

# НЕДВИЖИМОСТЬ КАК БИЗНЕС

Как сдавать законно,  
платить меньше налогов  
и получать стабильный доход

ДОГОВОР АРЕНДЫ

г. \_\_\_\_\_ к \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

5. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

6. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

ПОДПИСИ СТОРОН:



ДОХОДНОСТЬ



1250 000



НАЛОГОВАЯ  
ДЕКЛАРАЦИЯ

НАЛОГ  
К УПЛАТЕ



ЗАКОННОСТЬ  
и защита



ДОГОВОР  
ваша безопасность



ОПТИМИЗАЦИЯ  
налогов



СТАБИЛЬНЫЙ  
доход



МАСШТАБИРУЕМЫЙ  
бизнес

Подлужный Д. В.  
2026

Дмитрий Подлужный

**Недвижимость как бизнес.  
Как сдавать законно,  
платить меньше налогов и  
получать стабильный доход**

«Автор»

2026

## **Подлужный Д. В.**

Недвижимость как бизнес. Как сдавать законно, платить меньше налогов и получать стабильный доход / Д. В. Подлужный — «Автор», 2026

Сдаёте квартиру, дом, офис или только планируете получать доход от недвижимости? Эта книга поможет разобраться, как организовать арендный бизнес законно, безопасно и с максимальной выгодой. Вы узнаете, как правильно оформить аренду жилой и коммерческой недвижимости, выбрать подходящий налоговый режим, работать как физическое лицо, самозанятый или индивидуальный предприниматель, заключать договоры, принимать платежи и защищать свои интересы в спорных ситуациях. Отдельное внимание уделено инвестициям в зарубежную недвижимость: выбору стран, особенностям налогообложения, возможностям получения дохода в иностранной валюте и основным рискам, с которыми сталкиваются собственники. Книга написана простым и понятным языком, содержит практические рекомендации, реальные примеры и поможет превратить недвижимость из случайного источника дохода в полноценный и легальный бизнес.

© Подлужный Д. В., 2026

© Автор, 2026

## Содержание

Введение. Почему «сдавать по-договорённости» больше не работает	5
Глава 1. Легальная сдача недвижимости в России: от квартиры до торгового центра	9
Конец ознакомительного фрагмента.	12

# **Дмитрий Подлужный**

## **Недвижимость как бизнес. Как сдавать законно, платить меньше налогов и получать стабильный доход**

### **Введение. Почему «сдавать по- договорённости» больше не работает**

Ещё двадцать лет назад сдача недвижимости часто происходила по принципу «договорились на словах и живём спокойно». Собственник передавал ключи, квартирант ежемесячно приносил деньги наличными, а все вопросы решались по телефону или при личной встрече. Многие считали такую схему удобной, простой и выгодной. Не нужно было составлять договоры, подавать декларации, платить налоги или разбираться в законодательстве.

Для огромного количества людей сдача квартиры или гаража была не бизнесом, а способом получить дополнительный доход к зарплате или пенсии. Кто-то сдавал жильё студентам, кто-то переезжал в другой город и временно предоставлял свою квартиру арендаторам, а кто-то получил недвижимость по наследству и решил использовать её для заработка.

В те времена контроль со стороны государства был значительно слабее. Денежные расчёты чаще происходили наличными, банки не обладали современными системами анализа операций, а цифровые сервисы только начинали развиваться. Поэтому многие собственники были уверены, что сдача недвижимости без оформления документов практически не несёт никаких рисков.

Однако мир изменился. Сегодня аренда недвижимости находится совсем в других условиях. Развитие технологий, банковской системы, электронного документооборота и государственных информационных ресурсов существенно повысило прозрачность финансовых операций. Всё больше сделок оставляют цифровой след, который может быть использован для подтверждения факта получения дохода.

Если раньше деньги передавались в конверте из рук в руки, то сегодня большинство арендаторов предпочитают оплачивать аренду банковским переводом. Многие вообще не пользуются наличными деньгами. Перевод осуществляется через мобильное приложение за несколько секунд, а информация о платеже фиксируется в банковской системе.

Для арендатора это удобно. Для собственника тоже удобно. Но одновременно такая схема делает финансовые потоки гораздо более заметными.

Кроме того, изменилось и отношение самих арендаторов к вопросам юридической защиты. Всё больше людей хотят иметь официальный договор аренды. Особенно это касается тех, кто снимает жильё на длительный срок, работает в крупных компаниях или арендует помещения для бизнеса.

Представьте ситуацию: Предприниматель арендует офис для своей компании. Он платит арендную плату каждый месяц и вкладывает деньги в развитие бизнеса. Очевидно, что такой арендатор заинтересован в юридических гарантиях. Ему важно понимать:

- кто является собственником помещения;
- на каких условиях заключается договор;
- какой срок аренды предусмотрен;
- как будет происходить продление договора;
- что делать в случае спора.

Без официального оформления такие гарантии получить невозможно. Та же ситуация касается и жилой недвижимости.

Современные арендаторы всё чаще хотят иметь документ, подтверждающий их право проживания. Такой документ может понадобиться для:

- регистрации,
- устройства детей в образовательные учреждения,
- оформления различных услуг
- или
- решения бытовых вопросов.

В результате собственник, который пытается работать исключительно «по устной договорённости», нередко оказывается в менее выгодном положении по сравнению с теми, кто ведёт деятельность официально.

Но дело не только в удобстве арендаторов. Серьёзные изменения произошли и в вопросах налогообложения.

Многие собственники до сих пор считают, что государство не интересуется доходами от аренды квартир или коммерческих помещений. Подобное мнение было распространено много лет назад, но сегодня оно всё чаще оказывается ошибочным.

Налоговые органы получают всё больше инструментов для анализа информации. Источниками сведений могут становиться банковские операции, обращения граждан, судебные споры, сведения из государственных реестров, данные о регистрации договоров и множество других факторов.

Иногда инициатором проверки становится вовсе не государство.

Причиной могут стать:

- конфликт с арендатором;
- жалобы соседей;
- спор по поводу коммунальных платежей;
- судебное разбирательство;
- имущественные споры между родственниками;
- проверки деятельности юридических лиц.

В таких ситуациях факт получения дохода от аренды может стать очевидным даже спустя несколько лет после начала отношений с арендатором.

Но финансовые риски — далеко не единственная проблема неофициальной аренды.

Предположим, арендатор испортил имущество. Разбил дорогостоящую технику, повредил мебель, затопил соседей или оставил помещение в неудовлетворительном состоянии. Что делать собственнику?

Если отношения оформлены правильно, существуют документы, акты передачи имущества, договор аренды и доказательства обязанностей сторон. В этом случае шансы защитить свои интересы значительно выше.

Если же никаких документов нет, доказать многие обстоятельства становится гораздо сложнее.

Ещё одна распространённая проблема связана с выселением арендаторов. На практике нередко встречаются ситуации, когда жильцы перестают платить, нарушают условия проживания, создают конфликты с соседями или используют помещение не по назначению. Собственник уверен, что достаточно просто попросить их съехать. Однако в реальности любые конфликтные ситуации гораздо проще решать тогда, когда условия взаимодействия заранее зафиксированы на бумаге.

Особенно это касается коммерческой недвижимости. Стоимость аренды офисов, магазинов, складов и торговых площадей может достигать сотен тысяч или даже миллионов рублей в месяц. При таких суммах любая ошибка в документах способна привести к серьёзным

финансовым потерям. Поэтому крупные собственники уже давно рассматривают аренду как полноценный бизнес-процесс, который требует грамотного юридического оформления.

Именно по этой причине всё больше владельцев недвижимости начинают задаваться вопросом: «Как получать доход легально и при этом не переплачивать налоги?»

К счастью, современное законодательство предоставляет несколько вариантов решения этой задачи:

Для одних собственников наиболее выгодным вариантом становится работа в качестве обычного физического лица.

Для других оптимальным решением оказывается режим самозанятости.

Для третьих более подходящей формой является регистрация индивидуального предпринимателя с использованием специальных налоговых режимов.

Каждый вариант имеет свои преимущества, ограничения и особенности применения. Важно понимать, что универсального решения не существует.

Собственник одной квартиры и владелец сети коммерческих помещений находятся в совершенно разных условиях. То, что выгодно для одного человека, может оказаться неудобным или даже неэффективным для другого.

Именно поэтому перед выбором схемы работы необходимо разобраться в том, какие возможности предоставляет законодательство и как правильно ими пользоваться.

Эта книга создана как практическое руководство для собственников недвижимости.

Здесь не будет сложных юридических формулировок, перегруженных терминов и непонятных ссылок на нормативные документы без объяснений. Вместо этого мы последовательно рассмотрим:

- как законно сдавать жилую недвижимость;
- как работать с коммерческими объектами;
- какие договоры использовать;
- какие налоги могут возникать;
- когда выгодно оформлять самозанятость;
- в каких случаях стоит зарегистрировать ИП;
- как снизить риски конфликтов с арендаторами;
- каким образом организовать учёт доходов;
- какие особенности существуют при покупке недвижимости за рубежом для последующей сдачи в аренду;
- какие риски скрываются за красивыми рекламными обещаниями иностранных застройщиков.

Главная цель этой книги — показать, что законная аренда недвижимости не является чем-то сложным, недоступным или чрезмерно дорогим. Напротив, во многих случаях официальное оформление позволяет не только снизить риски, но и сделать доход более стабильным, предсказуемым и защищённым.

Недвижимость способна приносить прибыль десятилетиями. Но для этого важно построить систему, которая будет работать не на случайных договорённостях, а на понятных правилах, документах и грамотном управлении. Именно этому и посвящена данная книга.

# Глава 1. Легальная сдача недвижимости в России: от квартиры до торгового центра

## 1.1. Почему важно работать официально

Многие собственники недвижимости начинают сдавать жильё или помещения по максимально простой схеме. Находят арендатора, договариваются об оплате, передают ключи и считают, что на этом всё. Такой подход кажется удобным до первого серьёзного конфликта.

На практике аренда недвижимости — это не просто передача помещения во временное пользование. Это полноценные имущественные отношения, связанные с деньгами, ответственностью и определёнными рисками.

Именно поэтому официальное оформление аренды является не формальностью, а инструментом защиты интересов собственника.

Защита собственника через договор

Самая распространённая ошибка начинающих арендодателей — уверенность в том, что устной договорённости достаточно.

На первый взгляд всё выглядит логично. Арендатор производит впечатление порядочного человека, своевременно оплачивает аренду и обещает бережно относиться к имуществу.

Однако проблемы обычно возникают неожиданно.

Представьте ситуацию: Собственник сдаёт квартиру молодой семье. Первые несколько месяцев всё проходит идеально. Затем жильцы начинают задерживать оплату. Через некоторое время задержки становятся регулярными. Позже выясняется, что арендаторы завели крупную собаку, хотя собственник запрещал содержание животных.

Если договор отсутствует, доказать условия договорённости крайне сложно.

Совсем иначе выглядит ситуация при наличии письменного договора. В документе можно заранее предусмотреть:

- запрет на содержание животных;
- запрет на субаренду;
- ограничения по количеству проживающих;
- сроки внесения оплаты;
- ответственность за просрочку;
- порядок досрочного расторжения.

В случае конфликта собственник сможет сослаться не на слова, а на конкретные пункты документа.

Возможность взыскать ущерб

Любая недвижимость со временем изнашивается. Это нормально. Но существует разница между естественным износом и повреждением имущества.

Примеры ущерба:

- разбитые окна;
- испорченная мебель;

- повреждённая бытовая техника;

- прожжённые полы;

- испорченные стены;

- затопление соседей;

- повреждение инженерных коммуникаций.

Если квартира сдаётся без документов, доказать размер ущерба бывает крайне сложно. Грамотный собственник оформляет:

- договор аренды;

- акт приёма-передачи;

- описание имущества;

- фотофиксацию помещения.

В таком случае можно документально подтвердить состояние объекта до заселения арендатора.

Особенно важна такая практика при сдаче дорогостоящих объектов бизнес-класса и коммерческих помещений.

Подтверждение доходов для банков

Многие владельцы недвижимости не задумываются о том, что официальный доход от аренды может быть полезен им самим.

Например, человек планирует:

- оформить ипотеку;

- получить потребительский кредит;

- приобрести коммерческий объект;

- инвестировать в новую недвижимость.

Банк анализирует доходы заёмщика. Если арендные платежи нигде не отражаются официально, финансовая организация зачастую не сможет учитывать их как источник дохода. В результате человек фактически получает деньги, но юридически подтвердить их не может.

Официальное оформление аренды позволяет показывать реальные доходы и повышать собственную финансовую устойчивость в глазах банков.

Отсутствие претензий со стороны налоговой

Доход от сдачи недвижимости относится к налогооблагаемым доходам.

Некоторые собственники считают, что если арендатор платит наличными или переводит деньги на карту без указания назначения платежа, то никаких вопросов не возникнет. На практике риски существуют всегда.

Источниками информации могут стать:

- банковские операции;

- 
- обращения арендаторов;
- 
- судебных споры;
-

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.