基于合理避税考虑的房地产经营策略

湖南科技学院　**邓小明**(博士)

【摘要】本文通过案例分析了房地产企业在税法制约的条件下,如何在销售定价、开发支出及合同方式选择等方面根据实际做出合理决策,以获得较好的节税效果并使企业利益最大化。

【关键词】房地产企业　节税　策略

土地增值税和房产税作为房地产开发企业的特有税种有其固有的特点:在土地增值税计税上,依土地开发的增值不同存在不同的税率和优惠政策;在房产税计税上也有两种标准。因此,房地产企业的纳税筹划有充分的运作空间。下面通过案例的形式来认识有关策略。

一、销售定价策略的选择与开发支出的巧妙安排

在以含税价格交易的销售行为中,税费的高低必然会影响到产品的销售价格。考虑到市场竞争的压力以及税收本身的特殊因素,产品的售价并不是越高越好。在某些情况下,售价高也不一定就能够取得更高的税后利润。

案例一:某房地产公司经营普通商品住宅开发,项目销售面积为1万平方米。公司经营决策者在确定商品房售价时,有A、B、C三种备选方案可以选择。具体方案如下(单位:万元):

方　案	A	B	C	B1	C1
售价(每平方米)	0.14	0.15	0.16	0.15	0.16
地　价	300	300	300	300	300
开发成本	500	500	500	500(+65)	500(+130)
允许其他扣除:(地价+开发成本)×20%	160	160	160	160(+13)	160(+26)
开发费用	40	40	40	40	40
利息支出	90	90	90	90	90
营业税金及附加	77	82.5	88	82.5	88
允许扣除合计	1 167	1 172.5	1 178	1 172.5(+78)	1 178(+156)
增　值	233	327.5	422	249.5	266
增值率(%)	19.97	28.48	35.82	19.95	19.94
土地增值税	0	98.25	126.6	0	0
利润(所得税前)	233+160	229.25+160	295.4+160	249.5+160(+13)	266+160(+26)
净利润(所得税率33%)	263.31	260.8	305.12	283.08	302.84

注:表中B1和C1栏代表合理增加开发支出、提高商品房品质的有效处置方案,括号内数据为相应增加的支出部分。

在上述A、B、C三种方案中,唯一的差别是售价不同,由此引起营业税及附加有所不同,最后反映出房屋开发的增值程度(增值率)也不同,从而在缴纳土地增值税方面出现差异。

在开发普通商品住宅时,若增值率小于20%,可免征土地增值税。因此,在制定普通商品房售价时,这一优惠政策必须加以考虑。

在假设后期不增加费用(或可比费用增加相同)的情况下:A方案:售价1 400元/平方米,增值率为19.97%,免土地增值税,净利润为263.31万元。B方案:售价1 500元/平方米,增值率为28.48%,适用的土地增值税税率为30%,土地增值税=327.5×30%=98.25(万元),净利润为260.8万元。C方案:售价1 600元/平方米,增值率为35.82%,适用的土地增值税税率为30%,土地增值税=422×30%=126.6(万元),净利润为305.12万元。

A方案与B方案比较:A方案利润高,房价低,易销售,不(或很少)积压,资金周转快,明显优于B方案。

A方案与C方案比较:虽然C方案可望增加净利润41.81万元,但房价高,不易销售,容易造成积压,资金周转慢。实际中会使得后期的利息、管理费用和销售费用支出增加,未必会比A方案更有利可图。

当然,房地产运作中所要考虑的并不完全是价格因素。买房对一般消费者来说是极为重大的资产购置行为,属于特大额长期耐用消费品,购房者必然要细致地比较价格与品质,很多时候对品质因素的考虑还排在前面。因此,低价策略不一定就是最优的选择。开发商可以在相同价格条件下,在开发配套设施方面合理增加支出,提高房屋品质(性价比)来获得良好的销售业绩和利润。如B1、C1方案,合理增加开发(或地价)支出,可以在提高品位的同时增加扣除,实现合理节税。C1方案实质上就是将节税的大部分用作开发支出,并可同时增加公司和客户的利益,为最佳方案。

二、采用分开销售策略分解商品房价格

如果按统一销售价格计算,则意味着将对房地产企业的全部收入课税。但是商品房的价格在某些情况下是可以分解的,采用分开销售策略可以获得较好的节税效果。

案例二：某房地产公司开发别墅项目2万平方米，按精装修标准提供产品，计划按6 800元/平方米的平均售价销售，其有关支出如下：地价为1 000元/平方米，开发成本为2 500元/平方米，利息及费用为250元/平方米。

1. 商品房价格分解前有关税收及利润计算如下：营业税及附加=6 800×5.5%=374(元/平方米)；允许扣除合计=1 000+2 500+3 500×20%+250+374=4 824(元/平方米)；增值率=(6 800−4 824)÷4 824=40.96%；土地增值税=(6 800−4 824)×30%=592.8（元/平方米）；税前利润=6 800−1 000−2 500−250−374−592.8=2 083.2(元/平方米)；项目净利润=2 083.2×2×(1−33%)=2 791.488(万元)。

2. 分解销售。该房地产公司专门组建装修公司，将有关精装修的成本和业务从开发公司分离，销售房屋时由开发公司与客户签订房屋销售合同，同时由装修公司与同一客户另签一份装修合同。这样，就可以将商品房原来的高售价分解了，其效果如下：

(1)房屋装修分摊开发成本1 000元/平方米，装修合同分解价格1 500元/平方米(企业将房屋销售和装修的价格分解时可以适当向装修倾斜，但价格倾斜不能超过市场的平均水平)。营业税及附加=1 500×3.3%=49.5(元/平方米)；税前利润=1 500−1 000−49.5=450.5(元/平方米)。

(2)房屋销售分摊开发成本1 500元/平方米，销售合同分解价格5 300元/平方米。有关税收及利润计算如下：营业税及附加=5 300×5.5%=291.5（元/平方米）；允许扣除合计=1 000+1 500+2 500×20%+250+291.5=3 541.5（元/平方米)；增值率=(5 300−3 541.5)÷3 541.5=49.65%；土地增值税=1 758.5×30%=527.55(元/平方米)；税前利润=5 300−1 000−1 500−250−291.5−527.55=1 730.95(元/平方米)。

(3)项目净利润=(450.5+1 730.95)×2×(1−33%)=2 923.143(万元)。

3. 节税效果为131.655万元(2 923.143−2 791.488)。

三、收购或转让在建项目时的策略选择

在房地产经营活动中，企业可能需要将自有项目转让或收购他人项目。在转让或收购在建项目时，交易形式的合理选择可以使企业获得较好的节税效果。

案例三：A开发企业，欲转让其在建的写字楼项目，已累计发生在建工程成本3 500万元，经协商以6 000万元的价格将项目转让给另一房地产公司B。其纳税筹划如下：

1. 出售方。

方案①(直接转让项目)：营业税及附加=6 000×5.5%=330(万元)；允许扣除合计=3 500+3 500×20%+330=4 530(万元)；增值率=(6 000−4 530)÷4 530=32.45%；土地增值税=1 470×30%=441(万元)；项目净利润=(6 000−3 500−330−441)×(1−33%)=1 158.43(万元)。

方案②(以同样价格转让企业的全部股权)：转让收益=6 000−3 500=2 500(万元)；所得税=2 500×33%=825(万元)；纯收益=2 500−825=1 675(万元)。

对A企业来说，方案②优于方案①，纯收益增加516.57万元(1 675−1 158.43)。

2. 收购方。假设B企业接手项目后又发生开发成本支出1 000万元，1年内项目建成可实现销售收入9 000万元。

方案①(直接收购项目)：营业税及附加=9 000×5.5%=495(万元)；允许扣除合计=6 000+1 000+7 000×20%+495=8 895(万元)；增值率=(9 000−8 895)÷8 895<50%；土地增值税=105×30%=31.5(万元)；项目净利润=(9 000−7 000−495−31.5)×(1−33%)=987.245(万元)。

方案②(以同样价格收购A企业的全部股权)：营业税及附加=9 000×5.5%=495(万元)；允许扣除合计=3 500+1 000+4 500×20%+495=5 895(万元)；增值率=(9 000−5 895)÷5 895=52.67%>50%；土地增值税=(9 000−5 895)×40%−5 895×5%=947.25(万元)；项目净利润=(9 000−7 000−495−947.25)×(1−33%)=373.69(万元)。

对B企业来说，方案②劣于方案①，纯收益减少613.555万元(987.245−373.69)。

3. 综合考虑。若项目由A企业筹资自建完成：营业税及附加为495万元，土地增值税为947.25万元，项目净利润=(9 000−4 500−495−947.25)×(1−33%)=2 048.69(万元)，等于方案②中A、B企业预期收益之和(1 675+373.69)。而方案①中A、B企业预期收益之和为2 145.675万元(1 158.43+987.245)，高于方案②96.985万元(2 145.675−2 048.69)。

若B企业购进和建成项目后以销售为主，则选择执行方案①有利；若A企业有谈判能力，可考虑适当从转让价格中要价。若B企业购进和建成项目后以自用(或作为投资出资用)和出租为主，则选择执行方案②有利(此时可免土地增值税，对买卖双方都有利)，并且B企业在项目转让交易时可以此作为条件予以还价，获得大部分的共享利益。

四、房屋出租中的策略选择

企业出租房屋，既要交纳营业税又须交纳房产税。出于节税目的，可考虑将租赁合同变更为资产委托或承包经营合同，按与租金相同的标准以资产委托或承包经营的方式(可考虑适当让利于经营者)，定期上交资产管理费取得资产收益。

以案例三中的A企业写字楼项目为例，假设全部用于出租。房产账面原值和余值均为4 500万元，按市场行情，该写字楼售价9 000万元，整体出租可望每月收入50万元。

1. 按出租计算。营业税及附加(每年)=50×12×5.5%=33(万元)；按出租金额的12%计算房产税(每年)=50×12×12%=72(万元)；合计105万元。

2. 按资产承包计算。按房产账面余值的1.2%计算房产税(每年)=4 500×1.2%=54(万元)。

3. 考虑所得税后的节税效果(每年)=(105−54)×(1−33%)=34.17(万元)。

主要参考文献

1. 王璞，林卫民.房地产管理咨询实务.北京：中信出版社，2005

2. 王泽国.企业如何进行纳税筹划.北京：北京大学出版社，2003