

VIACHESLAV KUTUZOV, Esq.

Kutuzov & Associates, P.C. | www.kutuzov.or



КАК ПРОДАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ, НАХОДЯСЬ В США

РУКОВОДСТВО ДЛЯ АМЕРИКАНСКОГО НАЛОГОВОГО РЕЗИДЕНТА

Структурирование сделки | Санкции и банковские риски | Вывод денег из России
Налоги в России и США | FBAR и FATCA



ДИСКЛЕЙМЕР

Не является юридической консультацией. Настоящий обзор (гайд) предоставлен исключительно в общих информационных и образовательных целях. Он не является юридической, налоговой или финансовой консультацией и не заменяет собой консультацию квалифицированного адвоката, допущенного к практике в соответствующей юрисдикции. Законодательство, регулирующее международные санкции, валютный контроль и налогообложение, носит сугубо специфический характер и быстро меняется. Никакая информация из настоящего обзора не должна рассматриваться как утверждение о праве, применимом к конкретной сделке или обстоятельствам.

Отсутствие отношений «адвокат — клиент». Ни получение, ни чтение, ни использование настоящего обзора не создаёт отношений «адвокат — клиент» между читателем и автором, адвокатским бюро Kutuzov & Associates, P.C. или любым из его адвокатов. Отношения «адвокат — клиент» возникают исключительно на основании письменного соглашения об оказании юридической помощи, подписанного обеими сторонами. Читателю не следует действовать или воздерживаться от действий на основании содержания настоящего обзора без предварительной консультации с квалифицированным адвокатом, привлечённым для этой цели.

Отсутствие гарантий; актуальность законодательства. Автор предпринимал разумные усилия для обеспечения точности информации на дату публикации. Однако санкционное, валютное и налоговое законодательство подлежит постоянным изменениям в результате чрезвычайных мер исполнительной власти, законодательных обновлений и административных разъяснений, и автор не даёт никаких прямых или подразумеваемых гарантий относительно полноты, точности или актуальности приведённых сведений. Ссылки на нормативные акты — включая положения о валютном регулировании, санкционные списки OFAC, налоговое законодательство России и США — приведены для удобства и могли быть изменены, отменены или истолкованы иначе после публикации настоящего обзора.

Отсутствие комплаенс- или финансовой консультации; отсутствие предложения о продаже. Ничто в настоящем обзоре не является консультацией по вопросам комплаенса, управления корпоративными рисками, финансовой или инвестиционной консультацией, а также не представляет собой предложение о продаже или приглашение приобрести какие-либо ценные бумаги или доли в инвестиционных инструментах. Обсуждение экономических санкций, санкционных списков, лицензий и исключений из них носит исключительно описательный характер и не должно рассматриваться как подтверждение комплаенс-статуса, побуждение к действию или рекомендация в отношении какой-либо конкретной сделки или инвестиции.

Использование технологий искусственного интеллекта. Настоящий текст частично подготовлен и отредактирован с использованием систем и технологий искусственного интеллекта (ИИ). Несмотря на то, что материал проверен на предмет юридической точности, тексты, сгенерированные или обработанные с участием ИИ, могут содержать неточности.

Данный материал не должен использоваться в качестве единственного источника для принятия юридических или финансовых решений.

Ограничение ответственности. Автор и Kutuzov & Associates, P.C. в максимальной степени, допустимой законом, снимают с себя всякую ответственность за любые убытки или ущерб, возникшие в результате использования материалов настоящего обзора. Использование информации осуществляется читателем на свой собственный риск.

Copyright © 2026 Viacheslav Kutuzov. Все права защищены. Никакая часть настоящего обзора не может быть воспроизведена или распространена в какой-либо форме без предварительного письменного разрешения автора, за исключением кратких цитат, используемых в научных или профессиональных комментариях с надлежащей ссылкой на источник.

ОГЛАВЛЕНИЕ

I. КОМУ И ЗАЧЕМ ЭТОТ ГАЙД	5
A. Кому и зачем этот гайд	5
B. Когда имеет смысл обратиться за консультацией	5
II. ПЯТЬ РИСКОВ, О КОТОРЫХ ВЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕ ДУМАЛИ	6
III. ДОВЕРЕННОСТЬ: КОНСУЛЬСТВО, НОТАРИУС И АПОСТИЛЬ	7
IV. РАСЧЁТЫ ПО СДЕЛКЕ: АККРЕДИТИВ И ПЕРЕВОД СРЕДСТВ В США	9
A. Валютные ограничения и счёт типа «С»	9
B. Приём денег в США: AML и Source of Funds	10
C. Механика аккредитива	11
D. Легальные каналы и лимиты вывода капитала	11
E. Покупатель — юридическое лицо	13
V. НАЛОГИ В РОССИИ И США	13
A. Налоги в России	13
B. Налоги в США: то, ради чего клиенты обращаются к NY Attorney + EA	14
C. Особые случаи	15
VI. DUE DILIGENCE И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ	16
A. Due diligence: представитель, риелтор и покупатель	16
B. Типичные ошибки	16
VII. ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ	17
VIII. ДОРОЖНАЯ КАРТА СДЕЛКИ: ОТ ОЦЕНКИ РИСКОВ ДО ЗАКРЫТИЯ ...	18
IX. МОИ УСЛУГИ	20

I. КОМУ И ЗАЧЕМ ЭТОТ ГАЙД

Продажа российской недвижимости из США устроена иначе, чем для человека, живущего в России: на обычную гражданско-правовую механику накладываются валютные ограничения, санкции и требования американской налоговой системы.

A. Кому и зачем этот гайд

Если вы — гражданин или налоговый резидент США и владеете квартирой, домом или долей в недвижимости в России, продажа этого объекта устроена совсем иначе, чем для человека, живущего в России. На обычную гражданско-правовую механику сделки — доверенность, нотариус, Росреестр, аккредитив — накладываются два дополнительных слоя, о которых типовые статьи о продаже недвижимости просто не пишут: вопрос о том, дойдут ли деньги вообще до вашего счёта в США, и вопрос о том, что с этой сделкой сделает американская налоговая система, которая смотрит на неё совершенно иначе, чем российская.

Отдельно стоит сказать о ситуации, знакомой очень многим моим клиентам: наличие второго, российского гражданства ничего не меняет в этой картине. В России такой продавец рассматривается прежде всего как гражданин РФ, а сделка проводится по общим правилам гражданского оборота. Но для властей США вы остаётесь налоговым резидентом, обязанным отчитаться за каждый доллар, полученный от продажи, — независимо от того, какой у вас паспорт на момент подписания договора в России.

Обычно такая сделка проходит через восемь этапов: анализ применимых ограничений, подготовку доверенности, выбор схемы расчётов, проверку покупателя, само подписание договора и регистрацию перехода права, перевод денежных средств в США, закрытие российских налоговых обязательств и, наконец, американскую отчётность. Ниже разберём каждый этап — и то, что можно сделать заранее, до того как что-либо подписано.

B. Когда имеет смысл обратиться за консультацией

Это, пожалуй, самый практичный совет во всём гайде: обращаться стоит не тогда, когда сделка уже забуксовала, а до того, как выдана доверенность, до подписания авансового соглашения, до открытия аккредитива и до выбора конкретного банка. После того как документы подписаны, а расчёты запущены, пространство для исправления ошибок сокращается очень быстро — большая часть дорогостоящих проблем, с которыми ко мне приходят клиенты, была заложена именно на этих ранних, казалось бы, формальных шагах.

Это не просто вопрос удобства: Россия сегодня — юрисдикция с высокими санкционными рисками, и неверно выстроенная на старте схема расчётов или выбор не того банка может обернуться не только задержкой сделки, но и самостоятельной юридической ответственностью уже в США. Именно поэтому консультацию имеет смысл получить до совершения какого-либо действия, а не после того, как оно уже совершено.

II. ПЯТЬ РИСКОВ, О КОТОРЫХ ВЫ, СКОРЕЕ ВСЕГО, НЕ ДУМАЛИ

Реальные точки провала почти всегда лежат не там, где их ждут: деньги теряются на стороне России, курсовая разница создаёт «фантомную» прибыль для IRS, а обычная доверенность может остановить сделку.

Когда человек, живущий в США, впервые сталкивается с продажей российской квартиры, он обычно готовится к «обычным» рискам — недобросовестному покупателю, проблемам с документами. Но на практике реальные точки провала почти всегда лежат в другом месте.

Чаще всего деньги «застревают» именно на стороне России: налоговое резидентство в «недружественной» юрисдикции само по себе создаёт ограничения на то, как покупатель может с вами рассчитаться, вплоть до специального режима счёта, средства с которого нельзя свободно вывести за рубеж без отдельного разрешения. Дальше — банк, через который открывается аккредитив, может неожиданно оказаться под блокирующими санкциями: схема расчётов, стандартная для внутрироссийской сделки, физически невыполнима для перевода в США, если задействован такой банк, и деньги либо не доходят, либо замораживаются уже банком-корреспондентом на американской стороне. Отдельная и очень частая проблема — доверенность, оформленная «как обычно» в США, без предварительной проверки того, примет ли её конкретный территориальный орган Росреестра. Практика заметно различается от региона к региону: часть отделений принимает нотариальную доверенность с апостилем, а часть настаивает именно на консульской, поскольку сомневается в достаточности полномочий американского публичного нотариуса для совершения такого действия по российскому праву. Это регулярная причина отказа или задержки регистрации. Из практики именно доверенность чаще всего становится причиной остановки сделки — гораздо чаще, чем спор с покупателем или проблема с документами на сам объект.

Есть и чисто налоговая ловушка — курсовая разница при ослаблении рубля. IRS считает прирост капитала исключительно в долларах США, пересчитывая стоимость покупки и стоимость продажи по историческим курсам на соответствующие даты, — из-за этого доход в рублях и доход в долларах могут кардинально различаться. На практике возможна ситуация, когда в рублях получена лишь небольшая прибыль или даже убыток, а в пересчёте на доллары возникает значительный налогооблагаемый прирост капитала — просто потому, что за годы

владения курс доллара к рублю существенно вырос. При этом, учитывая реальный рост цен на российскую недвижимость, объект чаще всего показывает прибыль и в рублёвом, и в долларовом выражении, но её итоговый размер для IRS будет определяться именно валютной динамикой. Приведу пример: если квартира покупалась, когда доллар стоил 30 рублей, а продавалась при курсе 90 рублей за доллар, то даже при умеренном рублёвом росте цен покупная стоимость в долларах оказывается сравнительно низкой, а долларовая выручка — высокой, и разница уходит в налогооблагаемый прирост капитала. Именно поэтому валютную переоценку нужно просчитывать заранее, а не постфактум при подаче декларации.

И наконец, счёт в российском банке, открытый только для получения денег от продажи, — это уже иностранный финансовый счёт с точки зрения США, и его нераскрытие является отдельным нарушением, не зависящим от того, возник ли вообще налогооблагаемый доход.

III. ДОВЕРЕННОСТЬ: КОНСУЛЬСТВО, НОТАРИУС И АПОСТИЛЬ

Доверенность — первый документ, который видит покупатель и Росреестр, и по нему легко определить, насколько сделка подготовлена. У вас есть два практических пути её оформления.

Первый — через консульство России в США. Документ сразу составляется на русском языке в требуемой Росреестром форме, но запись в консульские учреждения, как правило, доступна далеко не сразу, и сроки ожидания нужно закладывать заранее, не привязывая к ним дедлайны сделки.

Второй путь — оформление у американского нотариуса с последующим апостилированием через Secretary of State соответствующего штата и, как правило, нотариально заверенным переводом уже в России. Он быстрее и не зависит от консульского расписания, но именно здесь скрыт главный практический риск: заранее нужно выяснить, примет ли конкретный территориальный орган Росреестра, в котором будет регистрироваться переход права, нотариальную доверенность с апостилем, а не консульскую. Практика по регионам неоднородна: часть отделений принимает такие доверенности без затруднений, часть — по внутренним, не всегда формально закреплённым позициям — настаивает именно на консульской легализации, поскольку сомневается, что полномочий американского публичного нотариуса достаточно для совершения такого действия.

Сомнение это не случайно и имеет под собой правовое основание. По российскому праву доверенность на совершение сделок с недвижимостью подлежит обязательному нотариальному удостоверению, а нотариальное удостоверение в системе континентального права предполагает не только подтверждение личности подписанта, но и юридическую

экспертизу документа — проверку полномочий, дееспособности и законности содержания сделки, которую вправе проводить нотариус, обладающий соответствующей компетенцией. Американский нотариус (notary public), в отличие от российского, таким статусом по умолчанию не обладает: в базовом варианте его полномочия ограничены удостоверением личности подписанта и заверением подписи, без юридической экспертизы существа документа. Именно поэтому в практике ряда территориальных органов встречается позиция о том, что американский нотариус, удостоверивший доверенность, должен одновременно обладать статусом практикующего адвоката (attorney), — только это, по мнению соответствующих регистраторов, восполняет отсутствие у обычного notary public полномочий на юридическую экспертизу.

На практике этот вопрос снимается, когда доверенность удостоверяет нотариус, одновременно являющийся практикующим адвокатом и юрисконсультантом по иностранному (в данном случае — российскому) праву: в этом случае нотариальное действие прямо совершается по нормам применимого иностранного права, с указанием на это в тексте удостоверительной надписи, а сам нотариус обладает подтверждённой квалификацией для проведения юридической экспертизы. Мой офис предоставляет такие услуги именно на этом основании: я одновременно являюсь практикующим адвокатом (attorney) и нотариусом (notary public) штата Нью-Йорк, а также юрисконсультантом по российскому праву, лицензированным в штате Нью-Йорк, эта квалификация отражается в сопроводительных документах к каждой подготовленной мной доверенности. Это регулярно снимает основания для приостановки регистрации там, где типовая доверенность от обычного notary public была бы отклонена, — и решение здесь не в том, чтобы полагаться на типовой американский шаблон, переведённый постфактум, а в том, чтобы заранее адаптировать текст доверенности под требования конкретного территориального органа Росреестра и подтвердить компетенцию удостоверяющего лица.

Отдельная развилка — сколько условий закладывать в саму доверенность. Если она содержит существенные условия, например цену или реквизиты счёта для расчётов, возникает дилемма: слишком жёсткая цена мешает торгу, а слишком общая формулировка увеличивает риск для доверителя. На практике хорошо работает решение с двумя доверенностями — первой, на переговоры и сбор документов, и второй, основной, с зафиксированными существенными условиями, которая передаётся покупателю уже после достижения предварительного согласия по цене.

К пакету документов обычно добавляются и обязательные согласия: нотариально удостоверенное и апостилированное согласие супруга (со сведениями обо всех брачных договорах либо об их отсутствии), разрешение органов опеки, если несовершеннолетний или недееспособный имеет долю в объекте, и отказ от преимущественного права покупки при продаже доли — он тоже требует апостиля при подписании за границей.

IV. РАСЧЁТЫ ПО СДЕЛКЕ: АККРЕДИТИВ И ПЕРЕВОД СРЕДСТВ В США

Здесь чаще всего теряются деньги и время. Конкретная банковская схема собирается индивидуально, но общую логику процесса нужно понимать заранее.

A. Валютные ограничения и счёт типа «С»

Это раздел, где чаще всего теряются деньги и время, — и здесь важно не путать общее понимание того, как устроен процесс, с готовой инструкцией по действиям. Конкретная банковская схема каждый раз собирается индивидуально под статус клиента, объект и текущий список банков, поэтому ниже — только то, что нужно знать, чтобы задавать своему юристу и банку правильные вопросы.

Проблема в том, что подавляющее большинство крупных российских банков находится под блокирующими санкциями. Перевод с участием такого банка либо технически невозможен, либо приводит к заморозке средств уже на стороне банка-корреспондента в США. Дополнительно продавец, находящийся в «недружественной» юрисдикции, подпадает под режим, установленный указами Президента РФ о специальных экономических мерах: если сделку структурировать некорректно, покупатель по закону может быть обязан зачислить средства на так называемый счёт типа «С» — специальный блокированный счёт, вывести деньги с которого в США без индивидуального разрешения профильной подкомиссии Правительственной комиссии РФ практически невозможно. Именно поэтому структура сделки выстраивается заранее так, чтобы заведомо не попасть под этот режим, — это одна из ключевых задач, которые решаются на этапе подготовки, а не после того, как деньги уже зачислены не на тот счёт.

Здесь важна оговорка для клиентов с двойным гражданством. Режим счёта «С» и требование о разрешении профильной подкомиссии ориентированы прежде всего на нерезидентов — иностранных граждан либо бывших граждан РФ, отказавшихся от российского гражданства. Гражданин РФ, сохраняющий гражданство, по общему правилу рассматривается для целей российского валютного регулирования как резидент независимо от того, что он одновременно является налоговым резидентом США, и в этом случае типовая практика ряда банков режим счёта «С» к нему не применяет. Это общее правило, а не гарантия для конкретной сделки: подход отдельных банков и региональных подразделений на практике варьируется, поэтому применимость режима к продавцу с двойным гражданством стоит подтверждать индивидуально, до открытия аккредитива, а не постфактум.

В. Приём денег в США: AML и Source of Funds

Есть и вторая сторона той же медали — приём денег уже в Америке. Американские банки настороженно относятся к любым поступлениям из юрисдикций, которые попадают в категорию политически чувствительных, и Россия в этом смысле — один из самых пристально проверяемых источников средств, вне зависимости от того, насколько чиста сама сделка по существу. Когда на счёт клиента в крупном американском банке поступает существенный депозит, происхождение которого усматривается в санкционной юрисдикции, служба комплаенса банка-получателя нередко замораживает платёж и запрашивает подтверждение источника средств (Source of Funds), а иногда делает это без предупреждения, растягивая заморозку на недели.

Правильная последовательность — не ждать этого запроса, а самому уведомить банк о предстоящем крупном зачислении заранее, до того как перевод инициирован, и приложить к этому уведомлению подготовленный адвокатом AML-меморандум: документ, который последовательно, шаг за шагом, обосновывает происхождение средств и всю цепочку их движения (chain of custody) — от продажи объекта в России до конкретного зачисления на счёт в США, с приложением договора купли-продажи и его нотариального перевода, выписки из ЕГРН и расчёта уплаченных в России налогов. Здесь важно понимать, что проверке на предмет санкционных ограничений подлежит не только банк-эмитент, но каждое звено в этой цепочке: если на каком-либо этапе перевода использовался посредник — например, обменный пункт цифровых активов, — его тоже необходимо отдельно проверить и задокументировать в меморандуме, поскольку санкционная экспозиция любого звена в цепочке способна заблокировать весь платёж, даже если сама сделка с недвижимостью абсолютно легальна.

Не нужно недооценивать американский санкционный режим: у него нет понятия минимальной, незначительной или технической помощи. Для целей санкционного законодательства США не существует порога *de minimis* — даже небольшой остаток на депозите в подсанкционном российском банке, даже разовый небольшой платёж в его пользу или через него формально может быть расценён как оказание финансовой помощи лицу, находящемуся под блокирующими санкциями (blocked person), и повлечь ответственность для владельца счёта или отправителя платежа — от гражданских штрафов до уголовного преследования при умышленном или систематическом характере нарушения. Именно поэтому проверка санкционного статуса банка и всех промежуточных звеньев должна проводиться заранее и по каждой операции в отдельности, а не один раз в начале сделки.

Здесь стоит сразу расставить ожидания реалистично: на сегодняшний день прямого перевода денежных средств из российского банка непосредственно в американский банк, по сути, не существует — такой канал либо закрыт технически, либо блокируется на стороне банка-корреспондента. Поэтому речь всегда идёт о промежуточном этапе. Один из вариантов — экспатриация капитала от продажи в банк третьей страны, не входящей в число «недружественных», с которым у российского банка ещё сохраняются корреспондентские отношения, и последующий перевод оттуда в США уже вторым, отдельно проверяемым

платежом. Другой вариант — приобретение на территории России движимого имущества либо цифровых активов, которые впоследствии могут быть законным образом вывезены или реализованы за пределами России, с переводом уже вырученных средств в США. Третий, менее очевидный вариант — взаимозачёт с контрагентом, у которого есть доллары на счёте в американском банке и который нуждается в рублях на счёте в России: продавец переводит рубли со своего российского счёта на российский счёт такого контрагента, а тот переводит эквивалентную сумму в долларах со своего американского счёта на американский счёт продавца. Каждый из этих маршрутов сопряжён с собственными налоговыми, валютными и комплаенс-рисками, которые нужно оценивать индивидуально и документировать не менее тщательно, чем при прямом переводе. Отдельно стоит сразу оговорить маршрут с покупкой цифровых активов: с 1 сентября 2026 года он подчиняется новому регулированию криптовалют, включая ограничение на самостоятельный вывод купленной в России криптовалюты на личный кошелек, — подробности и актуальные лимиты приведены в разделе IV.D.

С. Механика аккредитива

Сама механика аккредитива при этом остаётся стандартной: стороны заключают договор, покупатель размещает средства на счёте покрытия и открывает аккредитив, продавец через представителя предоставляет банку подтверждающие документы — как правило, выписку из ЕГРН и экземпляр договора с отметкой Росреестра, — после чего банк проверяет документы и переводит средства. Рекомендуется устанавливать безотзывный покрытый (депонированный) аккредитив — сегодня это стандарт рынка. Прежде чем его открывать, стоит заранее выяснить у банка точный перечень и формат документов, которые потребуются для раскрытия, и убедиться, что формулировки основной доверенности прямо дают представителю полномочия распоряжаться суммой аккредитива в объёме, достаточном для банка.

D. Легальные каналы и лимиты вывода капитала

Прежде чем выбирать конкретный канал для перевода вырученных от продажи средств, полезно держать перед глазами количественную картину: в российском валютном и специальном регулировании одновременно действует несколько параллельных систем лимитов, которые зависят от способа перевода и статуса получателя. Банк России регулярно продлевает и пересматривает эти ограничения, поэтому актуальные цифры стоит перепроверять непосредственно перед сделкой, — но по состоянию на сегодня ориентиры выглядят так.

1. Банковский перевод за рубеж (SWIFT / корреспондентские счета). Здесь стоит сразу предупредить: цифра в этом пункте — из самых изменчивых во всём гайде. Ограничение в 1 000 000 долларов США (или эквивалент) в месяц, которое несколько лет действовало для граждан РФ и резидентов «дружественных» стран, Банк России отменил с 8 декабря 2025 года, и на сегодняшний день формального потолка для этой категории нет; ограничения сохраняются лишь для нерезидентов из «недружественных» государств. Но это правило уже неоднократно вводилось, продлевалось и отменялось за последние годы, поэтому его нужно перепроверять непосредственно перед сделкой, а не полагаться на состояние из этого гайда. При этом само по себе отсутствие лимита ЦБ редко становится решающим фактором: как показано в разделе IV.B, куда более

жёстким ограничителем выступает не лимит российского регулятора, а готовность банка-корреспондента и принимающего американского банка проводить платёж от контрагента, связанного с подсанкционным российским банком.

2. Системы денежных переводов без открытия счёта. До 10 000 долларов США в месяц — канал годится для вспомогательных нужд, но не для основной суммы сделки.

3. Внутренние переводы в РФ перед выводом средств. Система быстрых платежей между своими счетами законодательно ограничена 30 000 000 рублей в месяц, но суточные лимиты конкретного банка часто ниже; переводы по реквизитам счёта ограничиваются внутренними лимитами ДБО банка — как правило, от 500 000 до 10 000 000 рублей в сутки в зависимости от пакета обслуживания.

4. Покупка цифровых активов. 4 августа 2026 года подписан Федеральный закон № 282-ФЗ «О цифровых валютах и цифровых правах» (со спутником № 283-ФЗ), основная часть которого вступает в силу с 1 сентября 2026 года. Легальная покупка криптовалюты за рубли на территории России возможна только через посредников, лицензированных Банком России; полный переход рынка на эту инфраструктуру предусмотрен к 1 июля 2027 года. Точный годовой лимит покупки для неквалифицированных инвесторов через одного посредника в самом законе не зафиксирован — его должен установить Банк России отдельным актом, которого пока нет; в публичном поле звучит ориентир в 300 000 рублей, но эта цифра относится к другой норме закона, и до появления акта регулятора её нельзя считать подтверждённой. Для квалифицированных инвесторов годового лимита нет. Отдельно закон вводит порог систематической деятельности для P2P-сделок — две и более сделки в месяц на сумму свыше 3 500 000 рублей формально указывают на признаки деятельности обменника и требуют включения в реестр ЦБ (до 30 июня 2027 года действует переходный период). Прямая оплата криптовалютой товаров, услуг или недвижимости в России по-прежнему запрещена. И главное для целей вывода капитала: закон, как правило, не позволяет вывести купленную в российском лицензированном контуре криптовалюту напрямую на собственный некастодиальный кошелёк — это возможно, только если принимающий адрес администрирует иностранная организация, имеющая по своему законодательству право вести счета третьих лиц; исключений от Банка России пока не издано. Поэтому схема «купить крипту в России и вывести её самому» сегодня не является готовым решением и требует отдельной юридической проверки на момент сделки. Помимо этого нового регулирования, сохраняются и старые противолегализационные фильтры по 115-ФЗ: внебиржевые P2P-переводы физическим лицам от 600 000 рублей (а по отдельным методическим рекомендациям ЦБ — и серии переводов от 100 000 рублей в день) регулярно приводят к блокировке карты или дистанционного обслуживания до предоставления документов о происхождении средств.

5. Покупка движимого имущества. Безналичная покупка золотых слитков и инвестиционных монет не ограничена по сумме, но операции от 1 000 000 рублей (для ювелирных изделий — от 600 000 рублей) подлежат обязательному контролю по 115-ФЗ; наличные расчёты между физическим и юридическим лицом ограничены 100 000 рублей по одному договору. Отдельно нужно учитывать таможенный аспект: при физическом вывозе приобретённых слитков или монет за пределы России применяются таможенные правила ЕАЭС и российское законодательство, включая обязательное письменное декларирование при превышении лимита, указанного в п. 6 ниже, а также сами таможенные пошлины и правила экспортного контроля; на въезде в США к этому добавляются собственные требования американской таможни по декларированию ввозимых ценностей и драгоценных металлов.

6. Физический вывоз наличных. Вывоз наличной иностранной валюты свыше 10 000 долларов США на человека запрещён как таковой, а не просто требует декларирования; вывоз рублей и драгоценных металлов на сумму свыше эквивалента 10 000 долларов подлежит обязательному письменному декларированию на таможне.

Практический вывод для планирования: если сумма сделки заметно превышает годовой или месячный лимит выбранного канала, вывод капитала стоит заранее структурировать на несколько траншей и, возможно, несколько каналов одновременно, — учитывая, что у каждого канала свой комплаенс-профиль и он требует отдельного документального подтверждения происхождения средств. Продумывать это нужно на самом раннем этапе планирования сделки, а не в момент, когда деньги уже нужно куда-то раскрывать.

Е. Покупатель — юридическое лицо

Отдельно стоит иметь в виду ситуацию, когда покупателем выступает не физическое лицо, а юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, например застройщик, выкупающий квартиру по обратной схеме. В этом случае покупатель может выступать налоговым агентом и обязан удержать НДФЛ — для нерезидента РФ по ставке 30% — непосредственно при выплате, что напрямую влияет на итоговую сумму, которую увидит продавец, и должно быть учтено уже на этапе согласования цены в договоре.

V. НАЛОГИ В РОССИИ И США

Два независимых слоя налогообложения: российское освобождение по сроку владения не освобождает от обязательств перед IRS, а курсовая переоценка в долларах способна создать неожиданный прирост капитала.

А. Налоги в России

Налоговые последствия продажи зависят от двух факторов: статуса налогового резидентства РФ и срока владения объектом. С 1 января 2019 года физлица-нерезиденты РФ освобождаются от НДФЛ при продаже имущества, находившегося в собственности дольше минимального срока владения — пяти лет, либо трёх лет, если объект приобретён до 1 января 2016 года (п. 4 ст. 217.1 НК РФ). Если срок владения меньше, доход облагается по ставке 13% для налогового резидента РФ и 30% для нерезидента (п. 1 и 3 ст. 224 НК РФ), при этом нерезидент, в отличие от резидента, не вправе применить имущественный вычет или уменьшить доход на сумму расходов по приобретению. Отдельно стоит помнить, что совместно нажитое в браке имущество считается общей собственностью независимо от того, на кого оно

оформлено и кто вносил деньги, — это важно для определения срока владения и состава документов.

В. Налоги в США: то, ради чего клиенты обращаются к NY Attorney + EA

Это раздел, который чаще всего отсутствует в русскоязычных материалах о продаже недвижимости, — и именно здесь чаще всего возникают дорогостоящие ошибки.

Уже упомянутая «фантомная» курсовая прибыль возникает потому, что IRS считает прирост капитала в долларах США: стоимость покупки пересчитывается в доллары по курсу на дату покупки, стоимость продажи — по курсу на дату продажи. Эту разницу нужно моделировать заранее, а не постфактум при подаче декларации.

Дальше идёт отчётность по иностранным счетам. Открытие счёта или аккредитива в российском банке для получения денег от продажи делает его иностранным финансовым счётом с точки зрения США, и это порождает две отдельные обязанности. FBAR (форма FinCEN 114) подаётся, если совокупный остаток на всех иностранных счетах в любой момент года превышал 10 000 долларов, а санкции за неподачу начинаются от 10 000 долларов за год и могут быть существенно выше при признании нарушения умышленным. Параллельно действует требование FATCA (Form 8938) в составе самой налоговой декларации, со своими порогами в зависимости от статуса подачи и проживания, — и оно не заменяет FBAR: обычно требуются оба документа. Важно понимать, что это требования именно отчётности, а не налога, — они действуют независимо от того, возник ли вообще налогооблагаемый доход от продажи.

Налог, уплаченный в России, как правило, можно зачесть против обязательств в США через Foreign Tax Credit (Form 1116). Что касается льгот по Соглашению об избежании двойного налогообложения между Россией и США — в настоящий момент действие его ключевых положений официально приостановлено (suspended) обеими сторонами, что на практике делает прямое применение льгот и положений Соглашения фактически невозможным. Вместе с тем с юридической точки зрения статус этой приостановки остаётся дискуссионным: сам текст Соглашения не содержит механизма временного приостановления его действия, а США не являются участником Венской конвенции о праве международных договоров 1969 года, предусматривающей такую процедуру, — поэтому легитимность односторонней приостановки с точки зрения международно-правовой догматики считается спорным вопросом. Тем не менее для целей практического взаимодействия с IRS следует исходить из того, что налоговые органы США придерживаются позиции о приостановке договора. Любая налоговая позиция, опирающаяся на нормы Соглашения (treaty-based return position), требует индивидуального правового анализа и оценки необходимости раскрытия через Form 8833 с учётом существующих рисков и исключений.

Отдельно стоит проверить применимость исключения по IRC Section 121: если проданная российская недвижимость была основным местом жительства продавца не менее двух из последних пяти лет, от налога на прирост капитала освобождается до 250 000 долларов для одного налогоплательщика и до 500 000 долларов при совместной подаче супругами. Это

правило применимо к иностранной недвижимости точно так же, как и к американской, но на практике IRS может запросить доказательства именно физического проживания в этом конкретном объекте — квитанции по коммунальным платежам, отметки регистрационного учёта, поданные за этот период налоговые декларации с указанием адреса, — а не просто факт владения им.

Здесь же стоит сказать о том, что можно сделать заранее, до сделки, а не постфактум. Перенос даты продажи на следующий налоговый год иногда позволяет более выгодно распределить доход между периодами. Изменение статуса подачи декларации супругами или предварительный раздел имущества может повлиять на то, как считается прирост капитала и чей лимит по Section 121 применяется. Если в том же году есть капитальные убытки по другим активам либо переносимый убыток с прошлых периодов (carryforward), их можно зачесть против прироста от продажи недвижимости — но только если это спланировано до, а не после подачи декларации. Именно это заблаговременное планирование, а не констатация факта задним числом, отличает работу с профильным специалистом от простой подготовки декларации.

С. Особые случаи

Наследственная и подаренная недвижимость требуют отдельного разбора, потому что момент и порядок определения стоимости для целей российского и американского налогообложения различаются, а базовая стоимость (basis) для целей американского налога определяется иначе, чем при обычной покупке. Отдельная и очень практическая проблема — подтверждение этого базиса документами. Она особенно остро стоит для приватизированного жилья: если объект был приватизирован давно, нередко ещё до 2000 года, подтвердить документально реальную стоимость его приобретения зачастую крайне сложно или невозможно вовсе. В отсутствие таких документов IRS может не принять заявленный базис, и тогда налог придётся платить со всей суммы, полученной от продажи, без вычета первоначальных расходов на приобретение объекта, — а это принципиально иной, гораздо более высокий результат, чем при обычном расчёте прироста капитала. Отдельно стоит помнить, что базис может увеличиваться на стоимость капитального ремонта и реконструкции объекта, но только если эти расходы должным образом задокументированы — договоры подряда, платёжные документы, акты выполненных работ, — а не восстановлены задним числом по памяти.

Отдельного внимания заслуживает и совместная собственность супругов, если один из них не является резидентом или гражданином США, — в этом случае распределение долей продажи и подача деклараций требуют индивидуального плана. Универсальной формулы для таких сценариев нет — они разбираются в каждом случае отдельно.

VI. DUE DILIGENCE И ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ

A. Due diligence: представитель, риелтор и покупатель

Эта часть процесса чаще всего решает, дойдёт ли сделка до конца без судебного спора. В отношении представителя по доверенности и риелтора стоит проверить действительность паспорта, включая обязанность его замены в 20 и 45 лет, наличие судебных споров, исполнительных производств и процедур банкротства, а также репутацию — отзывы, наличие страховки, членство в профильных ассоциациях и опыт работы именно с иностранными собственниками. По покупателю и его представителю проверка строится похожим образом: действительность паспорта на государственных ресурсах, судебные и исполнительные производства, публичная информация и, по возможности, обратная связь от работодателя, партнёров или соседей, а также банковская выписка, подтверждающая наличие средств на сделку.

Любое, даже интуитивное сомнение в добросовестности контрагента — достаточное основание для того, чтобы отказаться от сделки и поискать альтернативу. А при подписании договора вне нотариальной конторы имеет смысл вести полную видеофиксацию процесса: известны случаи, когда страницу с ценой подменяли прямо в момент подписания под предлогом технической правки, и оспорить это в суде впоследствии крайне сложно.

Отдельно стоит заранее позаботиться о документах, которые понадобятся не в момент сделки, а при подготовке американской декларации: договор и платёжные документы на покупку объекта, любые оценки его стоимости, подтверждения расходов на капитальный ремонт (они увеличивают базовую стоимость и уменьшают будущий прирост капитала), документы о переводах и банковские выписки, российские налоговые документы по сделке и, что особенно важно с учётом фактора курсовой разницы, документальное подтверждение курса рубля к доллару на обе значимые даты — покупки и продажи. Клиенты, которые сохраняют эти документы по ходу сделки, а не восстанавливают их постфактум, экономят и время, и деньги на этапе подготовки американской отчётности.

B. Типичные ошибки

По опыту сопровождения таких сделок один и тот же набор ошибок повторяется у клиентов чаще всего:

1. **Доверенность по шаблону из интернета или оформление у обычного нотариуса без правовой экспертизы.** Использование типового текста либо оформление доверенности у американского notary public, не обладающего статусом attorney, без адаптации под требования конкретного территориального органа Росреестра — частая причина отказа или приостановки регистрации, поскольку по российскому праву

доверенность на недвижимость требует проверки законности сделки и компетенции стороны.

2. **Использование подсанкционного банка для расчётов и аккредитива.** Открытие счёта или аккредитива в банке, находящемся под блокирующими санкциями США (SDN List), впоследствии блокирует дальнейший вывод средств в США или приводит к их заморозке банком-корреспондентом.

3. **Отсутствие проверки всей цепочки перевода средств (chain of custody).** Перевод средств через промежуточные платформы, P2P-обменники или банки третьих стран без предварительной проверки их санкционного и AML-профиля может привести к блокировке платежа американским банком-получателем.

4. **Преждевременное закрытие счёта в России.** Закрытие российского счёта сразу после выплаты по аккредитиву делает невозможным возврат средств или предоставление дополнительных справок по запросу службы комплаенса банка или налоговых органов.

5. **Игнорирование американской налоговой отчётности (FBAR, FATCA, Form 8938) и расчёт налога по рублёвой выписке.** Ошибочное представление о том, что отсутствие налога в России (из-за срока владения) освобождает от подачи отчётности в США, либо расчёт налога без пересчёта базиса и выручки в доллары по историческим курсам.

6. **Отсутствие документального подтверждения исторического базиса.** Невозможность подтвердить документально первоначальную стоимость объекта или расходы на капитальный ремонт (особенно по приватизированному или унаследованному жилью) приводит к тому, что IRS может исчислить налог на прирост капитала со всей суммы продажи.

Почти каждую из этих ошибок можно предотвратить, если структура сделки продумана до её начала.

VII. ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

Ответы на вопросы, которые клиенты задают чаще всего — от освобождения по сроку владения до статуса двойного гражданства.

Нужно ли платить налог в США, если в России действует освобождение по сроку владения?

Российское освобождение от НДФЛ не освобождает от обязательств перед IRS — это две независимые системы, и прирост капитала в долларах, а также применимость Section 121 нужно оценивать отдельно.

Можно ли просто перевести деньги напрямую из российского банка в американский?

На сегодняшний день, как правило, нет — такого прямого канала фактически не существует. Реалистичные варианты — перевод через банк третьей страны, приобретение движимых или

цифровых активов с последующим легальным вывозом либо взаимозачёт с контрагентом, у которого уже есть доллары в США, а нужны рубли в России; конкретный маршрут подбирается индивидуально.

Что будет, если не подать FBAR по счёту, открытому только для получения денег от продажи?

Обязанность подачи не зависит от того, возник ли налогооблагаемый доход, а санкции начинаются от 10 000 долларов за год и могут быть выше при умышленном нарушении.

У меня есть небольшая сумма на счёте в подсанкционном российском банке — это проблема?

Потенциально да — у американского санкционного режима нет порога de minimis, и даже небольшой остаток на счёте в банке под блокирующими санкциями может быть расценён как основание для ответственности; ситуацию стоит разобрать с юристом заранее, а не постфактум.

Если я гражданин и России, и США — что-то меняется?

Для российской стороны сделки вы остаётесь гражданином РФ, а вот перед IRS второе гражданство ничего не меняет: отчитаться нужно за весь доход от продажи вне зависимости от того, каким паспортом вы пользовались в России.

Применима ли льгота по основному месту жительства (IRC Section 121) к российской квартире?

Да, льгота применима и к иностранной недвижимости, если собственник фактически проживал в ней не менее 2 из последних 5 лет перед продажей. Однако IRS потребует строгих документальных доказательств такого проживания — коммунальные платежи на имя собственника, отметки о регистрации по месту жительства, налоговые декларации с указанием этого адреса, — и без них в применении льготы может быть отказано.

VIII. ДОРОЖНАЯ КАРТА СДЕЛКИ: ОТ ОЦЕНКИ РИСКОВ ДО ЗАКРЫТИЯ

Пошаговый алгоритм сделки, с которым стоит сверяться на каждом этапе — от предварительной оценки рисков и до окончательного закрытия расчётов и налоговых обязательств.

На моём сайте уже опубликован пошаговый алгоритм построения сделки по продаже недвижимости, находящейся в России, для собственника, проживающего в США. Ниже я привожу его в дополненном виде — с одним принципиальным отличием: до Шага 1 добавлена стадия предварительной оценки рисков, которую в своей практике я провожу всегда, ещё до

выбора представителя. Причина проста: если сначала выбрать представителя и подготовить доверенность, а уже потом выяснить, что банк продавца находится под блокирующими санкциями или что не сохранились документы, подтверждающие базис объекта, значительная часть уже проделанной работы может оказаться напрасной либо потребовать пересмотра. Поэтому правильная точка отсчёта — не выбор представителя, а три параллельные оценки.

Стадия 0. Предварительная оценка рисков (до Шага 1)

0.1. **Санкционная оценка.** Проверка банка продавца, банка покупателя и всех предполагаемых промежуточных звеньев платежа на предмет включения в блокирующие санкционные списки США, ЕС и Великобритании; предварительная оценка юрисдикции и банка, на который в конечном счёте должны поступить средства в США.

0.2. **Налоговая оценка.** Определение налогового резидентства продавца в России и в США на момент сделки; оценка ожидаемого базиса объекта и его документального подтверждения — особенно для приватизированного или унаследованного имущества (раздел V.C); предварительный расчёт налоговых последствий по обеим юрисдикциям и применимости льгот — освобождения по сроку владения в России, Section 121 в США.

0.3. **Банковская оценка.** Проверка доступности российского банка, не находящегося под блокирующими санкциями, для открытия аккредитива; оценка применимости режима счёта «С» к конкретному продавцу (раздел IV.A); предварительный выбор реалистичного маршрута перевода средств в США с учётом актуальных лимитов (раздел IV.D).

Только после того как эти три оценки дали приемлемый результат, имеет смысл переходить к гражданско-правовой части сделки:

Шаги 1–11

1. **Выбор представителя и риелтора** — включая их проверку (раздел VI.A).
2. **Выдача доверенности на представителя** — с проверкой требований конкретного территориального органа Росреестра (раздел III).
3. **Заключение предварительного договора** — фиксация порядка расчётов и будущего аккредитива.
4. **Оформление обязательных согласий** — согласие супруга, разрешение органов опеки, отказ от преимущественного права покупки.
5. **Проверка контрагента** и снятие зарегистрированных лиц с регистрационного учёта.
6. **Открытие аккредитива.**
7. **Заключение основного договора купли-продажи.**
8. **Государственная регистрация перехода права собственности.**
9. **Исполнение аккредитива.**
10. **Перевод денежных средств в США** — с AML-меморандумом и предварительным уведомлением банка (раздел IV.B).

11. Налоговые формальности — уплата налога в России, получение справки об отсутствии задолженности, подготовка американской отчётности: форма 8833 и, при необходимости, FBAR и форма 8938 (раздел V).

Это логичная, но не единственно возможная последовательность — в отдельных сделках порядок шагов 4–6 может меняться местами в зависимости от требований конкретного банка, а стадия 0 не одноразовая: санкционный статус банка и актуальные лимиты стоит перепроверять повторно непосредственно перед открытием аккредитива и переводом средств, а не только в начале сделки.

IX. МОИ УСЛУГИ

Практически каждая такая сделка требует одновременной координации российского права, американского налогового законодательства и банковского комплаенса.

Практически каждая такая сделка требует одновременной координации российского права, американского налогового законодательства и банковского комплаенса — и именно на стыке этих трёх областей возникает большинство дорогостоящих ошибок. За годы практики мне регулярно приходилось видеть сделки, где гражданско-правовая часть в России проходила гладко, а настоящие проблемы начинались уже после подписания договора — при переводе денег или при подготовке американской налоговой отчётности. Я сопровождаю такие сделки целиком: от подготовки доверенности до подачи форм 8833, 1116, 8938 и FBAR по итогам продажи — объединяя в одной практике то, что обычно приходится собирать у трёх разных специалистов.

ОБ АВТОРЕ

Вячеслав Кутузов (Viacheslav Kutuzov) — адвокат (attorney and counselor-at-law), лицензированный в штате Нью-Йорк, и управляющий партнёр юридической фирмы Kutuzov & Associates, P.C. (г. Нью-Йорк). Его практика сосредоточена на комплексном юридическом и налоговом сопровождении международных сделок, включая полное сопровождение сделок с недвижимым имуществом в Российской Федерации для лиц, проживающих в США.

В рамках сопровождения сделок с российской недвижимостью Вячеслав Кутузов обеспечивает:

Юридическое сопровождение сделок в России: подготовка специализированных нотариальных доверенностей (с совмещением статусов attorney и notary public штата Нью-Йорк), согласование договоров и аккредитивных схем, контроль прохождения регистрации в Росреестре.

Налоговое консультирование и отчётность в США: анализ налоговых последствий по Subchapter N IRC, квалификация базиса, расчёт курсовых разниц и «фантомной» прибыли, применимость Section 121, подготовка и подача форм 8833, 1116, 8938, а также отчётов FBAR (FinCEN Form 114).

Соблюдение американского санкционного режима: проверка контрагентов, объектов, банков и каналов перевода средств на соответствие требованиям OFAC, IEEPA и экспортного контроля, разработка AML-меморандумов для американских банков-получателей.

Управление банковскими рисками и AML-комплаенс: анализ цепочек движения средств (chain of custody), минимизация рисков блокировки платежей и квалификация источников происхождения средств (Source of Funds) по стандарту Bank Secrecy Act.

Вячеслав Кутузов имеет степень магистра права (LL.M.) в области налогообложения New York Law School и диплом юриста Факультета права НИУ ВШЭ (г. Москва). Он является лицензированным налоговым адвокатом, Уполномоченным налоговым агентом IRS (Enrolled Agent), лицензированным Консультантом по иностранному праву (Foreign Legal Consultant) и нотариусом штата Нью-Йорк. Состоит в Американской ассоциации адвокатов (ABA), Ассоциации адвокатов штата Нью-Йорк (NYSBA) и Городской ассоциации адвокатов Нью-Йорка (NYC Bar).

VIACHESLAV KUTUZOV, Esq.

Kutuzov & Associates, P.C. | www.kutuzov.org
55 Broadway, Floor 3, New York, New York 10006
Phone: +1.646.8374669 | Email: viacheslav@kutuzov.esq

