млн руб., средняя численность до 130 человек — п. 4 ст. 346.13 НК РФ.
- Уменьшение налога на страховые взносы: ИП без работников — до 100% суммы налога; ИП с работниками и организации — не более 50% (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ). Для ИП на ПСН — аналогично (п. 1.2 ст. 346.51 НК РФ).
- Доход агента = вознаграждение (п. 1 ст. 346.15 НК РФ + подп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ).

4.3. ПСН (патент)

Здесь существуют **две конкурирующие позиции**.

Позиция «патент неприменим». Патент выдаётся на конкретный вид деятельности из перечня, установленного **п. 2 ст. 346.43 НК РФ** (с правом субъектов РФ дополнять перечень — п. 3 ст. 346.43 НК РФ). Риелторская деятельность в федеральном перечне прямо не поименована, а посредническая деятельность по своей природе не является «оказанием собственных услуг, заявленных в патенте»: доход агента формируется из вознаграждения по чужому договору. Контролирующие органы по аналогии с НПД склонны считать агентскую деятельность несовместимой с ПСН.

Позиция «патент применим». Если субъект РФ включил соответствующий вид услуг в региональный перечень (например, «риелторские/агентские услуги», «услуги по сбору и предоставлению информации о недвижимости», «консультационные услуги»), а фактически ИП оказывает **собственные**

информационные/консультационные услуги, применение ПСН допустимо. Ограничения: численность работников не более 15 человек (п. 5 ст. 346.43 НК РФ), доход не более **60 млн руб.** (п. 6 ст. 346.43 НК РФ); с 2025 года патентообладатели также могут стать плательщиками НДС при превышении 60 млн руб. (п. 2 ст. 145 НК РФ).

Практический вывод. ПСН следует рассматривать **только** при (а) наличии соответствующего вида деятельности в законе субъекта РФ (обязательно проверить региональный закон о ПСН на текущую дату) и (б) собственной (непосреднической) природе услуг. Для чисто агентской модели риск переквалификации высок.

4.4. ОСНО

- ИП: НДФЛ по прогрессивной шкале **13/15/18/20/22%** (п. 1 ст. 224 НК РФ, в редакции Закона № 176-ФЗ) с правом на профессиональные вычеты (ст. 221 НК РФ; применимость 20-процентного норматива при отсутствии подтверждающих документов проверяйте по действующей редакции).
- ООО: налог на прибыль **25%** (п. 1 ст. 284 НК РФ в редакции Закона № 176-ФЗ).
- Плюс НДС (с освобождением по ст. 145 НК РФ только при незначительной выручке).
- Плюс страховые взносы (ст. 419, 425 НК РФ).

Для риелторской деятельности с комиссии ОСНО почти всегда проигрывает специальным режимам по совокупной нагрузке.

4.5. АУСН (автоматизированная УСН) — экспериментальный режим

Введён Федеральным законом от 25.02.2022 № 17-ФЗ: ставки 8% («доходы») и 20% («доходы минус расходы»), лимит дохода 60 млн руб., страховые взносы за работников не уплачиваются (кроме взносов на травматизм), НДФЛ с выплат работникам уплачивается налогоплательщиком без удержания из дохода. Численность работников ограничена (до 5 человек), существуют иные ограничения — **все условия необходимо сверять по ст. 3 Закона № 17-ФЗ в актуальной редакции**, включая актуальный перечень субъектов РФ, участвующих в эксперименте (перечень неоднократно изменялся).

Практический вывод по разделу III.

Режим	Применимость к агенту (версия 1)	Применимость к собственным услугам (версия 2)
НПД	Нет (ч. 2 ст. 6 Закона № 422-ФЗ)	Да (лимит 2,4 млн)
УСН 6% / 15%	Да	Да
ПСН	Спорно	Возможно при наличии вида деятельности в законе субъекта РФ
ОСНО	Да	Да
АУСН	Да, при соблюдении условий Закона № 17-ФЗ	Да

5. Раздел IV. ИП или ООО: сравнение совокупной нагрузки

5.1. Параметры сравнения

Параметр	ИП	ООО
Налог на доход	УСН 6%/15%, ПСН, НПД (в версии 2), НДФЛ 13–22%	УСН 6%/15% или налог на прибыль 25%, + НДФЛ с дивидендов 13/15% (ст. 224 НК РФ)
Страховые взносы «за себя»	Фиксированные + 1% с дохода свыше 300 000 руб. (ст. 430 НК РФ); уменьшают налог (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ)	Нет понятия взносов «за себя»; взносы только с выплат работникам
Страховые взносы с выплат	30% в пределах единой предельной базы, 15% сверх (п. 2 ст. 425 НК РФ); льготные тарифы для МСП приоритетных отраслей — ст. 427 НК РФ	То же
Обязательный бухучёт	Нет	Да (ст. 6 ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ)
Ответственность	Всем имуществом (ст. 24 ГК РФ)	В пределах вклада; риск субсидиарной

Параметр	ИП	ООО
		ответственности (ст. 3 ФЗ от 08.02.1998 № 14-ФЗ, гл. III.2)
«Второй уровень» налога	Отсутствует	Дивиденды → НДФЛ 13% (до 2,4 млн)/15% (ст. 224 НК РФ, ст. 28-29 ФЗ № 14-ФЗ)
НДС	Одинаково: УСН/ПСН освобождены до 60 млн (п. 2 ст. 145 НК РФ)	Одинаково (на ОСНО — порог 2 млн за 3 месяца, п. 1 ст. 145 НК РФ)

5.2. Иллюстративные расчёты (при доходе = только агентское вознаграждение)

Пример А. Вознаграждение 1 200 000 руб. в год, УСН 6%, без работников.

- ИП: налог 6% = 72 000 руб.; взносы за себя = фиксированные 57 390 руб. (2026 г., ст. 430 НК РФ) + 1% × (1 200 000 – 300 000) = 9 000 руб. = 66 390 руб.; налог уменьшается на всю сумму взносов (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ) → **налог к уплате 5 610 руб., совокупно 72 000 руб. (6%)**. НДС — нет (доход < 60 млн, п. 2 ст. 145 НК РФ).
- ООО с директором на зарплате 30 000 руб./мес.: взносы 30% ≈ 108 000 руб., НДФЛ с зарплаты ≈ 46 800 руб., налог УСН 72 000 руб., уменьшаемый не более чем на 50% → 36 000 руб.; прибыль после налога ≈ 696 000 руб., НДФЛ с дивидендов 13% ≈ 90 480 руб. **Совокупно около 281 000 руб. (≈23% от дохода)** — без учёта НДФЛ, удержанного с зарплаты, который частично возвращается работнику.

Пример Б. Вознаграждение 10 000 000 руб., УСН 6%.

- ИП: налог 600 000 руб.; взносы 57 390 + 97 000 = 154 390 руб.; налог к уплате 445 610 руб.; **совокупно 600 000 руб. (6%)**; НДС нет.
- ООО: налог 600 000 руб., уменьшение не более 50% → 300 000 руб. (при наличии взносов ≥ 300 000 руб.); далее дивиденды с НДФЛ 13%. **Совокупно существенно выше**, чем у ИП.

Пример В. Вознаграждение 70 000 000 руб.

- Порог 60 млн превышен → обязанность по НДС возникает и у ИП, и у ООО на УСН (п. 2 ст. 145 НК РФ). Доступны пониженные ставки 5%/7% (п. 8 ст. 164 НК РФ) либо общий порядок с вычетами. Налог УСН 6% = 4,2 млн руб.; при

«доходы минус расходы» 15% картина зависит от подтверждённых расходов (ст. 252, п. 2 ст. 346.16 НК РФ).

- На этом уровне ООО становится конкурентоспособнее по причинам иного порядка (риски, партнёры, инвестиции), но не по чистой налоговой нагрузке.

5.3. Когда ООО объективно предпочтительнее

1. **Ограничение ответственности** при высоких рисках претензий клиентов (потребительские споры — Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1, Постановление Пленума ВС РФ от 28.06.2012 № 17). Но учтите: субсидиарная ответственность директора и участников при доведении до банкротства (гл. III.2 ФЗ № 14-ФЗ) нивелирует часть преимущества.
2. **Несколько партнёров**, привлечение соинвесторов, необходимость корпоративного управления.
3. **Масштаб**, требующий найма значительного персонала и «белой» зарплатной структуры.
4. Ограничения, связанные с **регистрацией и репутацией** (корпоративный контрагент в тендерах, банковские требования).
5. Наличие **основных средств свыше 150 млн руб.** для ИП (ограничение п. 3 ст. 346.12 НК РФ применяется и к ИП).

5.4. Практический вывод по разделу IV

При чисто агентской модели и одном собственнике бизнеса **ИП на УСН «доходы» (6%) с уменьшением налога на страховые взносы** даёт наименьшую совокупную нагрузку: фактическая ставка близка к 6% и ниже при малых оборотах, отсутствует «второй уровень» налогообложения в виде НДФЛ с дивидендов, нет обязательного бухучёта. ООО оправдано не налоговыми, а организационными и риск-ориентированными причинами. Если же деятельность может быть корректно переведена в версию 2 (собственные услуги), то **ИП на НПД** даёт наименьшую нагрузку вообще (6% с юридических лиц, без взносов), но только в пределах 2,4 млн руб. в год.

6. Раздел V. Законные приёмы снижения налога с комиссии и их границы

1. **Правильная квалификация договора.** Агентский договор с исчислением базы по п. 1 ст. 156 НК РФ и исключением транзитных сумм по подп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ — базовый приём.

2. **Выбор режима.** УСН «доходы» 6% + уменьшение на взносы (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ); при малых оборотах и версии 2 — НПД (ст. 10 Закона № 422-ФЗ).
3. **Разделение потоков.** Агентское вознаграждение — отдельным договором; собственные услуги (консультации, аналитика, проверка объекта) — отдельным договором возмездного оказания услуг. Такое разделение допустимо, если оно отражает реальное содержание (ст. 54.1 НК РФ).
4. **Региональные ставки и каникулы** (п. 1–4 ст. 346.20 НК РФ) — проверяются по закону субъекта РФ.
5. **НДС: применение пониженных ставок 5%/7%** (п. 8 ст. 164 НК РФ) вместо общего порядка при превышении порога 60 млн руб.
6. **Льгота 60 млн** (п. 2 ст. 145 НК РФ) — стимул не превышать порог; но искусственное дробление ради удержания под порогом оценивается по ст. 54.1 НК РФ и ст. 105.1 НК РФ (взаимозависимые лица).

Недопустимые схемы: занижение вознаграждения с компенсацией «в конверте»; оформление агентского договора, прикрывающего трудовые отношения (ст. 170 ГК РФ; ст. 54.1 НК РФ); использование НПД при реальной агентской деятельности (прямой запрет ч. 2 ст. 6 Закона № 422-ФЗ); «дробление» бизнеса между несколькими ИП/ООО ради лимитов (ст. 54.1, ст. 105.1 НК РФ).

7. Раздел VI. Риски и пределы оптимизации

1. **Переквалификация договора.** Агентский договор, фактически прикрывающий оказание собственных услуг (или наоборот), может быть признан притворной сделкой (п. 2 ст. 170 ГК РФ; п. 86–88 Постановления Пленума ВС РФ от 23.06.2015 № 25). Последствие — исчисление налогов исходя из фактической модели.
2. **Ст. 54.1 НК РФ.** Недопустимо уменьшение налоговой базы/суммы налога вследствие искажения сведений о фактах хозяйственной жизни; основной целью сделки не может быть неуплата налога.
3. **Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53** — критерии необоснованной налоговой выгоды (актуально в части общей доктрины, хотя и вытеснено ст. 54.1 НК РФ).
4. **Ст. 105.1 НК РФ** — взаимозависимость (при «распределении» потоков между ИП и ООО одного владельца).
5. **Ответственность.** Пени — ст. 75 НК РФ; штраф за неуплату — ст. 122 НК РФ (20% / 40% при умысле); непредставление декларации — ст. 119 НК РФ; грубое нарушение учёта — ст. 120 НК РФ; ведение деятельности без постановки на учёт — ст. 116 НК РФ. Уголовная ответственность — ст. 198

УК РФ (уклонение физлица/ИП) и ст. 199 УК РФ (уклонение организации) при крупном/особо крупном размере (пороги — примечания к указанным статьям; сверяйте актуальные значения).

6. **Налоговые обязанности агента как налогового агента** по НДФЛ при выплатах физическим лицам — ст. 226 НК РФ.

7. **Потребительские риски.** Риелторские услуги в отношениях с гражданами подпадают под Закон РФ № 2300-1 и разъяснения Постановления Пленума ВС РФ от 28.06.2012 № 17; это влияет не на налог, но на устойчивость бизнес-модели.

8. Раздел VII. Итоговый алгоритм выбора (по версиям)

Версия 1 (реальная агентская деятельность: риелтор действует по поручению продавца/покупателя, совершает действия за счёт принципала).

- Форма: **ИП** (одному собственнику) на **УСН «доходы» 6%** — минимальная совокупная нагрузка; ООО — только при наличии организационно-правовой необходимости.
- НПД — **недоступно** (ч. 2 ст. 6 Закона № 422-ФЗ).
- Налогом облагается только вознаграждение (п. 1 ст. 156 НК РФ, подп. 9 п. 1 ст. 251 НК РФ через п. 1 ст. 346.15 НК РФ).
- НДС: не исчисляется до 60 млн руб. вознаграждения (п. 2 ст. 145 НК РФ); свыше — 5%/7% (п. 8 ст. 164 НК РФ) или общий порядок.
- «Исключить» налог полностью нельзя; можно исключить из базы стоимость самой сделки.

Версия 2 (собственные услуги: поиск, консультации, проверка, сопровождение по договору возмездного оказания услуг).

- Форма: **ИП на НПД** при доходе до 2,4 млн руб. — наименьшая нагрузка (4%/6%, без взносов, ч. 1 ст. 10, ч. 2 ст. 4 Закона № 422-ФЗ).
- Свыше 2,4 млн руб. — **ИП на УСН 6%** с уменьшением налога на взносы (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ).
- Налогом облагается вся сумма по договору (п. 1 ст. 154 НК РФ).
- ПСН — только если вид деятельности включён в закон субъекта РФ (п. 2–3 ст. 346.43 НК РФ) и деятельность не является посреднической.

Версия 3 (смешанная модель: агентские сделки + собственные услуги).

- Оптимально: **разделение договоров** с корректным документальным оформлением; при этом агентская часть исключает применение НПД, а

«собственная» часть может обслуживаться НПД или УСН в зависимости от объёма.

- ООО целесообразно при наличии партнёров, сотрудников, повышенных рисков ответственности перед потребителями.
- Категорически избегать: оформления НПД на агентскую комиссию; удержания комиссии с покупателя без договора с ним (риск ст. 1102 ГК РФ, п. 8 ст. 250 НК РФ).

9. Раздел VIII. Оговорки и вопросы, требующие проверки по актуальным редакциям

Настоящий разбор построен на нормах, приведённых в предоставленном правовом контексте, и на действующих редакциях НК РФ и ГК РФ. Перед публикацией и практическим применением необходимо сверить:

1. **Ставку НДС** по п. 3 ст. 164 НК РФ на дату операции (в 2025 году обсуждалось повышение основной ставки с 01.01.2026).
2. **Порядок утраты освобождения от НДС** при превышении 60 млн руб. (ст. 145 НК РФ в редакции Федерального закона от 12.07.2024 № 176-ФЗ) и механику применения ставок 5%/7% (п. 8 ст. 164 НК РФ).
3. **Фиксированные размеры страховых взносов ИП** за соответствующий год (ст. 430 НК РФ), а также наличие/размер ограничения суммы взносов (8-кратный размер).
4. **Перечень субъектов РФ**, участвующих в эксперименте по АУСН (ст. 1 Закона № 17-ФЗ в актуальной редакции), и ограничения ст. 3 Закона № 17-ФЗ (в том числе по численности работников).
5. **Региональный закон о ПСН** — наличие в нём риелторских/агентских/информационных видов услуг (п. 2–3 ст. 346.43 НК РФ).
6. **Требования к субъектам риелторской деятельности** (в том числе вводимые в 2024–2025 годах реестровые механизмы и требования к специалистам) — лицензированию риелторская деятельность не подлежит (ст. 49 ГК РФ, ст. 12 Федерального закона от 04.05.2011 № 99-ФЗ), однако реестровые и квалификационные требования законодателя последних лет подлежат проверке по официальным источникам (pravo.gov.ru) на дату оказания услуг.
7. **Конкретные разъяснения Минфина России и ФНС России** по вопросу учёта агентом только вознаграждения при определении лимитов УСН и порога освобождения от НДС — реквизиты писем следует брать из актуальных СПС-баз, поскольку административная практика по этому вопросу периодически уточняется.

Список использованных нормативных источников

Гражданский кодекс РФ, часть вторая - ст. 1005 (агентский договор), ст. 1006 (агентское вознаграждение и ограничения полномочий), ст. 1011 (применение правил о поручении/комиссии); - гл. 49 (поручение, ст. 971-979), гл. 51 (комиссия, ст. 990-1004); - ст. 779 (возмездное оказание услуг), ст. 1102 (неосновательное обогащение).

Гражданский кодекс РФ, часть первая - ст. 24 (ответственность ИП), ст. 49 (правоспособность), ст. 170 (мнимые и притворные сделки).

Налоговый кодекс РФ, часть первая - ст. 3, 23, 41 (доход как экономическая выгода), 54.1 (пределы осуществления прав), 75 (пени), 105.1 (взаимозависимые лица), 116, 119, 120, 122 (ответственность).

Налоговый кодекс РФ, часть вторая - ст. 143, 145 (освобождение от НДС; пороги 2 млн и 60 млн), 146, 149 (в том числе подп. 22 п. 3 — жилые помещения), 154, 156 (база посредников; неприменение освобождений), 164 (ставки, в том числе п. 8 — 5%/7%), 168, 171, 173; - ст. 207-209, 221, 224 (НДФЛ, прогрессия), 225, 226; - ст. 249, 250 (в том числе п. 8), 251 (подп. 9 п. 1 — средства агента), 252, 284 (налог на прибыль 25%); - ст. 346.11-346.13 (УСН, лимиты, переход), 346.15 (доходы), 346.16 (расходы), 346.20 (ставки и каникулы), 346.21 (уменьшение налога на взносы), 346.43-346.45 (ПСН, лимиты, виды деятельности), 346.51 (уменьшение налога на ПСН); - ст. 419, 421, 425 (тарифы взносов 30%/15%), 427 (пониженные тарифы), 430 (взносы ИП).

Федеральные законы - Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ (НПД): ч. 2 ст. 4 (лимит 2,4 млн), ч. 2 ст. 6 (запрет для агентов, комиссионеров, поверенных), ст. 10 (ставки 4%/6%); - Федеральный закон от 25.02.2022 № 17-ФЗ (АУСН): ст. 1 (субъекты РФ — участники эксперимента), ст. 3 (условия применения); - Федеральный закон от 12.07.2024 № 176-ФЗ (НДС для УСН, ставки 5%/7%, прогрессия НДФЛ, налог на прибыль 25%, размеры взносов ИП); - Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ООО): ст. 3 (ответственность общества), гл. III.2 (субсидиарная ответственность), ст. 28-29 (дивиденды); - Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (бухгалтерский учёт), ст. 6; - Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ, ст. 12 (лицензируемые виды деятельности); - Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Подзаконные акты - Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 № 1137 (счета-фактуры, книги продаж и покупок, журнал учёта — оформление посреднических операций).

Судебные акты и разъяснения - Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 (обоснованность налоговой выгоды); - Постановление Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 № 33 (вопросы НДС); - Постановление Пленума ВС РФ от 23.06.2015 № 25, п. 86-88 (мнимые и притворные сделки); - Постановление КС РФ от 30.11.2016 № 27-П (учёт расходов ИП при определении базы страховых взносов); - Постановление Пленума ВС РФ от 28.06.2012 № 17 (рассмотрение дел о защите прав потребителей).

