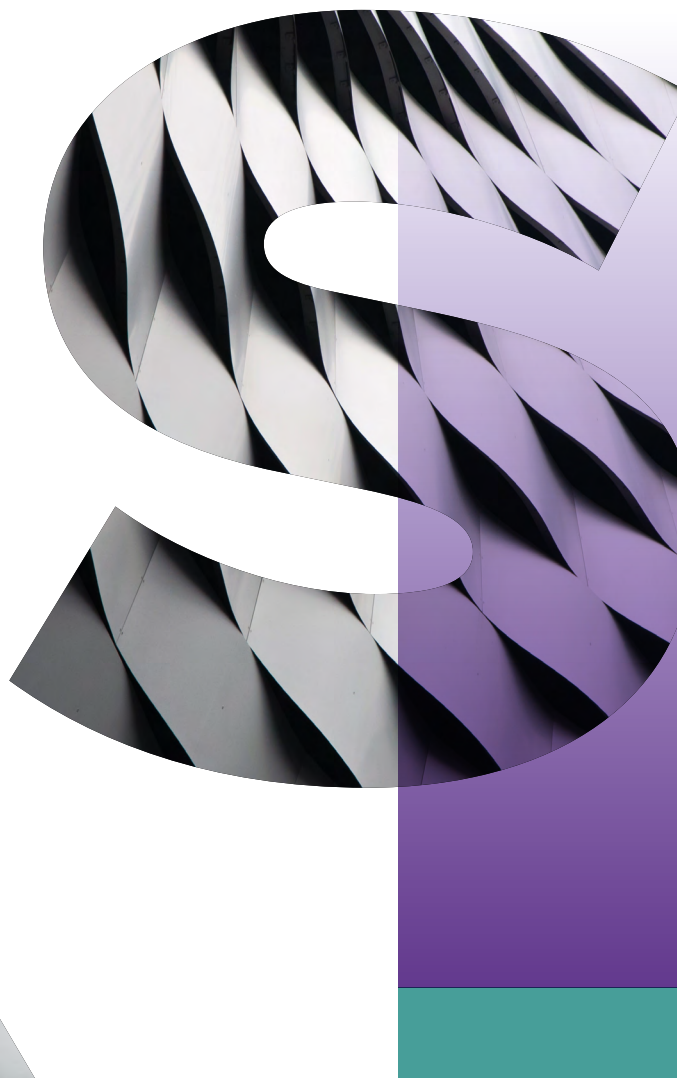




大成 DENTONS

RYNEK



2021

W POLSCE

1 ANALIZA I POTENCJAŁ RYNKU PRS

7

- Sektor mieszkań na wynajem w wymiarze instytucjonalnym - co to oznacza?
- Standard podaży w Polsce

2 RYNEK PRS W POLSCE

12

- Rynek w liczbach
- Strony procesu inwestycyjnego i ich rola
- Porównanie stawek czynszu prywatnego i instytucjonalnego
- Podaż rynku PRS w Polsce
- Podaż mieszkań na wynajem w Polsce

3 POTENCJAŁ ROZWOJU SEKTORA PRS W POLSCE

14

- Niedobór mieszkań i gorsze niż w UE warunki mieszkaniowe
- Polska na tle Europy
- Deficyt mieszkań i przeludnienie
- Rosnący poziom dochodu rozporządzalnego
- Najem czy kredyt?
- Demografia
- Ekonomia współdzielenia
- Wykształcenie i wewnętrzna migracja
- Akademiki
- Obcokrajowcy jako najemcy

4 RYNEK INWESTYCYJNY

24

- PRS nabiera rozpędu również po stronie rynku kapitałowego
- Najwięksi gracze
- Współczynnik rentowności inwestycji mieszkaniowych w Europie
- 6 największych transakcji

5 RYNEK PRS OCZAMI INWESTORÓW

28

6 TRANSAKCJE NA RYNKU PRS

32

- Etap początkowy – określenie przedmiotu transakcji
- Finansowanie i monitorowanie inwestycji
- Odbiór projektu
- Dokumentacja transakcyjna vs. bezpieczeństwo przedsięwzięcia

7 KWESTIE PLANISTYCZNE

34

- Rozpoczęcie inwestycji
- Wybór gruntów pod zabudowę
- Klasyfikacja budynków przeznaczonych na inwestycje PRS
- MPZP i realizacja inwestycji

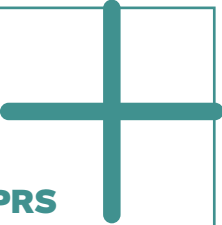
8 MIESZKANIOWE UMOWY NAJMU

36

- Nowe przepisy prawne i nowe możliwości
- Zabezpieczenie roszczeń
- Charakterystyka umów najmu

9 ASPEKTY PODATKOWE NABYWANIA NIERUCHOMOŚCI MIESZKANIOWYCH W POLSCE

38



INWESTOWANIE W RYNEK PRS W POLSCE. PLUSY

- + deficyt mieszkań
- + rosnące ceny mieszkań i konsekwencja tego trendu, czyli perspektywa na znaczący wzrost czynszów
- + wkład własny wymagany przy kredycie jest blokadą dla młodych ludzi
- + zmiany pokoleniowe przełamujące filozofię posiadania w kierunku korzystania
- + brak wystarczającej liczby akademików – 130 tys. łóżek vs. 1,3 mln studentów
- + ponad 700 tys. obcokrajowców
- + bogacenie się społeczeństwa
- + przyjazny klimat polityczny dla inwestycji mieszkaniowych
- + wczesna faza rozwoju rynku dająca szansę na uzyskanie wysokiej stopy zwrotu



INWESTOWANIE W RYNEK PRS W POLSCE. MINUSY

- brak wystarczających danych analitycznych i statystyk najmu (czynsze, ściągalność należności, koszty, itp.)
- wysokość rat kredytu mieszkaniowego na podobnym poziomie co czynsz najmu
- regulacje prawno-podatkowe: brak REIT-ów; opodatkowanie VAT (brak ukształtowanej praktyki dotyczącej opodatkowania VAT wynajmu / kwestie związane z odliczeniem VAT przy wynajmie nieruchomości o charakterze mieszkalnym)
- ograniczona liczba funkcjonujących portfeli wynajętych nieruchomości
- mała liczba transakcji w segmencie PRS na rynku inwestycyjnym
- wczesna faza rozwoju rynku i trudne do przewidzenia tempo rozwoju rynku PRS w przyszłości



”

Szanowni Państwo,

Jako zespół doradców Knight Frank, od lat bierzemy udział przy podejmowaniu najważniejszych decyzji biznesowych dotyczących inwestowania w nieruchomości. Ostatnie wydarzenia, związane z pandemią COVID-19, szereg obostrzeń i ograniczeń w funkcjonowaniu gospodarki przyspieszyły działania inwestorów poszukujących alternatywnych możliwości ulokowania kapitału w celu dywersyfikacji ryzyka oraz wykorzystania nowych okazji rynkowych. Sektor mieszkań na wynajem oraz akademików można uznać za największych wygranych tych zmian.

Polska jako najbardziej atrakcyjny pod względem inwestycyjnym kraj w Europie Środkowo-Wschodniej stanowi doskonałą alternatywę dla rynków Europy Zachodniej, gdzie PRS osiąga bardzo dobre wyniki finansowe. Inwestorzy zakładają powtórzenie sukcesu również w Polsce, bez względu na to, że rynek PRS jest jeszcze na początkowym etapie rozwoju i przed nim długa droga do osiągnięcia dojrzałości. Pomimo ograniczonej liczby produktów inwestycyjnych, potencjał polskiego rynku dostrzegają coraz to nowe podmioty inwestycyjne co jedynie potwierdza wolumen inwestycyjny osiągnięty w przeciągu ostatnich dwóch lat. Rynek nabiera tempa, a od początku 2019 roku w sektor PRS ulokowano ponad 800 mln euro. Przyszły rok to jeszcze duża niewiadoma, jednak można zakładać, że zainteresowanie produktami alternatywnymi nie spadnie.

Dodatkowym aspektem wpływającym na potencjał sektora mieszkań na wynajem są gwałtownie rosnące ceny mieszkań w największych miastach w Polsce, ale jednocześnie wyzwanie stanowią mogą rozbieżności planistyczne jak i podatkowe.

Niniejszy raport stanowi podsumowanie dotychczasowych wyników sektora PRS w Polsce, zawiera analizę sytuacji demograficznej kraju oraz podejmuje próbę analizy potrzeb mieszkaniowych Polaków, które wraz z różnicami pokoleniowymi zmieniają się na korzyść rynku najmu. Przedstawiamy wspólne opracowanie z kancelarią Dentons, które pozwoliło zgłębić nie tylko sytuację rynkową sektora PRS, ale również przedstawia ogromną dawkę wiedzy podatkowo-prawnej.



KRZYSZTOF CIPIUR

Partner, Head of Capital Markets,
Knight Frank

大成 DENTONS**”**

Szanowni Państwo,

Cieszymy się, że dzięki naszym klientom i powierzonym nam sprawom uczestniczymy w najważniejszych wydarzeniach rynkowych i kluczowych transakcjach. W latach 2020-2021 za istotny punkt zwrotny możemy uznać pojawienie się nieruchomości mieszkaniowych pod wynajem (Private Rented Sector, PRS), jako klasy aktywów nieruchomościowych, która zwraca uwagę inwestorów. W ostatnich 12 miesiącach na polski rynek mieszkaniowy weszło kilku bardzo istotnych europejskich graczy, a wielu obecnych już w Polsce inwestorów i deweloperów rozszerzyło swoje strategię o ten sektor. Pokazuje to, że Polska pozostaje bardzo atrakcyjnym rynkiem inwestycyjnym, który stale ewoluuje, tworząc nowe możliwości dla lokowania kapitału.

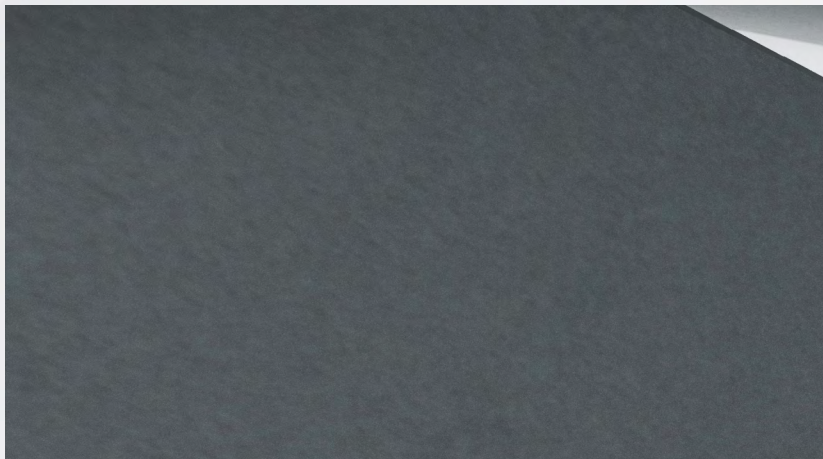
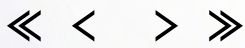
PRS w Polsce jest jeszcze na bardzo wczesnym etapie rozwoju, co staramy się pokazać szczegółowo w dalszej części raportu. Jednocześnie Polacy, jako konsumenci rynku mieszkaniowego, są bardzo przywiązani do modelu własnościowego, czego dowodem jest rekordowa suma kredytów hipotecznych udzielonych w lipcu 2021 roku - w wysokości 8 miliardów złotych.

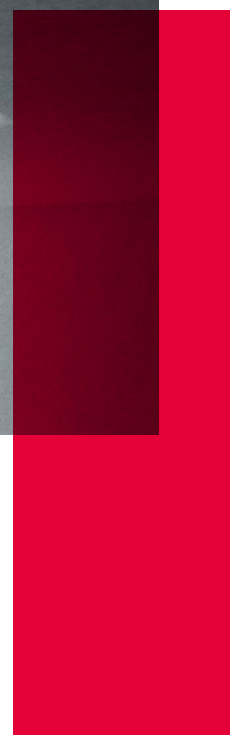
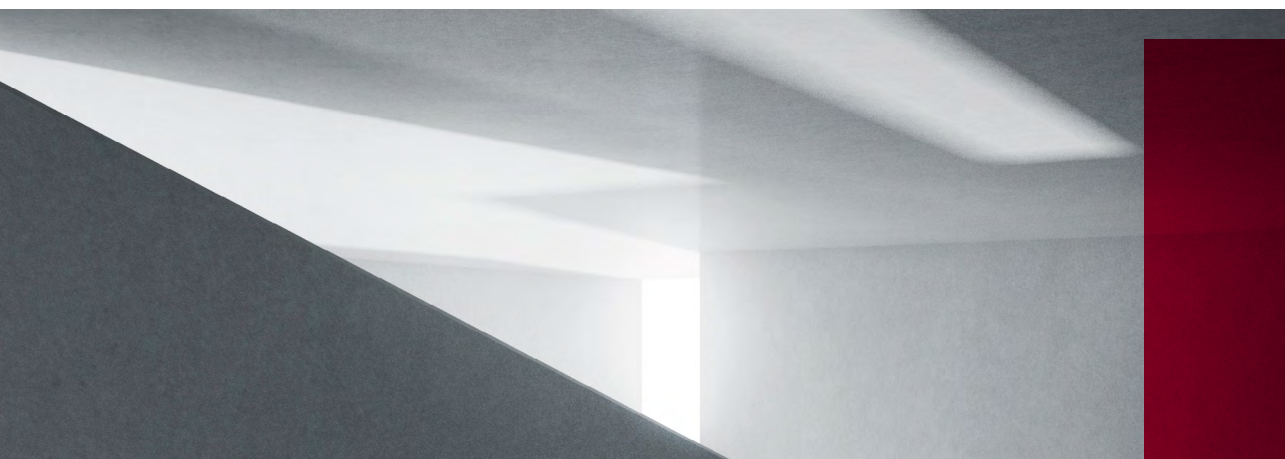
Wiele analiz wskazuje jednak na to, że ten sentyment może ulec zmianie w przyszłości, a atrakcyjna oferta mieszkań pod wynajem przyczyni się do popularyzacji tego sposobu zaspokajania potrzeb mieszkaniowych. W tle toczą się jednocześnie prace legislacyjne nad stworzeniem polskiego REITu, czyli firmy inwestującej w najem nieruchomości. Jeżeli aktualna próba uchwalenia takiej legislacji zakończyłaby się powodzeniem, w dalszym okresie przyczyniłoby się to do pogłębienia rynku inwestycyjnego, prawdopodobnie również w sektorze PRS.

Z pewnością czeka nas jeszcze wiele zmian w dynamicznym otoczeniu biznesowym. Jako prawnicy staramy się zawsze trzymać rękę na pulsie, śledzić najnowsze trendy i być częścią tego aktywnego ekosystemu gospodarczego. Oddajemy w Państwa ręce nasz pierwszy raport o sytuacji rynku nieruchomości mieszkaniowych pod wynajem, opracowany wspólnie z partnerami z Knight Frank. W imieniu naszego zespołu życzę ciekawej lektury i nowych inspiracji inwestycyjnych.

**PIOTR STANISZEWSKI**

Partner, Zespół Nieruchomości
Dentons





ANALIZA I POTENCJAŁ **RYNKU PRS**

SEKTOR MIESZKAŃ NA WYNAJEM W WYMIARZE INSTYTUCJONALNYM – CO TO OZNACZA?

W Polsce rynek mieszkań na wynajem jeszcze do niedawna kojarzył się jedynie z prywatnymi inwestycjami w mieszkania kupowanymi na wynajem. Teraz chcielibyśmy omówić rynek mieszkań na wynajem w wymiarze instytucjonalnym.

CECHY CHARAKTERYSTYCZNE SEKTORA NAJMU:



dotyczy całych budynków
/ osiedli lub wydzielonej ich
części



właściciel zarządza najmem
i nieruchomością
bezpośrednio bądź poprzez
wyspecjalizowane podmioty

Rynek PRS (tj. private rented sector) w Polsce znajduje się na początkowym etapie rozwoju, a zasoby tego typu obiektów nadal są stosunkowo niewielkie, choć systematycznie rosną. Prowadzi to do konieczności wypracowywania definicji tego sektora odpowiadającej polskim realiom rynkowym. Obecnie rynek bazuje na terminologii zaczerpniętej z Wielkiej Brytanii, gdzie sektor PRS wyróżnia:

BTR (Build-to-Rent)

– inwestycje mieszkaniowe projektowane, budowane i będące w posiadaniu jednego właściciela, zarządzane w jego imieniu przez specjalistyczne podmioty

BTL (Buy-to-Let)

– projekty wybudowane w formule BTR, lecz oferowane na sprzedaż i kupowane często przez prywatnych inwestorów, co może odpowiadać praktyce obserwowanej na polskim rynku, polegającej na inwestowaniu przez prywatne podmioty w zakup pojedynczych mieszkań w celu ich wynajmu





Segment PRS w Polsce odpowiada w największym stopniu brytyjskiej formule BTR, która od początku do końca procesu skupia się na najemcach, gwarantując im mieszkanie w formie abonamentowej jako usługę. Projekty BTR oparte są w dużej mierze na długoterminowych prognozach kosztów i oferują z tego tytułu także usługi dodatkowe, udogodnienia i części wspólne dla mieszkańców, które mają podnieść atrakcyjność i funkcjonalność danego projektu.



siłownię



pralnie



rowerownie


 całodobowy
monitoring


recepcja

SEGMENTY SEKTORA PRS

ZAKUP NIERUCHOMOŚCI POD WYNAJEM

- Sektor nieruchomości na wynajem należących do prywatnych właścicieli stanowi największą część najmu prywatnego w Polsce. Na tym rynku działają zarówno pojedynczy właściciele wynajmujący lokale na własną rękę, jak i więksi gracze prywatni, do których należą pakiety mieszkań.
- Lokale wynajmowane od prywatnych właścicieli mogą znacząco różnić się jakością. Zazwyczaj nie oferują dodatkowych usług i nie są zarządzane w sposób profesjonalny.

CO-LIVING

- Pojawienie się koncepcji współdzielenia, tzw. co-livingu, wraz z co-workingiem (indywidualna lub wspólna praca na wynajmowanej powierzchni, najczęściej biurowej) w ostatnim czasie zwiększyło zainteresowanie najmem wśród grup ludzi skupionych wokół aspektów społecznych i ceniących wartość lokalnej społeczności, dzięki większej przestrzeni socjalnej i mikrozakwaterowaniu.
- Co-living może być postrzegany jako element budownictwa mieszkaniowego wielorodzinnego, w którym główną rolę odgrywają mieszkania; oferta ta przeważnie przyciąga osoby w wieku 21+, na ogół absolwentów i osoby już pracujące.

BUDYNKI WIELORODZINNE

- Inwestycje instytucjonalne w budownictwo wielorodzinne (apartamenty) pojawiły się po dostrzeżeniu przez inwestorów możliwości, jakie stwarza wykorzystanie potencjału związanego ze wzrostem stawek czynszów przy jednoczesnej maksymalizacji wydajności operacyjnej poprzez wyższą gęstość zabudowy, optymalny rozmiar lokali czy udogodnienia w bliskim sąsiedztwie.
- Tego rodzaju produkt znajduje zastosowanie w centrach miast, z dobrym dostępem do sieci transportu miejskiego i kadry pracowniczej.
- Tego typu inwestycje zarządzane są przez wyspecjalizowane podmioty oferujące szereg udogodnień dla najemców.

DOMY JEDNORODZINNE

- Jeśli chodzi o grupę osób w wieku 35+, w odniesieniu do wynajmu dominuje tutaj podobny trend, jak w przypadku osób młodszych. Jest on wprawdzie mniej wyraźny, a celem pozostaje posiadanie domu na własność, to jednak istnieje zapotrzebowanie na elastyczne rozwiązania mieszkaniowe w obszarach podmiejskich, adresowane do singli oraz rodzin w wieku powyżej 35 lat.
- W tym obszarze korzyści dla inwestorów to przede wszystkim możliwość zaoferowania dłuższego okresu najmu oraz niższe koszty operacyjne (bez konieczności zapewnienia sprzątnięcia powierzchni wspólnych, konserwacji, wind czy innych udogodnień).



STANDARD PODAŻY W POLSCE

1 POKÓJ (powierzchnia 25-35 m²):

pokój, aneks kuchenny, łazienka



CZYN SZ M-C:

2.000-2.400 PLN



KOSZTY EKSPLOATACYJNE
(RAZEM Z MEDIAMI):

250-350 PLN



TYP KLIENTA:

- studenci
- młodzi, wykwalifikowani pracownicy
- single
- obcokrajowcy

2 POKOJE (powierzchnia 35-55 m²)

salon, sypialnia, aneks kuchenny, łazienka



CZYN SZ M-C:

2.600-3.500 PLN



KOSZTY EKSPLOATACYJNE
(RAZEM Z MEDIAMI):

300-450 PLN



TYP KLIENTA:

- para studentów
- para pracujących 20-30 latków
- rodzina z dzieckiem
- obcokrajowcy

3 POKOJE (powierzchnia ponad 55 m²):

salon, 2-3 sypialnie, kuchnia, 1-2 łazienki, taras/ogród, wyższy standard wykończenia



CZYN SZ M-C:

>3.500 PLN



KOSZTY EKSPLOATACYJNE
(RAZEM Z MEDIAMI):

700-800 PLN



TYP KLIENTA:

- ludzie zamożni
- rodzina z dziećmi
- obcokrajowcy

**POWIERZCHNIE WSPÓLNE:**

- Recepcja
- Ochrona
- Lobby
- Parking (dodatkowa opłata)
- Rowerownia
- Pralnia

oraz

- Strefa lounge
- Centrum fitness
- Spa
- Punkt e-commerce (np. Paczkomat)
- Pokój TV
- Wspólna jadalnia
- Taras wraz z miejscem do grillowania.

**WYPOSAŻENIE:**

- Wyposażona kuchnia
- Łazienka
- Całe AGD
- Wyposażenie ruchome (sofa, łóżko, materac, szafy, krzesła).

**USŁUGI (UJĘTE W CZYNSZU):**

- Zarządzanie najmem przez aplikację
- Możliwość zdalnego zgłaszania usterek
- Rozliczanie mediów
- Bezprzewodowy Internet
- Ochrona 24h
- Opieka administratora
- Monitoring budynku.



34

inwestycje PRS w Polsce oferują
łącznie ponad 5.600 mieszkań



2.500

lokali PRS
w Warszawie



25.600

nowych mieszkań PRS
zapowiadają deweloperzy



16

aktywnych operatorów
w sektorze PRS



4.400

mieszkań PRS
jest w budowie

Rynek PRS w Polsce znajduje się na początkowym etapie rozwoju, choć w ciągu ostatnich miesięcy rosnące zainteresowanie inwestorów tym sektorem stało się coraz bardziej zauważalne. Pozytywny wpływ na ten trend miała również pandemia COVID-19, której skutki dla komercyjnych sektorów nieruchomości (zwłaszcza handlowego i hotelowego) skłaniają inwestorów do zgłębiania możliwości inwestowania w alternatywne aktywa na rynku nieruchomości.

Prognostowana podaż na najbliższe lata jest potwierdzeniem trendu, że inwestorzy dostrzegają potencjał dla sektora PRS jako tkwi w polskim rynku.

STRONY PROCESU INWESTYCYJNEGO I ICH ROLA



INWESTOR
(zapewnia źródło
finansowania)



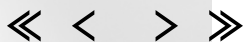
DEWELOPER
(buduje)



PLATFORMA
(narzędzie do wynajmu)



ZARZĄDCA
(zapewnia asset
management, property
management,
facility management)



CZYSZSZE PRIME W WARSZAWIE W SEKTORZE INSTYTUCJONALNYM

2.330 - 2.800 PLN/miesiąc
(27-37 m²)

3.140 - 3.530 PLN/miesiąc
(42-55 m²)

>4.480 PLN/miesiąc
(>65 m²)

PORÓWNANIE STAWEK CZYNSZU PRYWATNEGO I INSTYTUCJONALNEGO

Mieszkanie 2-pokojowe (40-45 m ²)		
Warszawa	Sektor prywatny (PLN/miesiąc)	Sektor instytucjonalny (PLN/miesiąc)
Mokotów/Służew	2.100 - 2.800	2.300
Śródmieście	3.200 - 4.000	3.000 - 3.200
Wola	2.500 - 3.300	3.000 - 3.700

PODAŻ MIESZKAŃ PRS W POLSCE

(H1 2021)

-  - istniejące
-  - w budowie
-  - planowane

POZNAŃ

 571
 160
 5.229

WROCŁAW

 1.176
 331
 6.618

KATOWICE

 146
 668
 600

GDAŃSK

 511
 201
 1.846

WARSZAWA

 2.351
 2.125
 5.884

ŁÓDŹ

 299
 669
 2.776

KRAKÓW

 403
 266
 2.662

Źródło: Knight Frank

NIEDOBÓR MIESZKAŃ I GORSZE NIŻ W UNII EUROPEJSKIEJ WARUNKI MIESZKANIOWE

Analiza aktualnej sytuacji mieszkaniowej w Polsce wskazuje 3 główne czynniki określające potencjał rynku w Polsce:

1. **rosnące ceny mieszkań i ich ograniczona dostępność**
2. **zmiany pokoleniowe przełamujące filozofię posiadania w kierunku korzystania**
3. **rosnąca rzesza wymagających klientów / najemców oczekujących wysokiej jakości obsługi oraz przewidywalności o jaką trudno w przypadku najmu na rynku prywatnych mieszkań**

POLSKA NA TLE EUROPY

Perspektywy dla rozwoju sektora PRS wydają się pozytywne zwłaszcza w odniesieniu do struktury polskiego rynku mieszkaniowego porównanej do struktury w wybranych krajach europejskich.

30,2%

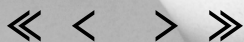
populacji Unii Europejskiej wynajmowało mieszkania

69,8%

było właścicielami zamieszkiwanych nieruchomości

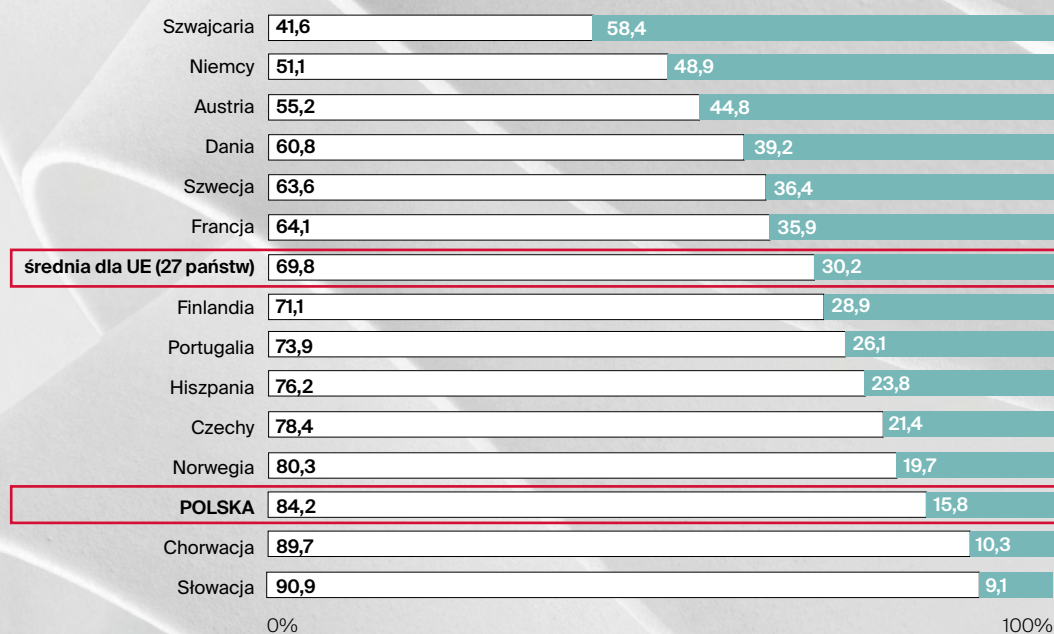
Struktura ta obrazuje wyraźną przewagę tendencji do własności zamiast wynajmowania mieszkania. Jednak w Polsce trend ten jest zdecydowanie bardziej widoczny, ponieważ jedynie 15,8% populacji jest najemcami, podczas gdy 84,2% - właścicielami mieszkań i domów. Szczegółowa analiza danych Eurostat udowadnia jednak, że w krajach zachodniej Europy zdecydowanie częściej spotykaną formą prawną niż we wschodniej części Europy jest najem, a w Niemczech już połowa populacji nie jest właścicielem zamieszkiwanych nieruchomości.

Zgodnie z danymi Eurostat od 2010 roku obserwowany jest wzrost liczby wynajmujących mieszkanie w Unii Europejskiej. Trend własności słabnie i jest zastępowany systematycznie rosnącą otwartością na najem, co zauważalne jest w wielu krajach w Europie.



STRUKTURA NA RYNKU MIESZKANIOWYM W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY 2019

☐ Własność
☒ Najem



Źródło: Eurostat



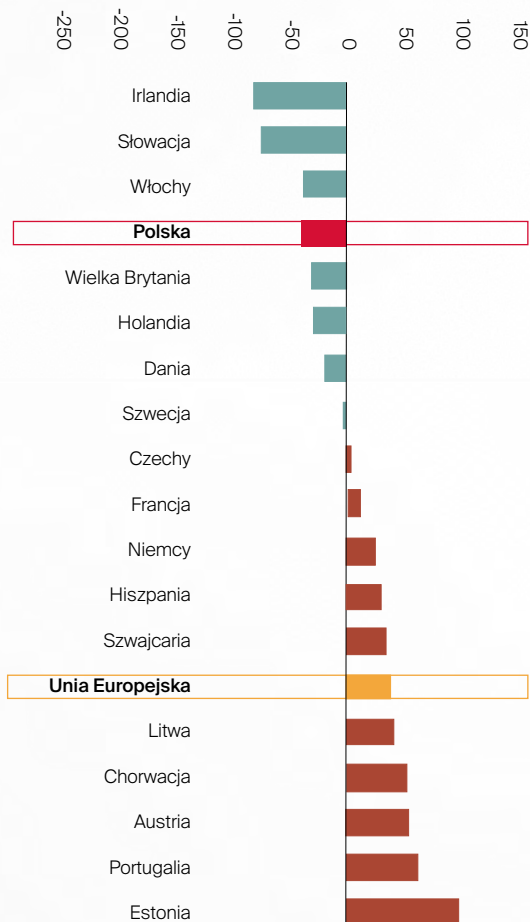
DEFICYT MIESZKAŃ I PRZELUDNIENIE

Pomimo tak dużego udziału mieszkań własnościowych w Polsce, rynek od lat niezmiennie doświadcza problemu deficytu mieszkań, co kształtuje i podtrzymuje wysokie zainteresowanie wynajmem mieszkań. W tym samym czasie kraje takie jak Niemcy, Białoruś, Hiszpania, Węgry i Ukraina odnotowywały nadwyżki mieszkań, a średnia dla Unii Europejskiej wskazywała również na nadpodaż mieszkań szacowaną na około 40 lokali na 1.000 mieszkańców.

Według obliczeń mBanku, liczba mieszkań przypadająca na 1.000 mieszkańców w Polsce była o 38 niższa od implikowanej, co wskazuje niedobór mieszkań szacowany na około 1,5 mln lokali.

Problemem polskiego mieszkalnictwa jest jednak nie tylko niedobór mieszkań, a także ich wielkość i poziom przeludnienia. Średni wskaźnik oszacowany dla krajów EU27 wskazywał, że w 2019 roku około 17% populacji żyło w przeludnionych domostwach, podczas gdy w Polsce było to ponad 37%. Warto dodać, że wyższy wskaźnik niż w Polsce odnotowano tylko w czterech krajach: Rumunii, Łotwie, Bułgarii i Chorwacji.

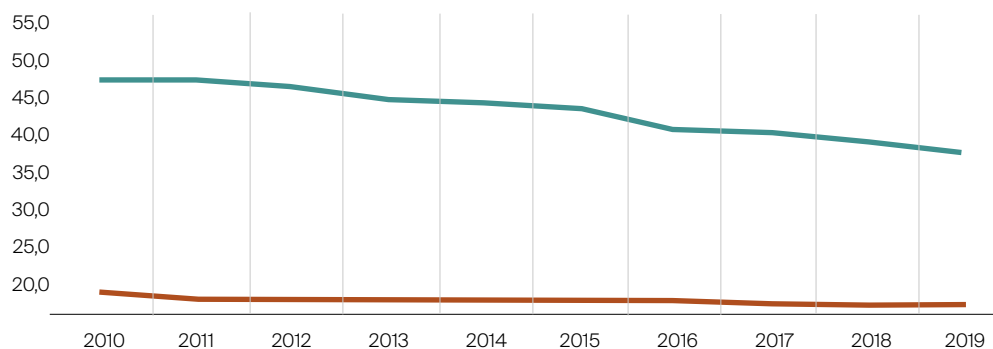
NIEDOBÓR I NADPODAŻ MIESZKAŃ W WYBRANYCH KRAJACH EUROPY W 2015 ROKU (LICZBA MIESZKAŃ NA 1.000 MIESZKAŃCÓW)



Źródło: mBank

LUDNOŚĆ ŻYJĄCA W PRZELUDNIONYCH MIESZKANIACH (%) W LATACH 2010-2019 (POLSKA VS UE)

■ EU27
■ PL

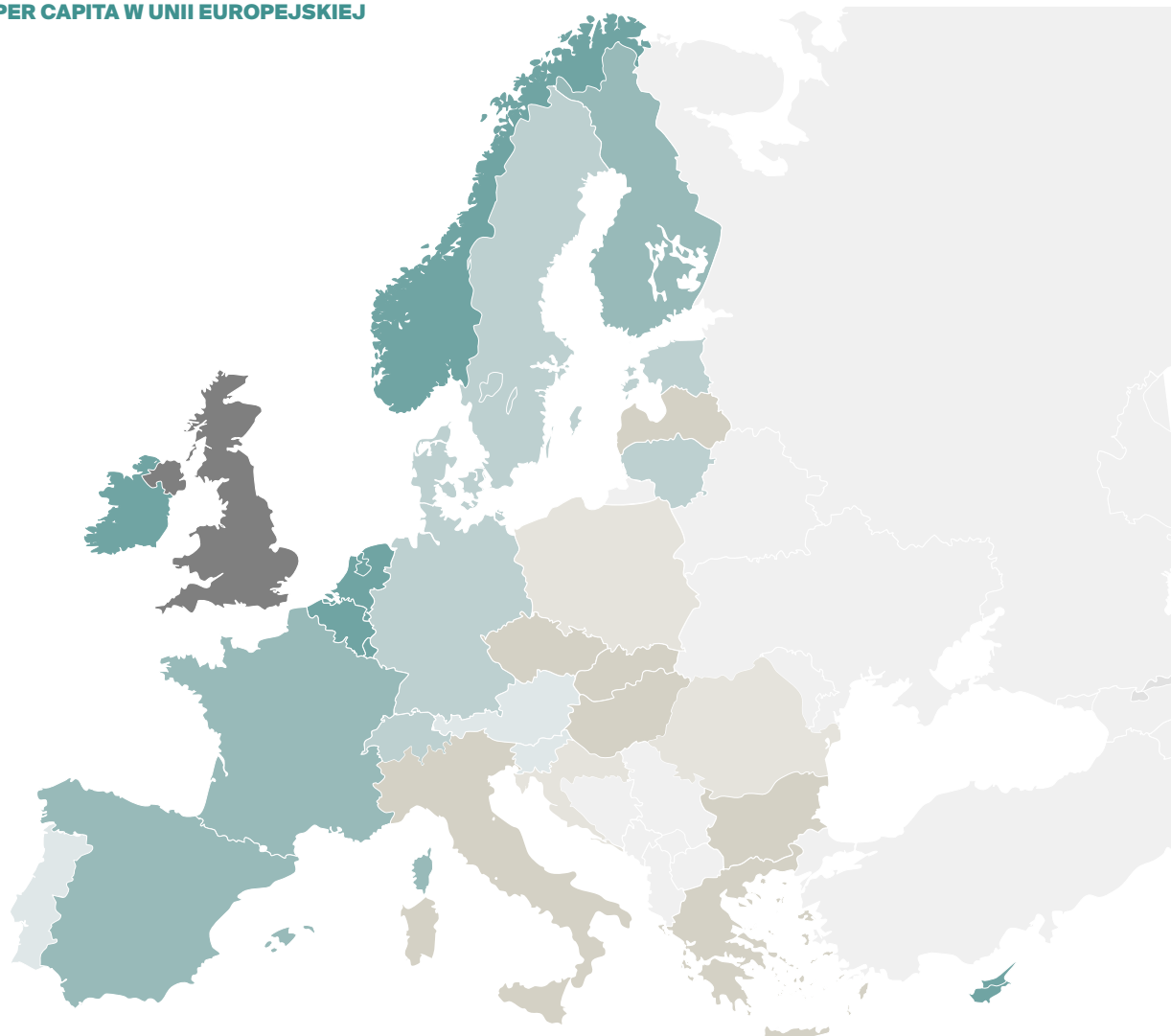


Źródło: Knight Frank na podstawie Eurostat

Polska odbiega od europejskich standardów również pod względem powierzchni do życia dostępnej dla jednej osoby. Liczba izb per capita w Polsce to zaledwie 1,1 i jest to najniższa wartość pośród krajów europejskich. Tak niskie wskaźniki odnotowano tylko w Rumunii i Chorwacji. Kraje UE, które wyróżniają najwyższe wskaźniki to Malta (2,2), Irlandia (2,1) i Belgia (2,1).

ŚREDNIA LICZBA IZB PER CAPITA W UNII EUROPEJSKIEJ (2019)

■ ≥ 1,1 do 1,2
■ ≥ 1,2 do 1,53
■ ≥ 1,53 do 1,7
■ ≥ 1,7 do 1,9
■ ≥ 1,9 do 2
■ ≥ 2
■ Dane niedostępne

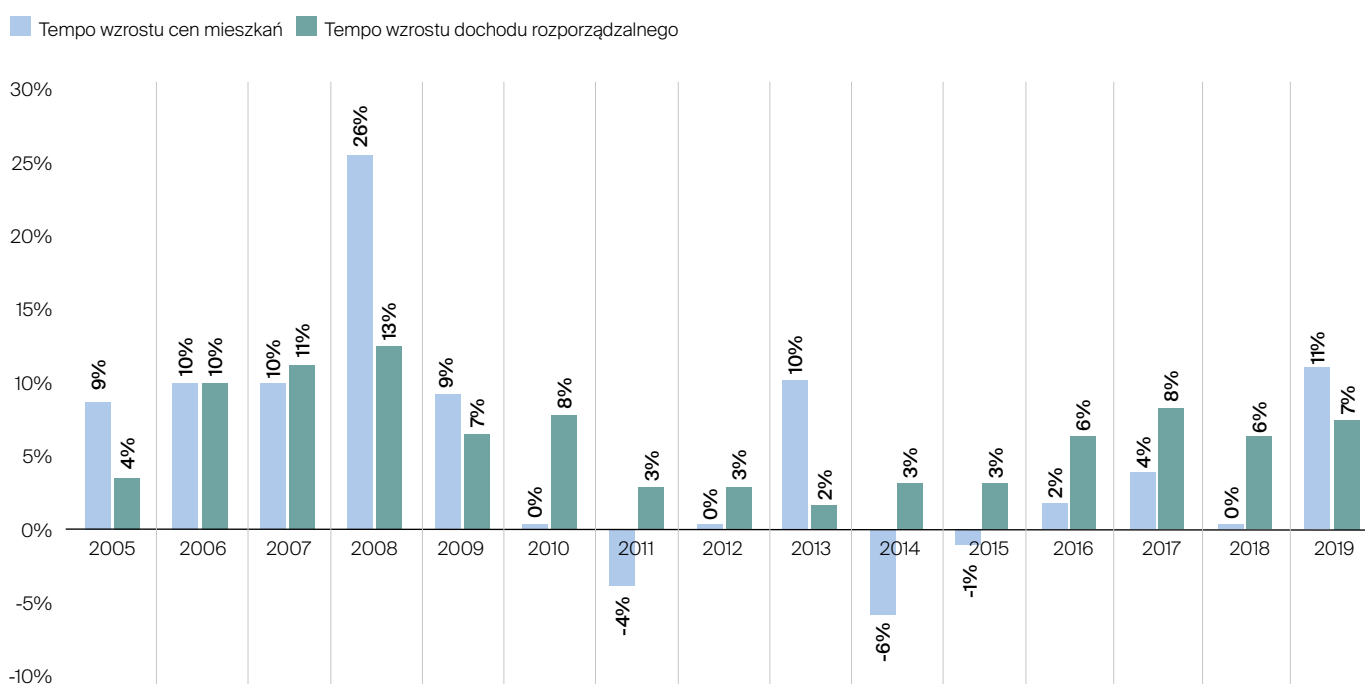


Źródło: Eurostat

ROSNAĄCY POZIOM DOCHODU ROZPORZĄDZALNEGO

Od kilkunastu lat obserwuje się w Polsce systematyczny wzrost dochodu rozporządzalnego na osobę. Rosnący dochód rozporządzalny pozwala na zaspokojenie podstawowych potrzeb, co kieruje uwagę konsumentów na wzrost jakości życia i daje większe możliwości poprawy warunków mieszkaniowych.

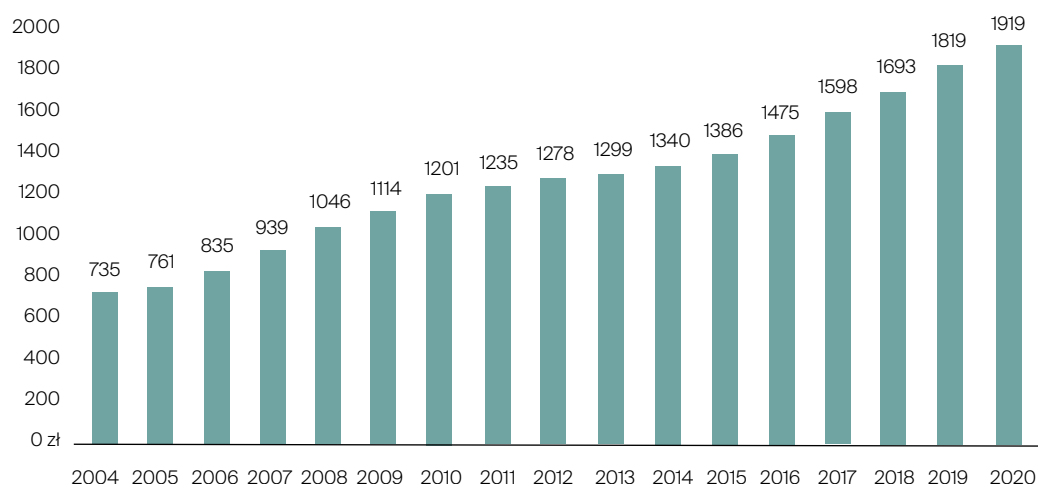
TEMPO WZROSTU CEN MIESZKAŃ W POLSCE (ZA 1 M²) VS. TEMPO WZROSTU DOCHODU ROZPORZĄDZALNEGO (NA 1 OSOBĘ)



Źródło: Knight Frank na podstawie GUS

Rekordowo niskie stopy procentowe oraz wysokie tempo wzrostu dochodu rozporządzalnego to czynniki napędzające wzrost cen nieruchomości, które w 2019 roku wzrosły o ponad 11%.

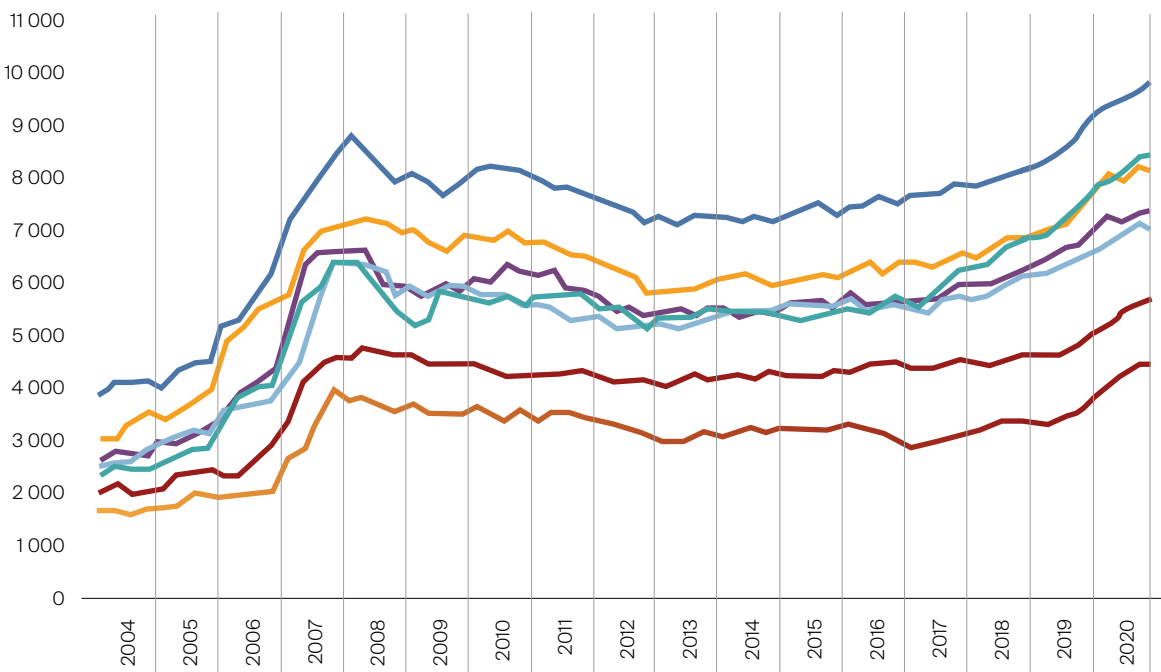
PRZECIĘTNY DOCHÓD ROZPORZĄDZALNY PER CAPITA W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH W POLSCE (2004-2020) (w PLN)



Źródło: GUS

ŚREDNIE CENY 1 M² MIESZKAŃ W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH POLSKI W LATACH 2004-2020 (w PLN)

Warszawa
 Łódź
 Aglomeracja katowicka
 Wrocław
 Gdańsk
 Kraków
 Poznań



Źródło: Knight Frank na podstawie danych AMRON

NAJEM CZY KREDYT?

W tym kontekście istotna jest relacja wysokości przeciętnego jednomiesięcznego czynszu za najem do raty kredytu, którym często posługują się osoby podejmujące decyzję o zakupie własnego mieszkania. Porównanie tych wartości przeprowadzone przez NBP wskazuje, że aktualnie są to kwoty obciążające budżet gospodarstwa domowego na porównywalnym poziomie. W rezultacie, decyzja w tym zakresie coraz częściej nie jest podejmowana na podstawie wyłącznie czynników ekonomicznych, lecz zgodnie z indywidualnymi preferencjami konsumentów i jest to wyłącznie kwestia wyboru pomiędzy najmem a zakupem.

STAWKA NAJMU MIESZKAŃ A RATA KREDYTU NA ZAKUP MIESZKANIA W PLN (2018)

RYNEK PIERWOTNY



1.426

Stawka najmu mieszkania (PLN)



239.626

Kredyt (PLN)



1.491

Rata kredytu na 20 lat (PLN)

RYNEK WTÓRNY



1.426

Stawka najmu mieszkania (PLN)



207.692

Kredyt (PLN)



1.292

Rata kredytu na 20 lat (PLN)

*do wyliczeń wykorzystano kalkulator kredytowy jednego z banków komercyjnych, oprocentowanie kredytu złotowego 4,29% w ofercie standardowej, dane dotyczą stawek i powierzchni wynajmowanego mieszkania – BaRN dla 6 miast

Źródło: NBP

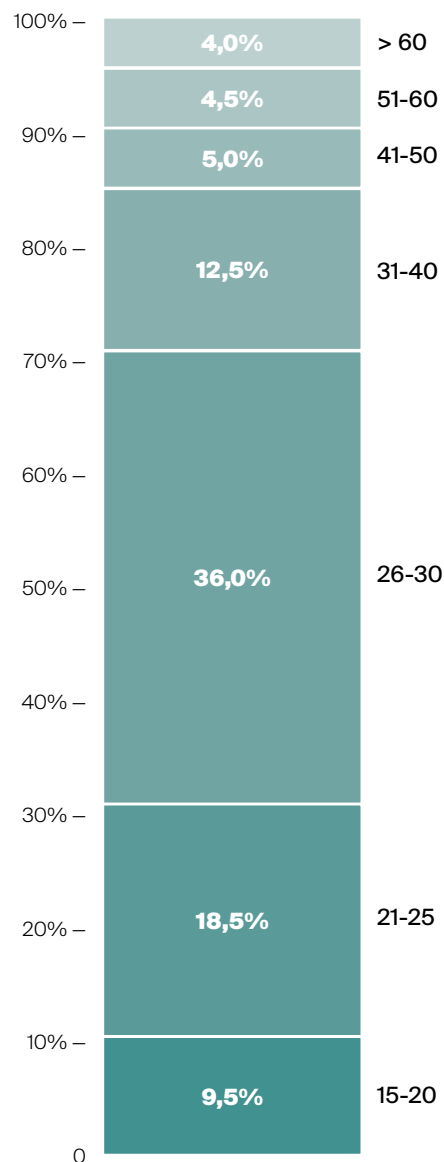
DEMOGRAFIA

Sytuacja demograficzna w Polsce z ujemnym przyrostem naturalnym może być potraktowana jako niekorzystna dla rozwoju sektora PRS. Zgodnie z prognozami Eurostat, populacja Polski w ciągu najbliższej dekady może zmniejszyć się o niemal 1 mln mieszkańców. Kolejnym zagrożeniem dla perspektyw rozwoju sektora PRS w Polsce

jest szybko starzejące się społeczeństwo. Według szacunków OECD aktualnie w Polsce na 100 osób w wieku produkcyjnym przypada około 30 mieszkańców po 65-tym roku życia, jednak prognozy dotyczące struktury populacji wskazują, że w 2060 roku na 100 osób w wieku produkcyjnym może przypadać już 70 osób w wieku poprodukcyjnym.

Podobne trendy demograficzne obserwowane są jednak w wielu europejskich krajach, w których dynamika rozwoju sektora PRS nabiera tempa i perspektywy dla rynku są pozytywne.

STRUKTURA NAJEMCÓW WEDŁUG GRUP WIEKOWYCH (2019)



Źródło: GUS

EKONOMIA WSPÓŁDZIELENIA

Dotychczas przeważające w polskim społeczeństwie dążenie młodych ludzi do posiadania własnego mieszkania przestaje być aktualne. Dominacja własności nieruchomości w strukturze mieszkaniowej, będąca rezultatem mentalności Polaków

wywołanej sytuacją gospodarczą Polski w okresie PRL, zaczyna zmieniać się na korzyść najmu mieszkań. Zmianie sposobu myślenia sprzyja również ekonomia współdzielenia – trend zyskujący popularność na całym świecie.

Otwartość Polaków na obecne już w wielu obszarach życia modele subskrypcyjne (m.in. w sferze rozrywki – kino, muzyka oraz transporcie – rowery, hulajnogi czy samochody na godziny) można odebrać jako pozytywne zjawisko, będące szansą na dynamiczny wzrost popularności formuły PRS w perspektywie najbliższych miesięcy i lat.

GENERACJA Y

- osoby urodzone w latach 1985-1995
- są to świadomi i dojrzały konsumenci, zwykle o ugruntowanej pozycji zawodowej
- pokolenie to charakteryzuje się rozwiniętymi umiejętnościami poruszania się w Internecie, znajomością nowych technologii i mediów społecznościowych.

GENERACJA Z

- osoby urodzone w latach 1996-2010
- są na początkowym etapie kariery zawodowej
- jest to pierwsza grupa demograficzna, która wychowywała się w warunkach powszechnego dostępu do smartfonów i nowych technologii.

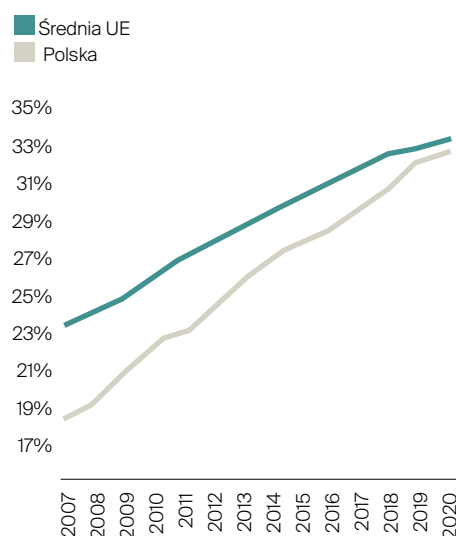
WYKSZTAŁCENIE I WEWNĘTRZNA MIGRACJA

Korzystny wpływ na rozwój sektora PRS może mieć coraz większy odsetek osób z wyższym wykształceniem w Polsce w grupie wiekowej 25-64 lata. W 2018 roku wskaźnik ten w kraju wyniósł niemal 31%, podczas gdy średnia dla UE to 33%. To z kolei sprzyja migracjom wewnętrznym z małych i średnich miast do największych ośrodków akademickich i biznesowych, na co wskazują zmiany w populacji miast. Należy podkreślić, że ujemny przyrost naturalny i emigracja za granicę (ujemne saldo migracji definitywnych) skutkują

spadkiem liczby ludności w większości polskich miast. W 2019 roku w 54 spośród 66 miast na prawach powiatu odnotowano spadek liczby ludności w stosunku do poprzedniego roku. Jednakże analizując tempo wyludniania się miast w ujęciu geograficznym, małe i średnie miasta z reguły tracą zdecydowanie większy odsetek populacji niż duże aglomeracje, które przyciągają osoby z wyższym wykształceniem i szerszymi możliwościami znalezienia pracy.

Pomimo dominującej w Polsce tendencji wyludniania się miast, w minionym roku wzrost liczby ludności odnotowano w 12 ośrodkach miejskich, z największymi wzrostami w Warszawie, Krakowie, Gdańsku, Rzeszowie i Wrocławiu.

**ODSETEK OSÓB
Z WYŻSZYM WYKSZTAŁCENIEM
W POLSCE I UE
(GRUPA WIEKOWA 25-64 LATA)
W LATACH 2007-2020**



Źródło: Knight Frank na podstawie Eurostat



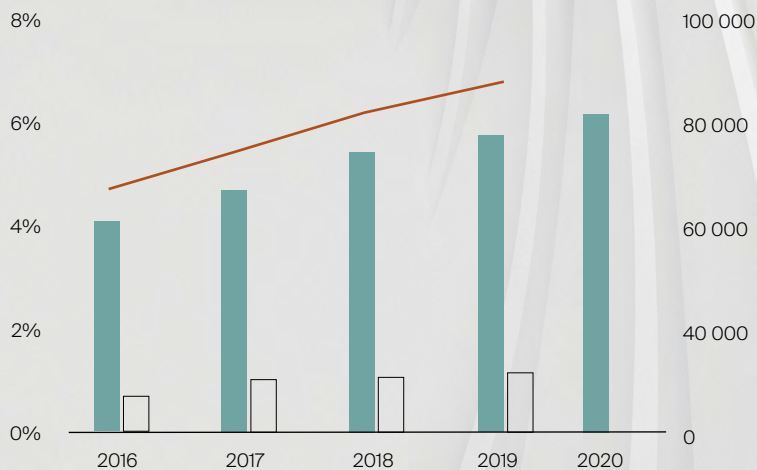
AKADEMIKI

Czynnikiem sprzyjającym rozwojowi sektora PRS jest również ograniczona liczba łóżek w akademikach dla studentów polskich uczelni. Szacuje się, że obecnie istnieje w Polsce około 130.000 miejsc, które są w stanie pokryć zapotrzebowanie jedynie ok. 10% wszystkich studentów. Co więcej, tylko ok. 5% z tej puli

stanowią miejsca w prywatnych akademikach (tzw. PBSA, Purpose Built Student Accommodation). To one najczęściej są wynajmowane przez studentów zagranicznych, ale i w tej kategorii występuje niedobór – stanowią jedynie 9% liczby studentów zagranicznych.

LICZBA STUDENTÓW ZAGRANICZNYCH STUDIUJĄCYCH NA UCZELNIACH WYŻSZYCH W POLSCE (2016-2020)

■ Liczba studentów zagranicznych □ Liczba absolwentów zagranicznych
— Procent zagranicznych studentów na polskich uczelniach wyższych



Źródło: NIK



10%

istniejące akademiki są w stanie pokryć zapotrzebowanie 10% studentów



130.000

liczba łóżek w polskich akademikach



1,3 mln

liczba studentów w Polsce



80.000

liczba zagranicznych studentów w Polsce



95%

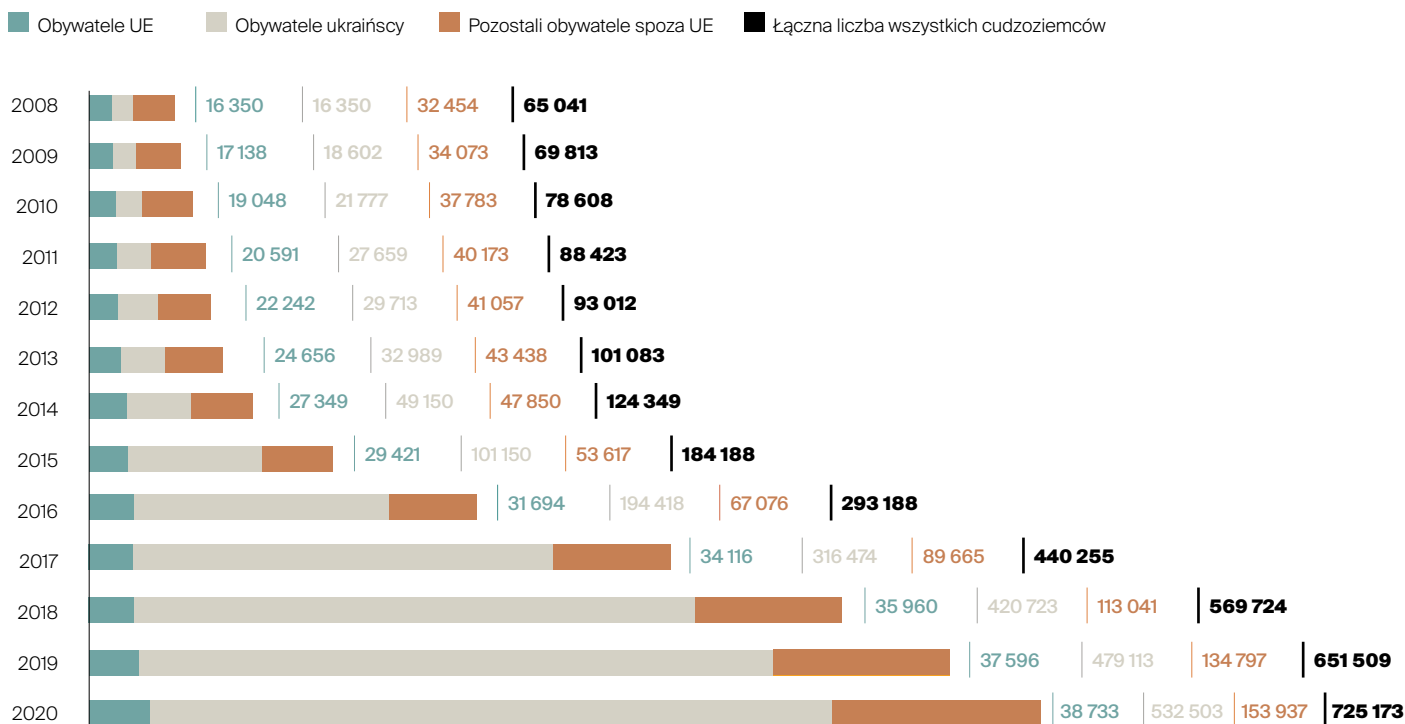
obłożenie w akademikach

OBCOKRAJOWCY

W Polsce od wielu lat obserwowany jest wzrost liczby obcokrajowców podejmujących tu pracę. Największa dynamika wzrostu liczby

cudzoziemców zgłoszonych do ubezpieczenia emerytalnego i rentowego obserwowana jest dla obywateli krajów spoza UE.

LICZBA CUDZOZIEMCÓW ZGŁOSZONYCH DO UBEZPIECZENIA EMERYTALNEGO I RENTOWEGO WEDŁUG KRAJU OBYWATELSTWA - STAN NA KONIEC ROKU



Źródło: Knight Frank na podstawie danych ZUS

PODSUMOWANIE

Analiza skali istniejącego w Polsce rynku mieszkań na wynajem w porównaniu z wolumenem w innych europejskich krajach pozwala wnioskować, że przed polskim sektorem PRS jest jeszcze długa droga do osiągnięcia dojrzałości. Niemniej jednak to właśnie ten etap rozwoju od około 2-3 lat przyciąga coraz większą liczbę zagranicznych inwestorów, a istniejących deweloperów zachęca do realizacji mieszkań w tym właśnie systemie, co wyraźnie przedstawiają liczby realizowanych mieszkań oraz lokali, na których budowę obecni w tym sektorze deweloperzy zabezpieczyli już podaż gruntów.

Tak dynamiczny rozwój rynku nie byłby możliwy bez rozwoju społeczno-gospodarczego Polski i występowaniu określonych aspektów determinujących rozwój segmentu PRS. Stabilny rozwój gospodarczy i oczekiwany wzrost PKB oraz rosnący dochód rozporządzalny sprawiają, że coraz większa liczba Polaków może

przeznaczyć fundusze na poprawę warunków mieszkaniowych. Jednocześnie zmienia się utrwalony w minionych dekadach wewnętrzny przymus na posiadanie mieszkania, a coraz popularniejsze wśród Polaków modele subskrypcyjne osuwają z możliwością czerpania korzyści z rzeczy, których nie jesteśmy właścicielami.

Chociaż długoterminowa prognoza populacji Polski przedstawia tendencję malejącą, największe polskie aglomeracje notują sytuację odwrotną. Systematycznie kreując nowe miejsca pracy przyciągają mieszkańców ościennych gmin i miast, a także emigrantów zarobkowych, których napływ notuje wyraźny wzrost od kilku lat. Podobną tendencję wykazuje również liczba zagranicznych studentów, którzy biorąc pod uwagę ograniczoną liczbę miejsc w prywatnych akademikach, także stanowią potencjalną grupę docelową dla sektora PRS.

PRS NABIERA ROZPĘDU RÓWNIEŻ PO STRONIE RYNKU KAPITAŁOWEGO

Ostatnie miesiące przyniosły w Polsce zwiększoną aktywność inwestorów na rynku mieszkań na wynajem. Głównymi czynnikami napędzającymi rynek są ograniczona podaż produktów inwestycyjnych wysokiej jakości, ogromny potencjał polskiego rynku, a także ponadprzeciętne wyniki PRS w Europie i na świecie na tle innych klas aktywów.

W Europie wzmożone zainteresowanie aktywami z sektora najmu instytucjonalnego widoczne jest już od kilku lat, z kolei na polskim rynku rośnie od kilku kwartałów.

29%

udział transakcji
w segmencie
mieszkaniowym
w Europie
w 2020 roku

62,9 mld euro

zainwestowane w sektor mieszkaniowy
w Europie w 2020 roku

Mimo tego, że w Polsce aktywów o odpowiedniej skali wciąż jest mało, to nowe podmioty ogłaszające ekspansję na nasz rynek tylko potwierdzają fakt, że segment mieszkań na wynajem w Polsce nabiera tempa. Przykładem są tutaj takie fundusze jak szwedzki Heimstaden Bostad, który pod koniec 2020 został partnerem inwestycyjnym Eiffage Immobilier Polska i w ramach współpracy sfinansuje budowę, a następnie zostanie właścicielem dwóch projektów mieszkaniowych zlokalizowanych w Warszawie, które dostarczą ok. 640 apartamentów na instytucjonalny wynajem. Przybliżona wartość transakcji wyniosła 65 milionów euro. Z kolei z końcem maja 2021 Heimstaden Bostad zawarł umowę z Budimex Nieruchomości, finalizując zakup 2,5 tysiąca lokali za niemal 1,4 mld zł. W efekcie minionych transakcji, w ciągu najbliższych pięciu lat Heimstaden będzie właścicielem około 4 tysięcy mieszkań. W czerwcu 2021 fiński deweloper YIT sfinalizował umowę z nordyckim inwestorem NREP na budowę ponad 1.000 mieszkań na wynajem w Warszawie. Pierwsze z nich zostaną oddane do użytku pod koniec 2022 roku.

Kolejnymi funduszami, które zainwestowały na polskim rynku PRS są m.in. TAG Immobilien, który przejął 100% udziałów w Vantage Development zapowiadając ekspansję na lokalnym rynku i rozbudowę portfela mieszkań na wynajem w Polsce o 10 tysięcy lokali, Catella European Residential Fund („CERF”), który w poprzednich latach nabył 72 mieszkania w apartamentowcu Żłota 44 oraz cały projekt Pereca 11, oferujący długoterminowy najem 193 mieszkań, Zeitgeist Asset Management, Echo Investment, Golub GetHouse, Aurec Capital czy AFI Europe.

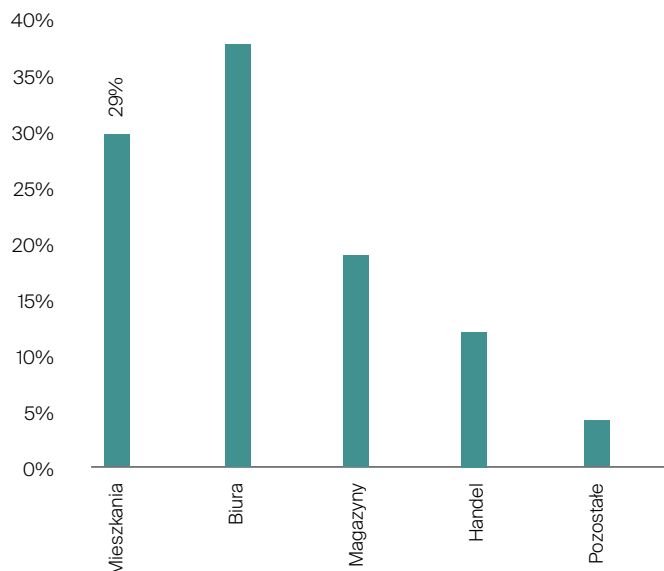
860 mln euro

zainwestowane w sektor mieszkaniowy
w Polsce w 2019-2020

W rezultacie rozwój sektora mieszkań na wynajem niezaprzeczalnie jest coraz szybszy, choć nadal ten segment nieruchomości cechuje ograniczona podaż. Atrakcyjne stopy zwrotu w tym segmencie przyciągają wielu międzynarodowych graczy z doświadczeniem na rynkach Europy Zachodniej, gdzie rynek najmu jest dużo bardziej rozwinięty.

**NAJWIĘKSZE MARKI OBECNE NA POLSKIM RYNKU WRAZ Z ICH PORTFELAMI NIERUCHOMOŚCI**

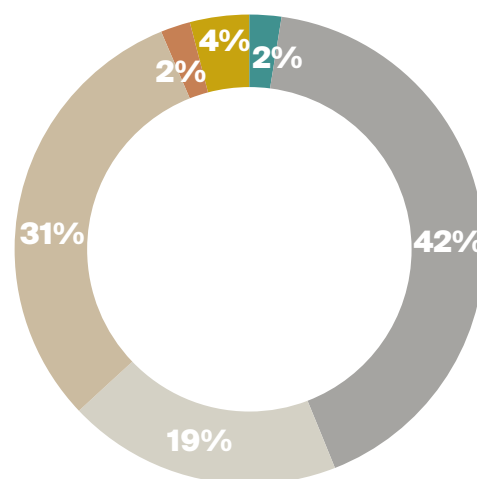
Platforma	Miasta	Liczba nieruchomości	Inwestor	Liczba mieszkań
Resi Capital	Katowice, Kraków, Łódź, Trójmiasto, Warszawa, Wrocław	10	Cavatina	W budowie: 1.413 Planowane: 4.300
Resi4Rent	Warszawa, Wrocław, Poznań, Łódź, Kraków, Gdańsk	18	Echo Investment / R4R Sarl	Ukończone: 2.140 W budowie: 470 Planowane: 2.675
Vantage Rent	Wrocław, Poznań, Łódź	29	TAG Immobilien / Vantage	Ukończone: 510 W budowie: 255 Planowane: 9.600
Fundusz Mieszkań na Wynajem	Gdańsk, Katowice, Kraków, Łódź, Poznań, Wrocław, Warszawa	18	Fundusz Mieszkań na Wynajem / PFR	Ukończone: 2.049 Planowane: 318
Heimstaden Bostad	Warszawa, Gdańsk, Kraków, Wrocław, Poznań	18	Heimstaden Bostad	W budowie: 730 Planowane: 3.109

WOLUMEN TRANSAKCJI INWESTYCYJNYCH W EUROPIE W 2020 ROKU

Źródło: Knight Frank

STRUKTURA TRANSAKCJI W POLSCE W 2019-I połowa 2021

■ Hotele
 ■ Biuro
 ■ Handel
 ■ Magazyny
 ■ Mieszkania
 ■ Mieszkania (transakcje typu forward funding)



Źródło: Knight Frank

WSPÓŁCZYNNIK RENTOWNOŚCI INWESTYCJI MIESZKANIOWYCH W EUROPIE

	NIEMCY	FRANCJA	HISZPANIA	HOLANDIA	AUSTRIA	IRLANDIA	WIELKA BRYTANIA
Ogół populacji	83,2 mln	67,1 mln	47,3 mln	17,4 mln	8,9 mln	4,9 mln	67,8 mln
Populacja miejska	64,5 mln	54,1 mln	37,9 mln	15,9 mln	5,2 mln	3,1 mln	55,9 mln
Ograniczenia czynszu / prawa najemcy	Kontrola czynszowa w Berlinie	Kontrola czynszowa w Paryżu	Kontrola czynszowa w trakcie negocjacji	Wolny rynek, prawnie uregulowany	Rynek częściowo uregulowany	Kontrola czynszowa	Wymogi przystępności cenowej
Stopa kapitalizacji netto	3,00%	2,50%	3,00%	3,25%	2,90%	3,75%	3,25%
Stopa kapitalizacji brutto	3,35%	3,00%	3,70%	3,50%	3,10%	4,50%	4,30%
Wartość kapitałowa / m²	7.500 EUR	10.700 EUR	5.750 EUR	10.000 EUR	6.500 EUR	8.000 EUR	8.500 GBP
Średni czynsz / miesiąc / m²	22 EUR	27 EUR	14,5 EUR	22 EUR	13,5 EUR	30 EUR	30 GBP

Źródło: Knight Frank

6 NAJWIĘKSZYCH TRANSAKCJI



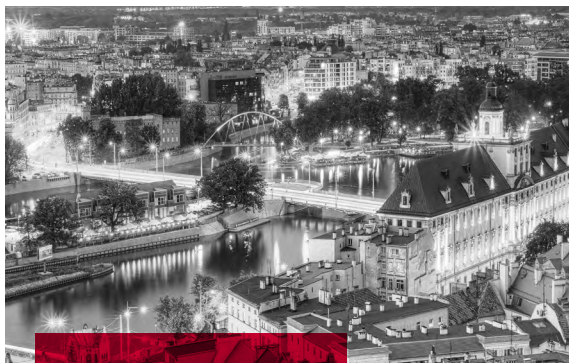
Rok	II kw. 2021
Miasto	Warszawa, Gdańsk, Kraków, Wrocław, Poznań
Nieruchomość	Budimex Portfolio
Liczba lokali	2.500
Szacunkowa wartość	310 mln euro
Sprzedający	Budimex Nieruchomości
Nabywca	Heimstaden Bostad



Rok	I kw. 2021
Miasto	Warszawa
Nieruchomość	Marvipol Portfolio
Liczba lokali	647
Szacunkowa wartość	88,6 mln euro
Sprzedający	Marvipol
Nabywca	Heimstaden Bostad



Rok	II kw. 2020
Miasto	Warszawa
Nieruchomość	YIT portfolio
Liczba lokali	1.071
Szacunkowa wartość	100 mln euro
Sprzedający	YIT
Nabywca	NREP



Rok	II kw. 2019
Miasto	Wrocław, Poznań, Łódź
Nieruchomość	Vantage Development portfolio
Liczba lokali	-
Szacunkowa wartość	88 mln euro
Sprzedający	Vantage Development
Nabywca	TAG Immobilien AG



Rok	IV kw. 2019
Miasto	Kraków
Nieruchomość	Trio Kraków (Akademik & PRS)
Liczba lokali	293
Szacunkowa wartość	20 mln euro
Sprzedający	Heitman jv. Hines
Nabywca	Catella European Residential Fund



Rok	II kw. 2019
Miasto	Warszawa / Łódź / Poznań / Wrocław / Lublin
Nieruchomość	portfel Student Depot 2019 (Student Depot Warszawa, Salsa, Polonez, Student Depot Wrocław, Duet)
Liczba lokali	2 043
Szacunkowa wartość	60 mln euro
Sprzedający	Oaktree Capital Management
Nabywca	Kajima Student Housing Limited



RYNEK PRS OCZAMI INWESTORÓW

REDNET

PROPERTY GROUP

”

Obecna sytuacja związana z pandemią COVID-19 skutkuje zmianą preferencji inwestycyjnych i poszukiwaniem sektorów rynku nieruchomości, które są w mniejszym stopniu dotknięte negatywnym wpływem wydarzeń ostatnich miesięcy. Doświadczenia te przyspieszyły zmianę postrzegania PRS/BTR jako alternatywnej klasy aktywów, w kluczowy komponent alokacji środków przez inwestorów instytucjonalnych w sektorze nieruchomości zarówno globalnie jak i w Polsce. Momentum wykreowane przez zmiany zachowań nowego pokolenia i możliwość uzyskania atrakcyjnych stóp zwrotu oraz możliwość do zrealizowania skala inwestycji powoduje obecnie bardzo duże zainteresowanie sektorem PRS/BTR w Polsce.

Znalezienie właściwego mieszkania w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu, Poznaniu i Gdańsku może być dużym wyzwaniem. W porównaniu do średniej europejskiej w dalszym ciągu w Polsce mamy niedobór ponad 3 milionów mieszkań. Młodzi specjaliści, aktywni profesjonaliści oraz studenci poszukują nowoczesnych rozwiązań w zakresie oferty mieszkaniowej, która będzie odpowiadała zmieniającemu się stylowi życia. Oczekują komfortu, elastyczności warunków i elementu „Community” pod jednym dachem. Mając na uwadze wybór lokalizacji dla projektów PRS/BTR istotne jest zarówno spojrzenie makro na miasta trakcyjne dla młodych profesjonalistów i studentów jak i na mikrolokalizację, tzn. miejsce w mieście atrakcyjne dla wskazanej grupy odbiorców.

Obecnie inwestycje PRS/BTR w Polsce są w dalszym ciągu na początkowym etapie rozwoju, jednakże charakteryzują się wysokim potencjałem wzrostu. Tak szybko jak obecnie realizowane projekty w tym obszarze potwierdzą zakładane plany, popyt na nowe lokalizacje będzie wzrastał a z nim zainteresowanie kolejnych inwestorów. Na tempo rozwoju tego sektora nie bez znaczenia będzie miało także dostrzeżenie tych projektów przez władze miejskie i ich pozytywna ocena wkładu PRS/BTR w rozwój nowej struktury miasta.



LESZEK MACIUSOWICZ

Dyrektor Zarządzający
Investment Management
REDNET Property Group

Heimstaden
friendly homes

”

Działalność firmy Heimstaden koncentruje się na budowie przyjaznych dla mieszkańców domów na rynkach europejskich. Naszym zdaniem sektor mieszkań na wynajem oferuje długoterminowo pewny dochód, bezpieczny profil ryzyka / zwrotu oraz niski poziom chwiejności rynku. Zróżnicowany profil najemcy zmniejsza poziom ryzyka dochodowego i stwarza możliwości znacznego wzrostu, poprzez efektywne zarządzanie aktywami, kreowanie marki itp. Inwestycje mieszkaniowe zazwyczaj oferowały defensywną pozycję inwestycyjną, odporną na cykle rynkowe. Tendencja ostatnich 4 lat dotycząca stóp kapitalizacji potwierdza, że rynek mieszkaniowy pozostaje stabilną inwestycją, mimo szczytu pandemii COVID-19 w 2020 roku. W latach 2020-2021, spośród sześciu sektorów nieruchomości, jedynie w segmencie mieszkaniowym i magazynowym stopy kapitalizacji uległy kompresji.

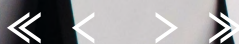
Skupiamy się na projektach odpowiednich dla mikro-lokalizacji oraz na nabywaniu całych budynków i zarządzaniu nimi. Mimo, że dostrzegamy zalety mieszkań dla studentów i seniorów, skupiamy się na oferowaniu przyjaznych domów na rynku najmu prywatnego (PRS). Ustaliliśmy kryteria inwestowania w określonych lokalizacjach i dokładnie badamy daną mikro-lokalizację, aby uzyskać pełny obraz dynamiki makroekonomicznej, poziomu dochodów, istniejącej i nowo rozbudowywanej infrastruktury transportowej oraz aktualnych i planowanych projektów PRS. Upewniamy się, że dana lokalizacja będzie w stanie utrzymać zakontraktowany poziom czynszu, a projekt budynku pod kątem typów dostępnych mieszkań, układów i udogodnień będzie odpowiedni dla danej lokalizacji i grupy docelowej.

Polska jest dynamiczną, produktywną i szybko rozwijającą się gospodarką, postrzeganą przez nas jako kluczowy rynek. Weszliśmy na ten rynek, ponieważ dostrzegliśmy możliwość dynamicznego rozwoju. Biorąc pod uwagę obecne strategie inwestorów, liczbę działających obiektów oraz planowane projekty PRS w całym kraju, Warszawa jest najbardziej pożądaną lokalizacją w Polsce. Przewiduje się, że do 2024 roku powstanie tutaj aż 40 ukończonych projektów mieszkaniowych na wynajem. Heimstaden realizuje na terenie miasta siedem projektów, w ramach których do II kw. 2022 roku zostanie wybudowanych 613 lokali, a kolejnych 1 535 mieszkań ma zostać oddanych w ciągu najbliższych 2 lat. Jeśli chodzi o nasz dalszy rozwój w Warszawie, pozostajemy ostrożnymi optymistami i planujemy selektywnie wybierać strategiczne miejsca pod inwestycje. Pod względem ogólnej liczby ukończonych i planowanych lokali mieszkaniowych na rynku, po Warszawie plasują się: Wrocław, Poznań, Trójmiasto, Kraków, Łódź i Katowice.

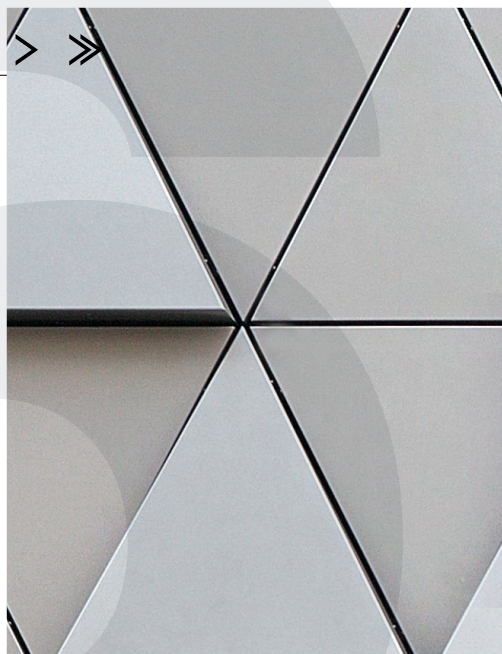


JASON DRENNAN

Investment Director
Heimstaden Investment CEE



ASPEKTY **PRAWNE** INWESTYCJI PRS I **PODATKOWE** Q&A



Cechą charakterystyczną transakcji na rynku PRS jest konieczność bardzo bliskiej współpracy inwestora nie tylko z doradcami prawnymi odpowiedzialnymi za jej przeprowadzenie, lecz przede wszystkim z doradcami technicznymi, komercyjnymi, specjalistami od realizacji prac wykończeniowych, a także z doradcami podatkowymi. Dzieje się tak dlatego, że kielujący rynek PRS skupia się na transakcjach typu forward, polegających na zobowiązaniu inwestora do nabycia inwestycji mieszkaniowej realizowanej przez dewelopera, której finansowanie zapewnia inwestor zarówno na wstępnym etapie jak i w trakcie realizacji projektu. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest niewielka ilość gotowych produktów PRS, które mogą być przedmiotem obrotu.

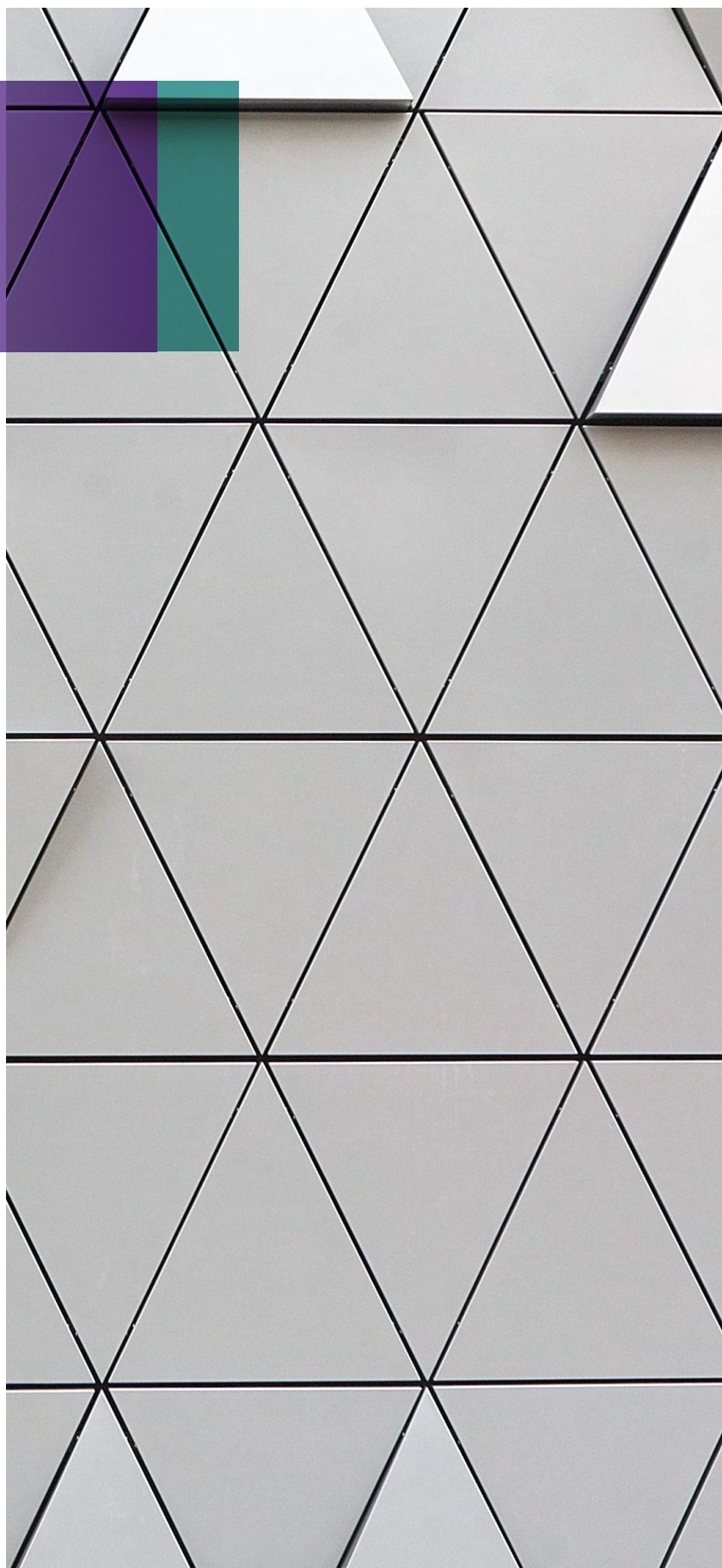
Etap początkowy – określenie przedmiotu transakcji

PRS skupiające się na projektach, które mają dopiero powstać, mają za przedmiot pewną koncepcję architektoniczną realizacji projektu mieszkaniowego. W sytuacji, w której koncepcja ta została zatwierdzona decyzją o pozwolenie na budowę, inwestor teoretycznie zyskuje na czasie i jednocześnie ogranicza swoje ryzyko związane z procesem administracyjnym. Proces uzyskiwania pozwoleń jest czasochłonny i obarczony ryzykiem sprzeciwów i protestów sąsiedzkich w związku z tym, uzyskane już pozwolenie na budowę stanowi niewątpliwą zaletę. Z drugiej strony zatwierdzona już koncepcja bardzo rzadko zyskuje pełną aprobatę inwestora, który zazwyczaj chciałby dany projekt zoptymalizować i dostosować do swojego modelu biznesowego. Zakres tych zmian może być nieznaczący, jednak gdy inwestor będzie potrzebował dalej idących modyfikacji projektu wymagających zmiany pozwolenia na budowę, wszelkie ryzyka związane z administracyjnym procesem budowlanym i ewentualne opóźnienia w realizacji projektu muszą

być wzięte pod uwagę. Określenie właściwej docelowej koncepcji projektu PRS jest kluczowe dla właściwego zdefiniowania przedmiotu transakcji. Dokumentacja transakcyjna, przygotowana z udziałem doradców prawnych i technicznych, musi zatem precyzyjnie wskazywać na realizowaną koncepcję lub co najmniej przejrzyste zasady dotyczące jej uzgadniania (oraz konsekwencji jej niezgodnienia).

Finansowanie i monitorowanie inwestycji

Ze względu na finansowanie realizacji projektu przez inwestora, relacja pomiędzy inwestorem a deweloperem zbliża się do relacji pomiędzy deweloperem a bankiem finansującym. Na ogół inwestor, oczekuje podobnego zakresu zabezpieczeń zainwestowanych przez siebie środków co bank finansujący. Poza oczywistym wymogiem braku ryzyk dotyczących tytułu prawnego do nieruchomości, istnieje jeszcze konieczność zapewnienia inwestorowi swobodnej możliwości zabezpieczenia swoich roszczeń na majątku inwestora, poprzez ustanowienie odpowiedniej hipoteki. Jako, że wartość takiego zabezpieczenia rzeczowego zazwyczaj nie odpowiada wysokości zainwestowanych środków (nieruchomość „zyskuje” na wartości w miarę realizacji inwestycji), konieczne są dodatkowe zabezpieczenia w postaci gwarancji lub poręczeń podmiotów powiązanych z deweloperem mających odpowiednią zdolność finansową. Również na etapie realizacji projektu inwestor – podobnie jak bank finansujący – musi mieć zapewnioną kontrolę procesu realizacji w postaci powoływanego przez inwestora eksperta technicznego (monitora). Monitor musi mieć zapewniony realny wgląd w proces budowlany jak również posiadać zasadnicze uprawnienie zatwierdzania kolejnych etapów budowy, a tym samym uruchamiania kolejnych transz finansowania inwestycji.



Odbiór projektu

Proces realizacji inwestycji mieszkaniowej, jak również dokonywanie jej odbioru od dewelopera (a przez dewelopera – od generalnego wykonawcy) jest domeną doradców technicznych inwestora, jak również zespołu realizacyjnego dewelopera. Współpraca w tym zakresie jest warunkiem terminowego ukończenia projektu i jego sukcesu. Na tym też etapie do głosu dochodzą doradcy komercyjni oraz specjaliści od wykończenia wnętrz, którzy biorąc pod uwagę warunki i tendencje rynkowe w tym zakresie zapewniają, aby finalny produkt był jak najbardziej dopasowany do zmiennych preferencji przyszłych klientów. Etap ten jest też prawdziwą weryfikacją zapisów umownych – bez precyzyjnie opisanego procesu uzgodnień i odbiorów oraz wyznaczonej roli inwestora, dewelopera i monitora, łatwo doprowadzić do długotrwałego i kosztownego sporu.

Dokumentacja transakcyjna vs. bezpieczeństwo przedsięwzięcia

Dokumentacja transakcyjna powinna zapewniać płynny proces przekazania zrealizowanej inwestycji nabywcy. Jako że inwestor jest zainteresowany nabyciem gotowego produktu, proces ten zazwyczaj odbywa się po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie. W ramach przekazania projektu deweloper powinien wydać inwestorowi całą dokumentację związaną z realizowanym budynkiem, która jest niezbędna do jego prawidłowego użytkowania. Niezależnie od tego konieczne będzie przeniesienie na inwestora gwarancji budowlanych, uzyskanych od generalnego wykonawcy oraz projektanta budynku, a także zapewnienie procesu „obsługi” ewentualnych reklamacji związanych z wadami budynku, które zazwyczaj pojawiają się w pierwszych dwóch latach użytkowania. W niektórych przypadkach sfinalizowanie transakcji nie będzie jednak możliwe bezpośrednio po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie. W przypadku projektów realizowanych na gruntach oddanych w użytkowanie wieczyste, uzyskanie pozwolenia na użytkowanie skutkuje przekształceniem tego prawa w prawo własności gruntu. Pomimo tego, że przekształcenie to następuje z mocy prawa, obecnie regulacje prawne uzależniają transakcje nieruchomościowe obejmujące przekształconą nieruchomość od wydania specjalnego zaświadczenia potwierdzającego przekształcenie. Wydanie takiego zaświadczenia zajmuje obecnie kilka miesięcy, które mogą być spożytkowane na sfinalizowanie oferty dla przyszłych klientów i działania marketingowe.

► Od czego należy rozpocząć każdą inwestycję PRS?

Inwestycje na rynku PRS wymagają dogłębnej analizy pod względem możliwości ich realizacji w danej lokalizacji. Na początku planowania każdego nowego projektu, kluczowa będzie weryfikacja możliwości i ograniczeń planistycznych, dotyczących gruntu przeznaczonego do takiej inwestycji. Ma to szczególne znaczenie z uwagi na fakt, że polskie regulacje planistyczne nie przewidują odrębnej kategorii funkcji odpowiadającej koncepcji Build-To-Rent (BTR). Ten brak powoduje niemałe zamieszanie i wątpliwości interpretacyjne. Kontrowersje w tym zakresie pogłębiają rozbieżności w przepisach, jak i w orzecznictwie sądów administracyjnych. Ponadto, pula gruntów przeznaczonych w planach miejscowych pod inwestycje mieszkaniowe z każdym rokiem kurczy się, co z kolei kieruje uwagę inwestorów na grunty o innym niż mieszkaniowy przeznaczeniu, które nie zawsze spełniają wymogi transakcji PRS.

► Jakie tereny nadają się pod tego typu inwestycje?

Plan miejscowy determinuje ramy docelowego korzystania z budynku, a takim w projektach PRS jest co do zasady zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych. Okoliczność, czy klient będzie korzystał z dostarczonego mu mieszkania krótko- czy długookresowo, nie wpływa na kwalifikację planistyczną inwestycji typu PRS. W związku z tym, inwestycje typu PRS powinny być lokalizowane na gruntach przeznaczonych w planach miejscowych na cele zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej z dopuszczalną funkcją usługową (grunty oznaczone jako MW lub MW/U).

► Czy każdy budynek mieszkalny może być przeznaczony na inwestycję PRS?

Przepisy co do zasady rozróżniają budynki mieszkalne i niemieszkalne. Według Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych („PKOB”) do *budynków mieszkalnych* zaliczamy domy jednorodzinne, wielorodzinne, budynki zbiorowego zamieszkania (domy mieszkalne dla ludzi starszych, studentów i innych grup społecznych, internaty, bursy szkolne). Hotele, budynki zakwaterowania turystycznego i podobne należą do kategorii *budynków niemieszkalnych*.

W odmienny sposób budynki definiuje również ważny akt prawny jakim jest rozporządzenie Ministra

Infrastruktury w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie („Warunki Techniczne”). Zgodnie z Warunkami Technicznymi „budynki zamieszkania zbiorowego” nie należą do budynków mieszkalnych, tylko tworzą odrębną kategorię budynków przeznaczonych do okresowego pobytu ludzi (np. hotel, motel, pensjonat, dom wypoczynkowy, dom wycieczkowy, schronisko młodzieżowe, schronisko, internat, dom studencki). Nie ma większych wątpliwości, że budynki mieszkalne wielorodzinne są istotą inwestycji typu PRS. Jednakże, kontrowersje pojawiają się przy „budynkach zamieszkania zbiorowego”, które choć zgodnie z PKOB kwalifikowane są jako budynki mieszkalne, to zgodnie z rozporządzeniem Ministra Infrastruktury są przeznaczone jedynie do okresowego pobytu ludzi i przypisane do tej samej kategorii co np. hotel. Ani PKOB ani Warunki Techniczne nie zaliczają natomiast „budynków zamieszkania zbiorowego” do kategorii „budynków niemieszkalnych”. Cechą wyróżniającą budynki zamieszkania zbiorowego jest okresowość pobytu, która jednak nie została bliżej określona w przepisach.

Poszczególne MPZP również mogą się od siebie istotnie różnić w szczegółach, nawet w obrębie jednej gminy. Każda inwestycja PRS powinna zatem wiązać się z dokładną analizą obowiązujących przepisów dotyczących zagospodarowania przestrzennego nieruchomości, zwłaszcza w przypadku terenów, które są w planach co do zasady przeznaczone na cele usługowe lub zbliżone do celów usługowych.

► Czy brak MPZP wyklucza realizację takich inwestycji?

Brak odpowiedniego przeznaczenia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego nie zamyka drogi do realizacji inwestycji typu PRS. Inwestor może uzyskać decyzję o warunkach zabudowy („WZ”), o ile spełnione są przesłanki do wydania takiej decyzji. Głównym ograniczeniem w uzyskiwaniu „WZ” jest konieczność istnienia w sąsiedztwie inwestycji o zbliżonym charakterze oraz parametrach wysokościowych.

Inwestor może również skorzystać ze specjalnej opcji wynikającej z ustawy zwanej potocznie *lex developer*, która umożliwia realizację inwestycji w sposób całkowicie niezależny (a więc także zupełnie sprzeczny) od obowiązujących ustaleń planistycznych. Jedynymi wymiernymi ograniczeniami ustawowo nałożonymi na inwestora, który chciałby skorzystać z *lex developer* są: (i) brak sprzeczności projektowanej



inwestycji z ustaleniami studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy (co do zasady, ponieważ niektóre obszary są spod niego wyłączone), a także (ii) zachowanie wymaganych odległości od obiektów użyteczności publicznej takich jak przystanki komunikacji miejskiej, szkoły czy tereny rekreacyjne. Skorzystanie z tej opcji wymaga odpowiedniej uchwały rady gminy, która z wielu względów jest bardzo trudna do uzyskania. Główne przeszkody to konieczność przekonania większości radnych, że dany projekt rzeczywiście powinien być w tym trybie realizowany, mimo że dla danego terenu co do zasady gmina nie przewidywała inwestycji mieszkaniowych.

► **Czy zmiany w ustawie o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym przyspieszą inwestycje na rynku PRS?**

Pojawiające się koncepcje zmian w regulacjach planistycznych nie zawierają szczegółowych rozwiązań w zakresie inwestycji typu PRS. Ważnym krokiem byłoby ujednolicenie terminologii w zakresie dopuszczalnych rodzajów inwestycji w poszczególnych MPZP. Bardzo istotne jest zapewnienie samorządom lokalnym możliwości szybkiej zmiany przeznaczenia określonych terenów wraz ze zmianą priorytetów miejskiej polityki przestrzennej. Dotyczy to w szczególności terenów, które w poprzednich latach były przedmiotem intensywnej rozbudowy biurowo – usługowej, a które wymagają „ożywienia” poprzez możliwość realizacji

inwestycji mieszkaniowych. Tak więc podnoszona od wielu lat konieczność usprawnienia procesu zmiany miejscowych planów zagospodarowania jest tutaj bardzo pożądana.

► **Mieszkanie na wynajem czy własne? Który wariant jest rozwiązaniem na obecne czasy?**

Istotą koncepcji BTR jest zaspokajanie celów mieszkaniowych w perspektywie długookresowej, zatem lokale mieszkalne przeznaczone na wynajem długoterminowy będą bardzo interesującą alternatywą wobec mieszkań na własność. Głównymi argumentami, przemawiającymi za taką koncepcją będzie brak zobowiązań w postaci kredytu hipotecznego oraz większa mobilność i swoboda przy zmianie miejsca zamieszkania. Elementem kluczowym dla dalszego rozwoju rynku są zmiany w mentalności zachodzące w pokoleniu wchodzącym na rynek pracy oraz w pokoleniu, które już na tym rynku jest mocno osadzone i kształtuje trendy. Stabilizacja rozumiana jako jedno i to samo miejsce zamieszkania na lata znacząco spadła w hierarchii wyznawanych wartości, co jednak nie oznacza porzucenia marzeń o własnym domu. Marzenia te można jednak w łatwiejszy sposób zmaterializować przy wykorzystaniu możliwości, jakie daje koncepcja BTR, która – łatwiejsza niż wieloletni kredyt – jest na wyciągnięcie ręki. Rosnące znaczenie najmu instytucjonalnego z pewnością znacząco zmieni w ciągu kilku następnych lat kulturę mieszkaniową Polaków.

MIESZKANIOWE UMOWY NAJMU

Wiele obaw potencjalnych inwestorów budzi stabilność umów najmu na polskim rynku mieszkaniowym. Przez wiele lat brak odpowiednich regulacji prawnych powodował istotne ryzyka dla wynajmującego, w przypadku gdyby najemca zaprzestał płatności i nie chciał dobrowolnie się wyprowadzić. Standardowa procedura eksmisji z koniecznością uzyskania wyroku sądu oraz z udziałem komornika może zająć nawet kilkanaście miesięcy. Przez ten okres lokal nie przynosi spodziewanego przychodu, który co prawda może być następnie zwindykowany przez wynajmującego, ale również w procedurze sądowej i komorniczej.

Nowe przepisy prawne i nowe możliwości

Nowe rozwiązania dające inwestorom większe bezpieczeństwo zapewnia najem instytucjonalny. Jest to koncepcja wprowadzona do systemu prawnego niedawno, na wzór obowiązującego już

od pewnego czasu najmu okazjonalnego. Istotą tego rozwiązania jest zawarcie umowy na czas oznaczony oraz obowiązek przedłożenia przez najemcę aktu notarialnego, pozwalającego na szybszą eksmisję do lokalu wskazanego przez najemcę.

Inne zabezpieczenia

Standardowym zabezpieczeniem roszczeń z tytułu najmu jest kaucja w wysokości czynszu za jeden (lub więcej miesięcy). Kaucja jest wpłacana na rachunek bankowy wynajmującego i zwracana po zakończeniu okresu najmu, weryfikacji stanu lokalu po jego zwrocie i rozliczeniu kosztów ewentualnych napraw.

Poniższa tabela przedstawia charakterystykę umów najmu mieszkaniowego, jakie funkcjonują w polskim systemie prawnym:



	Umowy najmu o świadczenie usług zakwaterowania	Umowa najmu wg reguł z zasobu gminnego	Umowa najmu instytucjonalnego	Umowa najmu B2B
Przeznaczenie przedmiotu najmu	tymczasowe zakwaterowanie	zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych wspólnoty samorządowej	zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych	prowadzenie działalności gospodarczej
Najemca i wynajmujący	najemca: osoba fizyczna / osoba prawna wynajmujący: przedsiębiorca	najemca: osoba, której gospodarstwo domowe osiąga niski dochód wynajmujący: gmina	najemca: osoba fizyczna wynajmujący: wyłącznie osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, prowadząca działalność gospodarczą w zakresie wynajmowania lokali	najemca: przedsiębiorca wynajmujący: przedsiębiorca
Okres obowiązywania umowy najmu	czas oznaczony (krótki okres obowiązywania umowy)	wyłącznie na czas nieoznaczony (chyba, że zawarcia umowy na czas oznaczony żąda lokator)	czas oznaczony	czas oznaczony
Okres wypowiedzenia umowy najmu	krótki okres wypowiedzenia w celu podkreślenia tymczasowego charakteru umowy	okres wypowiedzenia uregulowany ustawowo	okres wypowiedzenia uregulowany ustawowo; możliwość uregulowania okresu wypowiedzenia przez strony w umowie w stosunku do dodatkowych przyczyn wypowiedzenia uzgodnionych przez strony w umowie;	możliwość uregulowania okresu wypowiedzenia przez strony w umowie
Płatności najemcy	- podstawowe wynagrodzenie uwzględniające opłaty eksploatacyjne - tygodniowe płatności - opłaty z tytułu dodatkowych usług	wysokość czynszu za najem lokalu mieszkalnego uregulowana ustawowo, dodatkowe opłaty z tytułu korzystania z lokalu	czynsz oraz opłaty niezależne od właściciela, chyba że umowa najmu instytucjonalnego stanowi inaczej	- miesięczny czynsz - miesięczne zaliczki na poczet opłat eksploatacyjnych - opłaty za media
Zabezpieczenie wykonania zobowiązań najemcy	- kaucja pieniężna - zatrzymanie środków na karcie klienta - oświadczenia o dobrowolnym poddaniu się egzekucji	fakultatywna kaucja pieniężna, ustawowe ograniczenie maksymalnej wysokości kaucji	- fakultatywna kaucja pieniężna, ustawowe ograniczenie maksymalnej wysokości kaucji - obligatoryjne dołączenie do umowy oświadczenia o dobrowolnym poddaniu się egzekucji i zobowiązaniu do opróżnienia i wydania lokalu	- gwarancja bankowa - depozyt pieniężny - gwarancja spółki matki / poręczenie - oświadczenia o dobrowolnym poddaniu się egzekucji

ASPEKTY PODATKOWE NABYWANIA NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

1

Na co zwrócić uwagę inwestując w nieruchomości mieszkalne w Polsce?

W zależności od przyjętej struktury (inwestycja za pośrednictwem polskiego podmiotu albo bezpośrednio przez podmiot zagraniczny) inwestorzy będą mierzyć się z innymi kwestiami podatkowymi, które w dużym stopniu przez kolejne lata będą wpływać na efektywność inwestycji i poziom zainteresowania potencjalnych przyszłych nabywców. Odpowiednia strukturyzacja podatkowa inwestycji na wczesnym etapie planowania jest niezmiernie ważnym elementem, który może mieć istotny wpływ na rentowność, a w konsekwencji, powodzenie całego przedsięwzięcia.

Należy zwrócić szczególną uwagę na:

- optymalną strukturę inwestycji oraz status podatkowy nabywcy;
- konsekwencje podatkowe nabycia nieruchomości na gruncie podatku dochodowego od osób prawnych (**PDOP**), podatku VAT i podatku od czynności cywilnoprawnych (**PCC**);
- konsekwencje podatkowe pozyskania finansowania przez nabywcę nieruchomości;
- opodatkowanie PDOP i VAT działalności operacyjnej, jak również poziom obciążeń na gruncie podatku od nieruchomości (**PON**).

 **Uwaga:** W Polsce praktyka podatkowa dotycząca nabycia i wynajmu całych budynków mieszkalnych lub o przeznaczeniu mieszanym ciągle się kształtuje i może podlegać różnymi interpretacjom. Przygotowanie i planowanie inwestycji w tym zakresie wymaga szczególnej ostrożności i staranności.

2

Czy są istotne różnice w opodatkowaniu polskich i zagranicznych podmiotów inwestujących w nieruchomości mieszkalne?

Co do zasady – nie. Zarówno podmiot polski, jak i zagraniczny może nabyć

nieruchomości mieszkalne położone w Polsce. Mogą być to podmioty transparentne podatkowo na gruncie PDOP lub podlegające opodatkowaniu tym podatkiem. Nawet w przypadku funduszy inwestycyjnych zwolnionych podmiotowo z PDOP (zarówno polskich jak i zagranicznych), to zwolnienie zasadniczo nie obejmuje dochodów z najmu nieruchomości.

Dotychczas najbardziej popularną formą inwestowania w aktywa nieruchomościowe w Polsce była forma polskiej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednak w ostatnich latach obserwujemy znaczny wzrost liczby transakcji, w których kupującym jest bezpośrednio podmiot zagraniczny. Na gruncie podatkowym taka formuła inwestycji w Polsce nie różni się znacząco od inwestycji za pośrednictwem polskiej spółki kapitałowej, lecz może nieco uprościć przepływy i ograniczyć obowiązki na gruncie np. podatku u źródła.

3 Jakie są konsekwencje na gruncie VAT nabycia nieruchomości mieszkalnych w Polsce?

Nabycie nieruchomości zabudowanych może:

- być opodatkowane VAT,
- korzystać ze zwolnienia z VAT lub
- pozostawać poza zakresem opodatkowania tym podatkiem.

W dwóch ostatnich przypadkach nabycie nieruchomości będzie zasadniczo podlegało opodatkowaniu 2% PCC (który – inaczej niż VAT – nie podlega zwrotowi) płatnym przez nabywcę. Zasady opodatkowania nabycia nieruchomości zależą przede wszystkim od statusu podatkowego samej nieruchomości.

Jeśli transakcja nabycia nieruchomości będzie opodatkowana VAT, niezwykle istotna jest analiza w zakresie prawa do odliczenia (i uzyskania przez kupującego zwrotu) VAT, które jest uzależnione od planowanego wykorzystania nabytej nieruchomości.

Przykład

Budynek mieszkalny ma być w całości wykorzystywany na cele najmu opodatkowanego VAT wg stawki 8% lub 23%. W takim wypadku nabywcy powinno przysługiwać pełne prawo do odliczenia VAT.

Ustawa o VAT przewiduje również odpowiednie zasady korekty w przypadku, gdyby w pewnym okresie od nabycia nieruchomości zmieniło się jej przeznaczenia (np. z celów opodatkowanych VAT na cele zwolnione i odwrotnie).

Przykład

Część budynku (np. 20 wyodrębnionych prawnie lokali) ma być wykorzystywana na cele działalności zwolnionej z VAT. W takiej sytuacji nabywca nie będzie miał prawa do odliczenia VAT w zakresie ceny nabycia lokali, nabytych na cele działalności zwolnionej.

Prawo do odliczenia i zwrotu VAT w związku z nabyciem nieruchomości mieszkalnych będzie również uzależnione od przyjętego modelu biznesowego.

Przykład

Nabywca wynajmuje cały budynek mieszkalny na rzecz spółki zajmującej się podnajmem nieruchomości. Zgodnie z aktualną linią interpretacyjną organów podatkowych – czynsz uzyskiwany przez nabywcę powinien być opodatkowany 23%, a co za tym idzie, nabywca powinien mieć pełne prawo do odliczenia VAT w związku z transakcją nabycia nieruchomości. Jednakże taki model biznesowy może skutkować brakiem prawa do odliczenia VAT naliczonego na czynszu najmu przez spółkę zajmującą się podnajmem w zakresie lokali, które będą wynajmowane na rzecz osób fizycznych przez ten podmiot z zastosowaniem zwolnienia z VAT.

Decyzja o wyborze modelu biznesowego powinna zostać poprzedzona szczegółową analizą podatkową i finansową, mającą na celu identyfikację przepływów i ewentualnych wycieków podatkowych oraz oszacowanie ich wielkości w czasie. Informacje na temat opodatkowania VAT różnych rodzajów najmu zostały przedstawione w pytaniu 6 poniżej.



Uwaga: Prawidłowa kwalifikacja podatkowa

przedmiotu transakcji (jako przedsiębiorstwo lub zorganizowana jego część albo aktywo) i zastosowanie właściwej stawki podatku, zarówno na etapie nabycia, jak i w fazie operacyjnej, jest niezwykle istotna nie tylko z uwagi na wpływ tego podatku (w tym wycieków, jeśli takie wystąpią) na przepływy pieniężne, ale również z uwagi na potencjalne

istotne sankcje (w szczególności dodatkowe 20% lub 30% zobowiązanie podatkowe na gruncie VAT, odpowiedzialność karnoskarbowa członków zarządu), które będzie mógł zastosować organ podatkowy w przypadku wykrycia nieprawidłowości w rozliczeniach podatnika.

4 Jak rozliczane są dla celów PDOP wydatki dotyczące nabycia nieruchomości mieszkalnych?

Co do zasady, wydatki na nabycie gruntu nie stanowią kosztów podatkowych (mogą one zostać rozpoznane dla potrzeb PDOP dopiero w momencie zbycia gruntu).

Natomiast, wydatki na nabycie (lub wytworzenie) budynku lub lokali mieszkalnych, które będą używane przez nabywcę przez okres dłuższy niż rok, mogą być rozpoznawane w kosztach podatkowych w formie odpisów amortyzacyjnych.

Wysokość stawek amortyzacyjnych:

- 1,5% rocznie dla nowych budynków i lokali mieszkalnych;
- 2,5% rocznie dla nowych lokali niemieszkalnych (np. usługowych);
- wyższa stawka (do 10%) dla budynków i lokali używanych przez poprzednich właścicieli przez okres co najmniej 60 miesięcy;
- 4,5% rocznie dla budowli.

Odrębnym zasadom może podlegać rozliczenie na potrzeby PDOP wyposażenia lokali, które – w zależności od wartości i rodzaju – mogą być rozpoznane w kosztach jednorazowo lub poprzez odpisy amortyzacyjne (zwykle według stawki 20%).

5 Jak wyposażać nabywcę w środki pieniężne na nabycie nieruchomości i jak rozliczyć koszty finansowania dla potrzeb podatkowych w Polsce?

Co do zasady, środki pieniężne na nabycie nieruchomości mogą zostać uzyskane przez

nabywcę jako wkład od wspólnika lub w formie finansowania dłużnego. W tym kontekście w szczególności następujące kwestie podatkowe powinny być brane pod uwagę:

Wkłady pieniężne

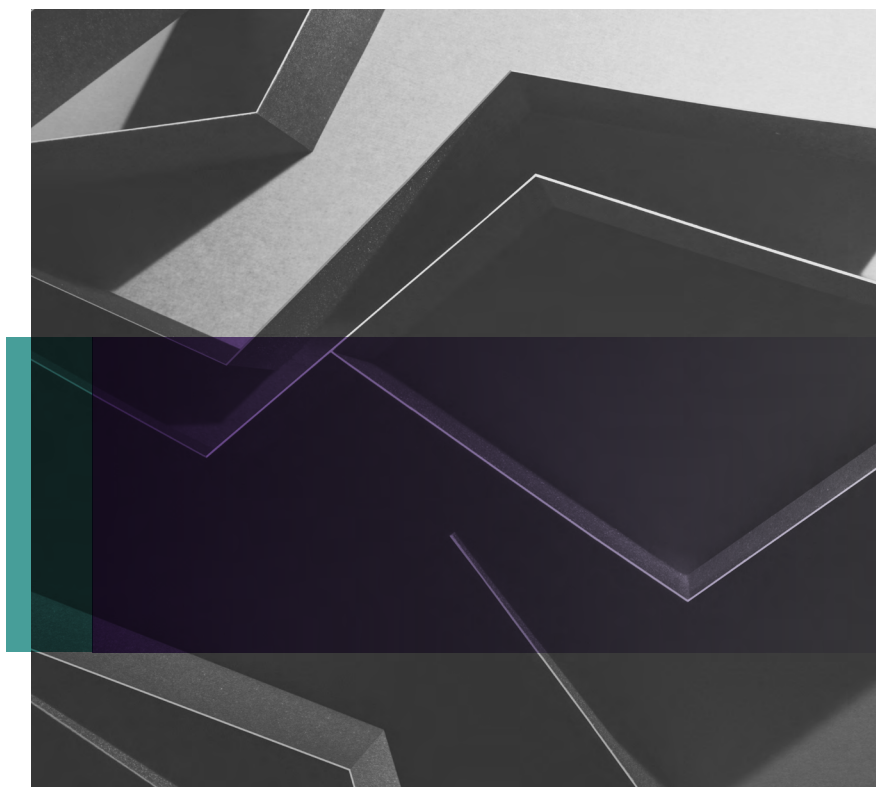
(w tym nieoprocentowane dopłaty)

- neutralność na gruncie PDOP i VAT;
- opodatkowanie PCC płatnym przez spółkę otrzymującą wkład według stawki 0,5% od wartości wkładu (za wyjątkiem kwot stanowiących nadwyżkę emisyjną w spółkach kapitałowych (agio)).

1) W praktyce podatkowej powyższe zasady są interpretowane na dwa sposoby. Mianowicie, odsetki (i inne koszty finansowania dłużnego) mogą stanowić koszt podatkowy:

- a. do wysokości 30% podatkowej EBITDA ponad próg 3 miliony złotych (stanowisko korzystne dla podatników, akceptowane przez sądy administracyjne), lub
- b. do wysokości 30% podatkowej EBITDA albo kwoty 3 miliony złotych, w zależności, która z tych kwot jest wyższa (stanowisko organów podatkowych).

Jakkolwiek do tej pory sądy administracyjne potwierdzały prawidłowość stanowiska podatników (punkt a) powyżej), to organy podatkowe interpretacjach indywidualnych nadal prezentują podejście mniej korzystne dla podatników. W konsekwencji, kwestia ta nadal budzi kontrowersje w praktyce podatkowej i powinna być na bieżąco monitorowana.



Finansowanie dłużne

- ograniczenie odliczalności odsetek od finansowania na podstawie przepisów implementujących przepisy dyrektywy ATAD I (30% podatkowej EBITDA lub 3 miliony złotych)¹⁾;
- ograniczenie odliczalności odsetek od finansowania na podstawie przepisów implementujących dyrektywę ATAD II (przepisy zapobiegające rozbieżnościom w kwalifikacji podatkowej struktur hybrydowych);
- właściwa ocena wypłat odsetek na gruncie przepisów o podatku u źródła (w tym w szczególności z perspektywy dochowania należytej staranności, ustalenia rzeczywistego beneficjenta odsetek i potencjalnego ryzyka zastosowania klauzul antyabuzyjnych), z uwzględnieniem potencjalnych zwolnień od tego podatku lub możliwości zastosowania niższych stawek wynikających z właściwych umów;
- w przypadku finansowania pozyskanego od podmiotów powiązanych – analiza pod kątem przepisów o cenach transferowych (zasada arm's length);
- opodatkowanie PCC według stawki 0,5% płatny przez pożyczkobiorcę (przy czym istnieje szereg zwolnień z tego podatku dotyczących np. pożyczek udzielanych spółce kapitałowej przez jej wspólnika czy też pożyczek stanowiących usługę finansową zwolnioną z VAT).

6 Jak jest opodatkowany VAT wynajem nieruchomości?

Co do zasady, wynajem nieruchomości przez podatnika w związku z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą podlega opodatkowaniu VAT według stawki 8%, 23% lub jest zwolnione z VAT. Wysokość stawki jest uzależniona od celu najmu czy sposobu użytkowania wynajętego budynku lub poszczególnych lokali.

Przykład

23% VAT

- *najem nieruchomości na rzecz innego podatnika, który podnajmuje tę nieruchomość/poszczególne lokale osobom fizycznym,*
- *najem lokalu o charakterze usługowym na rzecz innego przedsiębiorcy (B2B),*
- *najem lokalu mieszkalnego na cele inne niż mieszkalne (jak np. biuro)*
- *najem miejsca garażowego.*

8% VAT

- *najem lokali mieszkalnych w celu świadczenia usług zakwaterowania;*

Zwolnienie z VAT

- *najem nieruchomości o charakterze mieszkalnym lub części nieruchomości, na własny rachunek, wyłącznie na cele mieszkaniowe.*



Uwaga: Kwalifikacja świadczonych usług jako usług zakwaterowania (usługi opodatkowane 8% VAT) lub najmu na cele mieszkalne (usługi zwolnione z VAT) w praktyce budzi kontrowersje ze względu na brak jednoznacznych definicji ustawowych oraz ograniczoną praktykę organów podatkowych w tym zakresie, w ramach której nie zostały jeszcze wypracowane ugruntowane i jednoznaczne kryteria lub wytyczne, które pozwalałyby w prosty sposób odróżnić te usługi. Zwykle przyjmuje się, że z usługą zakwaterowania mamy do czynienia w sytuacji najmu lokalu na krótki okres czasu w celach biznesowych lub turystycznych. Jeśli jednak zamiarem najemcy jest stałe zamieszkiwanie w lokalu i zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych, to wówczas usługa ta powinna zasadniczo zostać zakwalifikowana jako najem lokalu na cele mieszkaniowe. W praktyce kwalifikacja/rodzaj wynajmowanej nieruchomości może mieć wpływ na opodatkowanie VAT najmu. Kwestia odpowiedniej kwalifikacji usługi świadczonej przez wynajmującego jest kluczowa, gdyż przy założeniu, że nabycie budynku mieszkalnego było opodatkowane VAT, struktura najmów w danym budynku (najem opodatkowany vs najem zwolniony z VAT) może bezpośrednio wpływać na zakres prawa do odliczenia VAT nabywcy lub obowiązek dokonywania stosownych korekt (okres korekty dla nieruchomości wynosi 10 lat, a dla innych środków trwałych – 5 lat), a także np. na zakres prawa do odliczenia VAT w związku z nabyciem usług związanych z czynnościami zwolnionymi z VAT. Ważne, aby już na etapie planowania inwestycji rozważyć możliwe modele prowadzenia działalności z uwzględnieniem wpływu wspomnianych powyżej korekt na stopę zwrotu z inwestycji.

7

Jak jest opodatkowany PDOP wynajem nieruchomości?

Czynsz stanowi przychód podatkowy wynajmującego i podlega opodatkowaniu według stawki 19%²⁾ PDOP (niezależnie od tego, czy wynajmujący jest podmiotem polskim czy zagranicznym).

Kosztami podatkowymi wynajmującego mogą być wszelkie wydatki związane z prowadzoną działalnością i ponoszone w celu osiągnięcia, zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów, w tym np. odpisy amortyzacyjne, koszty finansowania (z uwzględnieniem stosownych ograniczeń), PON, czy też koszty ogólne działalności (jak np. obsługa prawna, podatkowa, księgową, koszty zarządu, itp.).

Przepisy ustawy o PDOP zawierają katalog kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodów (obejmujący np. niektóre kary umowne i odszkodowania, czy koszty reprezentacji), a także przepisy limitujące możliwość zaliczania niektórych wydatków do kosztów uzyskania przychodów. Przykładowo, wydatki poniesione na nabycie określonych usług niematerialnych (usług doradczych, badania rynku, usług reklamowych, zarządzania i kontroli, przetwarzania danych, ubezpieczeń, gwarancji i poręczeń oraz świadczeń o podobnym charakterze) od podmiotów powiązanych mogą być kosztem uzyskania przychodów (z zastrzeżeniem wyjątków od stosowania tych regulacji) do kwoty 5% podatkowej EBITDA (limit ten stosuje się do nadwyżki wartości tych wydatków ponad kwotę 3 milionów złotych w roku podatkowym).

Działalność wynajmującego może również podlegać podatкови od przychodów z budynków (zwanym także m.in. minimalnym PDOP), który w skali miesiąca wynosi 0,035% (rocznie 0,42%) wartości początkowej podlegającego opodatkowaniu budynku lub budynków (bazę do wyliczenia podatku pomniejsza się o 10 milionów złotych). Tym niemniej, w dużym uproszczeniu, podatek ten ostatecznie obciąża działalność wynajmującego tylko w przypadkach, w których kwota tego podatku jest wyższa niż kwota PDOP płatnego na zasadach ogólnych³⁾

Na marginesie, warto pamiętać, iż przepisy ustawy o PDOP definiują tzw. spółki nieruchomościowe i nakładają na nie (oraz niektórych wspólników tych spółek) szereg obowiązków sprawozdawczych.

8

Jakie są zasady opodatkowania nieruchomości PON?

Co do zasady, nabywane grunty, budynki lub ich części oraz budowle będą podlegały opodatkowaniu PON. Nabywca nieruchomości (niebędący osobą fizyczną) powinien we właściwym terminie złożyć właściwemu organowi podatkowemu deklarację na PON oraz – poczynawszy od miesiąca następującego po miesiącu nabycia nieruchomości – wpłacać raty podatku. Raty są płatne w terminie do 15 dnia każdego miesiąca, a za styczeń – do 31 stycznia.

Stawki podatku od nieruchomości są ustalane w formie uchwały rady gminy i w ramach ustawowych limitów. Jeśli nabywane nieruchomości będą wykorzystywane w ramach prowadzonej przez nabywcę działalności gospodarczej (wynajem budynków lub wyodrębnionych lokali), maksymalne stawki podatku za 2021 rok będą następujące:

- dla gruntów: 0,99 zł od 1 m² powierzchni,
- od budynków lub ich części (w tym budynków mieszkalnych): 24,84 zł od 1 m² powierzchni użytkowej (kalkulowanej zgodnie z przepisami PON),
- od budowli: 2% ich wartości początkowej przyjętej na potrzeby PDOP.

Zapłacony podatek od nieruchomości stanowi koszt podatkowy na gruncie PDOP.

2) Podatnicy spełniający określone kryteria (w tym w szczególności przychodowe) mogą rozliczać PDOP według stawki 9%.

3) Co więcej, kwota minimalnego PDOP nieodliczona od podatku zapłaconego na zasadach ogólnych podlega zwrotowi na wniosek podatnika, jeżeli organ podatkowy nie stwierdzi nieprawidłowości wysokości zobowiązania podatkowego lub straty podatkowej w złożonym zeznaniu podatkowym oraz podatku minimalnego, w szczególności, jeżeli koszty finansowania dłużnego poniesione w związku z nabyciem lub wytworzeniem budynku, jak również inne przychody i koszty ustalone zostały na warunkach rynkowych.

9 Jakie są skutki podatkowe sprzedaży nieruchomości w Polsce?

Asset deal	Share deal
• PDOP: co do zasady, zbycie nieruchomości położonej w Polsce podlega opodatkowaniu PDOP na zasadach ogólnych. Opodatkowaniu 19% PDOP będzie podlegał dochód ze sprzedaży nieruchomości (tj. różnica między ceną sprzedaży a wartością podatkową nieruchomości netto). • VAT/PCC: sprzedaż nieruchomości będzie opodatkowana na zasadach analogicznych do opisanych w pytaniu 3 powyżej.	• PDOP: zbycie udziałów / akcji polskiej spółki przez zagranicznego udziałowca nie podlega opodatkowaniu w Polsce, chyba że właściwa umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania zawiera tzw. klauzulę nieruchomościową – wówczas zyski ze sprzedaży udziałów/akcji będą podlegały opodatkowaniu 19% PDOP w Polsce. • w przypadku zbycia (pośrednio lub bezpośrednio) przez zagranicznego udziałowca co najmniej 5% udziałów / akcji w polskiej spółce nieruchomościowej (zdefiniowanej w ustawie o PDOP) obowiązek zapłaty zaliczki na PDOP od zysków ze zbycia udziałów/ akcji w tej spółce może ciążyć na tej polskiej spółce (działającej jako płatnik podatku – zbywca udziałów/ akcji powinien przekazać takiej spółce środki na zapłatę tej zaliczki). • PCC: co do zasady, sprzedaż udziałów w polskiej spółce podlega opodatkowaniu 1% PCC płatnym przez nabywcę.

10 Czy proponowane w ramach Polskiego Ładu zmiany w przepisach podatkowych mogą mieć wpływ na rynek wynajmu mieszkań?

W ostatnim czasie – w ramach prac dotyczących Polskiego Ładu – opublikowano projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw, który przewiduje m.in. wyłączenie prawa do amortyzacji podatkowej budynków i lokali mieszkalnych (koszty nabycia lub wytworzenia takich obiektów miałyby być rozpoznawane dopiero w ramach ich sprzedaży), ograniczenie kwoty odpisów amortyzacyjnych kwalifikowanych jako koszty podatkowe do wysokości nie większej niż odpisy dokonywane na potrzeby bilansowe, czy zmiany w zakresie kalkulowania limitu kosztów finansowania dłużnego (3 mln PLN albo 30% podatkowej EBITDA).

Na dzień publikacji niniejszego raportu wspomniany projekt znajduje się na wczesnym etapie legislacyjnym, a co za tym idzie, ostateczny kształt proponowanych zmian nie jest jeszcze znany (nie można wykluczyć, że część z nich zostanie usunięta lub zmodyfikowana w toku prac legislacyjnych). Tym niemniej, z uwagi na doniosłość potencjalnych zmian w kontekście inwestycji mieszkaniowych, kwestie te powinny być monitorowane.



ul. Mokotowska 49
00-542 Warszawa
Polska

knightfrank.com.pl



KRZYSZTOF CIPIUR

Partner, Head of Capital Markets
krzysztof.cipiur@pl.knightfrank.com



GEORGE LEWIS

Director, Capital Markets
george.lewis@pl.knightfrank.com



GRZEGORZ CHMIELAK

Partner, Head of Valuation & Advisory
grzegorz.chmielak@pl.knightfrank.com.pl



MAŁGORZATA KRZYTEK

Associate Director, Valuations
malgorzata.krzytek@pl.knightfrank.com

大成 DENTONS

ul. Zajęcza 4
00-351 Warszawa
Polska

dentons.com



PIOTR STANISZEWSKI

Partner, Zespół Nieruchomości
piotr.staniszewski@dentons.com



TOMASZ KRASOWSKI

Managing Counsel, Zespół Prawa Podatkowego
tomasz.krasowski@dentons.com



JAROSŁAW STĄPEL

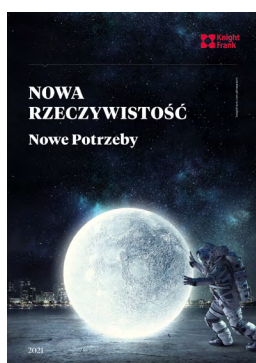
Managing Counsel, Zespół Nieruchomości
jaroslaw.stapel@dentons.com



MARCIN CZAJKOWSKI

Counsel, Zespół Prawa Podatkowego
marcin.czajkowski@dentons.com

NAJNOWSZE PUBLIKACJE:



© Knight Frank 2021 © Dentons 2021

Niniejszy raport nie stanowi porady prawnej, podatkowej, finansowej, biznesowej, inwestycyjnej lub innej, a jedynie zawiera informacje natury ogólnej i w sposób selektywny przedstawia poszczególne zagadnienia. W związku z powyższym, raport może nie uwzględniać wszystkich okoliczności, które mogą mieć znaczenie dla konkretnej sytuacji inwestora. Nie należy podejmować żadnych decyzji dotyczących prowadzonej działalności wyłącznie na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji lub działań, rekomendujemy uzyskanie wcześniejszej porady profesjonalnego doradcy.

Pomimo zachowania należytej staranności przy sporządzaniu niniejszego raportu, Knight Frank lub Dentons nie gwarantują ani nie zapewniają, że informacje w nim zawarte są kompletne lub nadal aktualne. Knight Frank lub Dentons nie ponoszą odpowiedzialności za jakąkolwiek szkodę wynikającą z wykorzystania informacji zawartych w niniejszym raporcie, ani z decyzji podjętych na ich podstawie. Osoby korzystające z niniejszego raportu robią to na własne ryzyko i ponoszą w związku z tym pełną odpowiedzialność. Powielanie części lub całości opracowania, jak również udostępnianie, w całości lub części, może nastąpić tylko za uprzednią zgodą Knight Frank oraz Dentons.