

“双薪制”计税方法停止执行

第13个月工资要合并征个税

昨天,国家税务总局公布了《关于明确个人所得税若干政策执行问题的通知》,对“双薪制”、离婚房产转让等个人所得税若干政策的口径进行了统一。快报记者请南京市地税局有关人士对政策进行了详细解读。

“双薪制”计税方法停止执行

【政策】:《国家税务总局关于个人所得税若干政策问题的批复》(国税函〔2002〕629号)第一条有关“双薪制”计税方法停止执行。

【解读】:一些企事业单位在一年中多发一个月的工资,即第13个月的工资,那么在某个月就是“双薪”。之前对于“双薪制”的扣税方法是,单独作为一个月的工资、薪金所得计征个人所得税,第13个月所得原则上不再扣除费用,全额作为应纳税所得额按适用税率计算纳税。如果纳税人取得“双薪”当月的工资、薪金所得不足2000元的,应以“双薪”所得与当月工资、薪金所得合并减除2000元后的余额作为应纳税所得额,计算缴纳个人所得税。而现在停止这样的计算方法,就是把两个月的工资合并按一个月的工资薪金扣税方法计税。如李先生在2009年12月份取得工资、薪金收入6000元,以及第13个月工资、薪金6000元。如果按照此前的“双薪制”计税方法,12月应纳税额:(6000-2000)×15%-125=475元,13个月工资、薪金应纳税额:6000×20%-375=825元,合计纳税1300元。取消“双薪制”计税方法后,双薪应纳税额为:(6000+6000-2000)×20%-375=1625元。

离婚房产过户不征个税

【政策】:通过离婚析产的方式分割房屋产权是夫妻双方共同共有财产的处置,个人因离婚办理房屋产权过户手续,不征收个人所得税;个人转让离婚析产房屋所取得的收入,允许扣除其相应的财产原值和合理费用后,余额按照规定的税率缴纳个人所得税;其相应的财产原值,为房屋初次购置全部原值和相关税费之和乘以转让者占房屋所有权的比例;

个人转让离婚析产房屋所取得的收入,符合家庭生活自用五年以上唯一住房的,可以申请免征个人所得税,其购置时间按照《国家税务总局关于房地产税收政策执行中几个具体问题的通知》(国税发〔2005〕172号)执行。

【解读】:如果房产原来的名字是丈夫的,离婚后协商房子归妻子所有,这样办理房产过户不需要缴纳个税;如果离婚时,夫妻双方约定,妻子占有房产的70%,丈夫拥有30%,房子原价100万,卖了120万,那么妻子要交的个税就是卖房所得的84万减去房屋原值的7成即70万,再减去其他合理费用后乘以相应的个税税率;夫妻一同居住的唯一房子满了5年,但离婚后过户给妻子很短时间,妻子就想卖掉,提供相应证明,这样的房产也可以免征个税。

董事费征税方法分两类

【政策】:董事费按劳务报酬所得项目征税方法,仅适用于个人担任公司董事、监事,且不在公司任职、受雇的情形;个人在公司(包括关联公司)任职、受雇,同时兼任董事、监事的,应将董事费、监事费与个人工资收入合并,统一按工资、薪金所得项目缴纳个人所得税。

【解读】:公司的董事有两种,一种是在公司任职的,一种是只担任董事,但不具体任职的,这两类董事的董事费征税方法不同:不在单位任职的,其董事费按照劳务报酬所得来征收个税,扣税基数是800元,超过4000元的,扣税基数是劳务报酬的20%,劳务报酬所得的税率是20%,每次应纳税劳务报酬所得超过20000元的,还要实行加成征税;在单位任职的董事,其董事费、监事费与个人工资收入一起算,统一按工资、薪金所得项目缴纳个税,扣税基数是2000元,税率根据应纳税所得额不同而变化。

快报记者 陈英

先看图



再看帖

“30万求购市区60平米房子”遭戏谑——他发的不是帖子是不满

二手房价呼呼涨,让买房人心里拔凉拔凉的。近日,一名买房人在某论坛的“30万元求购市区房子”,随即遭到众多网友的调侃和戏谑,几乎没有人把这个帖子当真,甚至有网友指出“发帖者极具娱乐精神,是换了一种方式对房价上涨表达内心的不满”。

这名网名为“我家是猪窝”的网友发帖声称,“房源要求在市区,浦口江宁不要,面积在60平米以上,1995年后的房源,要有二证,中介勿扰!……真诚买房,没做梦!”就这样一个帖子,顿时

像捅了马蜂窝一样,引来了1100多个点击量,而网友跟帖也超过了60条。记者看到,前4个帖子全部是说“你去抢劫吧”,充满了对发帖人的不屑,有网友甚至嘲讽说,“大哥醒醒吧!这话晚上说说就行了,别发到帖里了!”

诸多“好事”的网友开始百般“调侃”。网友“笑晚照”说“楼主只是少写了个0而已”,也有网友调侃说“楼主说的30万元是美元和英镑啦”、“人家说的首付款”。网友“大风歌”则煞有介事地说:我有套不错的房子,28万元,在鼓楼绿地广场附近,联系我啊。

不过,也有网友较为冷静地分析说:看楼主说的是60平方米以上的房源,而不是60平方米以下的房子,发帖人极具娱乐精神,楼主根本不是来买房的,而是换了一种方式,表示了房价过高的不满情绪而已。

有楼市专家表示,这年头房价已经是众多买房人心中一道迈不去的坎,现在想用30万元来买市区60平方米的房子,显然是不可能的,网友如此发帖显然是在反讽房价上涨太快了,也集中反映了多数买不起房子的普通老百姓那种无可奈何的心情。快报记者 尹晓波

后看价

二手房价 江宁涨得最凶

快报讯(记者 尹晓波)“30万元显然不可能在市区买到60平方米以上的房子了。”昨天南京一家房产中介公司人员表示,现在主城区的二手房房价普遍在9000元/平方米以上,房价较高的区域都是单价1万元起步。相关统计显示,8月份,南京市二手房房价相比今年上半年,又涨了2.34%。“8月份的二手房平均

成交价是9220元/平方米。”南京某房产中介公司市场部经理王珏说,根据他们公司的成交数据统计,今年1—6月份的成交均价是9009元/平方米,8月份较之上涨幅度为2.34%,相比今年5、6、7月份接近10%的涨幅,二手房价的上涨步伐已经有所放缓。

王珏说,从8月份各个区域的成交均价来看,江宁

的二手房价涨得最凶,成交价从6750元/平方米涨到了7600元/平方米,上涨幅度达到12.59%,其次是浦口区的涨幅为40.4%。不过,主城区虽然涨幅较慢,但建邺、鼓楼、白下三个区的房价,今年6月份以来,单价一直在1万元以上,建邺区为1.04万元/平方米,鼓楼区为1.1万元/平方米,白下区为1.24万元/平方米。

别墅也有白菜价?

8月31日,长江路上出现一幅让人瞠目结舌的广告:像买白菜一样买别墅。莫非这些房子真是要卖白菜价?市民都说,十有八九又是个大忽悠。

快报记者 赵杰 摄

房价步入“4万时代”,九成网友认为:目前不是买房最好时机

快报讯(记者 是钟寅)日前,有媒体报道南京房价步入“4万时代”,滨江板块某楼盘的跃层式公寓单价高达4万元/平方米,这样的消息可能又要让不少市民“望房心叹”了。

昨天,快报都市圈网发起调查,投票结果截至昨晚7点,90%的网友认为目前不是下手买房的最好时机。房价可接受范围的调查中,仅有2%的人选择10000~20000元/平方米,选择7000~8000元/平方米的网友占68%,选择8000~9000元/平方米和9000~10000元/平方米的网友各占15%。大多数网友仍选择“中低价房”,超过万元就负担重了,而破4万元的高价更是超出了绝大多数人的承受范围。市民买房主要看中四个方面,价格、地段、房屋质量、周边配套,其中价格最受关注,40%的人选择。对于南京迈入“4万时代”,有33%的网友认为是开发商故意炒作,还有38%的人认为与政府监管不力有关,23%的人表示失望,只能“望房心叹”。当然,也有6%的人认为无所谓,只要房子品质好就行。

国美“家装节”搭车异业联盟

8月29日,南京国美在新街口店举行“2009金秋新婚家装节”启动仪式。作为2009年下半年国美电器最大规模的一场针对新婚家装消费人群的营销活动,国美在8月30日发布的活动公告中称:“以‘套餐’商品作为主推,以‘异业联盟’获取资源最大化。”

通过这份公告我们不难看出,此次国美电器有意通过深化异业合作,争取多家企业加入“异业联盟”的方式,以获取更多的促销资源,扩大资源、产

品和服务的平台。

据南京国美相关负责人介绍,国美电器在此次“家装节”活动期间,已经争取到南京月星家居、南京龙发装饰两家大型家居建材公司的项目合作,通过国美、月星、龙发,三方联合营销模式,将建材、电器等家装所需的各类商品“捆绑”销售,并通过三方共同让出的“联合优惠”,实现优惠平台的扩大化,以承载更多的消费需求和消费关注。

此次国美专门针对新婚族和家装族,推出风格化“家电组合”

及‘家电套餐’多达200多种,基本上能够满足大多数消费者的需求,而这些‘套餐’商品将全部参加优惠活动。国美可谓卯足气力,专门为‘家装’大干了一场。”

经过为期一个月的评选活动,国美电器组织的“家电运动会”本周即将落下帷幕。国美通过问卷调查、网上测评、声讯参与等多种方式收集消费者和广大市民对心中“金牌家电”的认识,并通过“家电运动会”竞争产生“消费者最喜欢的家电”、“家电优秀裁判员”等数项活动“大奖”。

“万裕·龙庭水岸家园”项目工程开工奠基仪式

8月30日下午2点,江宁大学城万裕·龙庭水岸家园项目工地上鲜花锦簇,彩旗飞舞,万裕·龙庭水岸家园项目工程奠基仪式在这里隆重举行。

“万裕·龙庭水岸家园”是江宁地区开发规模较大的居住社区之一,地处江宁大学城核心地带,紧邻方山风景区,在龙眠大道地铁沿线旁。项目实用地297.2亩,开发总建筑面积35.27万平方米,其中一期建筑面积20.4万平

方米。

“万裕·龙庭水岸家园”是万裕地产多年来在南京潜心磨一剑、倾心打造的绿色人居工程。项目采用的是系统科学的开发模式,在规划设计方面注重人居环境的统一,同时聘请了省内知名的监理单位驻场监理。建成后的“万裕·龙庭水岸家园”将成为“设计先进、配套完善、现代化、智能化、绿色生态”的高品质优质居住社区,成为江宁大学城“公园

里的家”,是江宁乃至南京的绿色人居典范。

“万裕·龙庭水岸家园”由万裕房地产开发集团有限公司投资开发,公司多年来开发了大量的精品楼盘,如深圳的“椰风海岸”、湛江的“万裕豪苑”、昆明的“万裕国际商务大厦”、“万裕花园”,徐州的“万裕明丽苑”,高级公寓“万裕花园”、别墅“万裕风情园”等,在许多城市人居版图上都留下浓墨重彩的一笔。

恒大31盘“十一”齐开盘,让利10亿元

南京恒大金碧天下和恒大绿洲等精品项目集中亮相

传统楼市的“金九银十”呼之欲来,品牌地产商纷纷备战。近日,笔者获悉,进入九月后,恒大在全国16个核心城市31个精品项目将率先齐步推盘,上市新房源高达万套,南京的恒大金碧天下和恒大绿洲两个精品项目包括在内。值得关注的是,恒大本次集中推盘仍坚持“开盘必特价,特价必升值”的营销策略,16城31个项目的总让利额度高达10亿元。专家认为,恒大南京项目“金九银十”的这次重拳出击,对于促进南京楼市产品结构调整,缓解楼市供应关系有重要影响。

据悉,恒大9月份即将联手齐开的31个全新项目,遍布广州、昆明、长沙、南京、西安、重庆、成都、天津、太原、武汉、合肥、沈阳、包头、洛阳、贵阳等重点城市。产品类型涵盖范围广包括适合普通消费者

的城市系列中端产品,二次置业旅游度假产品,以及大面积的市区豪宅等;产品形态囊括单体别墅、双拼别墅、联排别墅、花园洋房、多层、小高层、中高层以及高层住宅等类型。

恒大此次全国推出的近万套住宅,仍然都选择了“园林实景+准现楼+精装修”的发售模式,这充分体现了恒大对项目高品质的严格要求,同时也给消费者以保障和信心。笔者在恒大精装交房标准单上看到,交楼时甚至附送有大金、摩恩、西门子、TOTO等国际顶尖品牌材料。施工工艺也很到位,每一块石材在出厂时就进行了编号,现场施工对号拼接,工序复杂,以确保无缝衔接。

“成本价”凸显产品高性价比 去年十一期间,恒大在全国的13盘齐开,收金48亿元,其“开盘必特价,特价必升值”的营销策略已成为楼市

“开门红”的经典营销案例。目前,这已成为恒大地产集团的一种极富特色的标识,也是该集团营销策略的精髓所在。

此次,恒大地产集团在全国31个楼盘依然沿袭“开盘必特价,特价必升值”的销售策略,项目开盘当天额外特别85折。根据计划,恒大地产本次在全国的让利金额高达10亿元。从恒大近些年的表现来看,这一营销模式,给买家带来了实惠,也使恒大不断的在抢占和扩大市场份额。

专家指出,恒大万套新货齐推,消化也会相当快速。其准现楼、全实景园林、精装修立体化全景呈现的“精品化”发售模式,保持了足够的市场竞争力,获得了各地市民的青睐,而实施的高性价比策略,更使其在市场份额占有率方面不断扩大,长期领跑着全国楼市。

刘果