

Filip Jurczak

Finansowanie inwestycji: Leasing nieruchomości

Na przełomie ostatnich lat oprócz najpopularniejszej na polskim rynku nieruchomości metody finansowania projektu inwestycyjnego kredytem pojawiła się grupa innych, konkurencyjnych rozwiązań dających alternatywę w kwestiach pozyskiwania kapitału i finansowania inwestycji. Zauważa się wśród inwestorów i deweloperów potrzebę zdywersyfikowania portfela inwestycyjnego. Obok popularnego finansowania całości inwestycji kredytem – jakkolwiek stanowiącego wciąż najbardziej charakterystyczną formę finansowania – polscy inwestorzy oraz deweloperzy na rynku nieruchomości zaczynają czerpać korzyści, jakie daje leasing nieruchomości, mezzanine finance oraz fundusze nieruchomości tworzone często tylko w celu realizacji konkretnego przedsięwzięcia.

Finansowanie inwestycji deweloperskiej przy pomocy leasingu

Finansowanie działalności przy wykorzystaniu leasingu nieruchomości jest możliwe dzięki zapisom, które można znaleźć w art. 7911 kodeksu cywilnego. Na mocy umowy o leasingu instytucja finansująca nabywa w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa rzecz będącą przedmiotem danego porozumienia i oddaje ją korzystającemu do użytkowania, używania i pobierania pożytków. Kosztem korzystającego jest ustalona rata pieniężna pobierana przez finansującego przez określony czas. Leasing nieruchomości charakteryzuje się tym, że obrót nieruchomościami wymaga zawarcia umowy w postaci aktu notarialnego. Wyróżnia się leasing finansowy i operacyjny. Różnice pomiędzy nimi zauważalne są przede wszystkim w sposobie opodatkowania.

Podczas wykorzystywania leasingu operacyjnego za przychód uznaje się całą ratę leasingową. Kosztem dla finansującego jest wartość amortyzacji nieruchomości, dla korzystającego zaś koszt stanowi wartość całej raty leasingowej. W leasingu finansowym nie uznaje się opłat leasingowych z tytułu korzystania w tym przypadku z nieruchomości. Skutkiem tego jest zmniejszenie tzw. efektu „tarczy podatkowej”, gdyż do kosztów korzystającego zalicza się jedynie odsetki wynikające z umowy o leasingu i amortyzacji obiektu.

Za najbardziej popularny uznaje się leasing zwrotny. Z finansowania inwestycji przy wykorzystaniu leasingu deweloper korzysta przede wszystkim budując obiekt w celu jego późniejszego wynajmowania i czerpania zysków z tego tytułu. Kolejne kroki postępowania w przypadku finansowania procesu deweloperskiego przy pomocy leasingu można podzielić na poszczególne etapy.

Proces deweloperski rozpoczyna się od krótkoterminowego finansowania. Z tego źródła deweloper nabywa grunt, buduje określony kompleks i wynajmuje go docelowym użytkownikom.

Następnie deweloper sprzedaje tak przygotowaną nieruchomość inwestorowi na uzgodnionych wcześniej warunkach. W tym samym czasie inwestor przenosi na dewelopera korzyści i pożytki płynące z zawartych umów najmu, do których należą przychody czynszowe od najemców powierzchni oraz określony i wcześniej uzgodniony przez obydwie strony czynsz płacony od tej chwili inwestorowi przez dewelopera. Deweloper płaci inwestorowi czynsz (opłatę leasingową), z którego pokrywane są spłaty pożyczonego przez dewelopera kapitału wraz z odsetkami. Zyskiem dewelopera są nadwyżki czynszowe, będące różnicą pomiędzy czynszem otrzymanym od najemców powierzchni i czynszem (opłatą leasingową) płaconym inwestorowi.

Leasing nieruchomości - schemat



Źródło: Opracowanie własne KRN.pl

Cechą transakcji leasingu jest to, że inwestor nie tylko ma możliwość większego wglądu w działalność dewelopera, lecz – chociaż w ograniczonym stopniu, to jednak – partycypuje także w przyszłych zyskach z inwestycji. Dla dewelopera istotne jest to, że jeśli przedsięwzięcie zostanie dobrze zrealizowane i zacznie przynosić większe przychody niż gwarantowane spłaty czynszowe na rzecz inwestora, to deweloper może spodziewać się wysokich udziałów w zyskach.

Ubiegając się o zawarcie umowy leasingu, przedsiębiorca musi przedstawić instytucji finansującej raport ukazujący jego kondycję finansową, przy czym warunki, jakie muszą zostać spełnione, są zdecydowanie łatwiejsze do spełnienia przez leasingobiorcę niż przez przedsiębiorstwo, starające się o kredyt bankowy.

„Istotną cechą leasingu jest wysoka wartość jednostkowa transakcji liczona zazwyczaj w milionach złotych. Realizacja takiego kontraktu wiąże się często z kosztami dodatkowymi, m.in. kosztami wycen, doradztwa prawnego, podatkowego czy też technicznego oraz koniecznością budowania odrębnych ofert dla transakcji”¹

¹M. Bryx „Finansowanie działalności deweloperskiej”, Związek Banków Polskich, Warszawa 2006 r.

Źródło: Krajowy Rynek Nieruchomości krn.pl, 2008.04.01