



Raport

Polski sektor living 2.0

Rynek | Prawo | Podatki

Maj 2020

Wstęp

Polski rynek najmu lokali mieszkalnych przeżywa obecnie ciekawy okres i zbliża się do kolejnego poważnego etapu formowania się instytucjonalnego rynku wynajmu. Ogromna większość zasobów mieszkaniowych w Polsce jest wciąż w posiadaniu prywatnych właścicieli. Instytucjonalny sektor nieruchomości na wynajem jest stosunkowo niewielki i koncentruje się w dużych miastach, jednak z roku na rok istotnie się powiększa.

Służą temu również zmiany społeczne. Zmiana pokoleniowa i związana z nią zmiana nastawienia do wynajmu nieruchomości sprawia, że symboliczna potrzeba własności staje się coraz mniej przekonująca, a racjonalność w zakresie mobilności i płynności staje się bardziej widoczna.

Z tych też względów jesteśmy w bardzo ciekawym momencie rynku. Rosnące zainteresowanie

projektami mieszkaniowymi przeznaczonymi do wynajęcia na rynku wynajmu instytucjonalnego jest coraz bardziej widoczne. Inwestorzy zaczęli zauważać potencjał rosnącego „czynszu pokoleniowego” w Polsce.

Sektor living obejmuje całą gamę lokali na wynajem – mieszkania, lokale studenckie i senioralne. Dlaczego warto inwestować w polski sektor living? Jest ku temu wiele powodów. Pomimo wpływu pandemii COVID-19 skala inwestycji w mieszkania na wynajem, akademiki i domy senioralne znacznie wzrosła. Polska oferuje skalowalny biznes – policentryczna struktura miejska oferuje możliwości inwestycyjne w więcej niż jednym mieście centralnym. Inwestorzy mogą liczyć na wyższą rentowność początkową niż w Europie Zachodniej i Południowej czy krajach nordyckich. Polski rynek cechuje wysoki potencjał wzrostu stawek czynszów i zwiększenia wartości kapitału.



Maximilian Mendel

Dyrektor Działu Inwestycji
Mieszkaniowych
JLL



Małgorzata Dankowska

Partner, Doradca Podatkowy
TPA Poland

Trzymając Państwo w ręku raport będący odpowiedzią na te pytania i stanowiący kompilację najistotniejszych ogólnych zagadnień dotyczących sektora. Układ raportu przeprowadza czytelnika poprzez główne punkty procesu inwestycyjnego, poczynając od analizy rynkowej poprzez aspekty podatkowe i prawne.

Prezentowane w raporcie rozwiązania zostały oparte o przepisy prawa aktualne na dzień sporządzenia raportu, z kolei dane rynkowe każdorazowo odnoszą się do określonego przedziału czasowego.

Wierzymy, że zaprezentowane w raporcie treści okażą się dla Państwa interesujące, a przede wszystkim pomocne. Zachęcamy Państwa do kontaktu z nami w celu wymiany doświadczeń rynkowych oraz opinii na temat treści raportu.



Piotr Łaska

Partner, Radca prawny
Baker Tilly Legal Poland

Spis treści

Sektor living w Polsce..... 4

Mieszkania na wynajem

Prywatne akademiki

Inwestycje w sektorze

Stopy zwrotu

Aspekty podatkowe..... 10

Nabycie projektu

Podatek VAT w wynajmie nieruchomości

Inne podatki w modelu finansowym inwestora

Instrumenty zarządzania ryzykiem podatkowym

Podstawowe kwestie prawne 16

Sposoby nabywania projektów mieszkaniowych

Finansowanie inwestycji typu forward

Zabezpieczenie interesu inwestora

Proces budowlany

Gwarancja jakości

Słownik pojęć..... 20

Sektor living w Polsce

Pojęcie living obejmuje całą gamę przynoszących dochód obiektów związanych z zamieszkiwaniem – prywatne akademiki, projekty coliving, wielorodzinne budynki przeznaczone na wynajem, a także domy opieki i spokojnej starości. Sektor ten jest już drugą co do wielkości klasą aktywów, zarówno na świecie, jak i w Europie. W Polsce jest wprawdzie wciąż w początkowej fazie rozwoju, ale zmienia się dynamicznie i wykazuje ogromny potencjał wzrostu. Spośród wszystkich typów nieruchomości z tego sektora największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się dotychczas projekty z mieszkaniami na wynajem oraz domy studenckie w największych polskich miastach. Pojawiły się też pierwsze próby inwestowania w tzw. coliving i mieszkania senioralne.

Key highlights



Do 2030 r. **liczba ludności miejskiej** osiągnie poziom **58% populacji**. Rośnie grupa młodych specjalistów w największych miastach. Rośnie liczba gospodarstw domowych: do 2030 r. **będzie ich 15,4 mln**, czyli o 1,8 mln więcej niż w 2011 r.



Wciąż wyraźny **deficyt lokali mieszkalnych** szacowany na poziomie **ok. 1,5 mln** mieszkań. Niska jakość istniejącego zasobu. Konwergencja z Europą Zachodnią, ponieważ wszystkie wskaźniki mieszkaniowe są niskie.



Najbardziej prężna gospodarka w Europie: brak recesji w czasie kryzysu 2008-2009, najniższy spadek spośród wszystkich krajów UE spodziewany w 2020 r. W Polsce od lat rosną dochody i maleje poziom bezrobocia.



Wśród Polaków pojawiło się **nowe podejście do wynajmu**, oparte na wyborze stylu życia i presji na przystępność cenową.

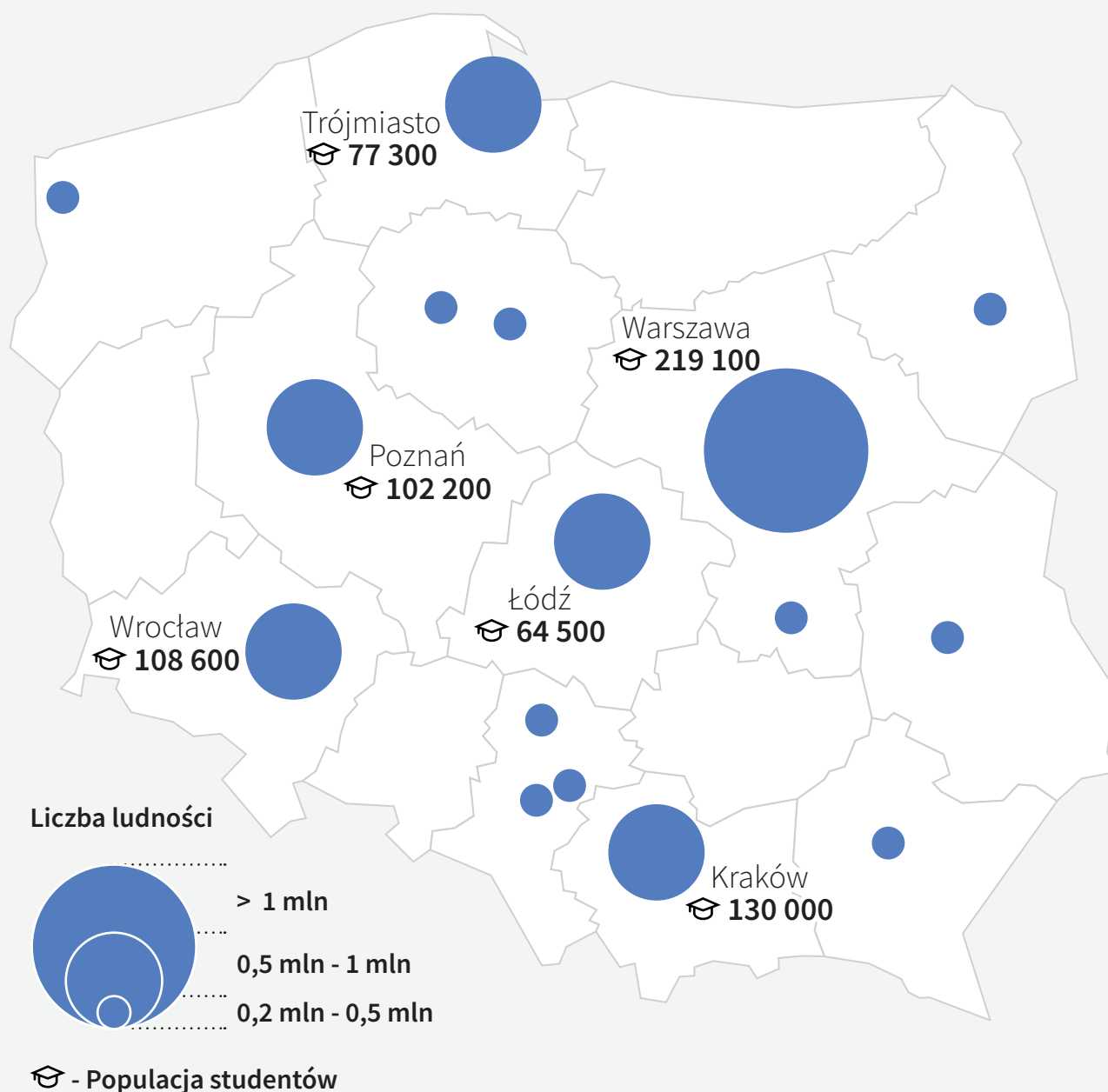


Populacja studentów w Polsce sięgająca **1,2 mln** jest jedną z największych w Europie. Odnotowuje się również stale rosnący napływ do Polski studentów zagranicznych.

Polska licząca 38 milionów mieszkańców jest największym krajem członkowskim Unii Europejskiej w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej. W przeciwieństwie do wielu innych krajów regionu ma policentryczną strukturę miejską. Z punktu widzenia inwestora oznacza to, że Polska oferuje skalowalny biznes. Oprócz silnej stolicy dalszy potencjał wzrostu zapewniają miasta regionalne.

Warszawa jest niekwestionowanym liderem w zakresie poziomu inwestycji w sektorze. Miasto Warszawa, zgodnie z oficjalną statystyką, liczy 1,7 mln mieszkańców. Szacuje się jednak, że aktualna, rzeczywista liczba ludności zamieszkującej stolicę wynosi obecnie ok. 2 mln. Oprócz Warszawy jeszcze pięć polskich metropolii liczy ponad pół miliona mieszkańców i w każdej z nich mieliśmy już do czynienia z inwestycjami w aktywa z sektora living: Kraków (781 tys.), Trójmiasto (726 tys.), Łódź (677 tys.), Wrocław (644 tys.) i Poznań (534 tys.).

Z populacją wynoszącą 220 tys. studentów, Warszawa znajduje się w czołówce europejskich miast studenckich. Zajmujący drugie miejsce w kraju Kraków z 135 tys. studentów, jest pod tym względem porównywalny z Berlinem.



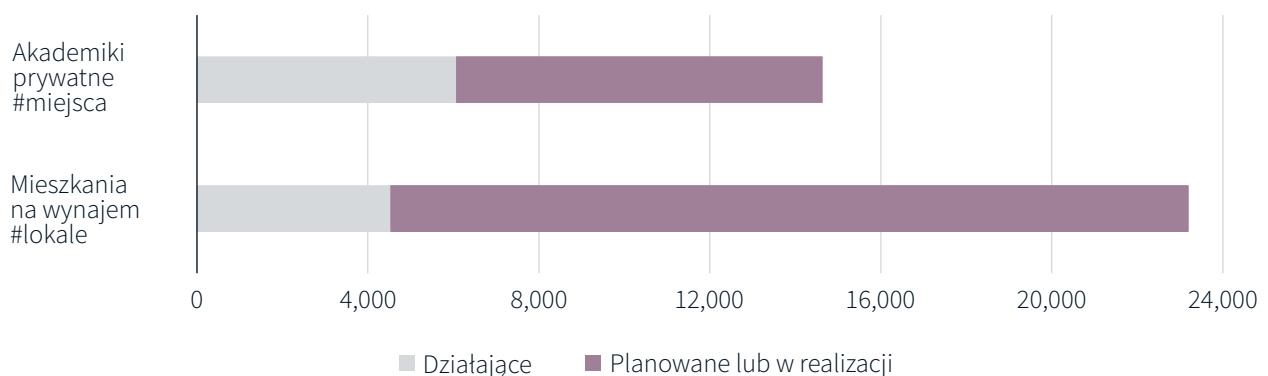
Prywatne akademiki

Biorąc pod uwagę populację studentów przekraczającą 1,2 mln i ograniczoną ofertę mieszkaniową, polski sektor mieszkań studenckich ma solidne podstawy i ogromne perspektywy rozwoju. Jeszcze do niedawna studenci, którzy chcieli znaleźć miejsce do życia w mieście, w którym studiują, mieli do wyboru albo zamieszkać w domu studenckim należącym do uczelni publicznych, albo znaleźć mieszkanie z oferty rynkowej. Akademiki uczelni publicznych są stosunkowo tanie, ale oferują niską jakość zakwaterowania i zapewniają miejsca noclegowe dla mniej niż 10% populacji studentów. Pozostali, o ile w czasie studiów nie mieszkali z rodzicami lub dalszą rodziną, trafiali na rynek mieszkaniowy – nieliczni zamożniejsi nabywając nieruchomości, zdecydowana większość jako najemcy w ramach prywatnego sektora nieruchomości na wynajem (PRS). Dopiero pierwsze prywatnie zarządzane akademiki (purpose built student accommodation, PBSA) zaczęły dostarczać ofertę dedykowaną studentom i dostosowaną do ich potrzeb. Na dzień dzisiejszy w największych miastach w Polsce znajduje się ponad 6 tys. miejsc noclegowych w działających obiektach PBSA oraz 8,5 tys. miejsc w projektach realizacji. Łącznie odpowiada to 1,2% całej populacji studentów, co wskazuje na olbrzymi potencjał wzrostu.

Biorąc pod uwagę fakt zamknięcia uczelni i przejście w tryb zdalnego nauczania oraz ograniczenia w podróżowaniu wynikające z restrykcji związanych

z pandemią, obiekty zapewniające zakwaterowanie dla studentów w 2020 i 2021 roku radziły sobie zaskakująco dobrze. Wielu studentów nadal musi i chce mieszkać w mieście, w którym studiuje - czy to ze względu na konieczność uczestniczenia w zajęciach technicznych lub laboratoryjnych, czy też ze względu na aspekty społeczne lub pracę. Jak wynika z badania przeprowadzonego przez JLL w IV kwartale 2020 r. wśród właścicieli i operatorów obiektów PBSA w Polsce, ponad 54% tych projektów (wg. liczby miejsc noclegowych) utrzymało obłożenie powyżej 90% w roku akademickim 2020/2021, a tylko 10% poniżej 60%. Ok. 39% miejsc noclegowych nie zostało przecenionych w stosunku do poprzedniego roku akademickiego, a w przypadku 48% miejsc noclegowych respondenci twierdzili, że czynsze nawet wzrosły. Jednocześnie można było zaobserwować zaostrzenie konkurencji o studentów przed rozpoczęciem nowego semestru, zarówno w przypadku obiektów PBSA, jak i pomiędzy wynajmującymi mieszkania w na rynku najmu. Dało się również zauważyć bardziej elastyczne podejście operatorów domów studenckich zarówno w zakresie reklamy, jak i cen łóżek, które pozostały wolne po rozpoczęciu semestru w październiku. Ze względu na relatywną odporność sektora, widzimy utrzymujące się zaufanie i zainteresowanie inwestorów instytucjonalnych mieszkaniami studenckimi i oczekujemy, że w 2021 r. dojdzie do zwiększonej liczby transakcji.

Skala rynku



Mieszkania na wynajem

Polski sektor prywatnego wynajmu (private rented sector, PRS) charakteryzuje się niskim poziomem instytucjonalizacji. Większość wynajmujących to inwestorzy indywidualni działający na małą skalę i przypadkowi wynajmujący. Profesjonalni gracze instytucjonalni, tacy jak instytucje, fundusze, asset managerowie, firmy family office i private equity, zaczęli inwestować w aktywa wielorodzinne w Polsce dopiero niedawno. Pierwsza transakcja obejmująca sprzedaż całego budynku wielorodzinnego z przeznaczeniem na wynajem mieszkań miała miejsce w 2015 r.

Ze względu na brak gotowych zasobów o odpowiedniej skali, rynek rozwija się głównie dzięki projektom typu build to rent (BTR), zawieranim w ramach transakcji typu forward pomiędzy deweloperami a inwestorami lub poprzez realizację projektów deweloperskich w ramach własnych struktur inwestora czy przedsięwzięć typu joint venture z deweloperem.

Obecnie na polskim rynku w ramach działających aktywów wielorodzinnych przeznaczonych na wynajem w rękach inwestorów instytucjonalnych znajduje się niespełna 6 tys. mieszkań. Puła projektów zapowiedzianych jest trzykrotnie większa. Tym samym instytucjonalny sektor PRS wkrótce urośnie do 24 tys. lokali, a biorąc pod uwagę aktualne zainteresowanie inwestorów prawdopodobnie tempo w jakim będą osiągnęte coraz wyższe wolumeny jeszcze przyspieszy. Ponieważ 24 tys. lokali to zaledwie 0,1% całkowitych zasobów mieszkaniowych w Polsce i szacunkowo 2-4% całego PRS, jest tu olbrzymi potencjał na rozwój.

Po latach niemal stałego wzrostu, w 2020 r. czynsze obniżyły się w całym sektorze PRS. Na największych rynkach spadki wyniosły 3-9% w zależności od miasta. Za jeden z głównych czynników odpowiedzialnych za ten spadek można uznać przesunięcie części aktywów z najmu krótkoterminowego na długoterminowy. Czynnikiem ten miał ogromny wpływ na poziom czynszów szczególnie po okresie pierwszego lockdownu na przełomie marca i kwietnia 2020 r. Część czynszów ofertowych pozostała na poziomie sprzed COVID,

podczas gdy inne oferty zostały znacznie obniżone. Innym powodem spadku poziomu czynszów były bardziej konserwatywne oczekiwania wynajmujących w tych niepewnych czasach. Wreszcie, co oczywiste, zmniejszył się również popyt ze strony najemców. Jednak zmniejszył się on szczególnie w przypadku niektórych, często bardziej mobilnych i elastycznych grup najemców, takich jak studenci i obcokrajowcy. Mimo to poziom obłożenia i ściągalności czynszów pozostał stabilny, zarówno w zasobach nieinstytucjonalnych, jak i w aktywach należących do właścicieli instytucjonalnych. Branża optymistycznie zakłada, że spadek okaże się okolicznością przejściową, a czynsze powrócą do długoterminowego trendu wzrostowego. Świadczy o tym utrzymująca się aktywność inwestycyjna, zwiększona aktywność deweloperska w ramach projektów build to rent oraz nieprzerwana akcja kredytowa zapewniająca finansowanie tego typu projektów.



Inwestycje w sektorze living

Polski sektor living zaliczył spektakularny start w 2021 roku. Wolumen transakcji odnotowany w I kwartale 2021 r. już przekroczył roczne wartości z początkowych lat (2015-2018). Ponad 150 mln EUR zainwestowanych w ciągu pierwszych trzech miesięcy, oznacza przekroczenie 50% całego wolumenu transakcji z 2020 r. i jest bliskie 50% najwyższego dotychczas wyniku z 2019 r. Od początku 2021 r. ogłoszono dwie transakcje w kategorii budownictwa wielorodzinnego i jedną transakcję w sektorze prywatnych akademików, przy czym ta ostatnia stanowiła około jednej trzeciej wolumenu inwestycji.

W pierwszych latach rozwoju sektora living (2015-2018) wolumen transakcji wahał się w przedziale 115-145 mln EUR. W 2019 roku odnotowano najwyższy wolumen rynkowy na poziomie ponad 325 mln EUR. W 2020 r. odnotowano transakcje o wartości ok. 260 mln EUR, z czego 72% stanowiły

te dotyczące sektora mieszkań na wynajem, a 28% sektora mieszkań studenckich. Można przypuszczać, że gdyby nie wybuch pandemii, poziom ten byłby zdecydowanie większy. Po pierwszych transakcjach na początku 2020 roku, aktywność inwestorów została znacznie osłabiona przez czynniki takie jak ograniczenia w podróżowaniu, przedłużające się procedury administracyjne oraz niepewność co do rzeczywistej i przyszłej wartości nieruchomości. Jak na ironię, sytuacja z COVID-19 jednocześnie przyspieszyła zainteresowanie globalnego kapitału inwestycjami mieszkaniowymi. Jednocześnie w trakcie i tuż po pierwszym lockdownie (na przełomie marca i kwietnia 2020 r.) wzrosło zainteresowanie deweloperów współpracą z inwestorami i zamianą części swojej oferty build-to-sell (BTS) na produkty BTR. Inwestorzy byli w stanie wykorzystać ten pozytywny trend w pierwszych miesiącach 2021 r., nie tylko ponownie osiągając wysoki wolumen transakcji, ale również przyspieszając tempo inwestycji.

Stopy zwrotu w sektorze mieszkań na wynajem i prywatnych akademików

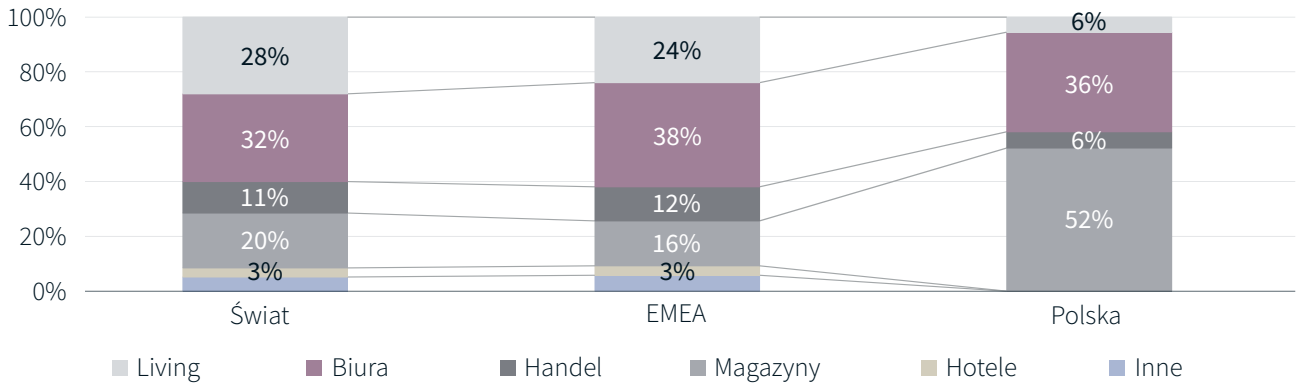
Wraz z dalszym wzrostem cen na rynku pierwotnym oraz ustabilizowaniem poziomu czynszów na początku 2021 r. po wcześniejszych spadkach notowanych w 2020 r. mieliśmy do czynienia z kompresją stopy zwrotu o ok. 25 punktów bazowych. W I kwartale 2021 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych projektów objętych transakcjami typu forward funding w segmencie instytucjonalnego najmu mieszkań wyniosły w Warszawie 5,0%, a w głównych miastach regionalnych 5,25%.

Różnica pomiędzy segmentem najmu mieszkań a studenckim wynosi nadal ok. 50 punktów bazowych, choć w niektórych projektach studenckich dyskutowane były dalsze korekty związane z COVID. Biorąc pod uwagę odporność rynku, nadal odnotowujemy stopy kapitalizacji dla najlepszych warszawskich domów studenckich w przypadku transakcji terminowych typu single asset

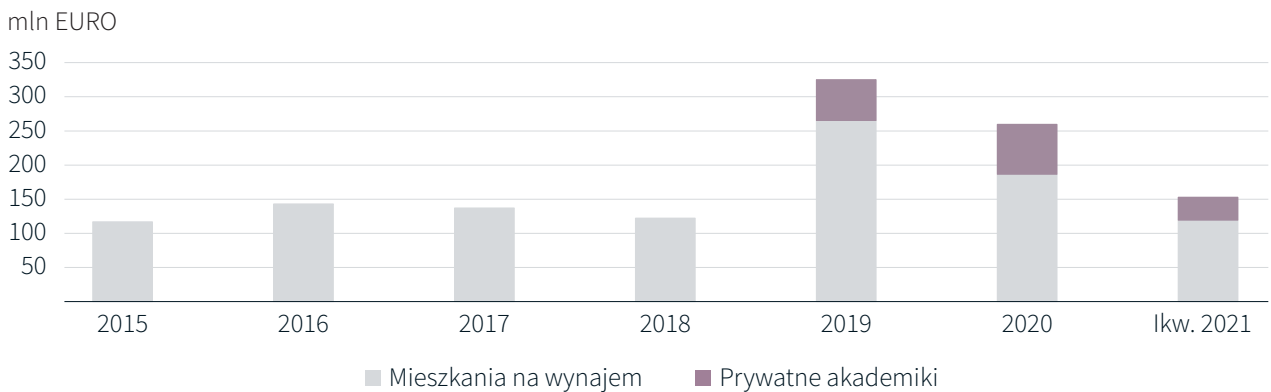
na poziomie 5,5%, a w najlepszych lokalizacjach w miastach regionalnych około 5,75%. Inne klasy aktywów związane z budownictwem mieszkaniowym, takie jak coliving, microliving i mieszkania na wynajem realizowane na gruntach o przeznaczeniu innym niż mieszkaniowe, są w większości przypadków traktowane pod względem stóp kapitalizacji podobnie jak budownictwo studenckie.

Zanotowaliśmy niższe stopy kapitalizacji dla transakcji obejmujących wiele aktywów zaplanowanych do realizacji w dłuższej perspektywie. Analogicznie, spodziewamy się obniżenia rentowności dla aktywów istniejących, choć jak na razie na polskim rynku brakuje wciąż przykładów tego typu transakcji. Większość inwestorów value-add budujących portfele liczy na kombinację wzrostu czynszów i kompresji stóp kapitalizacji w perspektywie czasu.

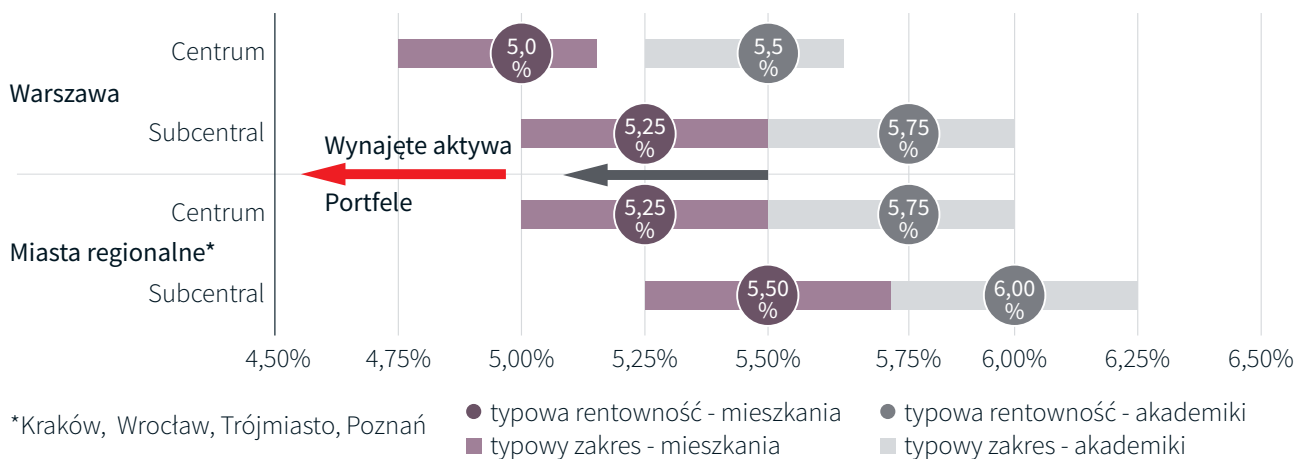
Wolumen inwestycji wg. klas aktywów w 2020 r.



Wolumen transakcji w sektorze living w Polsce



Stopy zwrotu w sektorze living w Polsce w I kwartale 2021 r.



Nabycie projektu

Sposób nabycia nieruchomości mieszkaniowej przeznaczonej pod instytucjonalny najem jest zwykle zdeterminowany możliwością odliczenia VAT przez inwestora, który z reguły odlicza VAT w proporcji zależnej od tego, w jakiej części nabyty projekt posłuży czynnościom opodatkowanym VAT.

W przypadku projektów typu greenfield rozważa się zwykle dwie opcje nabycia:

- struktura forward funding
- struktura forward purchase

W obu przypadkach inwestor jest zaangażowany w projekt na bardzo wczesnym etapie. Główną różnicą pomiędzy tymi strukturami jest moment przeniesienia własności projektu na inwestora i finansowania inwestycji.

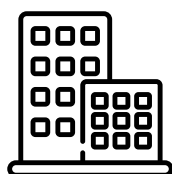
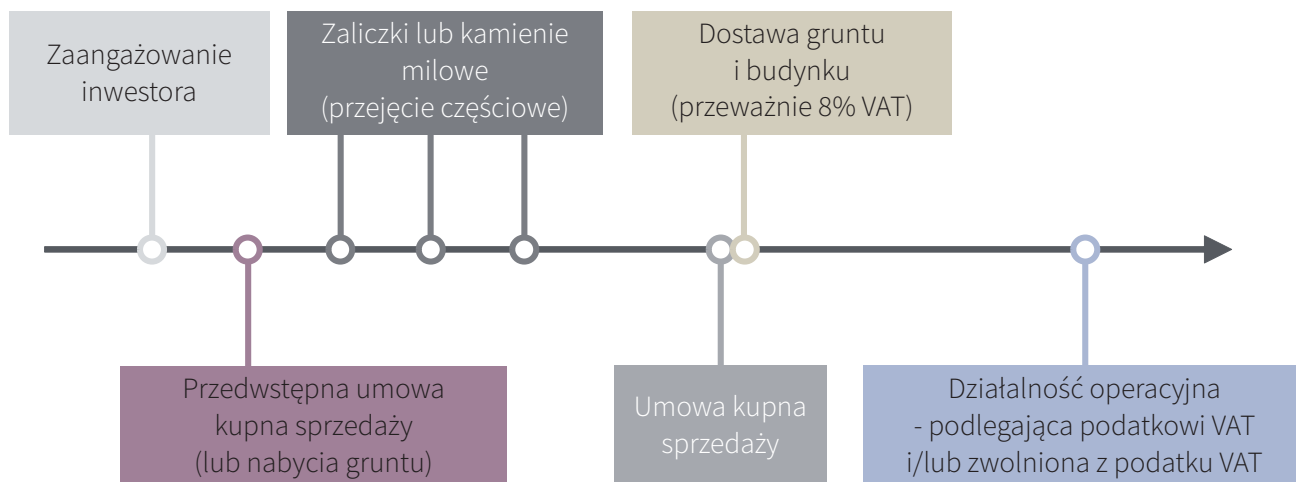
W przypadku forward purchase, inwestor nabywa gotowy budynek (w praktyce najczęściej występuje model zaliczkowania tego nabycia).

W przypadku struktury forward funding, inwestor finansuje poszczególne etapy procesu budowlanego, często na podstawie przerobów. W niektórych przypadkach strony już na samym początku podpisują umowę nabycia gruntu, natomiast w innych wartość gruntu jest uwzględniona w pierwszej racie. Pod względem podatkowym oba przypadki różnią się głównie opodatkowaniem VAT.

Po nabyciu, kwota podatku VAT naliczonego podlegająca odliczeniu musi być zweryfikowana w kontekście wielkości obrotu opodatkowanego i zwolnionego.

Co do zasady podatnik jest uprawniony do odliczenia podatku VAT, jeśli nabycie jest powiązane z działalnością podlegającą opodatkowaniu VAT (nieobjętą zwolnieniem z VAT lub poza podatkiem VAT). W przypadku najmu w sektorze living, może ona podlegać zwolnieniu lub opodatkowaniu podatkiem VAT (więcej szczegółów w dalszej części opracowania). W praktyce powszechne jest to, że podatnicy podlegają zarówno opodatkowaniu podatkiem VAT, jak i zwolnieniu z VAT. Wówczas podatek VAT naliczony powinien zostać przyporządkowany odpowiednio do czynności opodatkowanych lub zwolnionych, a prawo do odliczenia VAT przyznane w części dotyczącej działalności opodatkowanej VAT. Jeśli przydział bezpośredni nie jest możliwy, prawo do odliczenia jest ograniczone proporcjonalnie do obrotów podlegających opodatkowaniu VAT do całkowitego obrotu podatnika.

Ze względu na przepisy VAT, preferowaną przez inwestorów formą nabywania projektów w sektorze budownictwa instytucjonalnego jest forward purchase, gdyż zmniejsza kwotę VAT naliczonego podlegającego alokacji lub proporcjonalnemu odliczeniu. Natomiast deweloperzy zdecydowanie preferują forward funding, gdyż nie muszą pozyskiwać finansowania bankowego na realizację inwestycji. W odpowiedzi na potrzeby obu stron, na rynku widoczne są struktury hybrydowe, łączące cechy modeli forward purchase i forward funding.



PKOB

Sekcja 11- PKOB: Budynki mieszkalne

- ✓ 111 – Budynki mieszkalne jednorodzinne
- ✓ 112 – Budynki o dwóch mieszkaniach i wielomieszkaniowe
- ✓ 113 – Budynki zbiorowego zamieszkania. (w tym domy mieszkalne dla osób starszych, domy studenckie, internaty, akademiki itp.)



Stawki VAT

Sekcja 11 (z wyłączeniem lokali użytkowych):

- ✓ 8% (do 300 m² dla budynków mieszkalnych jednorodzinnych / 150 m² dla lokali mieszkalnych)
- ✓ 23% (dla powierzchni przekraczających powyższe progi)
- ✓ Zwolnienie z VAT + 2% PCC (w zależności od historii VAT budynku)

50% całkowitej powierzchni użytkowej

Sekcja 12 – PKOB: Budynki niemieszkalne

- ✓ [Z wyłączeniem 1264 – Budynki szpitali i zakładów opieki medycznej]

Sekcja 12 (z wyłączeniem lokali użytkowych)

- ✓ 23%
- ✓ Zwolnienie z VAT + 2% PCC (w zależności od historii VAT budynku)

Podatek VAT w wynajmie nieruchomości

W sektorze living przedmiotem najmu najczęściej są:

- mieszkania
- budynki komercyjne
- garaże, pomieszczenia magazynowe (komórki lokatorskie)

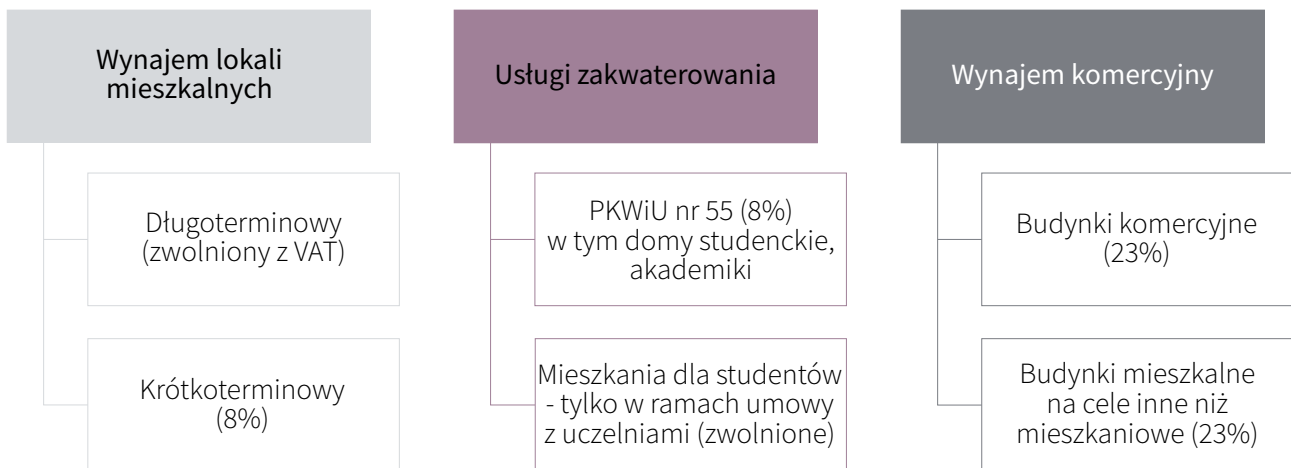
przy czym, usługi najmu mogą być świadczone:

- osobom fizycznym nie będącym podatnikami VAT
- podmiotom będącym podatnikami VAT (również osobom fizycznym prowadzącym działalność gospodarczą lub osobom prawnym).

Dodatkowo rozróżniamy podatkowo najem krótkoterminowy i długoterminowy, które nie są tożsame z usługą zakwaterowania.

Macierz powyższych elementów determinuje sposób opodatkowania VAT danego rodzaju najmu.

Usługi obejmujące wynajem budynków mieszkalnych, apartamentów lub ich części dla celów mieszkaniowych są zwolnione z VAT (z wyjątkiem najmu krótkoterminowego, który podlega 8% VAT, jak np. usługi hotelowe).



Usługi polegające na wynajmie budynków mieszkalnych, apartamentów lub ich części dla celów innych niż cele mieszkaniowe (np. wynajem lokali na potrzeby biurowe) jak również wynajem budynków niemieszkalnych (w tym lokali użytkowych) podlegają 23% VAT.

Usługi zakwaterowania studentów podlegają obniżonej stawce VAT w wysokości 8%. W przypadku inwestycji w akademiki i wynajmu budynków na cele zakwaterowania studenckiego, zwolnienie z podatku VAT będzie miało zastosowanie tylko w ściśle określonych przypadkach, gdy operator m.in. zawrze porozumienie z uniwersytetami lub szkołami, w oparciu o które świadczy usługi zakwaterowania bezpośrednio uczniom / studentom danej uczelni.

Inne podatki w modelu finansowym inwestora

W modelu finansowym inwestora obecne będą obciążenia podatkowe wynikające z podatku minimalnego od wynajmowanych budynków, podatku od nieruchomości, a także tarcza podatkowa wynikająca z amortyzacji środków trwałych czy też kosztów finansowania inwestycji.

Podatek minimalny obejmuje również nieruchomości mieszkaniowe przeznaczone na wynajem.

Nowo wybudowane budynki mieszkalne są amortyzowane metodą liniową, przy użyciu stawki rocznej amortyzacji, która wynosi maksymalnie 1,5%. Budynki i lokale niemieszkalne mogą być amortyzowane stawką do 2,5%.

W przeciwieństwie do rynku komercyjnego, w sektorze living podatek od nieruchomości nie zawsze podlega bezpośredniemu przerzuceniu na najemcę, w szczególności w modelu cenowym typu „all-in”. Opodatkowaniu tym podatkiem podlegają grunty (wg ich powierzchni), budynki (wg ich powierzchni użytkowej) oraz budowle (wg wartości). Istnieją istotne różnice w opodatkowaniu budynków i gruntów zaklasyfikowanych jako mieszkaniowe, a opodatkowaniu gruntów i budynków komercyjnych. Niestety brak jest jednolitego podejścia organów podatkowych co do możliwości stosowania niższych stawek mieszkaniowych przez inwestorów w sektorze living.

Podatek od nieruchomości

Grunty	Budynek	Budowle	Stawki
powierzchnia	powierzchnia użytkowa	2% od wartości	- mieszkalne – niższe - komercyjne – wyższe (wynajem krótkoterminowy, usługi zakwaterowania, długoterminowe)

Maksymalne stawki na 2021 r.

Mieszkaniowa	PLN 0,85 / m ²
Komercyjne i mieszkaniowe zajmowane w celach komercyjnych	PLN 24,84 / m ²
Pozostałe	PLN 8,37 / m ²
Grunty (komercyjne)	PLN 0,99 / m ²
Grunty (inne)	PLN 0,52 / m ²

Amortyzacja

1,5%	2,5%
Klasyfikacja środków trwałych - budynki i lokale mieszkalne (PKOB 1110, 1121, 1122, 1130)	Klasyfikacja środków trwałych - budynki i lokale niemieszkalne

Instrumenty zarządzania ryzykiem podatkowym

Istnieje wiele instrumentów i procedur wspierających zarządzanie ryzykiem podatkowym.

Poza zabezpieczeniami umownymi, w działalności na rynku instytucjonalnego najmu mieszkań najistotniejsze z nich to:

- 1. Wiążąca Informacja Stawkowa (WIS)** - służy potwierdzeniu stawek VAT stosowanych dla świadczenia danego rodzaju usług / dostawy towarów. W praktyce sektora living instrument wykorzystuje się najczęściej do potwierdzenia stawki VAT dla danego rodzaju najmu. Ważna przez 5 lat od wydania.
- 2. Objasnienia Ministerstwa Finansów** - wydawane autonomicznie przez Ministerstwo Finansów, rangą podobne do interpretacji podatkowych ogólnych. W sektorze nieruchomości najpopularniejsze objaśnienia dotyczą wytycznych pozwalających na rozróżnienie pomiędzy sprzedażą składników majątkowych (asset deal) a przedsiębiorstwem nieruchomościowym (enterprise deal).
- 3. Interpretacje prawa podatkowego** - służą wyjaśnieniu sposobu opodatkowania skonkretyzowanego stanu faktycznego (istniejącego lub planowanego). Interpretacje mogą być indywidualne lub wydane na wniosek wspólny. Minister Finansów z kolei może wydać (i wydaje) interpretacje ogólne dotyczącego określonego problemu podatkowego (przykładowo interpretacja dotycząca opodatkowania VAT dostawy zabudowy meblowej).
- 4. Wnioski do Urzędu Statystycznego o klasyfikację statystyczną** - potwierdzają prawidłowość zaklasyfikowania danego towaru, usługi, rodzaju budynku do odpowiedniego grupowania we właściwej klasyfikacji statystycznej.
- 5. Oświadczenia VAT o wyborze opcji opodatkowania transakcji** - podpisywany przez obie strony transakcji. Składany do urzędu skarbowego kupującego. Dokument potwierdzający wybór opcji opodatkowania transakcji podatkiem VAT.
- 6. Zaświadczenia o wysokości zaległości podatkowych** - w transakcjach nabycia przedsiębiorstw nieruchomościowych zabezpieczają inwestorów przed przejęciem odpowiedzialności za zaległości podatkowe zbywającego.
- 7. Mechanizm podzielonej płatności** - sposób uiszczania podatku VAT poprzez odpowiedni komunikat przelewu na wydzielony rachunek bankowy VAT sprzedającego. Zabezpiecza inwestorów przed ryzykiem zastosowania 30% sankcji VAT, dla niektórych usług budowlanych jest mechanizmem obligatoryjnym.



1. Wiążąca informacja stawkowa
2. Oficjalne objaśnienia MF
3. Interpretacje podatkowe
4. Wniosek do Urzędu Statystycznego o klasyfikację towarów i usług
5. Oświadczenia VAT (o rezygnacji ze zwolnienia z VAT przy sprzedaży)
6. Zaświadczenia podatkowe

Podstawowe kwestie prawne

Poniżej omówione zostaną podstawowe kwestie prawne związane z nabywaniem nieruchomości w sektorze living. Jak wyżej wskazaliśmy, sektor ten obejmuje inwestycje w mieszkaniach na wynajem, akademiki i domy senioralne. Tym niemniej, ze względu na specyfikę projektów, skoncentrujemy się na kwestiach prawnych związanych z nabywaniem przez inwestorów instytucjonalnych nieruchomości mieszkaniowych przeznaczonych na wynajem. W chwili obecnej inwestycje w akademiki czy domy senioralne nie odbiegają zasadniczo swoim charakterem od inwestycji w nieruchomości komercyjne, gdy tymczasem instytucjonalne inwestycje mieszkaniowe, ze względu na specyfikę polskiego rynku (brak gotowych projektów mieszkaniowych w całości przeznaczonych na sprzedaż), wykazują wartość omówienia odmienności.

Sposoby nabywania projektów mieszkaniowych

Inwestorzy instytucjonalni zainteresowani są nabywaniem całych kompleksów mieszkań. Ze względu na zasady zarządzania projektami przeznaczonymi pod wynajem (PRS) nie wchodzi z reguły w grę nabywanie pojedynczych mieszkań i zarządzanie portfelami tak rozrzuconych nieruchomości. Kwestia ta ma kluczowe znaczenie dla sposobu nabywania nieruchomości mieszkaniowych przez inwestorów.

Możliwe tutaj są następujące rozwiązania:

nabywanie gotowych/ funkcjonujących kompleksów mieszkaniowych

samodzielna realizacja inwestycji mieszkaniowych przez inwestorów PRS

nabywanie na zasadzie forward funding

nabywanie na zasadzie forward purchase

Jak zaznaczyliśmy powyżej, w odróżnieniu od krajów Europy Zachodniej, na polskim rynku nie ma praktycznie gotowych projektów mieszkaniowych, które byłyby w całości przeznaczone na sprzedaż. Realizowane projekty są z reguły sprzedawane indywidualnym nabywcom, co najwyżej sprzedawane są niewielkie pakiety składające się z kilku mieszkań. Z tego względu nie będziemy omawiali ewentualnych kwestii prawnych związanych z takim typem transakcji.

Odmienna sytuacja występuje w przypadku realizacji przez deweloperów inwestycji mieszkaniowych przeznaczonych na wynajem. W ostatnich latach niektórzy deweloperzy podejmują budowę projektów mieszkaniowych, które zamierzają w przyszłości samodzielnie wynajmować, mieliśmy także do czynienia z przejściem jednego z deweloperów

przez instytucjonalnego inwestora działającego w sektorze PRS. Tym niemniej kwestie prawne związane z taką samodzielną realizacją projektów mieszkaniowych przez inwestorów PRS dotyczą zasadniczo prowadzenia inwestycji budowlanych (uzyskiwanie decyzji administracyjnych koniecznych do prowadzenia inwestycji, umowy z architektami i wykonawcami robót budowlanych etc.) i nie wykazują szczególnych różnic w odniesieniu do projektów PRS.

Z tego względu poniżej skoncentrujemy się na transakcjach typu forward funding i forward purchase. Specyfika takich projektów została przedstawiona we wcześniejszych częściach niniejszego opracowania i nie ma potrzeby ich ponownego omawiania. Z perspektywy prawnej największe znaczenie ma fakt, czy inwestorzy



finansują roboty budowlane realizowane na ich własnych nieruchomościach, czy też finansują budowę prowadzoną na cudzej nieruchomości, a nabycie nieruchomości od dewelopera następuje dopiero po zakończeniu budowy.

Powyższa kwestia ma kluczowe znaczenia dla rozkładu ryzyk inwestycyjnych. W przypadku niepowodzenia projektu na własnej nieruchomości (n.p. zaprzestania budowy przez dewelopera lub jego upadłości), inwestor jest już właścicielem nieruchomości oraz zrealizowanych do tego czasu na tej nieruchomości części budynków. Z tego względu jego ryzyko ogranicza się do konieczności podjęcia na nowo procesu inwestycyjnego. W przypadku finansowania przez inwestora budowy na cudzym gruncie, kluczowym elementem staje się zabezpieczenie środków inwestora na wypadek ewentualnego niepowodzenia projektu (o czym mowa poniżej).

W przypadku struktury, w której inwestor w pierwszej kolejności nabywa grunt, następnie zawiera z deweloperem umowę określającą zasady wybudowania budynku (budynków mieszkalnych) na tej nieruchomości, istotne są w szczególności obowiązki dewelopera w zakresie uzyskania

pozwolenia budowlanego i innych niezbędnych decyzji administracyjnych, jak też prowadzenia budowy. Z drugiej strony umowa określa zasady finansowania budowy przez inwestora oraz zapłaty wynagrodzenia/marży dewelopera.

W przypadku struktur forward purchase oraz forward funding, umowa zawierana przez inwestora z deweloperem ma charakter przedwstępnej umowy sprzedaży, przewidującej ponadto zasady na jakich deweloper zabuduje nieruchomość przed jej nabyciem przez inwestora. Umowa przedwstępna określa warunki, po ziszczeniu których strony zobowiązane będą do zawarcia umowy sprzedaży. Z reguły warunkami takimi są zakończenie i odbiór inwestycji przez inwestora oraz uzyskanie ostatecznego/prawomocnego pozwolenia na użytkowanie. W zależności od charakteru transakcji i ustaleń stron umowa przedwstępna może przewidywać także szereg innych warunków zamknięcia transakcji.

Ze względu na szczególne elementy transakcji forward funding, jak też biorąc pod uwagę, że transakcje tego typu dominują na rynku inwestycji mieszkaniowych PRS, poniżej przedstawione zostaną podstawowe kwestie związane z takimi transakcjami.

Finansowanie inwestycji typu forward funding

W przypadku transakcji forward funding, finansowanie inwestycji następuje w formie zaliczek płatnych na poczet przyszłej ceny. Cena sprzedaży może być rozliczana w trakcie inwestycji na różnych zasadach, poniżej omówimy dominującą formę takiego rozliczenia.

- zadek/ zaliczka płatne przy zawarciu umowy przedwstępnej albo przed rozpoczęciem robót budowlanych
- sukcesywne płatności na poczet kosztów robót budowlanych
- rozliczenie końcowe po zawarciu umowy sprzedaży
- zatrzymanie z ceny na zabezpieczenie wykonania zobowiązań gwarancyjnych lub innych zobowiązań dewelopera
- zadek lub zaliczka zabezpieczają interes dewelopera na wypadek niewykonania umowy przez inwestora, w szczególności jeżeli nie dojdzie do finalizacji transakcji; zastrzeżenie tego instrumentu, jak też jego wysokość zależą od uzgodnień komercyjnych stron;
- zasadnicza część ceny przeznaczona jest na finansowanie budowy prowadzonej przez dewelopera; jest ona płatna w formie sukcesywnych zaliczek na poczet ceny (płatnych w zależności od ustaleń stron w okresach miesięcznych, kwartalnych lub po zakończeniu danej fazy budowy), z reguły odzwierciedlających postęp i wartość robót budowlanych;
- rozliczenie końcowe dokonywane jest po zakończeniu inwestycji/ zawarciu umowy sprzedaży; wysokość tej części ceny zależy

od ustaleń komercyjnych stron; im wyższa kwota ostatecznego rozliczenia tym bardziej ograniczone jest ryzyko inwestora na wypadek niepowodzenia transakcji;

- deweloper jest z reguły odpowiedzialny za usuwanie wad inwestycji w okresie gwarancji (vide uwagi poniżej); możliwe są odmienne sposoby zabezpieczenia interesu inwestora w tym zakresie;

Cena nieruchomości obejmuje cenę gruntu oraz cenę budynków i budowli wybudowanych na nieruchomości. Kwestią uzgodnień komercyjnych stron jest ustalenie, na jakim etapie inwestycji rozliczana jest cena gruntu (cena gruntu może być zapłacona w ramach zaliczki, jak też w ramach rozliczeń końcowych). Jeżeli inwestycja mieszkaniowa realizowana jest na gruncie stanowiącym przedmiot użytkowania wieczystego, z chwilą uzyskania ostatecznego pozwolenia na użytkowanie prawo użytkowania wieczystego przekształci się w prawo własności. W tym kontekście pamiętać należy o kwestiach związanych z ustaleniem wysokości opłaty przekształceniowej, jak też ewentualnych zagadnieniach pomocy publicznej związanych z przekształceniem.

Zamiast nabywania całej zabudowanej nieruchomości Inwestor może nabyć poszczególne wyodrębnione lokale mieszkalne i użytkowe. Taka struktura transakcji będzie miała miejsce w szczególności, jeżeli deweloper nie sprzedaje inwestorowi wszystkich wybudowanych lokali.

Zabezpieczenie interesu inwestora

Umowy przedwstępne przewidywać mogą szereg instrumentów zabezpieczających zwrot środków zainwestowanych przez inwestora na wypadek niepowodzenia projektu. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku transakcji forward funding

Takimi instrumentami mogą być:

- hipoteka na przedmiotowej nieruchomości lub innych aktywach dewelopera wraz z poddaniem się egzekucji w trybie art. 777 Kodeksu postępowania cywilnego
- gwarancja bankowa lub ubezpieczeniowa
- gwarancja korporacyjna/ poręczenie spółki matki
- inne instrumenty zabezpieczające ustalone przez strony.

Ze względu na specyfikę transakcji forward funding hipoteka na przedmiotowej nieruchomości z reguły może nie być wystarczającym zabezpieczeniem i konieczne będzie uzupełnienie hipoteki także dodatkowymi instrumentami zabezpieczającymi.

Pamiętać należy, że także interes dewelopera może być poważnie zagrożony w przypadku niepowodzenia transakcji forward funding, w szczególności wynikającego z winy inwestora. W takim przypadku deweloper zobowiązany będzie do zwrotu

inwestorowi zapłaconych do tego czasu środków (pomniejszonych o ewentualne kary umowne/zadatki lub inne kwoty odszkodowania, jeżeli rozwiązanie umowy następuje z winy inwestora). Zwrot tych środków następować będzie w relatywnie krótkim czasie, w związku z czym deweloper będzie zmuszony do zapewnienia finansowania takiego zwrotu. Z tego powodu także interes dewelopera winien być odpowiednio zaadresowany w dokumentacji transakcyjnej.

Proces budowlany

Podstawowym elementem dokumentacji transakcyjnej (zarówno w transakcjach forward funding jak i forward purchase) jest ustalenie zasad realizacji projektu przez dewelopera. Wchodzą tutaj w szczególności w grę regulacje dotyczące:

- uzgodnienia szczegółów projektu budowlanego, jak też standardu obiektu, typu i jakości materiałów budowlanych oraz innych wymogów, jakie spełniać ma realizowany projekt

- zasad wprowadzania zmian do projektu w trakcie prowadzonej inwestycji
- udziału przedstawicieli inwestora w realizowanym projekcie, w tym zasady monitorowania prowadzonych prac budowlanych i potwierdzania ich wykonania
- odbioru zakończonego projektu i usuwanie wad

Gwarancja jakości

Po zamknięciu procesu inwestycyjnego/ nabyciu własności projektu, inwestorowi przysługiwać powinno roszczenie o usunięcie wad i usterek, które pojawią się w określonym czasie po zamknięciu projektu. Wchodzą tutaj w grę alternatywne rozwiązania:

- zobowiązania z tytułu gwarancji jakości i rękojmi przysługują inwestorowi w stosunku do dewelopera
- deweloper przenosi na inwestora uprawnienia przysługujące mu z tytułu gwarancji jakości i rękojmi w stosunku do generalnego wykonawcy i innych wykonawców, jak też przenosi na inwestora instrumenty zabezpieczające wykonanie tych zobowiązań.

Wybór rozwiązania zależy od ustaleń stron oraz specyfiki danego projektu. Jeżeli dana inwestycja nie jest realizowana przez generalnego wykonawcę, w takim przypadku konieczne będzie raczej nałożenie takich obowiązków na dewelopera.

Jeżeli deweloper nie jest odpowiedzialny za realizację wszystkich robót budowlanych związanych z inwestycją (n.p. prace wykończeniowe są realizowane przez inne podmioty, po nabyciu projektu przez inwestora) konieczne może się okazać uregulowanie w dokumentacji transakcyjnej kwestii odpowiedzialności określonych podmiotów za wady takich robót.

Słownik pojęć

Buy-to-let, BTL (pol. kupione by wynająć)

to brytyjskie określenie odnosi się typowo do nieruchomości mieszkalnych zakupionych z zamiarem ich wynajmowania. Mieszkania tego typu stanowią integralną część nieinstytucjonalnego prywatnego sektora wynajmu i w przeciwieństwie do inwestycji BTR mogą być nabywane zarówno na rynku pierwotnym jak i wtórnym.

Build-to-rent lub BTR, BtR, B2R (pol.

zbudowane na wynajem) pojęcie odnosi się do mieszkaniowej inwestycji deweloperskiej, w której po oddaniu budynku do użytkowania, wszystkie lokale przeznaczone będą na wynajem, a nie na sprzedaż. Z założenia inwestycje BTR powinny być projektowane specjalnie pod wynajem, na co wskazuje samo pojęcie „build-to-rent” (pol. zbudowane na wynajem). Jako aktywa generujące przepływy pieniężne, BTR jest typowym produktem dla inwestorów instytucjonalnych. W Polsce BTR to stosunkowo nowa koncepcja. Ze względu na brak gotowych portfeli mieszkań na wynajem, BTR jest głównym sposobem na rozwój i zinstytucjonalizowanie polskiego sektora wynajmu.

Build-to-sell lub BTS, BtS, B2S, (pol. zbudowane na sprzedaż)

pojęcie odnosi się do mieszkaniowej inwestycji deweloperskiej, w której wszystkie lokale są sprzedawane indywidualnym nabywcom dokonującym zakupu głównie na własne potrzeby lub z przeznaczeniem późniejszego odnajęcia (BTS). W przeciwieństwie do typowego obiektu BTR, lokale w budynkach typu BTS są własnością różnych właścicieli, którzy tworzą wspólnotę właścicielską lub kondominium - co w Polsce reguluje Ustawa o własności lokali.

Forward deals (pol. transakcje terminowe)

dotyczą transakcji zakupu projektów deweloperskich zawieranych przed rozpoczęciem budowy lub w jej trakcie. Ich celem jest stworzenia nowego produktu przy ograniczeniu ryzyk związanych z prowadzeniem procesu budowlanego dla kupującego oraz jednoczesnym ograniczeniu ryzyka handlowego

w procesie komercjalizacji dla sprzedającego.

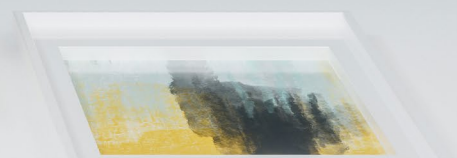
Na rynku nieruchomości istnieją dwie główne formy transakcji terminowych: 1) forward purchase i 2) forward funding. Główną różnicę pomiędzy tymi dwoma strukturami stanowi sposób finansowania projektu deweloperskiego, nabycie własności nieruchomości przez inwestora w obydwu typach transakcji następuje w tym samym czasie. Nabycie projektu deweloperskiego następuje po jego zrealizowaniu, a inwestor nie kupuje gruntu przed rozpoczęciem budowy, choć w Polsce zdarzały się transakcje polegające na zakupie gruntu z jednoczesnym podpisaniem umowy przewidującej późniejszą realizację projektu przez dewelopera na takim gruncie. Jednak takie transakcje mają zupełnie inny profil ryzyka zarówno dla kupującego, jak i sprzedającego, oraz skutkują innymi konsekwencjami podatkowymi.

Forward funding (pol. finansowanie

terminowe) jest zobowiązaniem do zakupu projektu deweloperskiego w określonym terminie w przyszłości, w myśl którego (w przeciwieństwie do transakcji forward purchase) cena zakupu jest płacona w ratach w trakcie budowy. W ten sposób inwestor zapewnia finansowanie projektu, zazwyczaj w formie zaliczek na poczet ostatecznej ceny zakupu i wypłacanych po zakończeniu określonych etapów realizacji budowy.

Forward purchase (pol. zakup terminowy)

jest umową terminową, w której kupujący zobowiązuje się do zakupu projektu deweloperskiego w określonym terminie w przyszłości oraz do zapłaty ceny zakupu w całości po zakończeniu realizacji. Ten typ umowy jest zwykle stosowany przez inwestorów unikających ryzyka, którzy nie chcą być narażeni na jakiegokolwiek ryzyko budowlane lub ryzyko niewypłacalności dewelopera. Bez zaliczek deweloper musi samodzielnie zorganizować finansowanie budowy. Jednak wiele banków zapewnia finansowanie budowy w oparciu o zobowiązanie nabywcy. W Polsce transakcje forward purchase często przewidują wpłatę zaliczki przed rozpoczęciem inwestycji, przy czym jej zwrot jest zabezpieczony określonymi instrumentami.



Multifamily (pol. wielorodzinny) pojęcie stosowane w klasyfikacji budynków mieszkalnych, oznacza obiekty z wieloma oddzielnymi jednostkami mieszkalnymi w jednym budynku lub zespole budynków. Na rynku północnoamerykańskim oraz w globalnej branży inwestycyjnej pojęcie "multifamily" oznacza zazwyczaj mieszkania na wynajem będące własnością i zarządzane przez prywatnych właścicieli zajmujących się profesjonalnie najmem. Termin ten stosowany jest dla odróżnienia od obiektów własnościowych (condos), które są również budynkami wielorodzinnymi, z tym że jednostki w nich zlokalizowane przeznaczone są głównie do zamieszkania przez indywidualnych właścicieli, a tylko część jest przeznaczana na wynajem. W języku polskim pojęcie "wielorodzinne" w odniesieniu do rynku najmu nie ma takiej konotacji, co może być szczególnie mylące przy wykorzystaniu angielskich tekstów źródłowych.

PBSA (ang. Purpose-Built Student Accommodation, pol. celowe obiekty zakwaterowania studentów), odnosi się do obiektów mieszkalnych zaprojektowanych i wybudowanych w celu zaspokojenia potrzeb studentów. Poza standardowym zakwaterowaniem, obiekty PBSA często zapewniają dodatkowe udogodnienia. Realizacja obiektów PBSA stanowi jedną z podstawowych form zwiększania udziału i rozwoju na rynku mieszkań dla studentów jako klasy aktywów. W Polsce nie ma konkretnie zdefiniowanego przeznaczenia gruntów i klasyfikacji budynków dla projektów PBSA.

PKOB - Polska Klasyfikacja Obiektów Budowlanych, stanowi usystematyzowany wykaz obiektów budowlanych, rozumianych jako produkty finalne działalności budowlanej. Opracowana została na podstawie europejskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (CC), zgodnej z zaleceniami Narodów Zjednoczonych. Używana do klasyfikacji obiektów budowlanych jako mieszkalnych i niemieszkalnych dla celów VAT.

PRS (ang. Private Rented Sector, pol. prywatny sektor najmu) oznacza mieszkania na wynajem będące własnością prywatnych właścicieli. Termin stosowany dla odróżnienia od lokali na wynajem będących własnością sektora publicznego oraz od substancji mieszkaniowej zamieszkałej przez właścicieli. Majątek PRS jest własnością zarówno indywidualnych właścicieli, jak i instytucji. Termin pochodzi z Wielkiej Brytanii, gdzie jest to oficjalna klasyfikacja administracyjna prawa własności do mieszkania. W Polsce PRS nie jest ani jasno zdefiniowany, ani ujęty w oficjalnych statystykach.

Projekty coliving stosunkowo młoda klasa aktywów na rynku mieszkaniowym, zróżnicowana zarówno w zakresie projektowania, grupy docelowej jak i charakteru działalności operacyjnej. Łączy w sobie cechy domów studenckich, mieszkań na wynajem i obiektów hotelowych. Koncentruje się przede wszystkim na aspektach współdzielenia i budowaniu poczucia wspólnoty, u podstaw których leży najem zorientowanym na konsumenta i gościnność. Z szacunków JLL wynika, że w Europie jest ponad 28 800 miejsc w obiektach typu coliving (istniejących lub w fazie realizacji), z czego ponad 9 000 w Wielkiej Brytanii. W Polsce sektor jest w bardzo wczesnej fazie rozwoju, zaledwie kilkoma inwestycjami tego typu.

Student housing (pol. domy studenckie) to klasa aktywów na rynku nieruchomości, która zaspokaja potrzeby mieszkaniowe studentów. Pojęcie obejmuje swoim zakresem różne formy lokali studenckich, w tym tradycyjne domy studenckie należące do uczelni oraz prywatne aktywa należące do inwestorów instytucjonalnych.



Kontakty



Maximilian Mendel

Dyrektor Działu Inwestycji Mieszkaniowych
JLL
+48 662 159 931
Maximilian.Mendel@eu.jll.com



Małgorzata Dankowska

Partner, Doradztwo Podatkowe
TPA Poland
+48 663 877 788
Małgorzata.Dankowska@tpa-group.pl



Piotr Łaska

Partner, Radca prawny
Baker Tilly Legal Poland
+48 607 457 050
Piotr.Laska@bakertilly.pl

Stawiamy na dobre połączenia. Globalny partner blisko Ciebie.

TPA to wiodąca międzynarodowa grupa konsultingowa oferująca kompleksowe usługi doradztwa biznesowego w 12 państwach Europy Środkowej i Południowo-Wschodniej. W Polsce TPA należy do największych firm doradczych. Zapewniamy międzynarodowym koncernom oraz dużym przedsiębiorstwom krajowym efektywne rozwiązania biznesowe z zakresu doradztwa podatkowego, outsourcingu księgowości i płac, doradztwa dla sektora nieruchomości i doradztwa personalnego, a także audytu i doradztwa biznesowego pod marką Baker Tilly TPA. Naturalnym uzupełnieniem naszych interdyscyplinarnych usług jest obsługa prawna, którą oferujemy pod marką Baker Tilly Legal Poland. www.tpa-group.pl

Baker Tilly Legal Poland jest kancelarią skoncentrowaną na obsłudze przedsiębiorców we wszystkich kluczowych obszarach ich działalności. Zespół kancelarii tworzą prawnicy z wieloletnim, międzynarodowym doświadczeniem transakcyjnym i doradczym. Jako członek grupy doradczej TPA i niezależny członek Baker Tilly International, globalnej sieci oferującej kompleksowe usługi doradcze, kancelaria łączy zalety zintegrowanej obsługi „one stop shop” z ekspertyzą tradycyjnej kancelarii prawnej i zasięgiem międzynarodowej grupy doradczej. TPA Poland, Baker Tilly TPA oraz Baker Tilly Legal Poland są jedynymi reprezentantami Baker Tilly International w Polsce – jednej z największych globalnych sieci niezależnych firm doradczych. www.bakertilly.pl.

JLL (NYSE: JLL) to wiodąca firma doradcza świadcząca kompleksowe usługi na rynku nieruchomości. Misją JLL jest takie kształtowanie sektora nieruchomości, dzięki któremu świat zmienia się na lepsze. W służbie tej misji firma wykorzystuje najbardziej zaawansowane technologie, pozwalające kreować najlepsze możliwości biznesowe, wyjątkowe przestrzenie oraz rozwiązania przynoszące długofalowe korzyści klientom, pracownikom oraz społecznościom, w których funkcjonuje. JLL jest spółką z listy Fortune 500 o rocznych przychodach 16,6 mld USD zatrudniająca na koniec grudnia 2020r. ponad 91 000 osób i obsługującą klientów w ponad 80 krajach. JLL jest marką i zastrzeżonym znakiem towarowym firmy Jones Lang LaSalle Incorporated. Więcej informacji znajduje się na stronie jll.com

© JLL IP, INC. 2021. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie oraz wykorzystywanie w jakikolwiek sposób całości lub części publikacji bez pisemnej zgody JLL jest zabronione. JLL dokłada wszelkiej staranności, aby informacje zawarte w publikacji były rzetelne i aktualne. JLL nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne błędy. W przypadku stwierdzenia jakichkolwiek błędów, prosimy o poinformowanie nas w celu ich skorygowania.

Zdjęcia: str. 7 - Resi4Rent, Browary Warszawskie, Warszawa; str. 15 - Golub GetHouse, Livinx, Kraków