

## Leasing operacyjny jako alternatywa najmu na polskim rynku nieruchomości komercyjnych

Iwona Foryś, Mirosław Górski\*

**Streszczenie:** *Cel* – Celem badania było wyspecyfikowanie wad i zalet obu umów z uwagi na różne kryteria formalno-prawne oraz podatkowe, które skłaniają podmioty działające na rynku nieruchomości do wyboru jednej z omawianych form dysponowania nieruchomością na potrzeby prowadzonej działalności gospodarczej.

*Metodologia badania* – Analiza porównawcza – w artykule przeanalizowano dwie instytucje prawne wykorzystywane na rynku nieruchomości komercyjnych: najem oraz leasing operacyjny. Porównania dokonano m.in. z uwagi na cel, czas, formę i tryb zawarcia umowy, a także z uwagi na funkcje społeczno-gospodarcze tych instytucji prawnych. W tym celu zaprezentowano i zbadano również aktywność podmiotów oferujących w Polsce nieruchomości w leasing.

*Wynik* – Badanie wykazało, że leasing operacyjny jest w aktualnym stanie prawnym znacznie bezpieczniejszą oraz atrakcyjniejszą finansowo ofertą dla podmiotów, które zamierzają korzystać z nieruchomości komercyjnych należących do podmiotów trzecich. Dotyczy to zarówno otoczenia prawnego, jak i podatkowego leasingu w Polsce.

*Oryginalność/Wartość* – Badania dotychczas prowadzone dotyczyły przede wszystkim leasingu środków trwałych innych niż nieruchomości. Kompleksowa analiza leasingu operacyjnego w kontekście najmu na gruncie polskich uwarunkowań prawno-podatkowych została przeprowadzona po raz pierwszy. Uzyskane wyniki mają dodatkowo bardzo praktyczny wymiar dla podmiotów gospodarczych.

**Słowa kluczowe:** najem, leasing operacyjny, rynek nieruchomości

### Wprowadzenie

Nieruchomości stanowią podstawę prowadzonej działalności gospodarczej. Są niezbędnym elementem cyklu produkcyjnego (hale, tereny składowe, produkcyjne grunty rolne itp.), jak również stanowią zaplecze dla obsługi tego cyklu (nieruchomości biurowe, magazynowe, usługowe i inne). Mogą być również traktowane przez podmioty jako inwestycja bezpośrednia w środek trwały. Jednak w każdym przypadku posiadanie nieruchomości na własność oznacza konieczność poniesienia znacznych nakładów kapitałowych na jej nabycie, zagospodarowanie czy przystosowanie do specyficznych potrzeb danego podmiotu (koszty remontów, modernizacji). Pojawia się wówczas problem opłacalności takiej inwestycji.

---

\* dr hab. Iwona Foryś prof. US, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Ekonometrii i Statystyki, e-mail: forys@wneiz.pl; mgr Mirosław Górski, Kancelaria Prawno-Podatkowa, Bydgoszcz, e-mail: miroslawgorski@op.pl

Zwłaszcza dla przedsiębiorców rozpoczynających działalność gospodarczą kapitałochłonność inwestycji w nieruchomości może stanowić barierę nabycia nieruchomości na własność. Wówczas alternatywą staje się czasowe dysponowanie nieruchomością w formie najmu lub leasingu.

Celem badania jest analiza porównawcza wspomnianych dwóch instytucji prawnych dysponowania nieruchomością komercyjną przez podmioty gospodarcze bez konieczności nabywania nieruchomości na własność, a co za tym idzie – angażowania i zamrażania dużych kapitałów. W artykule wykorzystano metodę badań literaturowych, metodę dokumentacyjną, a także podstawowe narzędzia analizy statystycznej. Realizacja postawionego celu pozwala ocenić zalety i wad obu systemów prawnych w kontekście zachowań uczestników polskiego rynku nieruchomości komercyjnych.

## **1. Leasing operacyjny i najem nieruchomości w polskim systemie prawnym**

Leasing oraz najem są alternatywą dla przedsiębiorcy, który do realizacji swoich celów gospodarczych zmuszony jest użytkować nieruchomości należące do osób trzecich.

Leasing zalicza się do umów empirycznych, których model został wykształcony przez praktykę obrotu gospodarczego. W konsekwencji spowodowało to jej eklektyczny charakter polegający na tym, że odznacza się wieloma cechami różnych instytucji prawnych, tj. najmu, kredytu, dzierżawy, pożyczki, sprzedaży na raty, przy czym w sposób wyraźny zachowuje wiele cech odrębnych powodujących, że stanowi odrębną instytucję prawną. Leasingu nie można jednak utożsamiać z żadną ze wspomnianych form. W praktyce funkcjonuje podział leasingu na operacyjny i finansowy, jednak wynika on przede wszystkim z kształtu tych umów i skutków, jakie wywołują w ustawach podatkowych. W polskim porządku prawnym przepisy nie rozstrzygają o cywilnoprawnej kwalifikacji leasingu, w związku z tym podział leasingu na operacyjny i finansowy<sup>1</sup> ma tylko umowny charakter, służący do zakwalifikowania określonej konstrukcji umowy leasingu do określonych skutków podatkowych takich umów<sup>2</sup>.

Podstawową jurydyczną różnicą pomiędzy umową najmu a tzw. leasingiem operacyjnym jest to, że umowa najmu jest umową nazwaną (gdyż jest uregulowana w kodeksie cywilnym), natomiast umowa tzw. leasingu operacyjnego jest umową nienazwaną (nie jest uregulowana w kodeksie cywilnym). W związku z tym powstaje problem, według jakich kryteriów można porównać obydwie instytucje?

W literaturze przedmiotu można spotkać liczne rozważania dotyczące uregulowań prawnych tzw. leasingu operacyjnego. Porównania umów najmu, kredytu, dzierżawy, pożyczki i sprzedaży oraz tzw. leasingu operacyjnego w Polsce wskazuje, że najbardziej zasadne jest zakwalifikowanie tejże umowy jako umowy podobnej do leasingu. Przemawia za tym m.in.

<sup>1</sup> Inne rodzaje leasingu, np. finansowy, mieszany, zwrotny, autorzy omawiają w pracy: Foryś (2015), s. 40–44, 172–174.

<sup>2</sup> Z tego powodu w dalszej części artykułu autorzy będą używali określenia tzw. leasing operacyjny.

fakt, że wyodrębnione istotne elementy przedmiotowo i podmiotowo umowy tzw. leasingu operacyjnego pokrywają się z większością tychże elementów w umowach najmu. W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że płaszczyzną, na której możliwe jest porównanie instytucji najmu oraz leasingu operacyjnego, jest obok ustaw podatkowych kodeks cywilny.

Przez umowę najmu rozumiemy zgodnie z art. 659 k.c. umowę, w której wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz (w pieniądzu lub świadczeniach innego rodzaju). Istotną kwestią jest to, że czynność prawna wywołuje również skutki, które nie zostały w niej wyrażone, tzn. takie, które wynikają z ustawy, z zasad współżycia społecznego i z ustalonych zwyczajów (art. 56 k.c.). Umowa, w której wyniku ma miejsce oddanie nieruchomości w najem, nie powoduje przeniesienia, ograniczenia, obciążenia lub zniesienia prawa własności określonego lokalu. Skutkuje jedynie tym, że wynajmujący zobowiązuje się oddać przedmiot najmu do używania najemcy na czas oznaczony lub nieoznaczony w zamian za wynagrodzenie w postaci czynszu płaconego przez najemcę. Stosunek stron umowy najmu ma charakter zobowiązaniowy, tzn. wywołujący skutki tylko między nimi. Oznacza to, że wynajmujący może się domagać czynszu tylko od najemcy, a najemca żądać usunięcia ewentualnych wad od wynajmującego.

W stosunku do leasingu operacyjnego stosuje się ogólne przepisy obowiązujące dla leasingu. Na gruncie polskiego prawa prywatnego instytucja leasingu została uregulowana w kodeksie cywilnym (art. 709<sup>1</sup>–709<sup>18</sup> k.c.). Jest to umowa, na podstawie której finansujący zobowiązuje się w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony. Natomiast korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu (w uzgodnionych ratach) wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

## **2. Forma, tryb i warunki zawarcia i rozwiązania umowy najmu**

Zawarcie umowy najmu następuje wraz ze złożeniem przez strony stosownych oświadczeń woli. Polskie prawo cywilne przyjęło panującą we współczesnych systemach prawnych zasadę, że jeśli ustawa nie stanowi inaczej, dopuszczalne jest wyrażenie oświadczenia woli za pomocą jakiegokolwiek znaku – nie tylko więc znaku językowego, lecz także np. w postaci elektronicznej (art. 60 k.c.). Oznacza to, że umowa może być zawarta ustnie, a nawet w sposób dorozumiany, gdyż przepisy nie przewidują jakiejś szczególnej formy prawnej pod rygorem nieważności (Radwański, 2002). Stronami umowy są wynajmujący i najemca. Mogą nimi być podmioty prawa cywilnego, zarówno osoby fizyczne, spółki cywilne, jak i spółki prawa handlowego lub inne podmioty. Przez wynajmującego określa się podmiot, który oddaje nieruchomość w najem, natomiast najemcą jest podmiot, który bierze nieruchomość w najem. Wynajmujący nie musi być właścicielem nieruchomości. Może być użytkownikiem wieczystym, użytkownikiem lub podmiotem, którego tytuł do

lokalu wynika z własnościowego prawa spółdzielczego do lokalu. Istotne jest, aby miał prawo do dysponowania przedmiotem najmu w sposób nieograniczony (art. 252 k.c.) lub miał zgodę wynajmującego na zawarcie umowy podnajmu (art. 668 k.c.).

Umowa najmu dochodzi do skutku tylko wtedy, kiedy strony umowy uzgodniły co najmniej jej istotne elementy: wskazanie przedmiotu, podstawy określania wysokości czynszu (Wyrok SO, 2013), zobowiązanie się wynajmującego do oddania najemcy rzeczy do używania na czas oznaczony lub nieoznaczony oraz do zapłaty umówionego czynszu (art. 659 k.c.). Zapłata czynszu zalicza się do podstawowych obowiązków najemcy, gdy w umowie brak tego zapisu, wówczas nie mamy do czynienia z umową najmu. Wynajmujący może podwyższyć czynsz zgodnie z uregulowaniami zawartymi w umowie lub wypowiedzając dotychczasową jego wysokość najpóźniej na miesiąc naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego (art. 685 k.c.). Dodatkowym obciążeniem najemcy może być konieczność ponoszenia kosztów napraw (663 k.c.), jednak obowiązek ten ma charakter względny, strony mogą w umowie najmu inaczej go ukształtować (Doliwa, 2010).

Rozwiązanie umowy najmu co do zasady może mieć miejsce w sposób uregulowany w tej umowie z zachowaniem terminów przewidzianych w umowie lub z zachowaniem terminów ustawowych (art. 673 k.c.). Wygaśnięcie umowy ma miejsce w przypadku upływu terminu, na który umowa najmu została zawarta. Przy czym umowy najmu zawarte na czas określony można rozwiązać tylko wówczas, gdy strony taką możliwość przewidziały w umowie. Dodatkowo rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia przez najemcę może mieć miejsce, gdy nieruchomości wydana najemcy (w chwili jej wydania) miała wady, które powodują, że korzystanie z niej zgodnie z zawartą umową będzie niemożliwe. Podobnie dzieje się, gdy wady powstały wprawdzie później i o ich istnieniu najemca powiadomił wynajmującego, a wynajmujący pomimo uzyskania informacji ich nie usunął lub gdy wady nie dadzą się usunąć. Przesłanką rozwiązania umowy bez wypowiedzenia przez najemcę jest sytuacja, gdy lokal ma wady zagrażające życiu lub zdrowiu najemcy lub osób tam przebywających (nawet wówczas, gdy w chwili zawarcia umowy najmu najemca wiedział o istnieniu tych wad). Rozwiązanie umowy najmu bez wypowiedzenia przez wynajmującego może mieć miejsce w przypadku, gdy najemca używa rzecz niezgodnie z zawartą umową lub zaniedbuje rzecz w takim stopniu, że jest narażona na utratę lub zniszczenie oraz gdy dopuszcza się zwłoki w płatnościach czynszu co najmniej za dwa pełne okresy płatności (art. 672 k.c.).

### **3. Forma, tryb i warunki zawarcia i rozwiązania umowy najmu**

Umowa tzw. operacyjnego leasingu powinna być zawarta na piśmie pod rygorem nieważności (art. 709<sup>3</sup> k.c.). Oznacza to, że niezachowanie tej formy powoduje nieważność czynności prawnej i w konsekwencji nie wywołuje skutków prawnych. W przypadku gdy przedmiotem jest nieruchomości, nie jest wymagana szczególna forma zawarcia umowy leasingu (np. akt notarialny), nawet wówczas gdy umowa zawiera opcję zakupu. Wyjątkiem jest sytuacja, w której finansujący zobowiązał się bez dodatkowego świadczenia przenieść na korzystającego własność rzeczy

(nieruchomości) po upływie czasu oznaczonego w umowie (art. 709<sup>16</sup> k.c.). Wówczas wymagana jest szczególna forma dla takiego zobowiązania w postaci aktu notarialnego. Korzystający może żądać przeniesienia własności rzeczy w terminie miesiąca od upływu tego czasu, chyba że strony uzgodniły inny termin. Najczęściej wykorzystuje się wówczas dwa rozwiązania. Po pierwsze, umowa leasingu zawarta jest w formie pisemnej, a samo zobowiązanie do przeniesienia własności nieruchomości zawarte jest w formie aktu notarialnego. Po drugie, możliwe jest zawarcie umowy leasingu w formie aktu notarialnego określającej warunki przeniesienia własności na korzystającego. W przypadku uchylenia się przez finansującego od tego obowiązku przeniesienia własności nieruchomości na korzystającego oświadczenie woli finansującego może zostać zastąpione orzeczeniem sądu (art. 64 k.c. i art. 1047 k.p.c.).

Stronami umowy tzw. leasingu operacyjnego są finansujący i korzystający. Finansującym może być osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, ale posiadająca zdolność prawną<sup>3</sup> oraz musi prowadzić przedsiębiorstwo, w którego zakresie działalności mieści się działalność leasingowa. Korzystający nie musi być przedsiębiorcą, może być nim każdy podmiot prawa, tzn. osoba fizyczna, osoba prawna oraz jednostka organizacyjna mająca zdolność prawną. Jeżeli umowę tę zawiera przedsiębiorca w zakresie prowadzonej działalności gospodarczej bądź zawodowej, to umowa leasingu ma charakter umowy handlowej, natomiast osoba fizyczna może zawrzeć umowę leasingu jako konsument (Doliwa, 2010).

Do istotnych elementów umowy leasingu należy przede wszystkim zobowiązanie finansującego do nabycia rzeczy od oznaczonego zbywcy i na warunkach określonych w umowie leasingu oraz do oddania rzeczy korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony. Natomiast ze strony korzystającego musi się pojawić zapis zobowiązujący do zapłaty w umówionych ratach wynagrodzenia pieniężnego, równego co najmniej cenie bądź wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (Ciszewski, 2013). Pozostałe postanowienia umowy zależą od woli stron umowy i nie mają charakteru obligatoryjnego. W umowach leasingowych czynsze umowne wyrażone są wyłącznie w pieniądzu. Mogą być to czynsze o stałej wysokości (tzw. annuitetowe) wnoszone przez cały okres umowy, czynsze degresywne (malejące wraz z upływem czasu umowy) oraz tzw. sezonowe (są naliczane tylko w ściśle określonych miesiącach). W ten sposób umowa leasingu jest dostosowana do możliwości płatniczych korzystającego.

Wygaśnięcie umowy może nastąpić w wyniku utraty przedmiotu leasingu, za którą finansujący nie ponosi odpowiedzialności (art. 709<sup>5</sup> k.c.), natomiast wypowiedzenie jednostronne przez finansującego jest możliwe w kilku przypadkach. Przede wszystkim gdy korzystający (mimo upomnienia na piśmie) narusza obowiązki polegające na utrzymywaniu rzeczy w należyтым stanie, dokonywaniu konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania rzeczy w stanie niepogorszonym z uwzględnieniem jej zużycia wskutek prawidłowego używania oraz ponoszeniem ciężarów związanych z własnością lub posiadaniem rzeczy (art. 709<sup>7</sup> k.c.). Podobnie przesłanką wypowiedzenia może być sytuacja, gdy korzystający używa rzeczy i pobiera pożytki w sposób niezgodny z umową lub gdy umowa tego nie precyzuje w sposób

<sup>3</sup> Tzn. zdolność do tego, aby być podmiotem praw i obowiązków.

nieodpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy (art. 709<sup>9</sup> k.c.) albo nie usunie zmian w rzeczy dokonanych z naruszeniem (art. 709<sup>10</sup> k.c.). Takie same uprawnienia przysługują finansującemu, gdy korzystający bez jego zgody odda rzecz do używania osobie trzeciej (art. 709<sup>12</sup> k.c.). Dodatkowo finansujący może wypowiedzieć umowę, gdy korzystający dopuszcza się zwłoki z zapłatą co najmniej jednej raty. W przypadku wypowiedzenia umowy przez finansującego z przyczyn leżących po stronie korzystającego finansujący może żądać od niego wszystkich niezapłaconych rat przewidzianych w umowie pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał na skutek ich zapłaty przed terminem umownym (art. 709<sup>15</sup> k.c.).

#### **4. Skutki podatkowe umowy najmu i leasingu operacyjnego**

Jeśli podatnik prowadzący działalność gospodarczą osiąga dochody z najmu, to ma obowiązek opłacania podatku dochodowego od osób fizycznych na zasadach ogólnych. Podatek płaci według progresywnej skali podatkowej ze stawkami 18% i 32% lub stawki liniowej 19%. W przypadku gdy wynajmujący nie prowadzi działalności gospodarczej i wynajmuje nieruchomość jako tzw. najem prywatny, dochód z tego tytułu może być opodatkowany zryczałtowanym podatkiem dochodowym w wysokości 8,5%. Z punktu widzenia najemcy czynsz najmu oraz związane z nim dodatkowe opłaty stanowią koszty prowadzonej działalności.

Bardziej skomplikowany jest problem leasingu operacyjnego z uwagi na strony umowy – podmioty gospodarcze. Aby umowa leasingu operacyjnego dotycząca nieruchomości była rozpoznana w ustawach o podatku dochodowym<sup>4</sup>, musi spełniać następujące warunki:

- gdy przedmiotem umowy są nieruchomości podlegające odpisom amortyzacyjnym, umowa ta musi być zawarta na czas oznaczony wynoszący co najmniej 5 lat<sup>5</sup>;
- suma ustalonych w umowie opłat, pomniejszona o należny podatek VAT, musi odpowiadać co najmniej wartości początkowej środków trwałych<sup>6</sup>.

Umowa tzw. leasingu operacyjnego spełniająca oba warunki oznacza, że opłaty wynikające z niej i ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy stanowią przychód po stronie finansującego, który dokonuje również odpisów amortyzacyjnych od środka trwałego, oraz u korzystającego jako koszty uzyskania przychodu.

Gdy finansujący i korzystający po zakończeniu podstawowego okresu umowy zawrą kolejną umowę, w której wyniku korzystający będzie kontynuował użytkowanie przedmiotu umowy na następny okres, wówczas uwzględniając fakt, że w trakcie umowy doszło do spłaty prawie całkowitej wartości początkowej środka trwałego, należałoby oczekiwać, że w cenie, po której dotychczasowy korzystający będzie nadal korzystał ze środka trwałego,

<sup>4</sup> Zarówno podatku dochodowym od osób fizycznych w art. 23b, jak i osób prawnych art. 17b.

<sup>5</sup> Do 31.12.2012 r. okres ten wynosił 10 lat.

<sup>6</sup> W przypadku gdy przedmiotem umowy jest środek trwały lub wartość niematerialna i prawna, które były już przedmiotem umowy, suma opłat ustalonych w nowej umowie powinna odpowiadać co najmniej wartości rynkowej przedmiotu umowy z dnia zawarcia nowej umowy leasingu.

zostanie to uwzględnione<sup>7</sup>. Cena ta powinna być niższa od cen najmu czy dzierżawy identycznych środków trwałych. Pomimo pewnego niedopowiedzenia w tym zakresie w przepisach podatkowych należy uznać, że ustalenie w takim przypadku ceny usługi na poziomie odbiegającym nawet w istotny sposób od poziomu rynkowego nie powoduje niekorzystnych skutków podatkowych ani po stronie finansującego, ani korzystającego.

W praktyce korzystający często chce skrócenia pierwotnie ustalonego okresu trwania umowy, co wynika najczęściej z chęci dokonania wcześniejszej spłaty wartości początkowej przedmiotu umowy i dokonania oszczędności na odsetkowym elemencie finansowania. Z drugiej strony, jeśli przychody korzystającego zaczynają się kształtować na niższym poziomie niż pierwotnie oczekiwany, może on być zainteresowany wydłużeniem okresu trwania umowy, co spowoduje obniżenie wartości miesięcznych rat leasingowych. Całkowicie dowolne zmiany okresu trwania umowy tzw. leasingu operacyjnego ograniczają jednak przepisy podatkowe, tzn. umowa musi być zawarta na czas oznaczony z zachowaniem wspomnianych minimalnych okresów trwania umowy. To powoduje, że dana umowa (mimo że określana mianem leasingu) nie będzie stanowiła umowy leasingu operacyjnego w rozumieniu ustaw o podatkach dochodowych. Ponadto pozostałe korzyści wynikające ze stosowania umowy leasingu, w tym przede wszystkim możliwość nabycia przedmiotu umowy po cenie odbiegającej od ceny rynkowej, uzależnione są od zakończenia tzw. podstawowego okresu umowy. Tylko po zakończeniu podstawowego okresu umowy finansujący może sprzedać korzystającemu środek trwały po cenie sprzedaży odbiegającej od poziomu rynkowego, nie niższej jednak od hipotetycznej wartości netto (White, 2016).

W zakresie opodatkowania leasingu nieruchomości podatkiem VAT istotną kwestią będzie rozróżnienie, kiedy mamy do czynienia z dostawą towaru, a kiedy usługą. Opodatkowaniu (Ustawa, 2004, art. 5) podlegają odpłatna dostawa towarów i odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju, przy czym przez dostawę towarów rozumie się przeniesienie prawa do rozporządzania rzeczą jak właściciel, w tym również wydanie towarów na podstawie umowy dzierżawy, najmu, leasingu lub innej umowy o podobnym charakterze. Natomiast przez świadczenie usług rozumie się każde świadczenie na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy towarów.

W związku z powyższym na gruncie ustawy o podatku VAT najem nieruchomości oraz leasing operacyjny jest zaliczany do usług, które są opodatkowane podatkiem od towarów i usług (Górski, 2014). Z tego punktu widzenia leasing operacyjny traktowany jest jako świadczenie usługi (Ustawa, 2004, art. 8 ust. 1). W przypadku tzw. leasingu operacyjnego kwota podatku VAT będzie naliczana do każdej kolejnej raty, co oznacza, że naliczona jest ona od sumy wszystkich opłat leasingowych i rozłożona w czasie trwania całej umowy według stawki 23%, przy czym z punktu widzenia ustawy ważne jest czy strony umowy są podatnikami tego podatku (Ustawa, 2004, art. 15). Istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia, czy podatnik wynajmujący nieruchomość spełnia kryteria umożliwiające zaklasyfikowanie

---

<sup>7</sup> Do najczęściej spotykanych kosztów można zaliczyć wszelkie opłaty związane z zawarciem umowy leasingu, koszt finansowania zakupu środka trwałego ponoszony przez firmę leasingową, inne koszty dodatkowe.

go jako podatnika VAT, ma charakter ciągły wykonywanej czynności oraz jej cel zarobkowy. Uwzględniając to, należy uznać, że nawet jednorazowe oddanie w najem rzeczy lub nieruchomości skutkuje objęciem zakresem przedmiotowym ustawy o VAT, gdyż spełnione są kumulatywnie obie przesłanki, tj. zarobkowy charakter oraz ciągły stosunek czynności.

Nie każdy najem będzie jednak rodził obowiązek podatkowy na gruncie omawianego podatku, gdyż nie każdy zakwalifikowany jako podatnik VAT wynajmujący będzie musiał ten podatek naliczać i odprowadzać. Ustawa o określa limit obrotów, poniżej którego dany podmiot może skorzystać ze zwolnienia podmiotowego z podatku VAT, mimo że wykonuje czynność opodatkowaną tym podatkiem (Ustawa, 2004, art. 113 ust. 1 i 9).

## **5. Zalety i wady umowy najmu i leasingu operacyjnego nieruchomości**

Do podstawowych różnic, jakie występują pomiędzy umową najmu a tzw. leasingiem operacyjnym, należy zaliczyć przede wszystkim cel umowy. W umowie najmu wynajmujący (właściciel) dokonuje zakupu rzeczy dla siebie i ewentualnie wynajmuje ją najemcy, natomiast w leasingu finansujący dokonuje zakupu na wniosek korzystającego i zakup ten z góry przeznaczony jest dla konkretnego podmiotu. Dodatkowo leasingowana nieruchomość może podlegać amortyzacji, co zwiększa atrakcyjność podatkową tej formy prawnej.

Istotną różnicą wpływającą na większą atrakcyjność leasingu w stosunku do najmu są korzyści ochrony prawnej oraz natury finansowej. Jak wspomniano, umowa leasingu musi być zawarta w formie pisemnej. Poza ściśle określonymi przypadkami, o których już wspomniano, finansujący nie może rozwiązać takiej umowy. Natomiast w przypadku najmu tylko umowa na czas określony nie może zostać rozwiązana przed upływem terminu (zazwyczaj są to krótkie terminy w przypadku nieruchomości komercyjnych) poza sytuacjami, gdy taka możliwość została w umowie przewidziana. Nawet przy umowach najmu na czas nieokreślony okresy wypowiedzenia są trzymiesięczne, przy czym należy zauważyć, że uregulowania zawarte w kodeksie cywilnym mają charakter semiimperatywny. Natomiast w umowie leasingu operacyjnego ustawodawca określił tylko czas minimalny trwania umowy. W związku z tym korzystający ma gwarancję korzystania z przedmiotu leasingu bez obawy, że finansujący wypowie mu umowę (poza przypadkami, o których mowa wyżej). Oznacza to, że w przypadku tzw. leasingu operacyjnego nie występuje możliwość wypowiedzenia umowy bez uzasadnionej przyczyny w przeciwieństwie do umowy najmu. W tej umowie wynajmujący może według swojego uznania (przestrzegając reguł zawartych w umowie lub kodeksie cywilnym) umowę wypowiedzieć z zachowaniem terminów (tab. 1).



Tabela 1

Porównanie umów najmu i leasingu operacyjnego nieruchomości

Cecha	Umowa najmu	Umowa leasingu operacyjnego
1	2	3
Funkcja społeczno-gospodarcza	Obowiązek nabycia dobra będącego przedmiotem konkretnej umowy najmu nie stanowi jej elementu przedmiotowo istotnego, a strona wydająca przedmiot jednej z ww. umów nie uzyskuje pełnego zwrotu nakładów poniesionych w związku z nabyciem tego przedmiot	Świadczenie usługi nabycia dobra od podmiotu trzeciego, kredytowanie wartości tego dobra w zamian za wynagrodzenie płatne w terminie późniejszym, pokrywające koszty związane z nabyciem dobra i zysk
Cel umowy	Wynajmujący dokonuje zakupu rzeczy we własnym imieniu oraz na własny rachunek i wynajmuje ją najemcy, który nie angażuje kapitałów na zakup	Finansujący dokonuje zakupu dobra na wniosek korzystającego, który z góry jest przeznaczony dla konkretnego podmiotu
	Brak opcji zakupu	Umowy bardzo często przewidują opcje zakupu po zakończeniu umowy przez korzystającego
	Celem najmu nie jest całkowite zużycie przedmiotu tej umowy, a jedynie zapewnienie używania tego przedmiotu	Zapewnienie korzystającemu używania i pobierania pożytków z dobra, umożliwienie tzw. wyzyskania wartości użytkowej dobra
Własność przedmiotu umowy	Wynajmujący (z reguły jest nim właściciel)	Podmiot finansujący
Forma i tryb zawarcia umowy	Umowa na czas dłuższy niż rok powinna być zawarta na piśmie	Zawarta na piśmie pod rygorem nieważności
	Zawarcie umowy następuje wraz ze złożeniem przez strony stosownych oświadczeń woli	W przypadku nieruchomości nie jest wymagana szczególna forma zawarcia umowy leasingu nawet wówczas, gdy umowa ta zawiera opcję zakupu (chyba że na żądanie korzystającego)
	Nie wymagają szczególnej formy (np. aktu notarialnego).	
Przedmiot	Rzeczy ruchome i nieruchome (k.c.)	Rzeczy (art. 709 <sup>1</sup> k.c.)
	Określone części danej rzeczy, np. pokój w mieszkaniu, lokal w budynku	Podlegające amortyzacji środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne, a także grunty oraz prawo wieczystego użytkowania gruntów (Ustawa, 1991a, 23a; Ustawa, 1991b, art. 17a)
Istotne warunki	Zobowiązanie się wynajmującego do oddania najemcy rzeczy do używania na czas oznaczony lub nieoznaczony	Zobowiązanie finansującego do nabycia rzeczy od oznaczonego zbywcy i na warunkach określonych w umowie leasingu
	Zobowiązanie się najemcy do zapłaty wynajmującemu umówionego czynszu.	Zobowiązanie finansującego do oddania rzeczy korzystającemu do używania albo do używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony
	Wskazanie przedmiotu najmu oraz określenia czynszu	Zobowiązanie korzystającego do zapłaty w umówionych ratach wynagrodzenia pieniężnego, równego co najmniej cenie bądź wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego

1	2	3
Czas trwania umowy	<p>Oznaczony i nieoznaczony</p> <p>Umowa zawarta na czas dłuższy niż lat 10 poczytuje się po upływie tego terminu za zawarty na czas nieoznaczony</p> <p>Najem między przedsiębiorcami na czas dłuższy niż lat 30 poczytuje się po upływie tego terminu za zawarty na czas nieoznaczony</p>	Zawarta na czas oznaczony, zależna od normalnego okresu amortyzacji środka trwałego
Zmiany w przedmiocie umowy	Bez zgody wynajmującego najemca nie może czynić w rzeczy najętej zmian sprzecznych z umową lub z przeznaczeniem rzeczy	Bez zgody finansującego korzystający nie może czynić w rzeczy zmian, chyba że wynikają one z przeznaczenia rzeczy
Obowiązki stron umowy	<p>Wynajmującego: wydanie rzeczy do używania w stanie przydatnym do umówionego użytku i utrzymywanie jej w takim stanie przez cały czas trwania umowy najmu</p> <p>Najemcy: uiszczanie czynszu w terminie zgodnie z umową lub zapisami w kodeksie cywilnym</p>	<p>Finansującego: wydać rzecz w takim stanie, w jakim znajdowała się ona w chwili wydania finansującemu przez zbywcę</p> <p>Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za przydatność rzeczy do umówionego użytku</p> <p>Korzystający: zapłata czynszu w terminach przewidzianych w umowie</p>
Wady przedmiotu	Roszczenie o obniżenie czynszu z powodu wad rzeczy najętej, jak również uprawnienie do niezwłocznego wypowiedzenia najmu w sytuacjach określonych w k.c.	<p>Finansujący nie odpowiada wobec korzystającego za wady rzeczy, chyba że powstały na skutek okoliczności, za które finansujący ponosi odpowiedzialność</p> <p>W szczególnych przypadkach korzystający może żądać od finansującego odstąpienia od umowy z powodu wad rzeczy</p>
Amortyzacja	Odpisów dokonuje wynajmujący (właściciel), koszty eksploatacyjne ponosi najemca	Odpisów dokonuje finansujący; czynsz leasingowy, opłata inicjalna i pozostałe wydatki związane z eksploatacją przedmiotu leasingu ponosi korzystający i u niego stanowią one koszty uzyskania przychodu
Zakończenie umowy	<p>Rozwiązanie umowy najmu co do zasady w sposób uregulowany w umowie z zachowaniem terminów umownych lub ustawowych przewidzianych w art. 673 k.c.</p> <p>Wygaśnięcie umowy najmu ma miejsce w przypadku upływu terminu, na który umowa najmu została zawarta</p>	<p>Wygaśnięcie umowy leasingu w wyniku utraty przedmiotu leasingu, za którą finansujący nie ponosi odpowiedzialności (art. 709<sup>9</sup> k.c.)</p> <p>Wypowiedzenie umowy leasingu jednostronnie przez finansującego jest możliwe w przypadkach określonych w k.c.</p> <p>Wypowiedzenie z przyczyn leżących po stronie korzystającego oznacza dodatkową ochronę dla finansującego, np. żądanie zapłaty rat (art. 709<sup>15</sup> k.c.)</p>

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku tzw. leasingu operacyjnego zapłacony czynsz traktowany jest jako spłata zakupu nieruchomości, gdyż wartość rezydualna jest konsekwencją zapłaconego czynszu, ponadto stanowi on jednocześnie dla korzystającego koszt podatkowy. Natomiast w przypadku instytucji najmu zapłacony czynsz stanowi wyłącznie koszt podatkowy, natomiast nie występuje element zakupu nieruchomości. Czynsze w umowach najmu z uwagi na algorytm ich wyznaczania są przewidywalne, natomiast w umowach najmu wahają się z zależności od koniunktury na rynku (Kidyba, 2014).

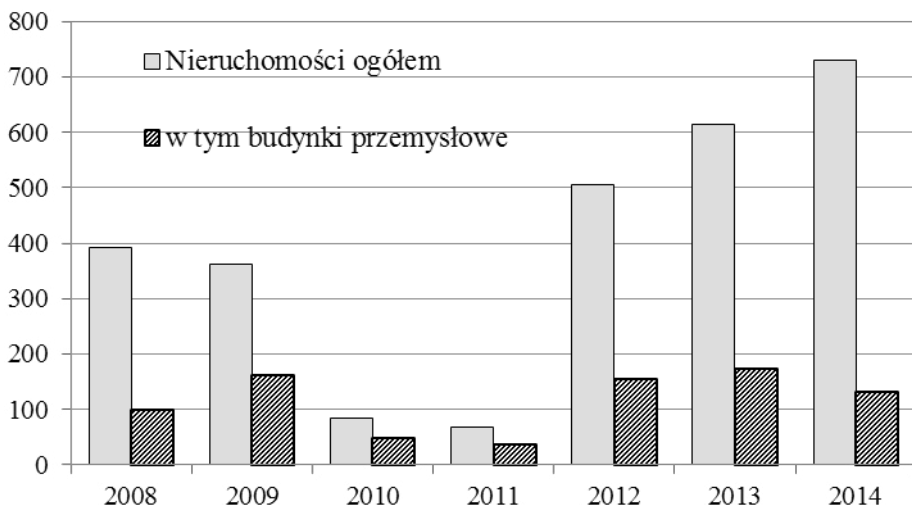
Niewątpliwą zaletą umów leasingu nieruchomości jest możliwość nabycia jej po zakończeniu trwania umowy, co może być istotną przesłanką dla przedsiębiorcy budującego swoją pozycję rynkową i wzmacniającego markę np. poprzez utrzymanie dotychczasowej lokalizacji. Dodatkowo nakłady poniesione za zgodą finansującego są lokatą w przyszłą własność. Z uwagi na zapisy dotyczące wygaśnięcia oraz wypowiedzenia jednostronnego umowy (tab. 1) ponownie okazuje się, że umowa leasingu jest dla korzystającego trwalsza, ale nie jest bezpieczniejsza z uwagi na wady przedmiotu leasingu. Zaletą leasingu operacyjnego jest ochrona prawna korzystającego w przypadku upadłości finansującego, której nie ma w takim zakresie najemca nieruchomości. W przypadku upadłości finansującego syndyk zobowiązany jest kontynuować umowę leasingu, co oznacza, że upadłość nie powoduje pogorszenia sytuacji korzystającego.

Z drugiej strony najem nie musi oznaczać umów długoterminowych, można w nich zawrzeć klauzulę podnajmu oraz pierwszeństwa wykupu najmu. Dodatkowo najemca jest ustawowo chroniony przed wadami przedmiotu najmu (tab. 1).

## **Uwagi końcowe**

Mimo wyraźnych korzyści wpisanych w formę prawną umowy leasingu nie stanowi on w Polsce dominującej formy korzystania z nieruchomości. Wynika to prawdopodobnie z wieloletnich doświadczeń przed zmianami ustroju, które zbudowały w polskim społeczeństwie silną potrzebę własności nieruchomości (Foryś, 2015).

Z drugiej strony aktywność przedsiębiorstw leasingowych mimo wzrostu obrotów, w obszarze nieruchomości nie wykazuje aż tak wysokiego wzrostu (rys. 1). Na rysunku przedstawiono zmianę w czasie liczby leasingobiorców nieruchomości ze szczególnym uwzględnieniem leasingobiorców korzystających z tej formy finansowania budynków przemysłowych.



**Rysunek 1.** Struktura leasingobiorców w Polsce według przedmiotu leasingu

Źródło: opracowanie własne na danych PGW działalność przedsiębiorstw leasingowych (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).

Po tendencji spadkowej liczby nowych umów leasingowych w latach 2008–2011 nastąpił kilkakrotny ich wzrost i tendencja ta się utrzymuje. W 2014 roku znaczącym obszarem aktywności leasingu były nieruchomości przemysłowe (blisko 18% liczby wszystkich umów) oraz obiekty handlowe i usługowe (11%) oraz biurowe (blisko 8%). Zagrożeniem z uwagi na odpływ kapitału dla rynku leasingu mogą być REIT's (*Real Estate Investment Trus*), które rozproszonym akcjonariuszom gwarantują wysokie udziały w dywidendach. Z drugiej strony pojawiająca się na rynku nieruchomości komercyjnych konkurencja świadczy o dobrych perspektywach tego rynku w najbliższych latach. Nowe inwestycje przekładają się na podaż kolejnych nieruchomości na rynku najmu, zwiększając bezpieczeństwo i wzmacniając pozycję rynkową najemców.

Reasumując powyższe porównania, należy stwierdzić, że tzw. leasing operacyjny jest w aktualnym stanie prawnym znacznie bezpieczniejszą oraz atrakcyjniejszą finansowo ofertą dla podmiotów, które zamierzają korzystać z nieruchomości komercyjnych należących do podmiotów trzecich. Niestety, brakuje rzetelnych danych statystycznych rejestrujących umowy najmu nieruchomości komercyjnych, które pozwoliłyby zauważyć prawidłowości na tym rynku. Natomiast wyniki przeprowadzonej analizy powinny być przesłanką nie tylko do dalszych dogłębnych studiów prawnych obu instytucji, lecz także do badań zachowań rynkowych podmiotów korzystających z najmu i leasingu dotyczących ich preferencji w zakresie omawianych form dysponowania nieruchomością na potrzeby prowadzonej działalności gospodarczej.

## Literatura

- Ciszewski, J. (red.) (2013). *Kodeks cywilny. Komentarz*. Warszawa: LexisNexis.
- Doliwa, A. (2010). *Najem lokali komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Foryś, I. (red.) (2015). *Najem na rynku nieruchomości*. Warszawa: Difin.
- Górski, M. (2014). *Obrót nieruchomościami*. Warszawa Difin.
- Kidyba, A. (2010). *Prawo handlowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Kidyba, A. (red.) (2014). *Kodeksowe umowy handlowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- PGW działalność przedsiębiorstw leasingowych (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014). Warszawa: GUS.
- Piechnik, L. (2014). Umowa tzw. leasingu operacyjnego wykształcona w krajowej praktyce obrotu gospodarczego. *Palestra. Pismo adwokatury polskiej*, 3–4, 126–136.
- Radwański, R. (2002). *Prawo cywilne. Część ogólna*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Ustawa (1964). Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny*. Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa (1991a). Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 1991, nr 80, poz. 350 z późn. zm.
- Ustawa (1991b). Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. 1992, nr 21, poz. 86 z późn. zm.
- Ustawa (2004). Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Dz.U. 2004, nr 54, poz. 535 z późn. zm.
- White, E. (2016). *Global Leasing Report*. White Clarke Group.
- Wyrok SO (2013). Wyrok Sądu Okręgowego Warszawa-Praga w Warszawie IV Wydział Cywilny Odwoławczy z 23 września 2013, sygn. akt IV Ca 1423/12.

### OPERATING LEASE – AN ALTERNATIVE TO RENTAL ON THE POLISH COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET

**Abstract:** *Purpose* – The aim of the study is to specify the advantages and disadvantages of both contracts because of their different formal, legal and tax criteria, which encourage real estate market operators to choose one of these forms to control property for their business purpose needs.

*Design/Methodology/approach* – Comparative analysis – The article describes two legal contract instances used in commercial real estate: lease and operating lease. The time, form, mode to procure an agreement and also socio-economic functions of legal institutions are taking into consideration. For this purpose, it presents and analyses the activity of providers in Poland, real estate leasing.

*Findings* – The study has shown that the operating lease is in the current state of the law significantly safer and financially more attractive offer for those entities who intend to make use of the commercial real estate belonging to third parties. This applies both to the legal and tax environment of leasing in Poland.

*Originality/Value* – The studies carried out so far concerned mainly the lease of fixed assets other than real estate. A comprehensive analysis of the operating lease in the context of the lease under the Polish legal and tax conditions has been carried out for the first time. The results obtained have also a very practical dimension for the economic operators.

**Keywords:** rental, real estate, operating lease

#### Cytowanie

Foryś, I., Górski, M. (2017). Leasing operacyjny jako alternatywa najmu na polskim rynku nieruchomości komercyjnych. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2 (86), 339–351. DOI: 10.18276/frfu.2017.86-28.

