



上证第一演播室

活动策划:柯鹏 唐文祺
主持人:本报记者 唐文祺
整理:本报记者 于兵兵

嘉宾:上海中原地产法律及交易按揭部总监 罗亚东
上海美联物业交易管理部高级经理 王磊

个税调控风暴下,楼市风起云涌。强征第二天,各地房地产交易中心人气从沸点直入冰点。同时的上证第一演播室,上海中原地产法律及交易按揭部总监罗亚东和美联物业交易管理部高级经理王磊现场说解,与在线公众细读个税细则,讨论房价走势。

个税:适应调控的杠杆

主持人:备受市场关注的个税已经开征,此项政策实际上并不属于新政,能否先来解释一下个税的历史与性质?

罗亚东:对于房屋转让所得的收益要进行收税,这是中华人民共和国所得税法早已明确的。早在1999年建设部等部委就联合发文,要求征收个税,但后来的执行力度不够大。直到今年7月26日,国税总局的108号文再次明确要从8月1日起全国范围内征收二手房转让的所得税。

其实,对税收政策的运用是有赖于宏观背景的。中国楼市在起步阶段时,一直是鼓励性政策来支持市场发展的。比如1999年后不但没有征收所得税,甚至是不断下调其它税种,或直接退税。因此在那个时候出台个人所得税与大势是不相符合的。

主持人:此前也有杭州、南京、北京等市场分别进行了强征个税的尝试,但并没有取得持续性的征收效果,房价反而是上升了,此次新规的执行为什么又能顺利“落地”呢?

王磊:征收并不会必然导致房价的上涨或者下降,如果税收成本被转嫁到买家,那就引发房价上升,比如杭州的情况。但房价短期上升带来的另一个结果就是价无市。买家的观望与卖家的涨价最终形成一种博弈,就看到底谁能坚持多久。

罗亚东:税收能够执行,有赖于一个宏观的背景。中国的楼市处于起步阶段时,出台的大多为鼓励性政策而不是抑制性政策。因此那个时候出台个人所得税与大势是不相符合的,1999年的文件也因此没有在各个细节上进行明确,之后陆续的各地征收也没有形成全国一盘棋的局面。

此次108号文件明确了起征时间点、房屋原值的确定、各种可计入成本的费用审核方式等,尤其是对无法提供

准确完整的原值凭证的情况,可按全额的1%到3%征收。这些都是和1999年的通告有明确区别的地方。

网友:此次“强征”依据是什么?

王磊:二手房买卖交易过程需要完成两个工作,第一个是纳税,取得完税证明后再去交易中心办理产权的转移登记。在以前的规定中没有把缴纳个人所得税作为产权过户的一个前提条件,导致个税征收并不对整个房地产交易起绝对性的作用。这次国税总局出台的通知明确规定由地税局在各个交易中心设置办公点,在完成产权过户交易前必须要缴纳个人所得税,由此构成强制征税。

细则执行仍有模糊地带

主持人:业内称,个税的地方细则仍有一些模糊地带,两位觉得呢?

罗亚东:按照上海的细则,除了以实际成交价格作为缴税依据之外,未能提供原值证明的,可以按照全额的1%到2%进行征收,这就形成了一定的“宽松地带”。因为在趋利原则影响下,缴税人自然而然会选择较低的一种方式。另外,关于税务机关对于交易数据的审查也很难。在上海交易数据很发达的情况下,查起来都比较困难,更不用说其他地方的可行性了。

王磊:还有对自住概念的判断也不是很明确。如果严格按家庭唯一自住算,一个人对应的房产交易记录似乎只能有一套,但目前一人买几套,但属于家庭范围的自住情况有很多。如果从监控上看,通过银行贷款记录来监控是可行的。原来投资者多通过高比例贷款的方式炒房,因此95%以上的投机行为都是利用金融这个工具。至于有些购房者通过一次性付款,我想就没有办法判断了。

关于异地购房的就更难判断了。有些人在北京上海都有房屋,算不算自住需要界定,即便多套购房,如何监控更是比较难的问题。

作用不会大过营业税

主持人:个税强征之前,营业税的修改已经在6月开始执行,两者在力度上有什么不同?

罗亚东:个人所得税的影响不及营业税那么大。上海市场经过去年调控的洗礼,大部分是自住性的交易业务,

其他为极小部分的长线型投资者,这些投资者基本上有实力度过政策期,同时也认为上海楼市存在长远的增值空间,因此并不急于销售房屋,这就不存在价格的涨跌问题。

主持人:营业税出台之后有业主表示会进行“转嫁”,这种情况在个税强征之后会不会出现?

罗亚东:我觉得可以从两个阶段来区别看待,从108号文件公布到7月31日最后的冲刺期,很多业主为了在大限来临之前卖出房屋,大部分是愿意适当降价。从市场表现来看,中介公司也的确在这几天完成了很多由业主主动降价、买方马上跟进的交易。这几天交易中心的情况也证实了这一点。

但是8月1日后,市场会有不同的表现,第一,会有业主将挂牌物业由售转租,变成长线投资,通过出租获得相应的收益后,在适当时机予以出售。第二,业主将营业税、个人所得税转嫁,导致房价上升。第三,就是由于考虑税费的增加,业主选择降价抛售。

市场上一定会出现这三种典型的分化表现,究竟这三种力量孰轻孰重,需要一段时间的观察才能得出结论。

新税时代:短期价有价无市

主持人:个税强征之后对于后市的走向会有什么样的影响?

罗亚东:交易量应该会有一定程度的萎缩,我们相信从8、9月份的市场表现可以看到这一点,但是,经过政策适应期后,市场会重新回到一种正常的交易量,价格会在稳中略升与略降中正常波动。

整体来讲,我觉得由于这次政策出台的时机,是经过第一轮宏观调控以后相对平稳的时期,所以去年宏观调控后在7、8月份出现的交易量、成交价格较大浮动的情况,将不太可能会再次出现。

王磊:对房价的影响,我觉得分为短期、长期两种影响。短期内有部分房价上升,但是价格下降的可能性不是特别大。因为很多人赔本的生意他不会主动去做,也就是去主动降价。按照中国很多传统的理财思想,一般会有一些备用金和低风险,所以在短期内房屋价格不会有明显下降。

两到三个月以后,自住型客户由于刚性需求的存在而入市购买,总体来说,房价应该还是稳定的,上下浮动不超过5%。

新税叠加时代: 买卖博弈决定房价走势



嘉宾王磊(左)、罗亚东(右)与网友一起讨论新税时代二手房市场走向 摄影记者 徐汇

投资常识

“李铭买房传”《陷阱篇5》 诉讼时效是把“双刃剑”

□连曼杰

案例:

李铭还在为购买单身公寓的事与开发商纠缠得焦头烂额,另一套早在三年多便以预售方式购下的房子终于传来消息:可以交房了。李铭计算了一下,距离当初的约定交房时间足足晚了两年半。

三年前,李铭购买了一套位于上海市松江区的公寓供其父母居住,根据预售合同的约定,该房屋应该在当年年底交房。但李铭完成了所有手续之后却被告知,由于长假、高考期间不能施工以及雨水过多等原因,不能按期交房,需要延迟交房六个月。但是到了再次约定的交房期限,开发商仍未能按期交房。李铭多次与开发商交涉之下,都没有取得实质性进展。

律师意见:

对于开发商延迟交房违约金的计算方法,普遍存在两种观点的争论:一种观点认为,违约的客观事实从预售合同约定的交房日期就开始形成了,购房者应当在约定交房的当日明确知晓开发商构成了延迟交房的违约,诉讼时效应该是从当日起计算的两年时间。另一种观点认为,由于房屋始终没有实际交付,违约的事实一直在延续,且违约金的具体数额也是每天都在发生变化,因此诉讼时效应当从开发商实际交房的当日起计算之后的两年期限。

但根据上海市高级人民法院“关于违约金诉讼时效计算的规定”,预售房屋延迟

对于忙于其他事务的李铭而言,预售合同的约定无疑是一针“定心剂”。他认为反正可以按照约定来追究开发商的违约责任,便任其发展了。

由于交房“迟到”多时,李铭打算向开发商提起诉讼。尽管开发商当时考虑到可能会发生延迟交房的情况,因而将违约金比例约定较低,为每日万分之一,但两年多下来总计违约金也有三、四万元。

提起诉讼之后,开发商认为李铭的诉讼请求已经超过了两年诉讼时效;李铭则认为,延迟交房这一事实一直在继续,因此在收到房屋之后要求开发商承担违约责任的要求,并没有超过诉讼时效。但是,法院最终还是以超过诉讼时效为由,驳回了李铭的请求。

交房违约金的诉讼时效,应当从购房者知道或者应当知道违约行为发生之日起计算,也就是从预售合同约定的交房日开始起算两年,所以本案中李铭的诉讼请求确实超过了诉讼时效。

因此,购房者若在开发商延迟交房的情况出现之后,应在两年内起诉主张违约赔偿,而一旦开发商主动表示承担责任,便构成法律上的诉讼时效中断。从再次中断时起,诉讼时效期间要再次重新计算,且诉讼时效中断不受次数的限制。同时,购房者需有足够证据证明期间不曾中止催讨行为。

(作者为新华律师事务所律师)

博客论

商业地产开发有“三畏”



姜新国
中国著名商铺专家

随着中国商业地产供应总量的日益增大,市场饱和度也在提高之中。对于业界而言,商业地产不能单单只是开发一个项目,应该有“三畏”。

一畏:资金筹备不充分。商业地产是一种大型吸纳资本项目,不单单在于投资规模上,占用资金周期也长,其资本金周转的速度远远高于住宅项目。由于不少开发商以住宅项目的资金频率来安排商业地产资金,因此在现实中,许多项目往往是“激战刚刚开始,子弹已经打光”,形成项目失血而无法进行。因此,通常情况下商业地产的资金筹备要达到投资规模的60%至80%,且占用时间不少于两年半,不然“捉襟见肘”的结果会使项目造成巨大伤害。

二畏:没有商业资源。从本质上讲,商业地产只是“商业”的壳,核心是商业经营。如果没有商业经营,商业利润便无从产出;没有商业利润就没有租金收益;没有租

金的商业地产就没有市场价值,这是商业地产价值表现的逻辑。然而,许多商业地产并不具备商业资源,其原因是多方面的。

从宏观环境来看,有些地方政府推出的商业用地其实并不适用于商业,但是政府或供地机构不管,导致“盛宴摆开,主角不到”,全国大约20%至30%的空置商业地产由此造成;规划和设计也是一个影响因素,许多不成功的商业地产项目,便是由于规划建筑与项目定位不匹配,造成商业资源与项目无法配置。而商业是变化很快的业态,单纯套用陈旧的设计理念,很容易脱离实际。此外,取地也是需要强调的一个影响因素,过低的建筑密度,如低于40%以下的用地,实际上很难用于商业。因为商业需要一定的聚集度,过低的建筑密度直接影响开发效益。

三畏:房地产开发商的主观臆想。商业地产的开发程度(系统性、关联性、逻辑性)远远高于其他房地产形式,具有商业和物业、商家和投资、物业和投资等内在的关联性因素。但少数开发商,仅仅凭借个人主观进行决策。如凭经验行事,以非市场化进行开发;或脱离商业需求前提,仅凭个人喜好和倾向进行定位。开发商意念的过分强烈,会影响到项目实用性和最终效益。

就个人倾向来看,做商业地产开发,只有心存一念,以盈利为目的,其余都是次要的。如果个人文化倾向能与项目相融和,这是理想状态。两者产生冲突时,应以盈利为目的,艺术服务于商业地产。

资金、商业资源、决策是商业地产开发活动中的三要素,心中常有“三畏”,才能使我们减少风险。

投资风向

北京: 强制开发商“分家”

即日起,针对住宅小区,北京的房地产开发商将不可再“建管一条龙”。北京市建委日前下发《关于加强物业管理企业资质管理有关问题的通知》,要求居住物业必须通过招投标确定,强制开发商“建管分离”。

通知要求,有物业管理资质的房地产开发企业,不得承接本企业以及相关单位开发的新建住宅项目的物业管理。按照北京市建委下发的通知,今后其公司或公司下属的子公司都不能再对住宅小区项目进行物业管理,而是要通过招投标确定选择哪家物业管理公司。(唐文祺)

上海: 个税细则尚有空间

上海个税强征细则赶在8月1日出台,在“关于本市贯彻《国家税务总局关于个人住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》的操作意见”中,地方细则制定的操作意见核心——界定1%-3%的征收比例问题,上海选择了下限的1%和2%。

《意见》明确,纳税人未提供完整、准确的房屋原值凭证,不能正确计算房屋原值和应纳税额的,根据《通知》第三条的规定实行核定征税。对纳税人转让普通住房及自住住房、经济适用房、已购公有住房和城镇拆迁安置住房的,以转让收入的1%核定应纳税额;对纳税人转让非普通住房的,以转让收入的2%核定应纳税额。(柯鹏)

广州: 珠江新城渐成新CBD

按照广州市此前颁布的政策,进入珠江新城的金融企业可以享受相应的优惠待遇。相关负责人表示,广州要打造成区域金融中心,政府也出台了多项扶持政策要把珠江新城建设成中央商务区。因此,将来一定会有更多的金融机构进驻,最终形成相当规模的金融商务区。再加上城市中心的南移,广州CBD必定逐渐转移至珠江新城。

随着广州金融业20多年的发展,已形成了以银行、保险公司、证券公司为主体,其他多种类型金融机构并存的现代金融体系。据广州市政府发布的2006年政府工作报告显示,截至2005年,已有62家外国(地区)金融机构在广州开设营业网点或办事处,广州区域性金融中心地位不断增强。而珠江新城是广州CBD的最早规划区,规划发展成为国际金融、贸易、商业、文化、行政和居住等城市一级功能设施于一体,推动国际文化交流与合作的基地。(唐文祺)

投资百宝箱

调控时代买房切记“三性合一”

□本报记者 柯鹏

接踵而至的调控政策背景下,楼市已经进入一个深度调整阶段。作为楼市中最瞩目的一支区域力量——内环内楼盘,无疑走在了市场的风口浪尖上。这时应该如何挑选房源?专家表示,抗跌性、抗险性和自救性的“三性合一”将是长线投资者和自住客的“最后一根救命稻草”。

抗跌性:楼盘能否抗跌,最终是看其需求度与供应量的对比值。从供应量上来看,内环内土地的稀缺性是毋庸置疑的事实,市场的阶段供应量一直也不高。另外,从想

进入上海内环内的需求量来看,却又非常的宽泛,基本是一种突破了区域限制的省内外、海内外的高端人士,并且此部分客源对价格的抗性和对政策的适应性也较强。由此来看,内环内楼市的需求度与供应量的比值非常大,因此,内环内楼盘的抗跌性也最强。

抗险性:此险有来自市场竞争的风险和政策调控的风险。面对周边个案的强力竞争,楼盘的应对策略相当重要。这种竞争主要表现为“错位”。比如前一周被东南亚和本地客户买走15套的长宁内环内的碧瑶公寓,就与周边楼盘采取了价格错位:在周边

个案整体收购价达到28000元/平方米同时,采取装修均价21700元/平方米的低价搅局策略,在“限外令”下前景依旧不错。

自救性:一旦外来的风险无法规避时,楼盘自身内功的修炼如何就成为最后一环。楼盘的自救能力主要表现在自身资金实力、客源拓展实力二方面。购房者最好选择自有资金充足的大型开发商或者海外开发商,就不会担心资金链的断裂而对市场风险无所适从;另外,熟悉市场的大型开发商在客源积累方面也有相当多的经验,不用过于担心整个楼盘大部分空置的现象。