



奢侈稅六月開徵

避免買氣降溫 業者應變有方

奢侈稅上路後，對市場的影響將有多大，端視政府與業者雙方的角力與共識。目前影響最大的兩大產業：房市與車市，早已祭出因應對策，以降低奢侈稅上路後的市場衝擊。

◎撰文／鄭文如 圖片來源／路透社

奢侈稅來了！在財政部長李述德重申奢侈稅「4不」原則——「不展期、不落日、不打折、不分區」下，行政院於日前通過「特種貨物及勞務特別稅條例草案」（即所謂的奢侈稅），並火速送進立法院審議，該案已正式敲定6月1日上路。

高額消費商品買氣直下

這個史上最有效率的稅捐法案，挾著強大的威力襲台，被點名的高額消費商品，舉凡房地產、小客車、遊艇、直升機、飛

機、超輕型載具、皮草、房地產、高爾夫球證，無一倖免，全都買氣瞬間熄火。

奢侈稅雖鎖定價格一日三漲的房市作為打壓重點，但由於被點名的範圍極廣，就連售價逾新台幣300萬元的汽車、遊艇、飛機等交通工具，以及龜殼、玳瑁、珊瑚、象牙、毛皮、家具等單價在新台幣50萬元以上的商品，也全數都在名單以內，牽連所及，含汽車進出口商、皮件及家具進口商等貿易業者，都在苦思因應對策。

受不了突如其來的利空襲擊，台灣區珠寶工業同業公會理事長蕭新才表示，台灣是珊瑚王國，但珊瑚卻被列入保育類的課徵範圍，政府應事前和業者磋商，但他強調，很多大陸人士來台，珊瑚是消費的主要選項之一，一旦奢侈稅上路，將可能衝擊近3成珊瑚的業績。

此外，好不容易盼到景氣回春的汽車進出口商，也成了奢侈稅的重災戶，惟車商表示，奢侈稅波及範圍並不大，依法規規定僅有售價高於300萬元以上的

汽車需要課徵奢侈稅，目前售價高於300萬元以上的房車為數不多，因此推估影響最大的，是國內高級進口車市占率最高的Benz（賓士）和BMW（寶馬）這兩個雙B品牌，由於稅率不低（達10%），預估業者自行吸收的可能性不高，不排除在新年度定價時，就會將其轉嫁給消費者。

根據車商統計，台灣每年賣出的新車當中，售價在300萬元以上的高級進口車市占率約4%至5%，以去年全年新車領牌數達32.76萬輛推估，全台賣出超過1.3萬輛的300萬元以上高級車，換言之，每年受到奢侈稅影響的車主人數恐怕達到上萬人。

被點名可能會是受創最大的雙B龍頭台灣賓士新任總裁康柏瀚（Eberhard H. Kern）卻對奢侈稅持比較正面的看法，認為奢侈稅對豪華車市場影響有限，甚至對進口車商而言還可能是「短多」，因為有部分怕被課到奢侈稅的買主會趕在開徵前搶進。根據統計，從奢侈稅開徵的消息傳出迄今，賓士新車接單、銷售業績成長許多，預估今年上半年銷售應會多於下半年，全年總銷量推估可達1.2萬輛，約較去年成長10%至15%。

不過，台灣賓士對即將上路的奢侈稅法案也不敢輕忽，還特別針對施行細則一一加以探討，強調現行法規仍有部分規定

有待商榷，其中最大的問題在於匯率，因為高級車幾乎全為進口貨，課徵的稅率所採行的匯率基準為何，應以「下單時點」，或「到岸時點」，甚至「售出時點」計算？都值得進一步討論。此外，「在發票上須載明奢侈稅額」的規定，此舉也恐讓進口車代理商視為最高機密的銷售毛利面臨曝光的窘境，該如何表達，也是一大問題。

受波及業者各有應變

也被鎖定為奢侈稅標的的家具業者，對頂級家具被指明為「奢侈品」相當不服，認為應該改為「收藏稅」比較符合實情，國內頂級家具賣場日月光家具館，由於店內約有3成商品單價在50萬元以上，被認為是此波奢侈稅開徵的家具重災戶，對此，日月光家具館公關羅遠芬表示，奢侈稅應不致影響買氣，因為很多頂級客層根本連價格都懶得問，看上眼就直接刷卡埋單。

雖然奢侈稅不致影響頂級客的消費意願，但為了避免客戶觀感不佳，很多頂級家具業者還是寧可選擇自行吸收稅捐，但為了規避奢侈稅，業者也想出分拆銷售的點子，業者指出，家具定義太廣，以床組為例，除了床架外，還包括寢具、軟墊、彈簧床等，業者多半將所有品項分開來販售，以規避奢侈稅。

這波奢侈稅上路，不單汽車、珠寶進口商關切，被鎖定為打壓重心的房產業者苦不堪言，依據現行「奢侈稅」的規定，舉凡持有非自用住宅的房屋及其坐落基地，在2年內移轉，將按持有時間，依實價分別課徵10%或15%的奢侈稅，受到此法案影響，房市瞬間急凍，之前推案頻頻的大型標售案也臨時喊卡，大型投資客更退場觀望，就連自住買家也想等房價下跌再進場。

原本該是房市最旺的3月，卻突然被推進冷凍庫，不動產相關業者包括建商、代銷業者、房仲業者無不大受影響，其中最為明顯的是總統大選後如雨後春筍成立的房屋仲介公司，一家跟著一家關門，特別是由跑單幫的投資客開設的房屋仲介最為明顯。

信義房屋企畫部經理蘇啟榮強調，這應是奢侈稅重擊下所出現的特有急凍狀況，估計在觀望態勢逐漸解除下，自住需求應會逐漸回歸市場，特別是自住比重較高的中南部，應該有機會先行回穩。

住商不動產企畫研究室主任徐佳馨也強調，雖然奢侈稅上路讓買氣急凍，但是房價並未如之前市場預期的大跌情形，以成交量萎縮最為明顯的台北市及新北市來看，台北市在奢侈稅上路前，價格僅下滑了5%，其中又以新北市跌幅稍高，但也只有

10%，價格下滑區間都還在奢侈稅稅率以內，顯示即使是投資客也未出現不理性的拋售行為。

高價商品多轉嫁予消費者

一位不願具名的車商指出，高級車在課徵奢侈稅後，可能會影響廠商定價策略和消費者購車行為，以目前290萬元和300萬元的車款相較，價差只有10萬元，但若課徵10%的奢侈稅，未來300萬元和290萬元的車款，含奢侈稅價差將多達40萬元，勢必會影響到消費者購車的決定。

為了突圍，部分車商已開始展開降低配備的行動，將高檔配備改成客製化，成為高級車進口商日後的重要策略，甚至有車商預言，2012年度出廠、300萬元出頭的車款，應該都會努力減少標準配備、並把售價降到300萬

元以內，之後再提供隨選的「客製化」配備，藉以閃避奢侈稅。

事實上，高級車Porsche為了增加競爭力，早就推出基本車價外加客製化配備的服務，像新推出的Cayenne車款，基本車價才275萬元，奢侈稅對其來說，已經不是問題。

不過，車商指出，300萬元左右的高級車還可靠客製化配備的方式來避稅，但若是一台動輒5、6百萬元，甚至上千萬元的房車，如以每輛售價高達1,680萬元的Aston Martin DBS Coupe高級跑車為例，根本無法靠減配備來達到降低售價門檻的目的，以其多達168萬元奢侈稅的稅額來看，在奢侈稅上路後，買方是否仍會豪氣一擲，大力買進？後市買氣似乎仍值得觀察。

至於房市部分，徐佳馨指

出，不少業者想出許多變通方案。其中，就有業者表示，考慮由原有的中古屋及成屋市場，轉戰到預售屋市場，因為預售屋買賣的是權利，而不是物權，並不適用奢侈稅。不過，徐佳馨強調，日前一度傳出國稅局主動出擊，要求台中建商交出換約名單，要求有換約交易的賣主補繳所得稅，此舉似乎也起了不少恫嚇效果，顯示投資客轉戰預售屋市場也還有風險存在。

此外，也有不少投資客鑽「只針對非自有住宅課稅」的漏洞，名下只保留一間房，然後不停轉手，依規定只要一年交易次數不超出6次，就可以躲過所謂的奢侈稅。再者，也有人採取信託、贈與的方式，趕在奢侈稅上路前，做好所謂的避稅動作。

當然也有投資客索性將投資期限拉長，由短投變成長投，不過要採行此法避稅，前提是口袋要深，自有資金要充足。此外，在挑選物件時，最好也能兼具租金優、易出租的特色，至少租金要能彌補銀行利息的支出。

6月1日奢侈稅正式上路，意味著業者與政府間的角力競賽，也將開始，到底何種方式是避稅最有效的方案，奢侈稅對市場的影響有多少，答案也將一一浮現，屆時，政府和業者勢必將找出一個大家都可以接受的共存共榮方式，以降低衝擊。■

奢侈稅課徵方案

項目	條件	課稅方式	稅率
非自用住宅房屋及其坐落基地、空地等不動產	持有2年以內賣出	以買賣簽約日為計算時點	一年內賣出：15% 二年內賣出：10%
飛機、直升機及超輕型載具	每架超出300萬元	必須先向國稅局登記才能生產，且繳完稅之後才能出廠銷售	10%
遊艇	每艘超出300萬元		
小客車	每輛超出300萬元		
家具（床、燈具、桌、椅、沙發）	每件超出50萬元	進口時由海關代徵	
保育類動物與相關製品（皮草、龜殼、毛皮、玳瑁、珊瑚、象牙）	每件超出50萬元		
入會費（含高級SPA沙龍、俱樂部、高爾夫球場等）	每次超出50萬元	在銷售時繳稅，業者多轉嫁給消費者	

註：以實價課稅，其餘課稅來源以出廠貨價或是進口價為準。