

房地产开发企业调整定价的涉税盈利模式

梁文涛

(山东经贸职业学院会计学院 山东潍坊 261011)

【摘要】 本文从房地产企业内部价格转移、收支等额增长这两个角度来探讨房地产企业的涉税盈利模式,帮助房地产企业走出困境,在市场低迷的状态下仍能立于不败之地。

【关键词】 房地产企业 涉税盈利模式 房地产企业内部价格转移 收支等额增长

一、房地产企业价格内部转移的涉税盈利模式

根据我国《土地增值税暂行条例》规定,若房地产企业既有普通住宅项目又有非普通住宅项目,应分别核算及缴纳土地增值税。但若其中各个项目的增值率差距较大,可以考虑在保持各项目销售收入总额不变及保证销量的情况下,通过将价格在各个项目内部进行转移的方式来调节定价。

例1:安邦房地产公司2013年开发了普通住宅、高档住宅和豪华别墅三种住宅,并准备对外销售。三种住宅的可售面积均为10 000平方米,取得土地使用权所支付的金额分别为3 000万元、3 000万元、5 000万元,房地产开发成本分别为3 000万元、7 000万元、10 000万元。销售收入总额为62 500万元。建造这三种住宅从银行借款的利息共为2 000万元,不能按照转让的房地产项目计算分摊,且当地规定的房地产开发费用计提扣除比例为10%。三种住宅实际发生的财务费用、管理费用和销售费用共为4 000万元。当地的营业税税率5%、城建税税率7%、教育费附加等为5%,假设不考虑印花税。要求:对该项目的内部定价进行规划。

方案一:普通住宅定价为11 000元/平方米,高档住宅定价为19 000元/平方米,豪华别墅定价为32 500元/平方米。

普通住宅:转让房地产收入=10 000×11 000=11 000(万元);房地产开发总成本=3 000+3 000=6 000(万元);房地产开发费用=(3 000+3 000)×10%=600(万元);从事房地产开发的加计扣除项目金额=(3 000+3 000)×20%=1 200(万元);与转让房地产有关的税金=11 000×5%+11 000×5%×(7%+5%)=616(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=6 000+600+1 200+616=8 416(万元);转让房地产的增值额=11 000-8 416=2 584(万元);增值率=2 584÷8 416=30.70%;应纳土地增值税税额=2 584×30%=775.2(万元)。

高档住宅:转让房地产收入=10 000×19 000=19 000(万元);房地产开发总成本=3 000+7 000=10 000(万元);房地产开发费用=(3 000+7 000)×10%=1 000(万元);从事房地产开发的加计扣除项目金额=(3 000+7 000)×20%=2 000(万元);

与转让房地产有关的税金=19 000×5%+19 000×5%×(7%+5%)=1 064(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=10 000+1 000+2 000+1 064=14 064(万元);转让房地产的增值额=19 000-14 064=4 936(万元);增值率=4 936÷14 064=35.10%;应纳土地增值税税额=4 936×30%=1 480.8(万元)。

豪华别墅:转让房地产收入=10 000×32 500=32 500(万元);房地产开发总成本=5 000+10 000=15 000(万元);房地产开发费用=(5 000+10 000)×10%=1 500(万元);加计扣除项目金额=(5 000+10 000)×20%=3 000(万元);与转让房地产有关的税金=32 500×5%+32 500×5%×(7%+5%)=1 820(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=15 000+1 500+3 000+1 820=21 320(万元);转让房地产的增值额=32 500-21 320=11 180(万元);增值率=11 180÷21 320=52.44%;应纳土地增值税税额=11 180×40%-21 320×5%=3 406(万元)。

这三种住宅总的应纳土地增值税税额=775.2+1 480.8+3 406=5 662(万元)。这三种住宅总的税后净利润=[(11 000+19 000+32 500)-(3 000+3 000+5 000)-(3 000+7 000+10 000)-(616+1 064+1 820)-(775.2+1 480.8+3 406)-4 000]×(1-25%)=13 753.5(万元)。

方案二:普通住宅定价为100 00元/平方米,高档住宅定价为21 000元/平方米,豪华别墅定价为31 500元/平方米。

普通住宅:转让房地产收入=10 000×10 000=10 000(万元);房地产开发总成本=3 000+3 000=6 000(万元);房地产开发费用=(3 000+3 000)×10%=600(万元);从事房地产开发的加计扣除项目金额=(3 000+3 000)×20%=1 200(万元);与转让房地产有关的税金=10 000×5%+10 000×5%×(7%+5%)=560(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=6 000+600+1 200+560=8 360(万元);转让房地产的增值额=10 000-8 360=1 640(万元);增值率=1 640÷8 360=19.62%;由于19.62%<20%,所以不缴纳土地增值税。

高档住宅:转让房地产收入=10 000×21 000=21 000(万元);房地产开发总成本=3 000+7 000=10 000(万元);房地产

开发费用=(3 000+7 000)×10%=1 000(万元);从事房地产开发的加计扣除项目金额=(3 000+7 000)×20%=2 000(万元);与转让房地产有关的税金=21 000×5%+21 000×5%×(7%+5%)=1 176(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=10 000+1 000+2 000+1 176=14 176(万元);转让房地产的增值额=21 000-14 176=6 824(万元);增值率=6 824÷14 176=48.14%;应纳土地增值税税额=6 824×30%=2 047.2(万元)。

豪华别墅:转让房地产收入=10 000×31 500=31 500(万元);房地产开发总成本=5 000+10 000=15 000(万元);房地产开发费用=(5 000+10 000)×10%=1 500(万元);加计扣除项目金额=(5 000+10 000)×20%=3 000(万元);与转让房地产有关税金=31 500×5%+3 500×5%×(7%+5%)=1 764(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=15 000+1 500+3 000+1 764=21 264(万元);转让房地产的增值额=31 500-21 264=10 236(万元);增值率=10 236÷21 264=48.14%;应纳土地增值税税额=10 236×30%=3 070.8(万元)。

这三种住宅总的应纳土地增值税税额=0+2 047.2+3 070.8=5 118(万元)。这三种住宅总的税后净利润=[(10 000+21 000+31 500)-(3 000+3 000+5 000)-(3 000+7 000+10 000)-(560+1 176+1 764)-(0+2 047.2+3 070.8)-4 000]×(1-25%)=14 161.5(万元)。可见,方案二总体比方案一少纳土地增值税 544 万元(5 662-5 118),多获取税后净利润 408 万元(14 161.5-13 753.5),因此,应选择方案二的内部定价模式。

二、房地产企业收支等额增长的涉税盈利模式

房地产企业在保证了一定毛利的前提下,如果等额增加房地产开发总成本(取得土地使用权所支付的金额+房地产开发成本)与销售收入总额,表面上看对净收益不会产生太大影响,但会在很大程度上降低土地增值税税负。测算如下:

设销售收入总额为 x ,房地产开发总成本为 y 。则增值率 $_1 = \{x - [y + y \times 10\% + y \times 20\% + x \times 5\% \times (1 + 7\% + 5\%)]\} \div [y + y \times 10\% + y \times 20\% + x \times 5\% \times (1 + 7\% + 5\%)] = (0.944x - 1.3y) \div (1.3y + 0.056x)$ 。

若销售收入总额与房地产开发总成本同时增加 a ,则增值率 $_2 = [0.944 \times (x + a) - 1.3 \times (y + a)] \div [1.3 \times (y + a) + 0.056 \times (x + a)] = (0.944x - 1.3y - 0.356a) \div (1.3y + 0.056x + 1.356a)$ 。

由此可见,一方面,销售收入总额与房地产开发总成本同时增加 a 后的增值额(分子)比原先减少了 $0.356a$,即税基减少了 $0.356a$;另一方面,分子减少 $0.356a$,而分母增加 $1.356a$,会使增值率 $_2$ 比增值率 $_1$ 有所降低,而增值率降低的又有可能导致适用土地增值税税率的降低。这样,税基必然降低,而税率有可能降低,从而必然会使土地增值税税负降低。其降低额至少为 $0.356a \times 30\% = 0.1068a$ 。当然,收入的增加会引起与转让房地产有关的税金(营业税税金及附加)增加了 $a \times 5\% \times (1 + 7\% + 5\%) = 0.056a$,但与土地增值税最低节税额 $0.1068a$ 相比,整体上至少仍能节税 $0.0508a$ ($0.1068a - 0.056a$)。

例2:信达房地产公司于2013年欲建可售面积为80 000平方米的住宅,土地使用权支付金额25 000万元,房地产开

发成本预计为50 000万元,该项目银行借款利息为5 000万元,不能按照转让的房地产项目计算分摊,且当地规定的房地产开发费用计提扣除比例为10%。实际发生的财务费用、管理费用和销售费用共为15 000万元。该项目均价定为2万元/平方米。当地的营业税税率、城建税税率、教育费附加和其他附加率分别为5%,7%,5%,假设不考虑印花税。

现该企业董事会针对是否在销售前对其装修产生争议,于是存在两种方案:方案一,不装修,仍然对外销售毛坯房。方案二,对其进行装修,对外销售装修房,这将会产生装修成本10 000万元,房地产开发成本变为60 000万元(50 000+10 000),与此同时,将售价总额等额增加10 000万元,则销售收入总额变为170 000万元(80 000×2+10 000)。要求:对该项目是否进行装修进行规划。

对于方案一:转让房地产收入=80 000×20 000=160 000(万元);房地产开发总成本=25 000+50 000=75 000(万元);房地产开发费用=(25 000+50 000)×10%=7 500(万元);与转让房地产有关的税金=160 000×5%+160 000×5%×(7%+5%)=8 960(万元);加计扣除项目金额=(25 000+50 000)×20%=15 000(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=75 000+7 500+8 960+15 000=106 460(万元);转让房地产的增值额=160 000-106 460=53 540(万元);增值率=53 540÷106 460≈50.29%;应纳土地增值税=53 540×40%-106 460×5%=16 093(万元);税后净利润=(160 000-25 000-50 000-15 000-8 960-16 093)×(1-25%)=33 710.25(万元)。

对于方案二:转让房地产收入=80 000×2+10 000=170 000(万元);房地产开发总成本=25 000+60 000=85 000(万元);房地产开发费用=(25 000+60 000)×10%=8 500(万元);与转让房地产有关的税金=170 000×5%+170 000×5%×(7%+5%)=9 520(万元);从事房地产开发的加计扣除项目金额=(25 000+60 000)×20%=17 000(万元);转让房地产的扣除项目金额合计=85 000+8 500+9 520+17 000=120 020(万元);转让房地产的增值额=170 000-120 020=49 980(万元);增值率=49 980÷120 020≈41.64%;应纳土地增值税=49 980×30%=14 994(万元);税后净利润=(170 000-25 000-60 000-15 000-9 520-14 994)×(1-25%)=34 114.5(万元)。

由此可见,方案二比方案一少纳土地增值税1 099万元(16 093-14 994);多获取税后净利润404.25万元(34 114.5-33 710.25),这有助于扩大销售与增进盈利。

【注】本文系2012年山东省软科学研究计划资助项目“小微企业税收政策应用研究”(项目编号:2012RKA07040)的阶段成果。

主要参考文献

1. 梁文涛. 商品房装修相关的土地增值税纳税筹划. 财会月刊, 2012; 1
2. 段九利. 房地产企业全程纳税筹划(第二版). 北京: 中国市场出版社, 2011