



## 那些指导的价 那些房产的税

齐平

除去那个把“楼顶建别墅”的热闹，这段时间北京楼市比较冷清。多位房地产中介诉苦，7月份北京突然上调二手房交易最低指导价，导致购房人税收负担陡升，严重影响了二手房成交，甚至让他们“丢了单”。近期还有成都、长春等多个城市表示将上调二手房交易指导价格，同样引发一片抱怨。

要真正弄懂这里面的因果关系，得费点脑筋。

比如，不是早有规定，“房产权利人应当向县级以上人民政府如实申报成交价格，不得瞒报或者作不实申报。”决定购房成本的是实际成交价格，与指导价何干？

再比如，有关部门曾明确表示，“将交易所得税转嫁给购房者的行为严重违法，发现后将严惩不贷。”所得税理所当然是“谁所得税谁交税”，与购房者何干？

这样教条主义的思维将遭到现实无情的嘲笑。

几乎在所有情况下，指导价都当不得真，充其量是个“价的指导”。比如衣服标签上的“指导价”往往高得离谱，是给疯狂打折留出空间；而二手房交易的指导价比实际成交价至少低个三四成，却给“阴阳合同”留出了空间。

本来，弄个指导价，是为了与价格挂钩的房地产交易环节的税费颗粒归仓；结果它却顶替成交价当起合同上的主角，“应收尽收”变成了“能省就省”，凸显的是现行税收体系的尴尬。

近期公布的数据表明，今年1至7月，中央财政增收增幅明显低于地方收入增幅，财政部分析认为一个重要因素是房地产市场成交额大幅增加，带动相关地方税收增加。可以说，虽然名声不大好，近年来房地产业一直通过持续增加的税收，为地方财政乃至国民经济做出贡献。2003年到2012年的10年间，房地产税收从900多亿元增长到1万多亿元，远超同期税收总收入增幅。

10余个税种，加上教育附加费，再加上所得税、契税、印花税等的重复征收，在房地产开发、流转、保有的各个环节，各种名目的税费可谓百花齐放。而这些个师出有名的税费，最后几乎都直接或间接地落在了购房者头上。按一个流行的估算方法，税费几乎占到房价的三分之一。这也就不难理解，为什么只在交易环节发力，房价越调越高几乎是注定的。

税收是件很严肃的事，不能像买东西一样漫天要价、就地还钱，所以就有假报价、假离婚等“严重违规”的行为，变相地让政策“打折”。

不过，即使耍点小聪明省了交易环节的税，也别高兴得太早。最近开征房产税的呼声日高，很多纳税人恍然大悟，原先缴纳的各路税费全是打酱油的，顶多可以称为“房产的税”。真正的房产税在不远处等着你呢。

说起来，在房地产的持有环节征税，符合国际惯例，是大势所趋。一个各方都能接受的观点是，作为填补我国税制空白的房产税，它更重要的指向应该是有效调节财富分配，而不是调控房价、补充税源之类过于工具化的功能。

因此，房产税开征不是一道简单的“加法题”。考虑到我国大部分存量房已缴纳70年土地使用费的现实，考虑到目前房地产业各类收费和税收并存的情况，应该先为房产税的精彩亮相腾出场地——做好简并交易环节相关税种的“减法”，营造改革得以推进的公平税收环境，如此，才能静候房产税好戏开场。

本刊执行主编 刘涓  
编辑 谢慧 何川  
联系邮箱 jjrblm@live.cn



# “富不过三代”的 信托解

本报记者 常艳军

家族信托在国内是个新生事物，不过，近一段时间家族信托得到了来自市场的多方关注。

最先让家族信托进入人们眼球的是龙湖地产掌门人分家一事，吴亚军与蔡奎解除婚姻关系之后，因此前二人的股权已通过设立家族信托的方式巧妙分开，分属不同的独立信托，所以，分家并未对公司的运营产生影响。这也让人们进一步看到了信托的功能，这种金融工具并不只是会带来收益。

不过，相较欧洲和美国长达数百年的家族财富管理历史，我国以家族信托为代表的家族财富管理行业还只是刚刚起步。

## 门槛5000万元起

据北京信托首席研究员兼研究策划中心总经理刘向东介绍，家族信托诞生于中世纪的欧洲，为了满足贵族的需求，欧洲的银行家搭建集法律、税务、金融等功能于一体的财富管理平台，协助贵族完成财富由一代人向另一代人的传承，由此诞生了一些古老的私人银行以及家族办公室，提供家族信托服务。

刘向东说，在欧美等地，家族信托基金的设置相当普遍。洛克菲勒、肯尼迪等家族的资产都通过这种方式进行管理。

从定义上来讲，家族信托是对家族财富进行长期规划和风险隔离的重要金融工具，指个人作为委托人，以家庭财富的管理、传承和保护为目的的信托，受益人一般为本家族成员。

就国内而言，财富人口和家族企业与日俱增。有调查报告显示，2012年中国个人总体持有的可投资资产规模达到80万亿元，高净值人群规模超过70万人。预计2013年中国私人财富市场将继续稳健发展。该报告还认为，中国高净值人群更加关注“财富保障”和“财富传承”，投资心态更为成熟、稳健。

“未来5年至10年，可能大量企业家和成功人士面临财富传承问题，国内对家族信托的需求会有一个大幅度增长。”平安信托产品研发部组合投资总监康朝锋说。

不过，以家族信托为代表的家族财富管理的门槛也是最高的，而且期限很长。今年年初，平安信托推出了一款家族信托产品，信托规模为5000万元，信托期限是50年。

“家族信托适合高净值人群，比如招商银行就给家族信托确定了非常高的门槛：设立家族信托至少要5000万元起，而符

合条件的受托人要满足1亿元以上的金融资产、5亿元以上的财富。”刘向东说。

虽然门槛很高，但利得财富助理总裁、产品总部总经理吴海波认为，一旦某家族和某财富管理机构建立起深入的默契关系，家族客户的黏性也会很大。同时，高数量级的家族财富管理资产也给管理机构提出更高的要求。不仅需要充分了解各家族成员的金融需求和风险偏好等，而且要根据这些不同情况提供“定制化”的服务。“这将考验财富管理机构高端客户的获取能力以及对于不同资产的配置和驾驭能力。虽然门槛很高，但收益也很大。”

有信托业人士将资产净值亿元以上高端客户的家族信托比喻成财富管理“皇冠上的明珠”，认为是未来重点开拓的蓝海。

用益信托工作室负责人李旻表示，目前国内的家族信托主要适用于资金方面，还不能涵盖不动产等。从国外来看，家族信托的受托人不限于金融机构，比如律师、比较信任的人等都可以，而国内，主要还是金融机构来做。

## 破除财富传承的魔咒

龙湖地产掌门人分设家族信托避免了股权分割给公司带来的动荡，这让人们看到了家族信托的精巧一面。

刘向东说，目前家族企业和财富的传承成为财富人群越来越关注的问题。而未来想从家族企业经营中抽身的“富二代”会越来越多，这一类财富人群在整个生命周期里不可避免地要涉及公司及私人的股权变化、投资收益、子女教育、财产继承和资产配置等问题，不仅需要规划一生的财富，而且还要考虑到身后的财产配置。

上述调研报告中，只有约25%的受访企业主表示希望由子女接管家族企业，约35%的二代继承人希望接掌家族企业，而约65%至75%的创富一代和二代财富继承人则希望以引入职业经理人、或者只担任股东的方式延续家族企业经营，抑或转卖并退出企业。可以看出，相当一部分受访者愿意考虑借助现代企业管理方式或者金融解决方案来实现家族企业和家族财富的平稳交接。

“家族信托的设立主要用于解决财产传承，尤其是为拥有家族企业的人士实现有效、平稳的家族股权转让和管理，而这类人群也可借助家族信托解决诸多潜在的财产损失风险问题，如经营风险、子女过度消费和婚姻接替等问题。”刘向东说，家族信托还

## 超过70万的高净值

## 人群开始更加关注

## “财富保障”和“财富

## 传承”。通过设立家族

## 信托，龙湖地产掌门人

## 和谐分家以及平安信

## 托、招商银行在家族信

## 托方面抢先试水，似乎

## 为家族财富管理提供一

## 种新的解决途径

可用于养老保障信托、公益信托等。

据吴海波介绍，从国外的经验看，在家族财富管理方面，因为家族成员众多，关系错综复杂，一家之主在世之时往往会将家族财产分配情况通过信托的方式传承给家族成员，以免在去世后家族成员产生财产官司或财产挥霍的情况，这也一定程度上有利于税务筹划和利益平衡。

在国内资产管理群雄并起的格局下，相较于基金、券商、期货及第三方理财等机构，信托公司在家族财富管理方面具有一定优势。其投资范围比较广，横跨货币市场和资本市场，可以在多个领域进行配置并且在受益权设置、分配方式等方面更为灵活。比如，平安信托的家族信托产品在受益人设置上，可设置他益受益人，并可中途变更，限制受益人权利；在信托利益分配上可选择一次性分配、定期定量（比例）分配、附带条件分配等方式。

对于信托公司来说，家族信托是信托财富管理回归本源之举，同时，由专业人士管理的信托财产，其运营和支配受家族成员和信托公司的双重监督，这有利于破除“富不过三代”的魔咒。李旻说，在国外，家族信托在税务管理方面会有一定优惠和政策支持。国内目前在财产传承和转移方面，有些法律还不是很明显，所以，家族信托在现阶段更多是一种探索和尝试。

# 购买理财产品“三步走”

方瑞

随着银行理财产品种类不断丰富，市场上有各种收益类型、投资币种、投资期限、投资对象的理财产品供不同类型的投资者选择。统计显示，今年2季度，我国银行理财市场共发行了12332款产品，环比增幅超过20%。面对投资对象多样、期限长短各异的产品发行市场，投资者应如何选择？

首先，投资者应配合银行理财经理真实做好风险测试工作，完成银行提供的投资风险问卷，测试个人的风险承受能力。在确认个人的风险类别后，才可能选择购买与其风险承受能力相匹配的理财产品。目前来看，部分外资银行、股份制银行在对客户的

风险评估工作上做得更为细致和客观。

其次，投资者在购买产品前须认真阅读产品说明，了解清楚产品的具体投资对象。实际上，产品投向是决定风险高低的关键所在，常见的理财产品投资对象中风险从低到高排列，大致依次为货币市场工具、债券、票据资产、信贷资产、信托贷款、基金、股票、股权、结构性投资品种、另类投资品种等。

与此同时，不同的风险控制措施以及管理人的投资管理也会对产品风险起到重要影响。例如，优先/劣后级的分层可以让权益投资类产品变成“固定收益”，各种增值措施的运用可以很好地控制融资类产品

的风险。

而融资类产品的投后管理方式也是投资者需要了解的，虽然大部分融资类银行理财产品具备“刚性兑付”特质，但是银行对于债权资产的管理能力才是“刚性兑付”的前提所在。目前来看，国有及股份制等大中型银行的管理方式更为科学。

最后，在认清了自己、了解了产品、熟悉了银行的情况下，投资者才可下单购买，从而获得匹配自身风险偏好和风险承受能力的理财产品。从银行类型的角度来看，不同类型银行的产品丰富性存在一定差异。总的来说，国有银行的产品风格偏“稳健”，股份制银行产品种类最为丰富，城商

## 设立时还需多方考量

“目前，一些主要的商业银行私人银行已经开展家族信托业务，更多的商业银行和信托公司也开始布局。”康朝锋说，平安信托在慈善信托、单一万全信托业务积累了超过10年的运作经验，为开展家族信托业务打下了良好基础。

另据了解，上海信托宣布将着手为中国的企业量身定制具有家族特色、家族文化的传承规划；北京信托也表示应该运用家族信托解决家族财富发展和风险防范。

不过，对于有家族财富管理需求的人来说，设立家族信托需要进行多方面的考量。比如，设立的地点。

“家族信托的设立地点很重要。没有移民计划的客户可以选择境内家族信托，当然也可以选择设立离岸信托。委托人必须先清楚各地相关法律法规，再选择最符合自己需要的地点。”康朝锋表示。同时，也要考虑受托人的因素，比如受托人的品牌和服务能力。刘向东说，“选择家族信托要选经营稳健、信托财产管理能力强的信托公司，也要明晰受托的信托财产、确立管理目标。”

在刘向东看来，服务是客户在挑选财富管理机构时最多被提及的标准。另外，“财产规划是对个人或家族的所有类型的财产进行法律上的安排，高净值客户对财富增值手段较为看重；而超高净值客户，更看重财富的保密度和服务的私密性。”

“在制定家族信托契约的过程中，信托公司通过与委托人的全方位沟通，根据委托人意愿可以灵活定制信托当事人各项权利义务、资产投资范围及策略和信托收益分配方案，并由此产生不同的信托计划条款。”康朝锋表示。家族信托按照设立方式的不同，分为合同信托和遗嘱信托，对于遗嘱信托，委托人在其生前可以变更或撤销信托；而合同信托，除非委托人在信托合同中明确保留了撤销权和变更权，否则，不得随意撤销或者变更。

“在费用方面，以英国家族信托为例，收费取决于受托人的工作量。全权委托、量身定制的家族信托收费稍高，而模板信托则收费较低。”国内的情况，刘向东举了招商银行家族信托的例子，招行采用“年费+超额管理费”的形式。年费按托管资产的一定比例收取，比例取决于信托的复杂程度等；超额管理费则针对超出委托人预期收益的部分收取，招行的提取比例是20%。此外，还有信托公司、律师事务所等合作机构的费用等。

行等区域性银行产品比较单一，外资银行以结构性产品为主且长期限产品较多。

普益财富发布的2013年第2季度银行理财能力排名报告显示，该季度股份制银行在理财产品丰富性上排名普遍位居前列，排名前十的银行中有7家为股份制银行，且前四均为股份制银行。中信银行和渤海银行并列第一，前者产品多样性得分在所有银行中最高，主要得益于其产品覆盖到了收益类型、投资币种、投资期限维度下的所有细分种类，投资对象方面也涵盖了绝大多数品种，而这是多数国有银行、城商行、外资银行没有做到的。