

# Iwona Foryś, Mirosław Górski

---

## Bariery rozwoju leasingu nieruchomości w Polsce na tle doświadczeń zagranicznych

---

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 45/1, 77-90

---

2016

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.



DOI: 10.18276/sjp.2016.45/1-06

**Iwona Foryś\***

Uniwersytet Szczeciński

**Mirosław Górski\*\***

Kancelaria Prawno Podatkowa, Bydgoszcz

## **BARIERY ROZWOJU LEASINGU NIERUCHOMOŚCI W POLSCE NA TLE DOŚWIADCZEŃ ZAGRANICZNYCH**

### **Streszczenie**

W artykule analizowano leasing nieruchomości w Polsce pod względem struktury przedmiotowej umów, podmiotów zaangażowanych na rynku leasingu oraz zmian omawianych zjawisk w czasie. Rozwój leasingu w Polsce związany był ze zmianami ustrojowymi początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, jednak dopiero prawne uregulowanie umowy leasingu przyczyniło się do jej upowszechnienia. W większości przypadków ten sposób finansowania związany jest z nabyciem maszyn i urządzeń, środków transportu, rzadziej nieruchomości. W ostatnich latach ponad 60% nieruchomości w leasingu to obiekty biurowe i handlowe, w mniejszym zakresie finansowane są obiekty hotelowe i rekreacyjne oraz przemysłowe. Niski udział nieruchomości w leasingu ogółem stał się przesłanką podjętych badań i szukania barier rozwoju leasingu w Polsce. W badaniu empirycznym wykorzystano raporty Związku Leasingu w Polsce oraz dane dostępne w statystyce publicznej. W efekcie wskazano przede wszystkim na bariery prawne oraz przesłanki ekonomiczne związane z ryzykiem takiej formy finansowania nieruchomości na polskim rynku.

**Słowa kluczowe:** rynek nieruchomości, leasing nieruchomości, finansowanie inwestycji w nieruchomości

---

\* Adres e-mail: forys@wneiz.pl.

\*\* Adres e-mail: miroslawgorski@op.pl.

## Wstęp

Leasing obok kredytów inwestycyjnych jest jedną z form finansowania zakupu środków trwałych zarówno przez przedsiębiorstwa, jak i osoby fizyczne. Historycznie leasing był związany przede wszystkim z nieruchomościami, a dopiero w późniejszym okresie zaczęto go stosować do rzeczy ruchomych (Foryś, 2015). Już w starożytnym Rzymie istniała umowa najmu, w której jedna strona umowy oddawała określoną rzecz w używanie połączone z prawem do pobierania pożytków, a druga zobowiązana była do zapłaty wynagrodzenia w pieniądzu. Natomiast w średniowiecznej Anglii przedmiotem długoterminowego leasingu były tylko nieruchomości (grunty i budynki). Rzeczy ruchome były przedmiotem omawianej umowy tylko wtedy, jeśli związane były z daną nieruchomością. Taka umowa wiązała się z czasowym posiadaniem nieruchomości z prawem jej używania i pobierania pożytków przez dłuższy okres. Prawo do pobierania pożytków różni leasing od umowy najmu czy dzierżawy. Dodatkowo w umowie leasingu udostępnienie przez finansującego określonej rzeczy do korzystania drugiej stronie umowy następuje przy jednoczesnym zachowaniu prawa własności przez finansującego. Tu jest obserwowane pewne podobieństwo do użytkowania wieczystego gruntu.

Obecnie w strukturze umów leasingowych dominują rzeczy ruchome, jednak wartość nieruchomości sfinansowanych leasingiem rośnie, a sam leasing na rynkach nieruchomości zyskuje na popularności. Jest to przesłanka analizy leasingu jako formy finansowania nieruchomości w okresie przeobrażeń ilościowych i jakościowych na rynku leasingu w Polsce.

Celem badania jest analiza stanu finansowania leasingiem polskiego rynku nieruchomości, tempa rozwoju tego typu finansowania w aktywach podmiotów na rynku oraz wskazanie barier niskiej popularności leasingu nieruchomości w Polsce. Do analizy wykorzystano informacje uzyskane ze Związku Polskiego Leasingu, studiów literaturowych oraz statystyki publicznej.

### 1. Leasing na świecie w ujęciu historycznym

Historycznie ślady umów leasingowych znajdują się już w zapisach babilońskich kodeksu Hammurabiego, którego historia sięga 1700 roku p.n.e. (CLEO, 2010). Wiele starożytnych cywilizacji stosowało leasing jako narzędzie finansowania, w tym Grecy, Rzymianie, Egipcjanie i Fenicjanie. Na podstawie dostępnych rękopisów i danych histo-

rycznych można zauważyć, że leasing był jedynym realnym i niedrogim sposobem na sfinansowanie wyposażenia, gruntów i zwierząt gospodarskich. Na przykład Fenicjanie w tej formie finansowali flotę morską, w średniowieczu przedmiotem umów był też sprzęt wojskowy. Rewolucja przemysłowa w Wielkiej Brytanii i Ameryce Północnej spopularyzowała leasing operacyjny na kolei (zakup lokomotyw i wagonów), a banki stawały się gwarantem tych umów. Właśnie w zakresie finansowania inwestycji kolejowych prekursorem leasingu finansowego z przeniesieniem własności w XIX wieku stała się Filadelfia. Kolejny etap rozwoju leasingu związany był z ekspansją motoryzacji. Producenci samochodów proponowali leasing operacyjny samochodów, łącząc rolę producenta z rolą sprzedawcy. Dla niektórych firm była to metoda zachowania kontroli nad ich własnym sprzętem i ochrona zastrzeżonych informacji o produkcie poprzez utrzymanie własności urządzenia lub maszyny. Wielki kryzys lat trzydziestych ubiegłego wieku zniechęcił przedsiębiorców i gospodarstwa domowe do kreatywnego finansowania inwestycji. W Stanach Zjednoczonych leasing odzyskał swoją pozycję dopiero w czasie II wojny światowej, gdy przedsiębiorstwa produkujące na rzecz rządu brały od niego w leasing wyspecjalizowany i nowoczesny sprzęt, aby uchronić się przed posiadaniem przestarzałego technicznie sprzętu na koniec wojny.

Rozwój współczesnego leasingu nastąpił po II wojnie światowej wraz z powstaniem w 1952 roku na terenie Stanów Zjednoczonych pierwszej profesjonalnej i niezależnej firmy leasingowej. Producenci korzystali z leasingu, aby szybko reorganizować przestarzałe metody i stworzyć nowe warunki i miejsca do produkcji nieznanymi wcześniej towarów, takich jak telewizory, zaawansowany sprzęt do komunikacji lub samoloty. Obecnie w Stanach Zjednoczonych około 30% inwestycji jest finansowane w tej formie (Bryx, 2006). W 1960 roku leasing rozpowszechnił się w Europie i Japonii, a następnie w Kanadzie i innych krajach od połowy 1970 roku, aby w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku stać się powszechną formą finansowania środków trwałych w ponad 80 krajach (CLEO, 2010).

Przesłanką tak dużego udziału leasingu w finansowaniu inwestycji w rozwiniętych gospodarkach są przede wszystkim korzyści podatkowe poprawiające płynność finansową leasingobiorców, a także dostęp do nowoczesnych technologii i odnawiania wykorzystywanych w działalności środków trwałych. W Kanadzie finansowanie aktywów leasingiem jest drugim po tradycyjnym kredycie bankowym sposobem finansowania aktywów przedsiębiorców i konsumentów. Największy wolumen przedmiotów leasingowych stanowią samochody, a w przypadku gospodarstw domowych – urządzenia związane z instalacjami domowymi (np. piece). Znaczącym klientem, również na rynku leasingu nieruchomości, są placówki oświatowe, szpitale oraz gminy.

Z uwagi na wartość aktywów największy udział w leasingu światowym w 2014 roku miały Stany Zjednoczone (35,7%), Chiny (12,2%) oraz Wielka Brytania (8,3%), Niemcy (7,2%) i Japonia (5,9%). Łącznie wymienione kraje zanotowały 69,7% udział w wartości światowego leasingu. W Ameryce Północnej w 2014 roku skoncentrowane było 39% wartości leasingu, w Europie – 29,4%, a w Azji – 20,6% (White, 2016). W licznych gospodarkach (np. Niemcy) wzrost wartości leasingu jest postrzegany jako odbicie lustrzane stanu gospodarki. Oczekiwany wzrost PKB w Niemczech w 2015 roku o 4% wiąże się z oczekiwanym wzrostem inwestycji w środki trwałe na poziomie 3,5%. Wzrost wartości leasingu, zwłaszcza nowych umów, jest silnie skorelowany ze wzrostem gospodarczym. Natomiast dekonjunktura gospodarcza trwająca od 2008 roku przełożyła się również na mniejszą dynamikę umów leasingowych. Dynamika umów leasingowych i wolumenu ich wartości stanowi swoisty barometr koniunktury gospodarczej (White, 2016).

O roli leasingu w finansowaniu przedsiębiorstw przekonują również badania Oxford Economics (*The Use of Leasing...*, 2015). W 2015 roku w Unii Europejskiej 9 mln małych i średnich przedsiębiorstw korzystało z leasingu, przy czym dotyczyło to 18,9% wszystkich inwestycji tej grupy przedsiębiorstw, co oznacza zaangażowane 104 mld euro inwestycji w środki trwałe sfinansowane leasingiem.

Podsumowując analizy w różnych krajach, należy podkreślić, że czynnikami, które wpływają na popularność leasingu, są przede wszystkim:

- a) zmienność całej gospodarki, w której leasing jest postrzegany jako stabilna alternatywa dla mocno wahających się stóp oprocentowania kredytów i inflacji;
- b) preferencje podatkowe, na przykład przyspieszona amortyzacja oraz uwzględnianie w kosztach wydatków leasingowych;
- c) tempo zmian technologicznych powodujące, że przedsiębiorcy nie nadążają z finansowaniem ze środków własnych przystosowania parku maszynowego i zaplecza technicznego do współczesnych wymagań;
- d) umożliwienie bankom działalności leasingowej w miejsce wyłącznie działalności powierniczej poprzez tworzenie spółek zależnych, które nie podlegają rygorystycznym wymogom tworzenia rezerw w swoich bankach macierzystych, przez co mają szansę na większą dźwignię finansową i większe zyski;
- e) ponowne wprowadzanie na rynek przedmiotów poleasingowych tańszych dla podmiotów, które nie mają szans pozyskać w inny sposób nowoczesnego sprzętu na rynku pierwotnym;
- f) powstanie nowych produktów, na przykład leasing wspomagany dźwignią finansową, w którym leasingodawca finansuje zakup w części ze

środków własnych, w części z kredytu bankowego bez prawa regresu. Ulgi podatkowe wspomagane dźwignią finansową pozwalają leasingodawcy na zaferowanie leasingobiorcom niskich rat leasingowych przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego zysku.

Wśród barier rozwoju leasingu wymienia się przede wszystkim niestabilne warunki podatkowe oraz recesję gospodarczą. W czasie dekonunktury badania, rozwój i inwestycje w nowy sprzęt oraz planowa wymiana przestarzałych aktywów są zazwyczaj pierwszymi pozycjami, których dotyczą cięcia w budżetach potencjalnych leasingobiorców.

## 2. Umowa leasingu w polskim systemie prawnym

Rozwój leasingu w Polsce związany był ze zmianami ustrojowymi początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku, jednak dopiero uregulowanie umowy leasingu w systemie prawa przyczyniło się do jej upowszechnienia (Foryś, 2015). Obecnie umowa leasingu jest dwustronną umową nazwaną i uregulowaną w Kodeksie cywilnym w art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup>. Zalicza się ją do umów empirycznych, które są ukształtowane przez praktykę obrotu gospodarczego (Kidyba, 2014, s. 943). Ma charakter zobowiązujący, wzajemny i odpłatny. Polega na zobowiązaniu leasingodawcy do udostępnienia określonej rzeczy do korzystania drugiej stronie umowy (leasingobiorcy). Właścicielem przedmiotu leasingu jest nadal finansujący, natomiast korzystający zyskuje prawo używania rzeczy i pobierania z niej pożytków. Leasing dzieli się na operacyjny oraz finansowy.

W leasingu operacyjnym finansujący (leasingodawca) zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa nabyć rzecz na warunkach określonych w tej umowie i oddać ją korzystającemu do używania albo użytkowania i pobierania pożytków na czas oznaczony. Z drugiej strony korzystający (leasingobiorca) zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. Czas, na który oddaje się rzecz w leasing, jest zazwyczaj krótszy niż jego normatywny czas użytkowania. Z tego powodu, gdy przedmiotem umowy są rzeczy ruchome podlegające amortyzacji, to czas umowy stanowi 40% normatywnego okresu amortyzacji. Gdy przedmiotem umowy są nieruchomości, to umowa ta musi być zawarta na co najmniej 5 lat. Dodatkowo suma opłat leasingowych (netto) musi stanowić co najmniej wartość początkową środka trwałego. Wspomniane warunki

determinują podatkowe korzyści umowy leasingowej: opłaty ponoszone przez korzystającego stanowią u niego koszt uzyskania przychodu, natomiast u finansującego – przychód. Finansujący ma również prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu, które stanowią u niego koszty uzyskania przychodów. Zatem mimo iż umowa leasingu spełnia wymogi Kodeksu cywilnego, nie zawsze będzie podstawą uzyskania korzyści podatkowych.

Jeżeli umowa leasingowa to przewiduje, leasingobiorca może po upływie okresu umowy kupić przedmiot leasingu. Jeżeli nie skorzysta z tego uprawnienia, wówczas finansujący może sprzedać przedmiotu leasingu osobie trzeciej. Jeżeli jednak finansujący zobowiązał się bez dodatkowego świadczenia przenieść na korzystającego własność rzeczy po upływie oznaczonego w umowie leasingu czasu, wówczas jest to leasing finansowy. W tym przypadku przedmiot leasingu jest własnością finansującego, ale amortyzacji dokonuje korzystający. W swojej konstrukcji umowa leasingu finansowego jest podobna do umowy kredytu. Z punktu widzenia podatkowego istotną cechą tego leasingu jest podział raty z tytułu umowy leasingu na dwie podstawowe części, to znaczy na część stanowiącą spłatę wartości początkowej przedmiotu leasingu oraz na część tak zwaną odsetkową. Pierwsza część raty nie stanowi u finansującego przychodu, natomiast u korzystającego nie stanowi kosztu uzyskania przychodu. Druga część raty u finansującego stanowi przychód, a u korzystającego – koszt uzyskania przychodu. Podsumowując, należy podkreślić, że zasadnicza różnica pomiędzy leasingiem operacyjnym a finansowym tkwi w prawie do amortyzacji przedmiotu leasingu i wliczaniu w koszty amortyzacji, co zależy od tego, czy składnik majątkowy stanowi przedmiot leasingu.

Rozbieżności w definicji leasingu na gruncie podatkowym (Ustawa, 1991) i definicji zawartej w Kodeksie cywilnym wynika z szerszego ujęcia przedmiotu leasingu w aspekcie podatkowym. Kodeks cywilny stosuje się wyłącznie do rzeczy, natomiast podatkowo przedmiotem umów leasingowych mogą być również wartości niematerialne i prawne podlegające amortyzacji.

Leasing nieruchomości nie różni się od innych z uwagi na rozwiązania formalnoprawne. Finansujący nabywa prawo własności nieruchomości wskazanej przez korzystającego i na warunkach zawartych w umowie leasingu przekazuje korzystającemu do użytkowania. Przedmiotem umowy mogą być grunty niezabudowane oraz grunty zabudowane (zarówno własność, jak i użytkowanie wieczyste) wraz ze znajdującymi się na nich budynkami lub budowlami. W przypadku opcji wykupu nieruchomości po zakończeniu umowy leasingu po z góry określonej cenie następuje zawarcie dwóch umów: umowy leasingu nieruchomości z opcją zakupu oraz umowy

przeniesienia własności (w formie aktu notarialnego) zawartej wskutek podpisania umowy leasingu.

Szczególną formą finansowania nieruchomości jest leasing zwrotny. Polega on na sprzedaży przez korzystającego przedmiotu umowy finansującemu na ustalonych w umowie warunkach. Dodatkowo w zawartej umowie sprzedający zastrzega sobie prawo do dalszego korzystania z tej nieruchomości. Leasingobiorca w leasingu zwrotnym, zapewniając sobie korzystanie z nieruchomości, odzyskuje zamrożony w nieruchomości kapitał. Rezygnując z prawa własności, zyskuje wolne środki finansowe, którymi może sfinansować kolejne inwestycje. Dodatkowo, gdy umowa to przewiduje, po zakończeniu leasingu może ponownie stać się właścicielem nieruchomości. Należy wspomnieć, że leasing zwrotny może przyjąć formę zarówno leasingu operacyjnego, jak i leasingu finansowego. Jest to popularna forma finansowania inwestycji przez samorządy. W Polsce jako pierwszy na leasing operacyjny zwrotny zdecydował się Wrocław w 2012 roku, poszukując środków finansowych na inwestycje związane z Euro 2012. Sprzedaż budynków pozwoliła uzyskać 82 mln zł. W 2014 roku 74 leasingobiorców stanowiła administracja publiczna, obrona narodo- wa, a 1228 – sektor edukacji. Jednak tego typu umowy muszą sprostać wymogom nie tylko przepisów podatkowych, ale także ustawie o gospodarce nieruchomościami (Ustawa, 1997), w której obrót nieruchomościami samorządowymi jest ściśle uregulowany.

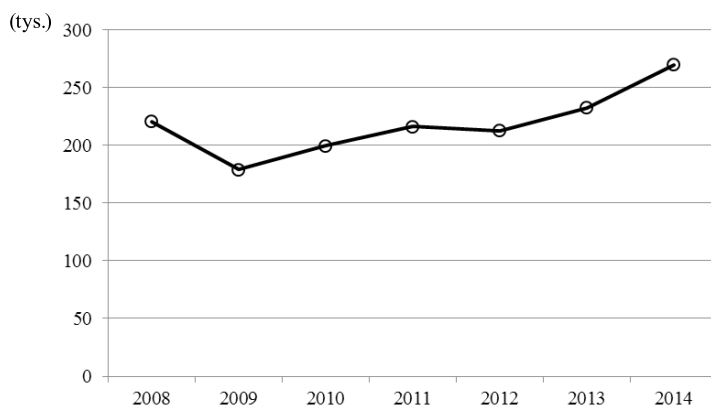
Nieczytelne warunki zawieranych umów leasingowych oraz wątpliwości interpretacyjne przepisów podatkowych zniechęcają potencjalnych leasingobiorców do korzystania z tej formy finansowania nieruchomości, zwłaszcza że w przypadku takich przedmiotów leasingu są to umowy długoterminowe.

### **3. Stan i perspektywy leasingu nieruchomości w Polsce**

Warunkiem dynamicznego rozwoju leasingu w Polsce jest niewątpliwie koniunktura gospodarcza, która zachęca przedsiębiorców do inwestycji przy jednoczesnym wzroście skłonności do innowacji jako bodźcu postępu. Leasing jako forma finansowania na przestrzeni lat staje się coraz popularniejsza. Począwszy od 2009 roku, corocznie przybywa nowych umów leasingowych (rys. 1).



Rysunek 1. Liczba zawartych nowych umów leasingowych (tys.)

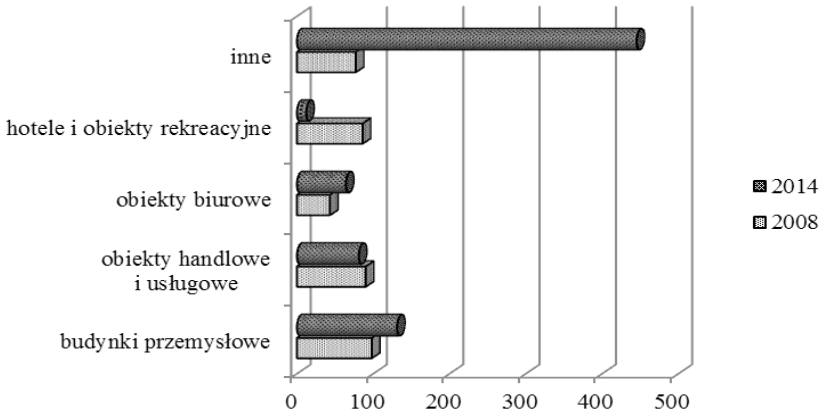


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

Nieruchomości w Polsce stanowią ciągle niewielki odsetek umów leasingowych. W 2014 roku leasing finansowy nieruchomości obejmował 3,1% ogółu wartości nowych umów leasingowych (w 2013 r. – 5,8%). Udział waluty obcej w finansowaniu leasingiem nieruchomości jest na poziomie 42% w ostatnim roku analizy przy przeciętnym poziomie 55% w latach ubiegłych. Na 731 istniejących umów z leasingobiorcami w 2014 roku 131 dotyczyło budynków przemysłowych (2-krotnie więcej niż w 2008 r.), 81 – budynków handlowych i usługowych (90 w 2008 r.), 64 – obiektów biurowych (43 w 2008 r.) oraz 12 obiektów hotelowych i rekreacyjnych. W przypadku tych ostatnich można zauważyć znaczący spadek z liczby 86 obiektów, które były przedmiotem leasingu w 2008 roku, do wspomnianych 12 obiektów w 2014 roku (rys. 2).

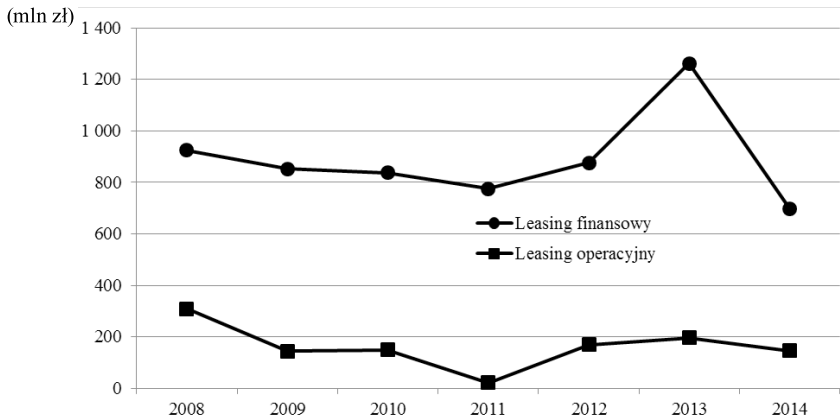
Odnotowany spadek istniejących umów wynika z wygaszania umów (rozwiązanie na skutek upływu terminu umowy – minimum 5 lat w przypadku nieruchomości) oraz dynamiki nowych umów. Zarówno wartość, jak i liczba nowych umów po 2008 roku ma tendencję malejącą, czego przyczyną jest trwający kryzys na rynku nieruchomości. Wartość nowych umów leasingowych mimo ich niskiego udziału w leasingu ogółem rośnie w latach 2011–2013, a w pozostałych ma tendencję spadkową, zwłaszcza w przypadku leasingu finansowego nieruchomości w 2014 roku (rys. 3).

Rysunek 2. Struktura umów leasingowych nieruchomości w 2008 oraz 2014 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

Rysunek 3. Wartość nowych umów leasingowych nieruchomości (mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

Leasing nieruchomości jest obarczony ryzykiem prawnym i finansowym oraz rynkowym. Ponadprzeciętne ryzyko leasingu nieruchomości wynika z długotrwałości umów leasingowych i trwałości możliwej do naliczenia stawki amortyzacyjnej. Dodatkowo leasing finansowy nieruchomości pozwala wprowadzić zaliczkę amortyzacyjną i odsetki jako koszty pomniejszające podstawę opodatkowania (podobnie jak w przypadku kredytu), ale jednocześnie wraz z opłatą wstępną jest on

zmuszony do jednorazowej wpłaty całego podatku VAT od transakcji leasingowej. Stąd w licznych przypadkach leasing nieruchomości nie jest konkurencyjną formą finansowania w stosunku do kredytu, a operacyjny – w stosunku do umów najmu i dzierżawy nieruchomości. Na poprawę konkurencyjności umów leasingowych wpływają: elastyczność umów i wspomniane łączenie różnych form leasingu oraz waluty finansowania.

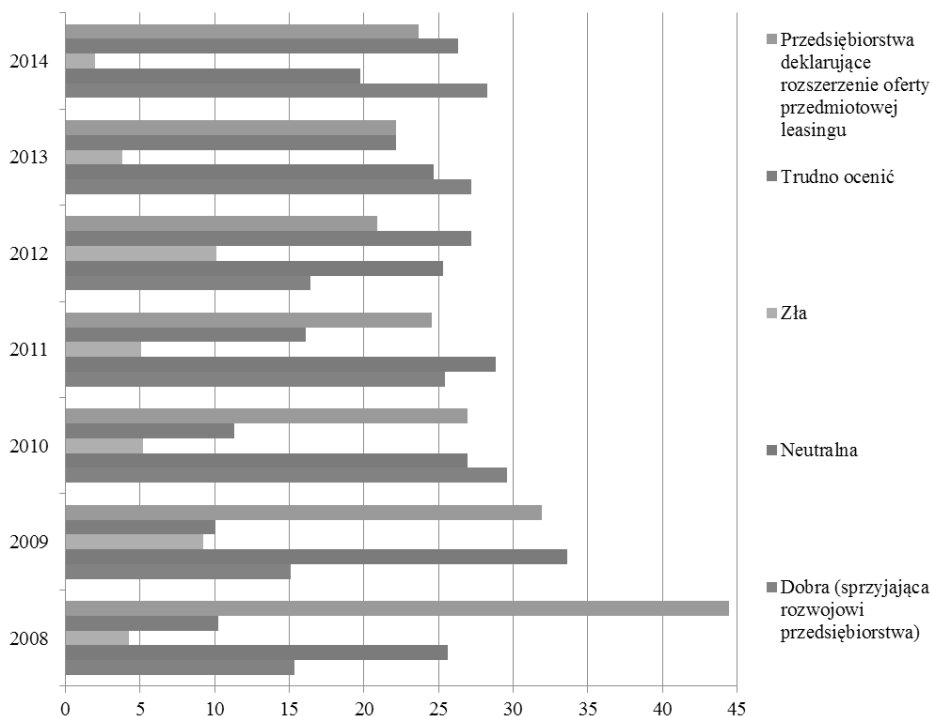
Istotnym elementem leasingu operacyjnego jest brak odpowiedzialności finansującego wobec korzystającego za przydatność przedmiotu umowy do umówionego użytku (istotna cecha najmu nieruchomości) oraz wąski katalog sytuacji, w których możliwe jest rozwiązanie umowy leasingowej. Druga wspomniana cecha umów leasingowych gwarantuje stabilność funkcjonowania korzystającego z nieruchomości, natomiast pierwsza narzuca na niego zwiększony zakres odpowiedzialności za stan techniczny i funkcjonalny nieruchomości, czyli utrzymanie nieruchomości w należytym stanie zgodnie z jej przeznaczeniem.

W leasingu operacyjnym nieruchomości realizowany jest cel społeczno-gospodarczy zapewniający korzystającemu używanie i pobieranie pożytków z nieruchomości do całkowitego zużycia lub znacznego zużycia w sensie podatkowym (umorzenia środków trwałych). To oznacza, że kilkudziesięcioletnia trwałość budynków i budowli, również z uwagi na korzyści finansowe, determinuje okres trwania umowy leasingowej (minimum 5 lat). Również z okresu trwałości środka wynika większa popularność wśród przedsiębiorców leasingu maszyn i urządzeń (np. samochodów) z kilkuletnimi umowami.

W przypadku leasingu finansowego po strony leasingodawcy istnieje także ryzyko niewłaściwego oszacowania wartości nieruchomości, tak aby przy kilkudziesięcioletnich umowach uzyskać rzeczywisty zwrot z zaangażowanego w nieruchomość kapitału.

Dla rozwoju leasingu w Polsce obok regulacji prawnopodatkowych ważne jest również otoczenie instytucjonalne. Na koniec 2014 roku na rynku polskim działało 116 przedsiębiorstw prowadzących działalność leasingową, z czego 34 były to spółki akcyjne, a 79 – spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedsiębiorstwa miały 1710 oddziałów oraz autoryzowanych przedstawicielstw, przy czym w większości przypadków (49) działalność leasingowa była dominująca. W 2014 roku 34 przedsiębiorstwa pozyskiwały wszystkich klientów w swojej placówce, a zaledwie 20 z nich wskazało, że nie więcej niż połowa klientów została pozyskana przez pośredników. Taka ocena wskazuje na zachowawczą postawę przedsiębiorstw leasingowych. Kondycja i ocena koniunktury w działalności leasingowej badanych przedsiębiorstw są swoistym barometrem sytuacji na tym rynku (rys. 4).

Rysunek 4. Ocena koniunktury w działalności leasingowej w latach 2008–2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

W ocenie przedsiębiorstw leasingowych gorzej wypadł 2012 rok, gdy 10% spośród nich oceniło koniunkturę działalności leasingowej jako złą. W pozostałych latach (z wyjątkiem 2008 i 2009 r.) ponad 25% firm oceniało koniunkturę jako dobrą, sprzyjającą rozwojowi przedsiębiorstwa, przy czym wzrost ocen pozytywnych był ujemnie skorelowany ze wzrostem liczby przedsiębiorstw deklarujących rozszerzenie oferty przedmiotowej leasingu. Od 2012 roku można też zauważyć stale rosnący optymizm w ocenie przedsiębiorców (ponad 28% ocen dobrych w 2014 r.) oraz spadek poziomu pesymizmu (z 16% w 2012 r. do 3% w 2014 r.), co dobrze rokuję dla branży na kolejne lata. W ocenie przedsiębiorców barierą rozwoju leasingu w Polsce są ciągle jeszcze niskie kapitały własne przedsiębiorstw leasingowych.

## Podsumowanie

Przeprowadzona analiza potwierdza, iż leasing nieruchomości jest wciąż niedocenioną na polskim rynku formą pozyskania nieruchomości, jednak doświadczenia rynków rozwiniętych wskazują na przyszłość tego rozwiązania również na rynku polskim. Zarówno poziom rozwoju gospodarki, jak i skłonność przedsiębiorstw do innowacji stanowią czynnik sprzyjający rozwojowi leasingu w Polsce. Barię pozostaje otoczenie polskiej gospodarki i wynikająca z niego awersja przedsiębiorców do inwestycji w warunkach wysokiej niepewności gospodarczej i legislacyjnej.

Z analizy stanu prawnego umowy leasingu w dalszym ciągu wynikają rozbieżności wymogów stawianych tego typu umowom w Kodeksie cywilnym oraz w przepisach podatkowych (Piechnik, 2014). Stwarza to niedogodność interpretacyjną dla potencjalnych leasingobiorców. O popularności leasingu decydują czytelne regulacje podatkowo-finansowe. Zbliżone warunki w odczuciu przedsiębiorców zwłaszcza leasingu operacyjnego do umów nazwanych, na przykład najmu czy dzierżawy, a leasingu finansowego do umów kredytowych nie sprzyjają popularyzacji leasingu nieruchomości mimo istotnych różnic w sensie podatkowym. W tych okolicznościach często stosowanym w polskiej praktyce rozwiązaniem jest łączenie różnych form finansowania, w tym obu form leasingu, a także realizacja umów leasingowych przez spółkę celową (Bryx, 2006, s. 255).

Analiza formy prawnej i walorów podatkowych leasingu pozwala sądzić, że w miarę poprawy koniunktury gospodarczej i zmniejszania się awersji inwestorów do angażowania się w nowe projekty leasing nieruchomości w Polsce będzie zyskiwał na popularności. Również coraz bardziej zadłużone samorządy posiadające znaczne aktywa zamrożone w nieruchomościach będą coraz częstszym uczestnikiem umów leasingowych.

## Literatura

- Bryx, M. (2006). *Rynek nieruchomości system i funkcjonowanie*. Warszawa: Poltext.
- CLEO Canadian Finance & Leasing Association (2010). *History of Leasing*.
- Foryś, I. (red.). (2015). *Najem na rynku nieruchomości*. Warszawa: Difin.
- GUS (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014). *PGW działalność przedsiębiorstw leasingowych*. Warszawa.
- Kidyba, A. (red.). (2014). *Kodeksowe umowy handlowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.

- Piechnik, L. (2014). Umowa tzw. leasingu operacyjnego wykształcona w krajowej praktyce obrotu gospodarczego. *Palestra. Pismo adwokatury polskiej*, 3–4, 281–289.
- The Use Economics of Leasing Amongst European SMEs* (2015). Oxford Economics.
- Ustawa z 23.04.1964 – Kodeks cywilny. Dz.U. 1964, nr 16 poz. 93, z późn. zm.
- Ustawa z 26.07.1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 1991, nr 80, poz. 350, z późn. zm.
- Ustawa z 1.08.1997 o gospodarce nieruchomościami. Dz.U. 1997, nr 115, poz. 741, z późn. zm.
- White, E. (2016). *Global Leasing Report*. White Clarke Group. Pobrane z: <http://www.whiteclarkgroup.com/news/view/white-clarke-group-global-leasing-report-2015-released> (24.11.2016).

## BARRIERS OF REAL ESTATE LEASING DEVELOPMENT IN POLAND AGAINST THE BACKGROUND OF FOREIGN EXPERIENCES

### Abstract

In this article real estate leasing in Poland by the group layout of the contracts, entities engaged in the leasing market, and the changes of the discussed phenomena over time were analyzed. The leasing development in Poland was connected to the political changes of the beginning of the 90s of the past century. That notwithstanding, only just the leasing contract regulation in the legal system contributed to its spreading. In most of the cases this method of financing is related to the machinery and equipment, means of transport, and less often real estate acquirement. Over 60% of real estates within the leasing are office and commercial facilities, while hotel, leisure, and industrial facilities are financed to a lesser extent. The low share of real estates in leasing taken generally has become a premise of the undertaken research and the search for the barriers of real estate development in Poland. In the empirical study the reports of the Polish Leasing Association and the available data from the official statistics were used. As a result, the legal barriers and economic premises related to the risks of such real estate financing method on the Polish market were pointed out.

*Translated by Iwona Forys*

**Keywords:** real estate market, real estate leasing, financing investments property.

**JEL Code:** R31

