

Research on the Tax Planning Path of the Collection and Implementation of the Fine Decoration of Commercial Housing

Dongbin Fu

Central South Regional Headquarters of PowerChina Real Estate Group, Zhengzhou, Henan, 450000, China

Abstract

Profit, as the core goal of a company's operation and survival, reflects the company's operating results in a certain period of time, and is one of the most important indicators for investors, shareholders, and corporate managers. However, in the market situation of "housing to live without speculation" as the main tone, supplemented by "restricting housing prices" and other regulatory means, how to legally and legally carry out tax planning, improve the absolute value and relative value of profits has become an urgent problem for the managers of real estate development enterprises. This paper first describes the necessity of fine decoration, and then analyzes various kinds of fine decoration collection and implementation schemes in the current market based on the classification standard of collection subject and contract signing subject, studies the advantages and disadvantages of various methods, and finds the scheme suitable for the enterprise from the research conclusion. Finally, the paper analyzes the problems that need to be solved one by one, and draws the corresponding suggestions and conclusions.

Keywords

fine decoration; tax planning; path selection

关于商品房精装修收款及实施的税收筹划路径研究

付东彬

电建地产集团中南区域总部, 中国·河南 郑州 450000

摘要

利润作为企业运营存续的核心目标,反映了企业在一定时期内的经营成果,是投资者、股东、企业管理者最为重视的指标之一。但在以“房住不炒”为主要基调,并辅以“限房价”等调控手段的市场情形下,如何合法合规地进行税收筹划,提高利润的绝对值和相对值成为了房地产开发企业管理者亟待思考的问题。论文首先简述了精装修的必要性,然后对当前市场上以收款主体和签约主体为划分标准的多种精装收款及实施方案加以举例分析,研究了各种方式的优劣势,并从研究结论中寻找适合本企业的方案。最后,针对该方案落地需要解决的问题进行逐一分析,得出相应的建议及结论。

关键词

精装修; 税收筹划; 路径选择

1 精装修必要性

1.1 精装修迎合市场需求

中国中产阶级人数早已过亿,伴随中国经济不断增长,这个日益庞大的中产阶级消费群体,将从各方面引领消费升级,对高品质住房的追求将会是此次消费升级中极为重要的方向^[1]。与此同时,装修经验匮乏,没有装修时间等原因催生了消费者对精装房极大的需求。在地产行业竞争不断加剧的今天,提升住宅的品质和服务将为房地产企业决胜市场提

供有力支持,精装房逐渐并将最终成为主流房屋消费趋势^[2]。

1.2 精装修提升盈利空间

“房住不炒”是中国为当前的房地产市场定下的基调,是中央对房地产市场的重要表态。为配合房地产市场严控的基调,地方政府自去年下半年以来相继出台了包括“限购、限贷、限价、限商、限售”的房地产“五限”调控政策。面对政策不断加码,开发成本却不断高企的现实情况,如何在限房价的基础上提升房屋的整体盈利空间,提高产品溢价是每一家房地产企业都亟待思考和解决的问题。精装房成为解决该问题的一个很有效的突破口。

【作者简介】付东彬(1985-),男,中国河南息县人,研究生学历,中级会计师,从事财税方向研究。

2 精装房实施路径分析

通过对当前市场的调研,并以收款主体和签约主体不同进行分类,可以将精装房的路径分为以下四类。

2.1 开发商签约, 开发商收款

该操作路径是当前市场主流的一种操作路径,即开发商为装修实施主体与业主签订装修合同,并由开发商收取装修款项。市场上成熟的操作案例如郑州亚新茉莉花苑项目等。

该操作路径优势有:①市场常规操作路径,政策风险低;②购房者接受度高。

该操作路径劣势有:①预缴税负较重;②精装价格限价政策无法突破;③存在后续因精装带来的直接客诉风险。

2.2 开发商签约, 第三方收款

该路径在实际操作中采用较少。因为开发商与购房者签订装修合同,但却让第三方收取装修款项,开发商承担了上述第一种模式下的所有风险,却无法使精装修回款正常流入开发商,且开发商及第三方存在双重纳税风险。

2.3 第三方签约, 开发商收款

该种路径是由第三方与购房者签订装修合同,但由开发商代为收取装修款项。开发商通过与第三方装修公司签订委托协议,以第三方装修公司的名义收取装修款,以第三方装修公司的名义开具收据或者发票给购房者,开发商作为一个委托收款的角色。具体案例如佛山中海万锦公馆项目。

该操作路径优势有:①资金正常回流开发商;②表面上减少精装客诉风险。

该种路径劣势有:①购房者接受度不高;②开发商及第三方存在重复征税风险。

2.4 第三方签约, 第三方收款

该种操作路径是由第三方与购房者签订装修合同,并由第三方收取装修款项,开发商既不是精装修合同签约主体,也不是精装修款项收款主体。目前郑州市场上康桥地产开发的所有项目均按此路径操作。

该路径优势有:①存在突破地方精装修限价政策可能性;②可减少未来精装修客诉的直接风险;③降低开发商及第三方的整体税负及资金压力。

该路径劣势有:①精装修收款的资金及利润回流路径较复杂;②精装质量及进度掌控力度弱;③购房者接受度不高。

3 适合某央企地产公司精装修路径分析

通过第二部分对市场上精装修收款及实施四种路径的优劣分析对比,结合某央企地产企业性质,当前可选择的路径为路径一和路径四。

路径一是较为常规的操作模式,路径四有较大的节税空间,本部分重点探讨路径四的节税效果及实施路径四的需解决问题的针对性方案,并以某央企地产公司中部城市某项目数据为例说明路径四的节税效果。

3.1 项目整体税负测算对比

项目位于中部某城市经济技术开发区,项目总占地面积 59,928.72m²,项目整盘含税收入为 331,499.99 万元,其中:毛坯含税收入为 297,741.89 万元,精装修款项含税收入总额 33,758.10 万元。毛坯备案均价为 17722 元/m²,精装成本为 22,533.96 万元,精装以 2322 元/m² 价格销售。项目整体税费测算明细如表 1 所示。

表 1 项目整体税费测算明细

税种	预缴阶段				差额
	路径一	路径四			
	开发商	开发商	第三方	合计	
增值税	9,040.91	8,120.23	613.78	8,734.01	-306.90
土地增值税	13,789.50	8,751.43	—	8,751.43	-5,038.07
企业所得税	7,372.36	6,496.12	61.38	6,557.50	-814.86
合计	30,202.77	23,367.78	675.16	24,042.94	-6,159.83

根据上表可以看出,预缴阶段,和路径一相比,路径四整体将少预缴税款总额 6,159.83 万元,其中:增值税 306.90 万元,土地增值税 5,038.07 万元,企业所得税 814.86 万元。在后续清算阶段,不考虑第三方装修公司自行进行税收筹划的空间,第三方装修公司将根据实际装修业务进度分年度补缴增值税 409.93 万元、企业所得税 2,371.75 万元。如前期预缴税款无法退回,项目整体税负至少降低 3,378.15 万元。

现阶段地方政府财政压力较大,清算结果核定流程繁杂,短期全部或部分退税难度均较大,因此降低预缴税款能为降低项目整体税负带来直接的影响,同时也避免了因前期预缴税负过重导致资金成本增加。

项目整体利润率较低,在当前市场调控环境下,降本增

效提升项目的盈利水平是现阶段需要思考和解决的问题，路径四和路径一相比较，路径四节税效果明显。

3.2 落实路径四某央企地产公司需要解决的问题

落实路径四首先需要解决第三方装修公司以谁为实施主体的问题，考虑规避操作阶段的风险，同时要实现资金及利润回流某央企地产公司，第三方装修公司主体必须为集团内部关联企业，集团内部关联企业分为某央企地产公司内部关联企业及外部关联企业，出于沟通协调便利性，及利润回流某央企地产公司可落地性出发，建议选择某央企地产公司内部关联企业。

一般全项目精装修工程总合同额远大于2000万元，根据建筑装修装饰工程专业承包资质的要求，承担单项合同额2000万元以上的建筑装修装饰工程必须为一级资质，目前某央企地产公司内部关联企业中北京某市政园林工程有限公司（以下简称“园林公司”）拥有装修装饰工程专业承包二级资质，正在申请一级资质中。

因此第三方精装修公司主体选择为某央企地产公司控股的园林公司较为合适，后续应加快一级资质的取得工作。若第三方精装修主体选择为园林公司，在实际操作过程中仍需解决以下问题：

3.2.1 解决园林公司利润分配及资金回流的问题

因园林公司属于某央企地产控股公司，某央企地产公司占股70%，其他小股东占比30%。在征得小股东同意后，会计核算上通过辅助核算单独核算该精装修项目实际利润，后续通过不对称分红的方式解决利润回流某央企地产公司的问题。园林公司在收到客户精装修款后专户归集，专户余额每月末上移某央企地产公司总部，某央企地产公司以往来款形式下拨项目公司使用。后期精装修款项园林公司申请下拨专户正常列支。上述内容应以股东会决议形式予以明确。

3.2.2 解决区域总部及项目公司考核问题

从财务核算及统计月报上看，因精装修事项带来的项目回款增加及利润增加无法在区域总部及项目公司层面体现，对区域总部及项目公司考核带来一定的影响。可与某央企地产公司战略与运营管理部及财务产权部沟通，通过账外台账登记的方式将园林公司收取精装修款项及利润指标完成情况等汇总至纳入区域总部。

3.2.3 解决精装施工管理及招标问题

解决精装修施工进度及质量管控问题也是避免开发商后期交付投诉一个核心问题。建议园林公司仅做为精装修合同签订主体及代为收支主体，而供应商的选择仍由区域总部及项目公司主导，确保精装修施工进度质量受控。

4 结语

鉴于精装修商品房项目目前在某央企地产公司内部数量较多，后续应市场需求也将会在新项目开发中不断出现，从项目降本增效的角度出发，建议以中部某城市项目为试点，总部及区域总部协调联动，充分论证其可行性，并做好风险评估。

考虑到当前的税收环境，从节税及实操角度出发，一方面要做好与主管税务机关的积极沟通，维护好税企关系；另一方面站在某央企地产公司层面，主动积极推动相关重点事宜的落实，后续路径四方能得以落地实施，只有这样才能达到预期税务筹划的效果，探索出一条适合某央企地产公司的精装修收款及实施路径。

参考文献

- [1] 童仕明. 房地产精装修模式下税收筹划[J]. 当代会计, 2019, (21):121-122.
- [2] 洪正康. 浅析房地产企业精装房的税务筹划[J]. 经济管理, 2016(08):66-67.