

## Leasing nieruchomości – szerokie spektrum wartości dla Klientów

/ 25 kwietnia 2019

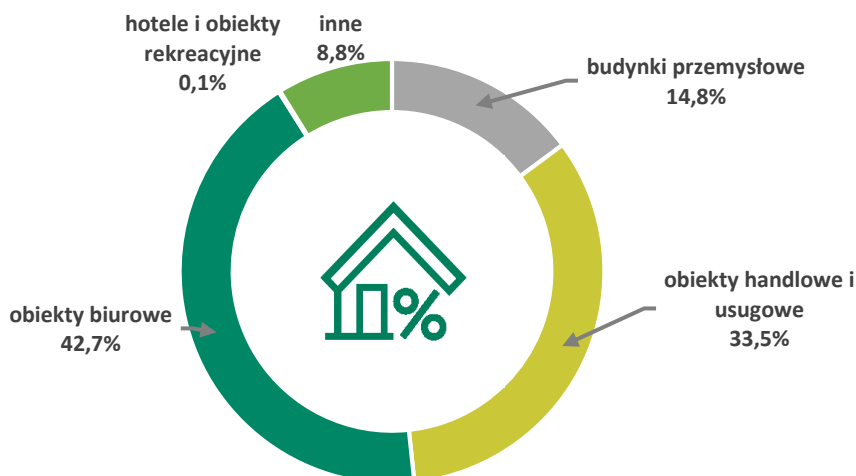


**Wprawiamy  
Twój biznes w ruch**

Leasing nieruchomości nadal nie ma istotnego udziału w polskim rynku leasingu, w przeciwieństwie do wielu krajów UE, nie mniej w 2018 r., zgodnie z danymi Związku Polskiego Leasingu, branża leasingowa sfinansowała nieruchomości o wartości 950 mln zł. Dynamika tego segmentu wyniosła +4,4% r/r, podczas gdy dynamika wszystkich inwestycji sfinansowanych leasingiem i pożyczką wyniosła +21,8% r/r. W 2018 r. w stosunku do 2017 r. branża znacząco poprawiła swoje wyniki w zakresie finansowania obiektów biurowych (dynamika wyniosła 158,3%), które to stanowią 43% udziału w finansowaniu nieruchomości przez firmy leasingowe. Finansowanie obiektów handlowych i usługowych wykazało się dynamiką na poziomie 123,2%.

W 2018 r. tylko 7 firm w ramach Związku Polskiego Leasingu raportowało przeprowadzenie transakcji leasingu nieruchomości czyli 26% członków tej organizacji. Powodów tego stanu rzeczy może być kilka, jak np. konieczne kompetencje firmy w postaci specjalistów w transakcjach nieruchomości, dostęp do długoterminowego refinansowania takich transakcji czy też kapitałochłonność takich operacji z uwagi na znacznie większe wartości transakcji w porównaniu do leasingu ruchomych środków trwałych.

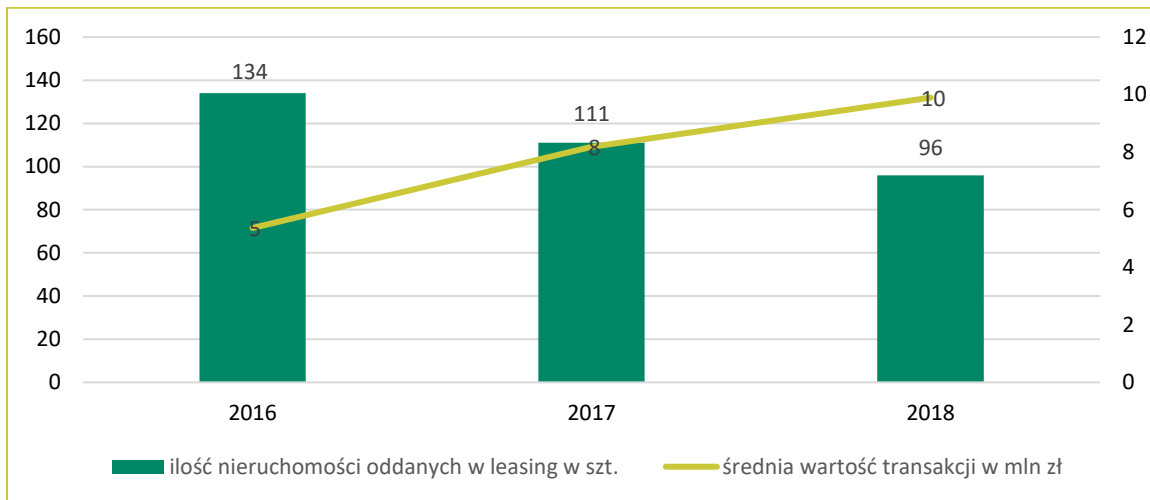
### Struktura rynku leasingu nieruchomości w 2018 r przedstawia się następująco:



Źródło : opracowanie własne na podstawie danych Związku Polskiego Leasingu

Co ciekawe, wg danych publikowanych przez Związek Polskiego Leasingu, od dwóch lat zauważalny jest na rynku spadkowy trend ilości nieruchomości oddanych w leasing przy jednoczesnym wzroście przeciętnej wartości takiej transakcji i jednoczesnej istotnej dynamice w segmencie biurowce i obiekty handlowe, co wskazuje na to, iż ta forma finansowania znajduje zapotrzebowanie przy nieruchomościach generujących dochody z wynajmu.

### Trend ilości sfinansowanych nieruchomości vs średnia wartość transakcji



Źródło : opracowanie własne na podstawie danych Związku Polskiego Leasingu

Na rynku leasingu nieruchomości zdecydowanie dominuje leasing zwrotny. Firmy leasingowe rzadko decydują się na finansowanie cyklu budowy obiektu. Dopiero po ukończeniu budowy i oddaniu do użytkowania obiekt może być sfinansowany w formie leasingu, przy czym sprzedającym jest w takim przypadku Korzystający. Poniżej przedstawiony jest schemat takiej transakcji:



**Leasing Zwrotny Nieruchomości** to transakcja, na mocy której Finansujący nabywa nieruchomość od Korzystającego w celu zawarcia Umowy Leasingu, a następnie po upływie okresu na który Umowa Leasingu została zawarta, Korzystający nabywa z powrotem nieruchomość, za określoną w Umowie wartość końcową. Środki wypłacane Korzystającemu z tytułu nabycia nieruchomości mogą być wykorzystane przez niego na dowolny cel. Transakcja ma charakter umowy o finansowanie nieruchomości.

**Leasing zwrotny nieruchomości dedykowany jest przede wszystkim podmiotom mającym plany rozwojowe w obszarze inwestycji w środki trwałe, ale także może służyć jako uzupełnienie zapotrzebowania na długoterminowy kapitał obrotowy bądź konsolidację zobowiązań kredytowych.**

Leasing zwrotny nieruchomości przynosi przedsiębiorcom wiele korzyści niedostępnych w innych produktach finansowania kapitałem obcym:

**1. Możliwość uwolnienia środków na dowolny cel.**

Nie jest to finansowanie celowe w odróżnieniu od kredytu inwestycyjnego. Uwolnione środki, poza przypadkiem w którym ze środków pozyskanych ze sprzedaży spłacane są zobowiązania kredytowe zabezpieczone na nieruchomości hipotecznie (wówczas ich spłata następuje bezpośrednio przez spółkę leasingową), pozostają do dyspozycji Korzystającego, bez kontroli ze strony spółki leasingowej celowości ich wykorzystania.

**2. Możliwość dokonania rewaluacji wartości nieruchomości w przypadku różnicy pomiędzy wartością rynkową, po której kupowana jest nieruchomość przez firmę leasingową, a bilansową wartością nieruchomości.**

Transakcja nabycia nieruchomości zawsze odbywa się w oparciu o aktualną rynkową wartość nieruchomości, pomimo np. faktu znacznie niższej jej wartości bilansowej wykazywanej w księgach Korzystającego.

**3. Niskie opłaty miesięczne z uwagi na wysoką wartość końcową nieruchomości określoną w Umowie Leasingu.**

Wysoka wartość rezydualna/końcowa, za którą Korzystający zobowiązuje się odkupić nieruchomość jest częścią kapitału, który nie jest w kalkulowany w okresowe opłaty leasingowe. Stąd też opłaty okresowe są znacznie niższe niż w przypadku kredytu zaciągniętego w tej samej kwocie i na ten sam okres.

**4. Gwarancja odzyskania nieruchomości po zakończeniu Umowy Leasingu.**

Klient zawierając transakcję otrzymuje również zobowiązanie do sprzedaży, a sam ma notarialnie poświadczony roszczenie do nabycia nieruchomości na koniec okresu leasingu za z góry określoną kwotę. Przedwstępna umowa sprzedaży zawarta w formie aktu notarialnego umożliwia także Klientowi ujawnienie w dziale III księgi wieczystej roszczenia o zawarcie umowy przyrzeczonej, jak również jest prawem Korzystającego do żądania zawarcia umowy przyrzeczonej w drodze powództwa sądowego wbrew woli właściciela nieruchomości, a wyrok sądu w tym przypadku zastępuje oświadczenie sprzedawcy.

**5. Korzyści podatkowe wynikające z możliwości rozpoznanie opłat leasingu jak kosztów podatkowych.**

Opłata wstępna oraz okresowe opłaty leasingowe stanowią koszt podatkowy.

**6. Przy leasingu zwrotnym Klient nie potrzebuje zgromadzić środków na opłatę wstępną.**

Opłata wstępna przy leasingu zwrotnym jest kompensowana z ceną sprzedaży nieruchomości.

**Leasing zwrotny nieruchomości generuje bardzo szerokie spektrum wartości dla Klienta i niewątpliwie warto zapoznać się z ofertą BPS Leasing w tym zakresie.**

WIEDZA, BEZPIECZEŃSTWO, ZAUFANIE

**DEPARTAMENT SPRZEDAŻY I MARKETINGU**

Sylwia Węgrzynowska – Dyrektor Departamentu, tel.: 22 578-14-36

