

Как отчитаться
за подаренную
квартиру?

Моему 15-летнему сыну
родная тётя подарила ком-
нату в общежитии. Нужно
ли с этого подарка теперь
платить налог?
К. Муратчанова, Оренбург

Как поясняют специалисты
областного УФНС, доходы, полу-
ченные гражданами от принятия
в дар недвижимого имущества,
освобождаются от налогообло-
жения только в случае, если
даритель и одаряемый - члены
семьи или близкие родственни-
ки. К таковым относятся супру-
ги, родители и дети, в том числе
усыновители и усыновленные,

Налог на доход при дарении не зависит от возраста плательщика.

дедушки, бабушки, внуки, полно-
родные и неполнородные (имею-
щие общего отца или мать) бра-
тья и сёстры. Для подтверждения
степени родства в налоговую
инспекцию по месту жительства
одаряемые представляют копии
подтверждающих документов:
свидетельства о рождении, па-
спорта, свидетельства о браке
и т.п.

ПРЕЗЕНТ - БЕЗ НАЛОГА



Налогом на доход не облагается только та недвижимость, ко-
торую дарят близкие родственники.

Если даритель не является близ-
ким родственником одаряемого,
то последний обязан составить
и направить в налоговый орган
декларацию по форме 3-НДФЛ.
Это нужно сделать не позднее 30
апреля, следующего за истекшим
налоговым периодом, в котором
был получен этот доход.

Налог на доходы физических
лиц установлен в размере 13% от
стоимости подаренного имуще-
ства. Сумма налога, исчисленная
исходя из налоговой декларации,
уплачивается по месту жительства
налогоплательщика в срок не позд-

нее 15 июля года, следующего за
истекшим налоговым периодом.

Налогообложение доходов
при дарении не зависит от воз-
раста налогоплательщика. От
имени несовершеннолетнего
ребёнка, получившего доход,
подлежащий обложению НДФЛ,
его законный представитель за-
полняет налоговую декларацию
и платит налог.

Право собственности на квар-
тиру возникает у одаряемого со
дня перехода права собственно-
сти.

Коллаж Екатерины ГАЛУЗИНОЙ

ВОПРОС-ОТВЕТ



ПОЛМЕСЯЦА - НЕ В СЧЁТ

Правда ли, что с этого го-
да как-то по-другому будут
считать транспортный налог
в зависимости от даты поста-
новки машины на учёт?
Д. Тимченко, Орск

По словам специалистов об-
ластного УФНС, действительно
скорректирован порядок расчёта
коэффициента, который применя-
ется при исчислении транспорт-
ного налога, если транспортное
средство поставлено или снято с
учёта в течение года.

Этот коэффициент определя-
ется как отношение числа пол-

ных месяцев, когда транспортное
средство было зарегистрировано
на налогоплательщика, к числу ме-
сяцев в налоговом или отчётном
периоде. Начиная с отчётности за
2016 год, месяц регистрации счита-
ется полным, если транспорт-
ное средство поставлено на учёт
до 15-го числа включительно.

Месяц снятия с учёта при-
знаётся полным в случае, ког-
да объект снят с регистрации
после 15-го числа. То есть те-
перь если автомобиль постав-
лен на учёт после 15-го числа,
за этот месяц налог платить не
нужно.

ЕСТЬ ВОПРОСЫ? ДВЕРИ ОТКРЫТЫ!

Мне нужно в этом году
подать декларацию о до-
ходах в налоговую, но я
не знаю, как правильно её
заполнить. Где мне могут
помочь?

Д. Миронов, Оренбург

Как сообщают в областном
УФНС, традиционно в период
декларационной кампании во
всех налоговых органах России
проводятся Дни открытых две-
рей для налогоплательщиков -
физических лиц.

В рамках акции в пятницу,
15 апреля с 8:30 до 19:30, в
субботу, 16 апреля - с 10:00
до 15:00 граждане могут про-
консультироваться у сотру-

ников налоговых органов по
порядку исчисления и уплаты
НДФЛ, алгоритму заполнения
налоговой декларации, о нали-
чии (отсутствии) обязанности
декларирования полученного
ими дохода и необходимости
уплаты с него налога, о полу-
чении налоговых вычетов и по
другим вопросам.

Кроме того, желающие по-
лучат доступ к интернет-сайту
ФНС России для обращения
к онлайн-сервисам службы,
возможность подключиться к
интернет-сервису «Личный ка-
бинет налогоплательщика для
физических лиц» независимо от
места жительства физического
лица.

Материалы подготовлены специалистами УФНС России
по Оренбургской области

ИПОТЕКА: БРАТЬ ИЛИ ЖДАТЬ?

ВРЯД ЛИ СРЕДИ НАШИХ ЧИТАТЕ-
ЛЕЙ НАЙДУТСЯ ЛЮДИ, НЕ ЗНАЮ-
ЩИЕ ЧТО ТАКОЕ ИПОТЕКА: ОДНИ
БРАЛИ КРЕДИТ НА НЕДВИЖИМОСТЬ
САМИ, У ДРУГИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
ПЕРЕД БАНКОМ ИМЕЮТ ДРУЗЬЯ
ИЛИ РОДСТВЕННИКИ.

Но до сих пор есть те, кто боится сде-
лать шаг на пути к собственному жилью, как
имея на то веские причины, так и продол-
жая жить страхами и предрассудками.

А между тем, значительная доля квар-
тир в Оренбуржье - более 70% - в 2015
году была приобретена с помощью бан-
ковских средств. Кто же чаще всего бер-
ет ипотечные кредиты? Попробуем со-
ставить портрет среднестатистического
оренбуржца, купившего недвижимость в
ипотеку, на примере данных, предостав-
ленных специалистами «НИКО-БАНКа».

НЕМНОГО ЦИФР

Итак, в первую очередь коснемся воз-
растных характеристик. Анализ заемщиков
2015 года, показал, что в основном ипотеку
оформляют молодые люди в возрасте от
25 до 36 лет. Но заметны и новые тенден-
ции. Большой интерес к ипотеке проявляет
старшее поколение - люди, которые имеют
стабильный постоянный доход и сами не
нуждаются в улучшении жилищных усло-
вий, а приобретают жилье для своих детей
и как выгодное вложение средств. Хотя,
конечно, есть сегодня молодежь, которая
рассчитывает только на свои силы. Глав-
ным образом, это молодые специалисты,
которые окончив учебные заведения и от-
работав полгода, всерьез задумываются
о своем будущем и решаются купить не-
движимость в ипотеку, чтобы уже к 30-35
годам расплатиться с банком.

Интересно, где и кем работают ипо-
течные заемщики? По статистике ПАО
«НИКО-БАНК» чаще всего ипотеку в 2015
году оформляли государственные служа-
щие (19% клиентов), работники торговой
отрасли (17%), ресурсных предприятий
(14%) и сферы услуг (13%). Существенная
доля заемщиков - работники финансо-
вого сектора (11%), сферы образования
(9%) и медицины (8%). С точки зрения за-
нимаемых должностных позиций, 69% за-
емщиков - это специалисты разных уров-
ней, 21% - руководители среднего звена.
Оставшаяся доля относится к владельцам
собственного бизнеса и руководителям
высшего звена.

25-36 лет - основной возраст ипотечных заёмщиков.

БРАТЬ, НЕЛЬЗЯ ОТКЛАДЫВАТЬ

С каждым годом все большее количе-
ство сделок с недвижимостью происхо-
дит с использованием кредитных средств
банков. Как видим, ипотека сегодня -
вполне доступный способ обзавестись
собственным жильем. Учитывая то, что
ставки в настоящее время достигли до-
кризисного уровня, кредиты берут люди
разных профессий и возрастов. Кроме
того, уже сейчас многие эксперты счита-
ют, что цены на недвижимость достигли
своего «дна» и маловероятно, что они
упадут ещё. Время от времени бывают
скидки и акции по отдельным проектам,

но в целом цены на жильё существенно
снижаться не будут, а при первых призна-
ках стабилизации в экономике начнется
отложенный рост.

НОВЫЙ ФОРМАТ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

НИКО-БАНК постоянно анализирует
предпочтения клиентов и разрабаты-
вает более удобные и выгодные условия
кредитования. Внимание уделяется не
только ценовым факторам, но и качеству,
оперативности обслуживания клиентов
при выдаче кредита. Именно поэтому бы-
ло принято решение о создании универ-
сального ипотечно-кредитного центра,
который НИКО-БАНК открыл в марте в
Оренбурге по адресу ул. Чкалова, 51/1.

«Хорошо знакомый оренбуржцам ипо-
течный центр на ул. Ленинской, 41/1, пе-
реехал в новое современное и комфортное
здание на ул. Чкалова, напротив админи-
страции Южного округа Оренбурга, - рас-
сказывает заместитель Председателя
Правления ПАО «НИКО-БАНК» Татьяна
СКУБРИЕВА. - Шире стали функциональ-
ные возможности центра. Теперь здесь
можно получить подробные консультации
и оформить как ипотечные, так и потре-
бительские кредиты. Чтобы оренбуржцы
могли проконсультироваться или завезти
пакет документов до начала трудового дня
или после его окончания установлен удоб-
ный режим работы: по будням ипотечно-
кредитный центр открыт с 8 до 19 часов».

Специалисты центра подробно смогут
рассказать о действующих в НИКО-БАНКе
интересных условиях кредитования на
вторичном рынке, о пониженных ставках
по новому жилью в рамках госпрограммы,
специальные по ипотечному кредито-
ванию на покупку жилья в посёлке Экодо-

лье, а также о кредитовании сделок по
приобретению коммерческой недвижи-
мости, которые сегодня пользуются хо-
рошим спросом.

«В прошлом году НИКО-БАНК запустил
новый ипотечный продукт - приобретение
недвижимости под залог имеющейся, -
отмечает Татьяна Скубриева. - Предложе-
ние привлекательно тем, что не требует
от заемщика внесения первоначального
взноса, а в залог предоставляется уже
имеющаяся в собственности недвижи-
мость. Данный продукт удобен родите-
лям, которые заложив свою квартиру,
могут обеспечить жильем своих детей,
которые еще не успели сделать нако-
плений на первоначальный взнос, но это
лишь один из возможных вариантов!».

Алёна ПОЛЯКОВА

Реклама



Ипотечно-кредитный центр
ПАО «НИКО-БАНК»

г. Оренбург, ул. Чкалова, 51/1
тел. (3532) 34-90-91, 34-90-92

Ген.лиц. Банка России №702
от 10.09.2015 г.