

土地增值税筹划案例

土地增值税纳税筹划案例

土地增值税的纳税筹划主要是在税法允许的前提下，尽可能增加可扣除项目，降低增值率，即从降低计税依据和适用税率两个角度出发进行筹划。

一、利用利息支出扣除进行纳税筹划

房地产开发业务过程中，一般都会发生大量的借款，利息支出不可避免，而利息支出的不同扣除方法会对土地增值税产生很大的影响。根据税法规定，与房地产开发有关的利息支出分两种情况确定扣除。

第一，凡能按转让房地产项目分摊并提供金融机构证明的，允许据实扣除，但最高不得超过按商业银行同期贷款利率计算的金额；其他房地产开发费用，按取得土地使用权所支付的金额和房地产开发成本金额的5%以内计算扣除。

房地产开发费用 = 允许扣除的利息 + (取得土地使用权支付的金额 + 房地产开发成本) × 扣除比例 (5% 以内)

第二，凡不能按转让房地产项目计算分摊利息支出或不能提供金融机构证明的，利息支出要并入房地产开发费用一并计算扣除。房地产开发费用 = (取得土地使用权支付的金额 + 房地产开发成本) × 扣除比例 (10% 以内)

如果公式①中的利息支出大于公式②计算出的利息支出，则企业应正确分摊利息支出并提供金融机构证明；如果前者小于后者，则企业可以不按照转让房地产开发项目计算分摊利息支出，或不提供金融机构证明，这样可以使扣除项目金额增加，土地增值税的计税依据减少。

二、充分利用 20% 临界点通过合理定价进行纳税筹划

建造、出售的普通标准住宅，增值额未超过扣除项目金额的 20%，免征土地增值税；增值额超 20%，按规定计税。

只有当价格提高的部分超过缴纳的土地增值税和新增的销售税金及附加，提价才是有意义的。出售普通标准住宅，企业可以利用合理定价的方法，不可盲目提价，有时较高的价格带来的利润反而会低于较低价格所带来的利润。

如果企业建造的普通标准住宅出售的增值率在 20% 这个临界点上，可以通过适当控制出售价格而避免缴纳土地增值税。

例如：某房地产开发企业建造一批普通标准住宅，取得销售付出 2500 万元，根据税法规定答应扣除的项目金额为 2070 万元。该项目增值额为： $2500 - 2070 = 430$ （万元）；该项目增值额占扣除项目比例为： $430 \div 2070 = 20.77\%$ 。根据税法规定，应当按照 30% 的税率交纳地皮增值税： $430 \times 30\% = 129$ （万元）。请提出纳税筹划方案。

分析：如果该企业能够将销售收入降低为 2480 万元，则该项目的增值额为： $2480-2070=410$ （万元）；该项目增值额占扣除项目的比例为： $410\div 2070=19.81\%$ 。增值率没有超过 20%，可以免征土地增值税。该企业降低销售收入 20 万元，少缴土地增值税 129 万元，增加税前利润 109 万元

三、房产销售中代收费用的纳税筹划

房地产开发企业在销售不动产时，经常要代其他部分收取一些如城建配套费、维修基金等费用。纳税人有两种收取体式格局：将代收费用视为房产销售付出，并入房价向购买方一并收取；或者在房价之外向购买方单独收取。从地皮增值税的角度分析，两种体式格局的税收待遇是不一样的。

如果代收费用未计入房价中，在房价之外单独收取的，不作为转让房地产的收入，在计算增值额时也不允许扣除代收费用；如果代收费用计入房价中向购买方一并收取的，作为转让房地产所取得的收入计税，在计算扣除项目金额时，可以扣除，但不允许作为加计 20% 扣除的基数；

是否将该代收费用计入房价对于企业的增值额不会产生影响，但会影响房地产开发的总成本，会影响房地产的增值率，进而影响土地增值税的数额。

例如，某房地产开发公司出售一栋商品房，获得销售收入 3,000 万元，并按当地市政府的要求，在售房时代收了 200 万元的各项费用。房地产开发企业开发该商品房的支出如下：支付土地出让金 200 万元，房地产开发成本为 600 万元，其他允许税前扣除的项目合计 200 万元。（1）未将代收费用并入房价，而是单独向购房者收取，则：允许扣除的金额为： $200 + 600 + 200 + (200 + 600) \times 20\% = 1160$ （万元）；增值额为： $3000 - 1160 = 1840$ （万元）；增值率为： $1840 \div 1160 = 158.62\%$ ；应缴纳的土地增值税为： $1840 \times 50\% - 1160 \times 15\% = 746$ （万元）

（2）将代收费用并入房价向购买方一并收取，则：允许扣除的金额为： $200 + 600 + 200 + (200 + 600) \times 20\% + 200 = 1360$ （万元）；增值额为： $3000 + 200 - 1360 = 1840$ （万元）；增值率为： $1840 \div 1360 = 135.29\%$ ；应缴纳的土地增值税为： $1840 \times 50\% - 1360 \times 15\% = 716$ （万元）

无论代收费用的方式如何，销售商品房的增值额均为 1,840 万元，但是采用第二种代收方式，即将代收费用并入房价，会使得可扣除项目增加 200 万元，从而使纳税人少缴纳税款 30 万元，导致应纳的土地增值税减少。

需要注意的是，增值率未超过 40% 情况下，速算扣除系数为，无论代收方式如何，税负是一样的。纳税筹划就没有什

么意义了。增值税暂行条例第六条规定：销售额为纳税人销售货物或者应税劳务向购买方收取的全部价款和价外费用，价外费用，包括价外向购买方收取的手续费、补贴、基金、集资费、返还利润、奖励费、违约金、滞纳金、延期付款利息、赔偿金、代收款项、代垫款项、包装费、包装物租金、储备费、优质费、运输装卸费以及其他各种性质的价外收费。

代收的经营类费用，即房地产企业代企业收取的各种该费用（煤气、供暖、水、电、网络等），需要作为价外费用交纳增值税，同时对应的进项税额也答应抵扣。代收的住宅专项维修资金明确不征收增值税；

但下列项目不包括在内：

同时符合以下条件代为收取的政府性基金或者行政事业性收费：1.由国务院或者财政部批准设立的政府性基金，由国务院或者省级人民政府及其财政、价格主管部门批准设立的行政事业性收费；2.收取时开具省级以上财政部门印制的财政票据；3.所收款项全额上缴财政。

四、不同增值率的房产是不是合并的纳税筹划

地皮增值税合用四档超率累进税率，最低税率为 30%，最高税率为 60%，对增值率不同的房地产并在一起核算，有大概降低高增值率房地产的合用税率，使该局部房地产的税负

下降，同时大概会提高低增值率房地产的合用税率，增加这局部房地产的税负，因而，需要详细测算分开核算与合并核算的响应税额，再挑选低税负的核算方法，达到节税的目标。

例如，某房地产开发公司同时开发 A、B 两幢商业用房，且处于同一片土地上，销售 A 房产取得收入 300 万元，允许扣除的金额为 200 万元；销售 B 房产共取得收入 400，允许扣除的项目金额为 100 万元，对这两处房产，公司是分开核算还是合并核算能带来节税的好处呢？（1）分开核算时：A 房产的增值率 = $(300 - 200) \div 200 \times 100\% = 50\%$ ，适用税率 30%；应纳的土地增值税为： $(300 - 200) \times 30\% = 30$ （万元）；B 房产的增值率 = $(400 - 100) \div 100 \times 100\% = 300\%$ ，适用税率 60%；应纳的土地增值税为： $(400 - 100) \times 60\% - 100 \times 35\% = 145$ （万元）；共缴纳土地增值税 175 万元（30 + 145）

（2）合并核算时：两幢房产的收入总额为： $300 + 400 = 700$ （万元）；允许扣除的金额： $200 + 100 = 300$ （万元）；增值率为： $(700 - 300) \div 300 \times 100\% = 133.3\%$ ，适用税率 50%；应纳土地增值税为： $(700 - 300) \times 50\% - 300 \times 15\% = 155$ （万元）

比较看出，合并核算对公司有利的，节税 20 万元。

由于两类房产增值率相差很大，将两处房产安排在一起开发、出售，并将两类房产的收入和扣除项目放在一起核算，一起申报纳税，就可以达到少缴税的目的。在实践中必须具体测算后才能作出选择。（同性质同类型同立项的开发产品可考虑进行测算）

五、通过增加扣除项目进行纳税筹划

对于测算的土地增值税，可以增加开发成本，比如进行简单或者精装修方式增加成本，进行测算土地增值税税负；

例如：某房地产公司开发一栋普通标准住宅，房屋售价为1000万元，按照税法规定可扣除费用为700万元，增值额为300万元，增值率为： $300 \div 700 = 42\%$ 。该房地产公司需要交纳地皮增值税： $300 \times 30\% = 90$ （万元）

如果该房地产公司进行纳税筹划，将该房屋进行简朴装修，费用为100万元，房屋售价增加至1100万元。则按照税法规定可扣除项目增加为 $700 + 100 \times 1.13 = 830$ 万元，增值额为 $1100 - 830 = 270$ 万元，增值率为： $270 \div 830 = 32\%$ ，地皮增值税 $= 270 \times 0.3 = 81$ 。测算时要考虑增值税和所得税的影响）

六、通过装修销售房地产纳税筹划

房地产销售所负担的税收主要是土地增值税和增值税，而土地增值税是超率累进税率，增值率越高，适用的税率也越高，

因此，如果能分解房地产销售的价格，从而降低房地产的增值率，则房地产销售所承担的土地增值税就可以降低。很多房地产在出售时已经进行了简单装修，因此，简单装修将其作为单独的业务独立核算，这样就可以通过两次销售房地产进行纳税筹划。

例如：某房地产公司出售房屋，房屋总售价为 1000 万元，房屋进行了简单装修并安装了简单必备设施。该房地产开发业务允许扣除的费用为 400 万元，增值额为 600 万元。

$$\text{土地增值税} = 600 \times 50\% - 400 \times 15\% = 240$$

如果将该房屋的出售分为两个合同，第一个合同为房屋出售合同，不包括装修费用，房屋出售价格为 700 万元，允许扣除的成本为 300 万元。第二个合同为房屋装修合同，装修费用 300 万元，允许扣除的成本为 100 万元。则土地增值率为 $400 \div 300 = 133\%$ 。应该缴纳土地增值税： $400 \times 50\% - 300 \times 15\% = 155$ （万元）

装修合同签订不同涉及税务分析：

装修购房合同大致有四种签订合同的方法：

(1)只签一份合同，合同双方为购房者和开发单位，装修部分以附件或补充协议等形式约定

开发单位直接将装修房销售给客户，房价中既包括房屋的价格，也包括装修的价格。购房合同主体与毛坯房买卖合同没有什么不同，但在合同附件“房屋建筑结构、装修及设备标准”中会有区别，签订精装修房合同时，涉及到的装修标准，如各个房间地面、墙面使用的各种材料或厨卫设备名称、品牌、型号等，在附件中予以约定。此种合同，税法按照销售不动产全额纳税；

(2)签两份合同，毛坯房价与装修分开签定合同，两份合同均与开发单位签定，一份是商品房预售合同，内容只涉及房屋自己，用于购买房屋的备案、登记和纳税等，采用制式合同；另一份则是开发单位自行制订、关于装修的合同，个中规定了装修及设备标准，并给出可挑选的内容，甲方依然是开发单位。税法按销售不动产处理；(3)签两份合同，毛坯房与装修分开签定合同，房屋买卖合同是由购房者和开发单位签订；房屋装修合同，由购房者和装修公司签订。这种做法目前不为法律所制止，因此签订的合同是合法有效的。签定要注意签订合同时的时间间隔，期房预售时和房屋完工时。另外装修企业不能体现是关联企业。不能出现开发单位为装修公司担保和垫资。否则会视同销售不动产纳税处理；

剑： 增加开发成本。确实可以增加开发成本，从而增加地皮增值稅的计算基数。

(2)增加售價。在增加开发成本的同时，还增加了房屋的售價。营改增后，装修对于房企来讲，有更多利好：装修材料可批量采购，取得可抵扣增值稅，装修费用可提高建安成本并加計扣除。（本案例装修不赚钱，仅收取成本价）

不含稅价如下进行测算；（工程 500 材料 1500）收入

土地价

建安成本

期间费用

装修费用

销售房屋增值稅

土地建安进项稅

装修采购进项稅

装修工程进行稅

应交增值稅

税金附加（10%）

地价+建安

毛坯房销售

1,000.00

4,000.00

2,000.00

1,100.00

550.00

550.00

55.00

5,000.00

12,000.00

1,000.00

4,000.00

2,000.00

2,000.00

1,320.00

550.00

255.00

15.00

500.00

2,000.00

2,000.00

220.00

255.00

15.00

(50.00)

(5.00)地价+建安+装修费
用

加计扣除 30%

扣除合计

增值额

增值率

适用税率

扣除金额

土地增值税

应纳税所得额

所得税

净利润

6,555.00

3,445.00

0.53

0.40

327.75

1,050.25

1,894.75

473.69

1,421.06

7,000.00

2,100.00

9,150.00

2,850.00

0.31

0.30

0.00

855.00

2,095.00

523.75

600.00

2,595.00

(595.00)

(195.25)

200.25

50.06

150.19

[2002]190号规定,住宅装修工程中不含不能构成不动产附属设施和附着物的家具、电器等动产设施。

根据上述规定,销售装修的房屋,装修费用可以计入开发成本。装修费用付出,如果属于与房屋不可分离,一旦分离将会招致房屋结构、功能损坏的局部,答应在计算地皮增值税时加计扣除。

但是,对于电视机、壁式空调外购家具等、可以分离的部分,不得作为开发成本,且不得加计扣除。

装饰装修的建筑活动,其内容包括门窗、地板、天花板、厨房、卫生间、暖气、给排水等增、拆、改、移、隔、换等活动;此类活动与房屋的部分使用功能和观赏功能有关;纯粹家具用具的购置不属于装修,不能作为装修费用计入开发成本。

) 河北廊坊税务抽查中对装修房扣除成本的规定：房地产企业的售房合同，《房地产买卖合同》或补充合同中没有约定销售的是已装修房屋，根据 XXX 发布的《关于土地增值税清算若干政策执行口径问题的解释》的规定：纳税人销售已装修的房屋，发生的合理的装修费用可以计入房地产开发成本。销售已装修房屋应当在《房地产买卖合同》或补充合同中明确约定。没有明确约定的，装修费用不得计入房地产开发成本。房地产企业销售装修房屋，一定要在购房合同或补充条款中注明，否则，土地增值税清算时是不允许扣除的。

七、延期纳税法

1、设立销售公司设立销售公司，可以分摊广告费、招待费等税前扣除额，减少企业所得税；税法规定房地产企业要按照预售房款的一定比例预交企业所得税，房地产销售公司则没有这样规定。房地产企业根据销售公司提供清单确认收入的实现，可以起到延期纳税作用。利用延期纳税法，通过设立销售公司可以递延缴纳税款，取得资金时间价值。

2、改变建造时间模式

开发成本主要包括地皮征用及拆迁抵偿费、前期工程费、修建安装工程费、基础设施费、公共配套设施费、开发直接费等。房地产开发建设周期比力长，内容比力杂，在实践运作中，

一般将有效益的工程，如住宅，先开工以便销售，但学校、幼儿园等配套设施还没有建，对于尚未完工的局部的成本费用，由财务人员依据预算数和经验预提，直接计入成本。在答应范围内就高预提，先行增加成本，这不仅节约地皮增值税，而且延缓企业所得税的交纳时间，赢得资金时间价值。

八、分解收入模式

成本稳定的条件下，减少付出就能减少税收付出。

(1)将房屋内部的设施设备单独签订合同

房地产公司将其别墅榜样间出售，内部设施完全，房屋市场价值 1000 万元，屋内各种设施价值为 200 万元，若民安公司与购房者签订合同时，将 1200 万元所有以房地产让渡价格的形式让渡，则使增值额增加 200 万元，在超率累进税率下，增值额越大，税率也越高，税负越重。如果 XXX 将收入进行分解，与客户签订一份 1000 万元的商品房买卖合同，同时签订一份 200 万元的附属办公室设备购销合同，则使 XXX 不仅节约了地皮增值税，而且节约了印花税(因为购销合同合用万分之三的税率，产权转移书据合用万分之五的税率)，客户节约了契税

(2)将房屋的装潢、装饰以及设备安装费用单独签订合同

房地产开发企业销售的商品房有精装修和毛坯房两种。对于销售的精装修房，如果在与客户签订合同时，略作变通，将装修费与房款分开签订，就能节省不少增值税。比力可行的做法是，房地产开发企业成立一家装修企业，专门为客户装修房屋。房地产开发企业只就房款局部与购房户签订商品房买卖合同，装修企业与购房户签订装修合同。

四、使用设立独立销售公司进行税收筹划

房地产开发企业可以通过设立独立核算的销售公司负责房地产销售，这种分立扩大了土地增值税、营业税及企业所得税的税收筹划空间。

例 5：XXX 原计划以 1500 万元出售商品房（以下均不考虑加计扣除 20% 的条件，不考虑印花税及企业所得税），扣除项目金额为 900 万元，增值额为 600 万元，由此可知增值率为 66.7%，其纳税情况如下：

土地增值税=600×40%-900×5%=195（万元）；营业税=1500×5%=75（万元）；城建税及附加=75×（7%+3%）=7.5（万元）；所得税前收益=1500-900-195-75-7.5=322.5（万元）。

若进行税收筹划，即设立独立核算的销售子公司，由 XXX 首先将商品房以 1000 万元的价格出售给销售公司，销售公司再以 1500 万元的价格对外销售，其纳税情况如下：

XXX 的地皮增值率 = $(1000 - 900) \div 900 \times 100\% = 11.1\%$ ，不
交纳地皮增值税。营业税 = $1000 \times 5\% = 50$ （万元）；城建税及
附加 = $50 \times 10\% = 5$ （万元）；所得税前收益 = $1000 - 900 - 50 -$
 $5 = 45$ （万元）。

销售公司的土地增值率 = $(1500 - 1000 - 25 - 2.5 \div (1000 +$
 $25 + 2.5) \times 100\% = 46\%$ ，则土地增值税 = $472.5 \times 30\% = 141.75$
（万元）；营业税 = $(1500 - 1000) \times 5\% = 25$ （万元）；城建税
及附加 = $25 \times 10\% = 2.5$ （万元）；所得税前收益 = $1500 - 1000 - 25 -$
 $2.5 - 141.75 = 330.75$ （万元）。

在此案例中，XXX 及其销售公司共实现利润 375.75 万元，
通过设立销售子公司比原销售计划多实现净利润 53.25 万元
($375.75 - 322.5$)。

发表于 2007-9-8 09:19:39

XXX 刚做房地产的时候是一条龙式的运作形式，但随着
企业的不断发展和强大，他们的运作形式便不断地产生专业细
分和工作细化。2004 年 XXX 的项目都是本人在做销售，在
04 年底的时候 XXX 制订了一个计谋：未来十年，销售额将达
到 1000 亿元，而为了实现这一目标，XXX 还制订了另外一个
“和合作伙伴共同成长”的计谋，个中之一就是将销售外包进来。
05 年 XXX 有 80% 的项目是由代理公司来销售的。目前除了

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/916042115120010054>