

# 财政部调减房地产契税营业税

大户型住房享最大减免优惠,二套房契税从3%降为1%~2%  
个人将购买2年以上(含2年)的住房对外销售的,免征营业税

记者19日从财政部获悉,根据国务院有关部署,自2016年2月22日起,调整房地产交易环节契税、营业税优惠政策。

财政部、国家税务总局、住房城乡建设部联合发布通知明确该政策。

契税方面,对个人购买家庭唯一住房(家庭成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女),面积为90平方米及以下的,减按1%的税率征收契税;面积为90平方米以上的,减按1.5%的税率征收契税。

对个人购买家庭第二套改善性住房,面积为90平方米及以下的,减按1%

的税率征收契税;面积为90平方米以上的,减按2%的税率征收契税。“家庭第二套改善性住房是指已拥有一套住房的家庭,购买的家庭第二套住房。”通知中称。而调整前,二套房不管面积多大,契税均按3%征收。

在营业税方面,通知中明确,个人将购买不足2年的住房对外销售的,全额征

收营业税;个人将购买2年以上(含2年)的住房对外销售的,免征营业税。

通知中还称,北京市、上海市、广州市、深圳市暂不实施上述个人购买家庭第二套改善性住房契税优惠政策和营业税优惠政策,上述城市个人住房转让营业税政策仍按照之前政策执行。 据新华社电

温州记者 谢树华 何群芳

## 举例说法

## 看看新政实施后 你可省下多少钱?

为了让市民更直观地了解费用税费变化,按照面积不同,分两类情况举例说明:

### 案例一

胡先生一年前购买了一套面积为90平方米的房子。由于工作调动,胡先生决定将房子出售给王先生,单价为每平方米2万元。

新政前
卖方胡先生应按5.65%的税率全额缴纳营业税,应缴10.17万元。 买方王先生要买的这套房子如果是首套房,契税税率为1%,应缴契税1.8万元;如果是二套房,契税税率为3%,应缴5.4万元。

新政后
卖方胡先生要缴的营业税不变,仍为10.17万元。 买方王先生的这套房子不管是首套房还是二套房,契税均按1%的税率征收,为1.8万元。

### 案例二

刘女士在3年前以每平方米2万元的价格,购买了一套面积为150平方米的房子。刘女士以每平方米2.5万元的价格将房子卖给陈先生。

新政前
卖方刘女士应按5.65%的税率缴纳差额营业税,应缴4.23万元。 买方陈先生按3%的税率缴纳契税,为11.25万元。

新政后
卖方刘女士免征营业税,可节省4.23万元。 买方陈先生的这套房子如果是首套房,按1.5%的税率缴纳契税,为5.625万元,比新政前少缴5.625万元;如果是二套房,按2%的税率征收契税,为7.5万元,比新政前少缴3.75万元。

## 专家观点

## 政策释放信号鼓励改善性需求 温州楼市或将延续回暖趋势

温州讯 首付最低调至两成的政策尚未满月,财政部、国家税务总局、住房城乡建设部等三部门昨天下午再发通知,下周一(2月22日)起将重点针对非限购城市执行房地产交易环节契税、营业税优惠政策。系列房产新政对温州楼市影响几何,准备买房的市民将享受到哪些优惠? 温州记者邀请业内专家分析市民关注的相关问题。

## 改善性住房需求将得到激发 温州市房地产估价师与经纪人协会会长 叶维坚

距离去年营业税“5改2”不到一年,房产交易税费再度大幅优惠。对比去年政策,这次政策最大的亮点在于打破了普通住宅和非普通住宅之间144平方米的界限。此次新政对楼市的影响包括三个方面:首先是税费减少,降低

了购房成本;其次是针对大面积户型的税费降低力度大,激发了改善需求;第三,也是最关键的一点,连续不断的货币和税收刺激政策,进一步表明了中央的去库存决心,大大增强了楼市向上的信心,将推动更多购房者抢先入市。

## 有望继续出台系列刺激政策

温州天浩置业有限公司董事长 王珍楠

本月初,央行、银监会共同发布了《关于调整个人住房贷款政策有关问题的通知》,将首付最低降至了20%。这一政策发布后,市场交易有活跃迹象。财政部此次降契税、营业税和“两成首付”政策是一脉相承的,都是去库存的措施,除了对购房双方带来切实优惠外,还将通过信号的释放提振市场信心,继续促进交易活跃。接下来很可能还会有系列刺激政策落地。

## 温州楼市延续回暖趋势

21世纪不动产温州区域直营事业部总监 陈伟

此次契税、营业税调整对大面积住房、改善性住房影响较大,最直观的变化是交易成本显著降低。对原本税率较低的首套房刚需用户而言,虽然实际受益不大,但带来的市场心理冲击还是同样存在的。得益于一系列的政策刺激,2015年以来,温州房地产市场开始回暖,交易量和价格都有回升,这一趋势今年以来继续保持。 温州记者 谢树华 何群芳

## 市民故事

## 因为出国旅游误了办证 想不到省下了好几万元

“我真是快要哭晕在厕所了!”昨天,市民周先生看到关于房地产契税调整的消息后,一脸沮丧。

3年前,周先生在市区买了一套面积为251平方米的跃层,加上两个车库,总价为685万元。由于不满小区配套等原因,即使房开多次通知交房,包括周先生在内的大部分业主仍不肯去拿钥匙。去年底,抵不住房开三天两头催促,周先生赶着在农历年底领了钥匙、办了房产证、土地证。由于是二套房,契税按3%的税率征收,周先生交了20.55万元。“房产证拿到手刚好两个星期,还没捂热,就损失到一大笔钱。”周先生说,如果拖到政

策发布之后办房产证,税率只有2%,可以少缴近7万元。

几家欢喜几家愁,周先生的邻居林女士则感叹自己运气不错。林女士本来跟周先生约好一起去拿钥匙的,由于忙着出国旅游,就先将交房的事搁置了,准备春节后再慢慢办。“没想到运气好,赶上了契税优惠。”林女士算了一笔账:房子面积为160平方米,总价为368万元,加上车库20万元。如果按调整前3%的税率计算,应该缴116400元。而调整后,契税税率低了1%,可以少缴38800元。

温州记者 谢树华 何群芳

## 温州地产项目登陆 纽约“世界第一屏”

系万科公司宣传旗下楼盘“学院路七号”项目

温州讯 美国纽约曼哈顿时报广场以繁华出名,有着“世界十字路口”的美称,广场上的纳斯达克广告屏被喻为“世界第一屏”,受到广泛关注。昨天,有网友发消息称,纳斯达克广告屏上出现了温州地产项目的巨幅广告,项目地址是“学院路七号”。

纳斯达克广告屏位于时报广场四座纳斯达克交易所外,于2000年1月揭幕启用,荧幕高达36.6米,制作荧幕使用了3700万美元。据了解,光是租用这个位置,就花费纳斯达克每年至少200万美元。

在网友发布的图片中,半圆柱型的纳斯达克巨幅广告显得喜气洋洋,形态各异的金猴散落在广告页面上,“世界温州人的院落珍藏”的中文大字格外显眼,一行“万科·学院路七号”的小字道出了“商品”的出处,下方还有咨询电话号码。

昨天,浙南万科房地产公司证实,春节期间,该

公司确实在纳斯达克投放巨幅广告,整个广告投放从1月31日开始,2月底结束,前期以“万科家·中国年”为主题,“学院路七号”项目是后期的一个广告,与其余广告项目一同滚动播放,页面播放时间约15秒。

代理该广告的是上海郡州广告有限公司。该公司媒介总监邓超介绍,近几年,国人在国外打广告的现象有逐年增加的趋势,尤其是在中国传统节假日期间。在纳斯达克屏投放巨幅广告,根据频次不同,每天的价格从几千元到几万元不等。接下来几天,他们还将继续在纳斯达克屏投放“世界温州人的院落珍藏”版本广告。

温州的地产广告为何要出现在美国纽约曼哈顿街头?浙南万科房地产公司有关人员介绍,温州人遍布世界各地,海外创业人员多,同时,春节期间选择外出旅游的温州人也不少,因此公司决定在春节期间,在游客集中的纽约

曼哈顿时报广场投放广告。此外,往年万科在温州拿下的项目大多在龙湾等非核心区域,去年回归主流市场,拿下学院路七号这个地块,准备打造顶级地产项目。选择在国外投放广告,也是为了宣传其产品的高端。

温州地产广告打到了美国纽约街头,温州大学建筑工程学院副教授潘安平认为这是一次“出口转内销”的营销策划。潘安平说,在纽约时报广场纳斯达克屏上打广告,可以引起国外公众及国际媒体的关注,增加产品的全球知名度。房产项目主要销售群体在国内,因此“国际性”广告及其带来的口碑,可为产品“出口转内销”打下基础。同时,学院路七号地块刷新了2015年温州楼面地价的新高,房价自然会水涨船高,开发商需要一个“卖点”,显现楼盘自身的高贵,打“国际广告”是方式之一。

温州记者 刘君眉

## 新闻+

## 跨境广告彰显软实力 纳斯达克盛行“中国面孔”

2016年1月初,多家中国企业登陆位于“世界的十字路口”纽约时报广场上的纳斯达克屏,他们集体向世界人民问好。

近年来,这块半圆柱型的巨幅广告屏上,频频出现红黄相间的中国面孔,国内企业似乎在通过集体出国打广告这种形式,向世界金融中心表示,中国的软实力已得到飞速提升。

中国人民大学为入知的百度、京东、陌陌等一系列龙头企业,皆是在这块屏幕上向全球市场发出了第一声。这块被誉为“通往纳斯达克”的大屏幕,寄托着一众中国企业的全球化梦想,通过分析这些在纳斯达克屏出现的面孔,可窥见拉动中国经济增长的关键。 随着全球化进程的不

断加剧,以及近年来时报广场的重要性与日俱增,登陆纳斯达克广告已具有了里程碑式的意义。对于在行业中占有领先地位的公司而言,“中国梦”已然不满足于国内市场,企业们渴望走出国门,向全球市场发出声音,展示创新的力量。

“以往中国企业为了在国际市场上亮相,需要在全球各地参加国际会议、展览及路演等,见缝插针地向国际市场展示想法。现在通过在纳斯达克屏幕公开亮相,中国企业有了更便捷、更直入人心的交流方式。”“纳斯达克中国秀”主办方称,科技、金融等领域的突破创新,为“中国梦”的全球化战略增添了有力的臂膀。

## 日泰启动千店百万战略计划

温州讯 在昨天举行的日泰集团新春年会上,日泰集团董事长金哲新宣布启动千店百万战略计划,通过三五年的努力,使全国1000家门店平均单店业绩100万元,做强日泰的实体经济。

金哲新说,日泰集团1989年创立,至今已27年。秉承“做制鞋专家,树百年品牌”的愿景,通过领先的产品设计、优质的客户服务、规范的运行机制

直化、数据化、专业化、立体化要效益,做强实业,报效员工。日泰还推行股份制改革,让企业骨干和店长参股,吸引更多人才来日泰创业。

“马云说,不是实体不行了,是你的实体不行了;不是零售不行了,而是你们家的零售不行了。”金哲新说,鞋业的实体经济还是有前途的,日泰的转型变革要打造“日泰+互联网”。 温州记者 陈忠