

房地产项目股权收购交易架构设计与财税风控专项报告

报告提交日期：

项目地点：江苏省南京市

编制部门：集团财务资金中心 / 投融资财务部

一、项目概况与交易背景

1.1 交易标的

目标公司（以下简称“标的公司”）名下持有的特定房地产开发项目。

1.2 交易模式

转让方坚持采用“整体转让”模式，拒绝任何形式的合资合作开发。经初步接洽，双方倾向于通过股权收购路径实现项目获取。

1.3 核心财务数据

土地原始成本：标的地块取得于三年前，原始拿地成本为 500 万元/亩。

当前公允价值：基于南京市当前市场行情及双方认可的评估结果，土地公允价值为 800 万元/亩。

存量资产情况：标的公司除核心项目外，尚持有少量尾盘资产（已基本售罄），构成收购中的“非目标资产”。

二、交易架构比选与税务成本分析

针对标的公司的资产特性，我们评估了两种主流交易路径，具体分析如下：

2.1 资产转让模式（直接转让在建工程/土地）

适用性分析：鉴于标的项目已具备开发条件，直接转让在法律上可行。

核心限制：需严格核查项目开发投资额是否达到总投资额的 25% 以上。若未达标，依据《城市房地产管理法》，可能面临无法办理土地使用权变更登记的法律障碍。

税务优势：收购方取得资产后，可按 800 万元/亩 的公允价值确认计税基础，后续开发销售时能有效降低土地增值税和企业所得税税负。

2.2 股权转让模式（间接收购）

适用性分析：通过收购标的公司 100%股权实现控制权转移，是目前市场的主流操作。

尾盘剥离方案：

方案 A（直接销售剥离）：在交易前，由标的公司将尾盘资产直接销售给第三方。此方案需缴纳增值税、土地增值税及企业所得税，但可通过商业谈判控制交易对价，快速清理资产负债表。

方案 B（分立/投资剥离）：将尾盘资产作价投资至新设全资子公司，再转让该公司股权。此方案在符合特定条件时可享受 契税减免 优惠政策，但需注意资产计税基础的连续性问题。

核心劣势（土地成本确认）：股权转让产生的 300 万元/亩（800-500） 溢价，通常无法直接并入土地成本。这将导致后续项目清算时，土地增值税税基虚高，增加税负成本。

三、 关键财税风险识别与应对策略

3.1 历史遗留税务风险（尾盘清算）

风险描述：若采用股权收购，原股东持有的尾盘项目历史税务合规性（如成本列支、收入确认）将由收购后的新主体承担。

管控措施：建议在交易协议中明确约定——“原股东需对基准日（交割日）前的所有税务事项承担无限连带责任”，并预留不低于交易总价 5%-10% 的税务保证金。

3.2 个人所得税代扣代缴风险

风险描述：若转让方股东包含自然人，股权转让溢价将产生 20% 的个人所得税。

作为支付方，我方可能负有代扣代缴义务。

管控措施：在交易对价谈判中，需明确税款承担方。建议采用“包税条款”，即转让方净得金额固定，所有税费由其自行承担并缴纳，避免我方卷入税务纠纷。

3.3 土地增值税穿透风险

风险描述：虽然国税函〔2000〕687 号文提及“以股权转让名义转让房地产”可能被征税，但在 2026 年的实务中，各地执行口径不一。南京地区对于“纯土地/在建工程”的股权转让监管较为严格。

应对策略：

分步实施：考虑将股权转让分 两期 进行（如首次转让 49%，间隔一年后再转让 51%），以规避被认定为“一次性资产转让”的风险。

增资扩股结合：先由我方对标的公司进行少量增资（如 5%），改变股权结构后再

受让剩余股权，以此证明交易具有“企业重组”而非“资产倒卖”的商业实质。

3.4 尽职调查的深度与广度

风险描述：股权收购会继承目标公司的所有或有负债。

管控措施：必须开展全面的尽职调查，重点排查：

尾盘项目的隐性债务及售后维修义务。

原有项目公司的对外担保、民间借贷及行政处罚记录。

四、 综合建议

鉴于南京市当前的房地产市场环境及税务征管力度，建议优先采用“股权转让 + 尾盘剥离”的组合方案。

操作路径：要求原股东先行清理尾盘资产（或通过分立剥离），确保标的公司资产干净。

税务筹划：在协议中锁定税务成本，明确由于历史原因导致的补税罚款由原股东全额承担。

成本确认：针对土地成本无法调整的问题，需在项目测算中预留足够的税后利润空间，以覆盖因无法调整成本带来的额外税负。