

## PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



## Branża leasingowa napędza rozwój MSP

Branża leasingowa w 2016 r., sfinansowała inwestycje o łącznej wartości 58,1 mld zł, przekraczając wynik z 2015 roku. Analizy Związku Polskiego Leasingu pokazują, że firmy leasingowe ponad 3/4 swoich usług kierują do firm mikro i małych.



**Andrzej Krzemiński**

przewodniczący Komitetu Wykonawczego  
Związku Polskiego Leasingu

nego finansowania firm MSP przez sektor leasingowy.

Leasing pozostaje głównym, obok kredytu, zewnętrznym źródłem finansowania inwestycji pracujących w gospodarce. Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej w kwiecie 105,1 mld zł na koniec 2016 r. była porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych fir-

mom przez banki (114,5 mld zł). Jednak wzrost aktywnego portfela branży leasingowej w 2016 r. wyniósł 19,7 proc., podczas gdy saldo kredytów inwestycyjnych w bankach w tym samym czasie zwiększyło się o 12,9 proc.

#### Leasingodawcy bazują na aktywach

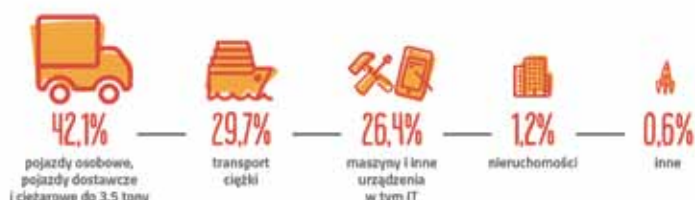
Eksperti firm leasingowych specjalizują się w zakresie finansowania aktywów. W strukturze finansowania przedmiotów należy wyróżnić zarówno pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony (stanowiące łącznie 42,1 proc.), jak i środki transportu ciężkiego,

#### STRUKTURA KLIENTÓW FIRM LEASINGOWYCH

Szacunek

MIKRO FIRMY		klenci o obrotach do 5 mln	—	53%
MIKRO I MAŁE FIRMY		klenci o obrotach do 20 mln	—	POWAD 70%
CZĘŚĆ MAŁYCH FIRM, FIRMY ŚREDNIE I DUŻE		klenci o obrotach powyżej 20 mln	—	29%
KLIENTY INDYWIDUALNI		niski poziom finansowania	—	0,8%
SEKTOR PUBLICZNY		marginalny poziom finansowania	—	0,01%

#### STRUKTURA FINANSOWANIA PRZEDMIOTÓW



Sektor leasingowy obsługuje głównie mikro- i małe firmy, w mniejszym stopniu firmy średnie i duże. 16,6 proc. dynamika branży leasingowej i 58,1 mld zł wartości sfinansowanych aktywów wskazują na to, że w 2016 r. polskie firmy nie wstrzymywały inwestycji realizowanych przy udziale leasingu. To bardzo dobra wiadomość, a jednocześnie zapowiedź dalszego stabil-

tj.: ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki, środki transportu kolejowego (z łącznym udziałem w rynku na poziomie 29,7 proc.). Kolejną grupą aktywów finansowanych przez branżę są maszyny i inne urządzenia liczone łącznie z IT – udział tego segmentu wynosi 26,4 proc. Natomiast zaledwie

1,2 proc. stanowią transakcje dotyczące finansowania nieruchomości.

#### Kto korzysta z usług firm leasingowych?

Branża leasingowa obsługuje głównie sektor mikro- i małych firm. Związek Polskiego Leasingu szacuje, że 53 proc. stanowią klienci o rocznych obrotach do 5 mln zł, czyli kwalifikowane jako firmy mikro wg

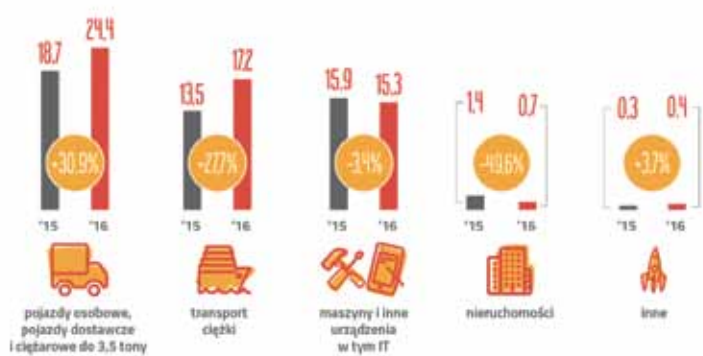


## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

17 – 23 lutego 2017 r.

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE W LATACH 2015 I 2016 (MLD ZŁ)



kryteriów Ministerstwa Gospodarki (obecnie Ministerstwa Rozwoju). Ponad 70 proc. stanowią usługi dla firm o obrotach do 20 mln zł. Grupa ta obejmuje całość firm mikro oraz istotną część firm małych (firmy o obrotach do 10 mln EURO). Można przyjąć, że ponad 3/4 swoich usług branża leasingowa kieruje łącznie do firm mikro i małych. Pozostali odbiorcy usług to firmy o obrotach powyżej 20 mln zł. Branża leasingowa w marginalnym stopniu finansuje sektor publiczny. Również klienci indywidualni stanowią niewielki obszar działalności firm leasingowych.

**Aktywa sfinansowane w 2016 r.**

Pojazdy lekkie (czyli osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony) pozostają długoterminowym motorem rozwoju rynku leasingu. W 2016 r. branża leasingowa sfinansowała pojazdy OSD o łącznej wartości 24,4 mld zł, przy 30,9 proc. dynamice (r/r) dla tego segmentu. Wynik ten jest mocno skorelowany z wyraźnym wzrostem rejestracji nowych aut osobowych i dostawczych: o 16,6 proc. r/r za cały 2016 r., do 475,9 tys. sztuk.

W 2016 r. równie dynamiczny, bo 27,7 proc. r/r, był wzrost finansowania transportu ciężkiego, obserwowany w większości kategorii tego segmentu. Rozwój ten pozostaje skorelowany z 22,5 proc.

”

**W 2016 r. równie dynamiczny, bo 27,7 proc. r/r, był wzrost finansowania transportu ciężkiego, obserwowany w większości kategorii tego segmentu.**

dynamiką rejestracji nowych pojazdów ciężarowych w ubiegłym roku. W 2016 r. branża leasingowa sfinansowała środki transportu ciężkiego o łącznej wartości 17,2 mld zł. Transakcje dotyczące maszyn i innych urządzeń (liczone łącznie z IT) odnotowały ujemną -3,4 proc. dynamikę (r/r), przy wartości nowych umów na poziomie 15,3 mld zł. Finansowanie maszyn w 2016 r. pozostawało pod dużym wpływem okresu przejściowego pomiędzy kolejnymi perspektywami finanso-

wymi ze środkami unijnymi. Jednak w dalszej części 2017 r. oczekujemy wyższych dynamik w zakresie finansowania maszyn.

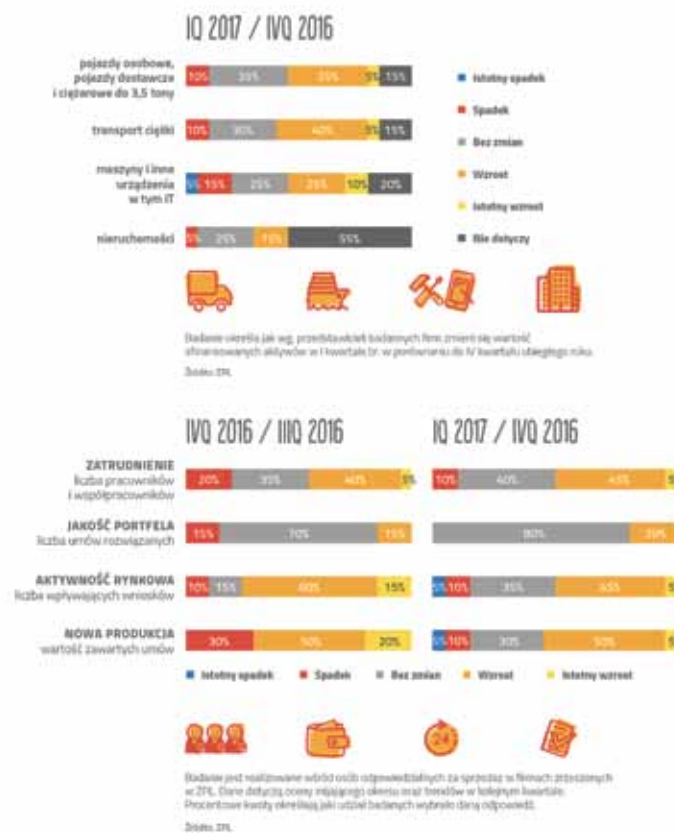
W 2016 r. w obszarze spadków pozostawał także obszar finansowania nieruchomości. Wartość sfinansowanych nieruchomości wyniosła 719 mln zł, przy ujemnej dynamice dla tego segmentu na poziomie -49,6 proc.

**Koniunktura branży leasingowej i prognoza na 2017 r.**

Najnowszy odczyt badania koniunktury branży leasingowej, pokazuje że ankietowane przez ZPL firmy leasingowe w I kw. 2017 r. oczekują wyższego poziomu finansowania dla wszystkich głównych grup środków trwałych, przy czym zdecydowanie najlepsze perspektywy widzą dla finansowania pojazdów lekkich oraz transportu

ciężkiego. Nieco słabsze perspektywy rysują się dla maszyn i IT. W przypadku finansowania nieruchomości respondenci nie oczekują już utrzymania spadków, lecz widzą szansę na wzrost produkcji.

Prognoza przygotowana na 2017 r. przez Związek Polskiego Leasingu mówi o wzroście sektora leasingowego na poziomie 16,5 proc. i 67,7 mld zł łącznej wartości udzielonego finansowania na koniec 2017 r. Zakładamy, że dynamika rynku w 2017 r. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego kraju. Oczekiwane przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodują, że finansowanie maszyn stanie się ważnym i stabilnym motorem rozwoju branży leasingowej.

**BADANIE KONIUNKTURY BRANŻY LEASINGOWEJ****Wartość ogółem środków oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)**

	Spółka	OGÓŁEM RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI
1.	Grupa Idea Getin Leasing	5 903,44
2.	Europejski Fundusz Leasingowy	5 128,39
3.	mLeasing	4 031,57
4.	PKO Leasing	4 011,74
5.	BZ WBK Leasing	4 003,12
6.	Raiffeisen-Leasing Polska	3 706,74
7.	Millennium Leasing	3 064,53
8.	ING Lease (Polska)	3 005,17
9.	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	2 665,91
10.	Pekao Leasing	2 404,60
11.	BNP Paribas Lease Group	2 237,09
12.	SG Equipment Leasing Polska	1 459,77
13.	BMW Financial Services Polska	1 336,43
14.	Siemens Finance	1 257,74
15.	De Lage Landen Leasing Polska	1 087,12
16.	Scania Finance Polska	850,95
17.	Masterlease Group	837,35
18.	Impuls-Leasing Polska	685,00
19.	Santander Consumer Multirent	585,85
20.	MAN Financial Services Poland	502,94
21.	Deutsche Leasing Polska	444,68
22.	Alior Leasing	435,56
23.	FCA Leasing Polska	293,48
24.	IKB Leasing Polska	247,55
25.	Caterpillar Financial Services Poland	243,09
26.	akf leasing Polska	221,66
27.	ORIX Polska	152,54
28.	SGB Leasing	147,11
29.	Leasing Polski	131,12
30.	NL-Leasing Polska	51,14

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

# Ubezpieczenie przedmiotu leasingowego – zalety i wady

**Leasing niezmiennie pozostaje najpopularniejszą formą finansowania, zarówno wśród firm z sektora MSP, jak i wśród dużych przedsiębiorstw i korporacji. Komfortowe warunki finansowania, odpowiednio dobrana struktura oraz harmonogram spłat leasingu to nie wszystkie możliwe udogodnienia. W ramach umowy leasingowej klient może również zamówić pakiet ubezpieczeń, który można zawrzeć na pełen okres finansowania.**

Stanowi to wygodne dla klienta rozwiązanie, gdyż to leasingodawca wraz z wyspecjalizowanymi firmami z rynku ubezpieczeniowego zajmuje się porównaniem ofert, dopasowaniem odpowiedniego ro-

dzaju ubezpieczenia oraz usług dodatkowych, a także pilnuje terminów płatności składek. A w przypadku wystąpienia szkody, zapewnia indywidualną opiekę, począwszy od likwidacji szkody, zgromadzenia odpo-

wiedniej dokumentacji, aż do bezgotówkowego rozliczenia z towarzyszem ubezpieczeniowym oraz serwisem, czy też uproszczenia kwestii związanych z opłaceniem podatku VAT z tytułu wykonywanych napraw. Korzystając z wieloletniego doświadczenia, know-how firmy leasingowej, a także wypracowanych relacji z ubezpieczycielami, klient może otrzymać polisę ze składką o wiele niższą, niż gdyby szukał ubezpieczenia na własną rękę. Warto również wspomnieć o dostępności produktów ubezpiecze-

niowych, które nie są możliwe do wykupienia na rynku dla pojedynczego użytkownika samochodu. Przykładem jest ubezpieczenie GAP, które zapewnia odszkodowanie w przypadku szkód całkowitych, tzn. pokrywa różnicę pomiędzy wartością pojazdu z faktury zakupu, a kwotą odszkodowania z ubezpieczenia AC/KR – wyjaśnia **Rafał Kondej, ekspert ING Lease.**



Trudniejszym zadaniem staje się wskazanie oczywistych wad takiego rozwiązania ubezpieczeniowego. Takowe mogą pojawić się w kontekście niektórych, konkretnych produktów lub ich wariantów. Przykładem mogą być trudności z ubezpieczeniem od utraty zysku dla składników majątku. Niektórzy ubezpieczyciele mogą nie wyrazić zgody na takie ubezpieczenie, jeżeli ubezpieczenie majątkowe nie jest zawarte w ramach indywidualnego programu ubezpieczenia danej firmy.



# Klucz do uzyskania „najlepszej” oferty

Jak wybrać najlepszy leasing? To dobre pytanie, ale zastanówmy się, czym jest tzw. najlepszy leasing. Na czym nam zależy przy poszukiwaniu tej najlepszej oferty? Czy najlepszy leasing równa się najtańszy?



**Rafał Macoch**

prezes zarządu Eksperci Leasingu,  
pełnomocnik zarządu ds. sprzedaży  
BREWE Leasing

Na ofertę leasingu składa się kilka elementów. Opłata wstępna, czynsze leasingowe, wykup końcowy. Wartość umowy leasingu to swoista wypadkowa tych parametrów, uwzględniająca koszt pieniądza w czasie. Firmy leasingowe skłonne są obniżyć oprocentowanie leasingu, uwzględniając dodatkowe profity ze sprzedaży innych usług.

## Przeanalizować różne aspekty

Mowa tutaj głównie o ubezpieczeniach – komunikacyjnym, życiowym lub GAP (ubezpieczenie od starty finansowej), ewentualnie o umowach serwisowych. Ale przecież w momencie odbioru przedmiotu leasingu umowa zaczyna dopiero swój bieg. Warto zatem przeanalizować jeszcze aspekty zwi-

zane chociażby z dostępem do biura obsługi klienta. Możemy bowiem mieć dodatkowe pytania, potrzeby w trakcie trwania umowy. W wielu wypadkach szybkość działania biura obsługi klienta może przekładać się bezpośrednio na prowadzony przez nas biznes. Nietrudno wyobrazić sobie sytuację, w której chcemy dokonać zmiany we właściwościach przedmiotu leasingu (np. montaż instalacji LPG w samochodzie) i nie możemy czekać się na formalną zgodę, bo przecież auto leasingowane nie jest naszą własnością i taka zgoda jest wymagana. Albo czekamy w nieskończoność na wpis do dowodu rejestracyjnego. Inny przykład – chęć wyjazdu za granicę pojazdem leasingowanym. O ile nie zadaliśmy o stosowną zgodę firmy leasingowej wcześniej, ważne jest, aby taką zgodę otrzymać w najkrótszym możliwym czasie. Zdarza się bowiem, że wyjazdy zagraniczne w wielu firmach „wyskakują” nieoczekiwanie. Istotna z punktu widzenia np. firm transportowych lub firm korzystających z flot pojazdów jest szybkość działania departamentów ubezpieczeń. W niektórych firmach możemy spotkać się z dedykowaną usługą tzw. asysty szkodowej. Wówczas, w przypadku kolizji, wykonujemy telefon tylko w jedno



miejsce, a departament ubezpieczeń zajmuje się likwidacją szkody, organizuje pojazd zastępczy, holowanie, noclegi itp.

## Porównać warunki umów

Widać zatem, że oprócz tzw. kosztu umowy leasingowej na który najczęściej zwracamy uwagę (101 proc., 105 proc. itd.) ważne są również inne zagadnienia. Warto, szukając „najlepszego leasingu”, porównać ze sobą ogólne warunki umów leasingu w firmach, które przedstawiły nam najbardziej atrakcyjne finansowanie,

aby uniknąć późniejszych rozczarowań. Pewną pomocą w tym zakresie mogą służyć profesjonalne firmy brokerskie, zajmujące się leasingiem. Mają one bowiem dostęp do warunków umów leasingowych z różnych podmiotów i posiadają szeroką wiedzę na temat rynku leasingowego. Jak widać wybór leasingu – zwłaszcza tego „najlepszego”, nie jest prosty.

## Kalkulator leasingowy

W wielu firmach leasingowych można spotkać na stronach internetowych kalkulatory leasingowe. Ma on kilka zadań. Po pierwsze – zachęcić nas do kontaktu z firmą leasingową. W jaki sposób? Na przykład pokazać najlepszą ofertę cenową. Zazwyczaj kalkulatory obliczają najniższą możliwą wartość umowy leasingowej z zastosowaniem minimalnej marży i warunków specjalnych. Po drugie – pozyskać nasze dane. W wielu firmach, aby uzyskać wycenienie z kalkulatora powinniśmy zadeklarować w stosownym formularzu swoje imię i nazwisko, adres e-mail i telefon. Dane będą później wykorzystane do działań

handlowych i marketingowych. Po trzecie – „sprzedać” nam jakąś nową usługę i pokazać, że ta akurat firma leasingowa wyróżnia się na rynku i posiada w ofercie coś czego nie mają inni (wynajem, leasing na kilometr itp.).

W moim odczuciu kalkulator na stronie internetowej to element gry marketingowej, który może, co najwyżej, przedstawić nam zgrubne warunki finansowe leasingu. Aby uzyskać konkretne informacje i przekonać się, że jest możliwość uzyskania finansowania na warunkach odczytanych z kalkulatora, i tak będziemy musieli skontaktować się bezpośrednio z firmą leasingową, jej przedstawicielem lub brokerem.

## Proste narzędzie

Kalkulator jest tylko prostym narzędziem. Nie odpowie nam bowiem na wiele pytań, które stawiają sobie analitycy rozpatrując nasz wniosek leasingowy. Korzystając z kalkulatora nie dowiemy się czy zaproponowany przedmiot leasingu uzyskał akceptację działu ryzyka (wiek, stan techniczny, przeznaczenie), czy dostawca przedmiotu leasingu został zaakceptowany przez firmę leasingową i wreszcie czy my jako przedsiębiorcy uzyskaliśmy pozytywną ocenę zdolności leasingowej. Te trzy aspekty bowiem to klucz do uzyskania finansowania. To klucz do uzyskania „najlepszego” leasingu. Czy warto zatem korzystać z kalkulatorów? Tak – dla uzyskania ogólnego rozeznania na rynku. Powinniśmy jednak zachować pewną ostrożność i nie przywiązywać się specjalnie do pojawiających się w kalkulatorach kwot. Ostateczną cenę leasingu poznamy dopiero wtedy, gdy otrzymamy formalną zgodę na finansowanie, a firma leasingowa udzieli nam stosownej promesy na warunki finansowania. Zachęcam zatem do składania wniosków leasingowych, bo jest to najszybsza droga do znalezienia najlepszego leasingu.

Dynamika wartości środków oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)

lp	spółka	wartość ogółem środków oddanych w leasing 2015	wartość ogółem środków oddanych w leasing 2016	zmiana proc.
1	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	1 574,87	2 665,91	69,28
2	BMW Financial Services Polska	833,10	1 336,43	60,42
3	PKO Leasing	3 029,00	4 011,74	32,44
4	Scania Finance Polska	652,17	850,95	30,48
5	SG Equipment Leasing Polska	1 152,48	1 459,77	26,66
6	Grupa Masterlease **	705,50	837,35	18,69
7	ING Lease (Polska)	2 558,13	3 005,17	17,47
8	Europejski Fundusz Leasingowy	4 370,31	5 128,39	17,35
9	Impuls-Leasing Polska	587,00	685,00	16,70
10	FGA Leasing Polska	259,43	293,48	13,13
11	Deutsche Leasing Polska	396,60	444,68	12,12
12	Millennium Leasing	2 753,60	3 064,53	11,29
13	BNP Paribas Leasing Solutions*	2 031,46	2 237,09	10,12
14	Siemens Finance	1 146,32	1 257,74	9,72
15	Pekao Leasing	2 204,02	2 404,60	9,10
16	NL-Leasing Polska	46,93	51,14	8,97
17	BZWBK Leasing	3 712,61	4 003,12	7,82
18	ORIX POLSKA S.A.	142,43	152,54	7,10
19	mLeasing	3 785,01	4 031,57	6,51
20	MAN Financial Services Poland	477,58	502,94	5,31
21	De Lage Landen Leasing Polska	1 032,69	1 087,12	5,27
22	Raiffeisen-Leasing Polska	3 531,59	3 706,74	4,96
23	Caterpillar Financial Services Poland	241,86	243,09	0,51

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

Wartość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)

	Spółka	IT
1	SG Equipment Leasing Polska	141,50
2	Europejski Fundusz Leasingowy	91,31
3	De Lage Landen Leasing Polska	57,51
4	ING Lease (Polska)	53,32
5	Raiffeisen-Leasing Polska	52,73
6	mLeasing	49,03
7	Pekao Leasing	38,23
8	Millennium Leasing	31,18
9	BNP Paribas Lease Group*	27,71
10	BZWBK Leasing	17,79
11	ORIX Polska	10,86
12	Grupa Idea Getin Leasing	6,98
13	Siemens Finance	3,62
14	PKO Leasing	2,30
15	Impuls-Leasing Polska	1,97
16	SGB Leasing	1,50
17	akf leasing Polska	0,94
18	Alior Leasing	0,89
19	NL-Leasing Polska	0,51
20	IKB Leasing Polska	0,24
21	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	0,05

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

Wartość nieruchomości oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)

	Spółka	NIERUCHOMOŚCI
1	ING Lease (Polska)	211,67
2	Raiffeisen-Leasing Polska	120,00
3	mLeasing	114,32
4	BNP Paribas Lease Group*	91,36
5	Pekao Leasing	43,59
6	Millennium Leasing	34,85
7	BZWBK Leasing	34,74
8	PKO Leasing	31,64
9	SGB Leasing	17,53
10	Europejski Fundusz Leasingowy	10,53

Oprac. CBSF, źródło: ZPL



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

17 – 23 lutego 2017 r.

## Jaka formę wybrać?

Od 2000 r. leasing pojawił się w Kodeksie Cywilnym, co spowodowało, że od tego czasu jest transakcją bezpieczną i koszty wynikające z użytkowania przedmiotu nie są podważane przez urząd skarbowy. Najbardziej popularnym leasingiem jest leasing operacyjny – pozwala on na odliczenie opłaty wstępnej oraz wliczenie w 100 proc. rat w koszty uzyskania przychodu, przez co firmy pomniejszają dochód, i oszczędzają na podatkach.



Daniel Gawryczuk

prezes zarządu DG-Inwest

Jednak mamy tu ograniczenia. Pierwsze z nich dotyczy opłaty wstępnej, przepisy mówią, że nie może ona być większa lub równa 50 proc., stąd firmy leasingowe pobierają max 45 proc. Drugim ograniczeniem jest okres leasingu i, zgodnie z ustawą, jego minimalny okres powinien wynosić 40 proc. normatywnej amortyzacji. Oznacza to że w przypadku samochodów, gdzie amortyzacja wynosi 20 proc. w skali roku, najkrótszym okresem będą 2 lata.

## Wartość maszyn i urządzeń oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)

	Spółka	MiU
1	BZ WBK Leasing	1 678,31
2	Europejski Fundusz Leasingowy	1 491,24
3	Siemens Finance	1 207,57
4	BNP Paribas Lease Group*	1 177,07
5	Millennium Leasing	1 005,85
6	Raiffeisen-Leasing Polska	983,97
7	ING Lease (Polska)	974,73
8	Grupa Idea Getin Leasing	852,44
9	mLeasing	768,86
10	Pekao Leasing	713,82
11	SG Equipment Leasing Polska	693,21
12	PKO Leasing	617,64
13	De Lage Landen Leasing Polska	468,99
14	Deutsche Leasing Polska	379,13
15	Caterpillar Financial Services Poland S	243,09
16	IKB Leasing Polska	232,85
17	akf leasing Polska	201,21
18	Alior Leasing	150,02
19	Impuls-Leasing Polska	84,73
20	ORIX Polska	39,97
21	SGB Leasing	24,36
22	Leasing Polski	8,42
23	NL-Leasing Polska	1,91
24	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	1,68
25	Scania Finance Polska	0,23

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

## Leasing operacyjny

Ostatnimi czasy mocno rozwinął się leasing operacyjny samochodów, połączony z pełnym serwisem już w jednej racie. Leasingobiorca nie tylko płaci za użytkowanie samochodu, ale także za jego przeglądy, ewentualne naprawy, czy opony zimowe w jednej stałej racie. Taka forma finansowania przypomina bardziej wynajem długoterminowy niż popularny leasing operacyjny. Atutem takiej oferty jest też to, że nie martwimy się o dodatkowe koszty. Leasingodawca zapewnia nas, że jeśli pojawią się problemy z samocho-

dem, to naprawi nam go w ramach umowy, a na czas naprawy otrzymamy bezpłatnie samochód zastępczy. Wydawałoby się, że taki komfort powinien też sporo kosztować, a tu miła niespodzianka. Kiedy przyjrzymy się racie, jest czasem nawet o połowę niższa od tradycyjnego leasingu. Dzieje się tak dlatego, że w leasingu niska rata na koniec okresu wyluczana jest wartość rezydualna, czyli w zależności od ilości przebiegu i okresu leasingu, jest obliczana wartość rynkowa samochodu, np. 50 proc. po 36 miesiącach. Proszę zauważyć – jeśli leasingobiorca wpłaca założony 10 proc. opłaty wstępnej, wykup ma na poziomie 50 proc., to raty płaci od 40 proc. wartości samochodu. Wykup oczywiście nie jest obowiązkowy i leasingobiorca może po zakończeniu umowy oddać kluczyki lub wpłacić wykup, który może być rozłożony na kolejne raty.

## Porównanie leasingu samochodu

Forma finansowania	LEASING	LEASING	LEASING
Rodzaj finansowania	operacyjny	finansowy	niska rata
wartość	100 000 zł	100 000 zł	100 000 zł
wpłata	10%	10%	10%
okres	36 mc	36 mc	36 mc
rata	2 710 zł	2 790 zł	1 365 zł
wykup	1%	0%	50%

## Leasing finansowy

Kolejną formą finansowania jest leasing finansowy. Podstawową różnicą jest to, że właścicielem od początku jest leasingobiorca, a nie, jak w leasingu operacyjnym, leasingodawca. Jako właścicielowi klientowi przysługują odpisy amortyzacyjne oraz koszty z tytułu odsetek. Rata leasingowa jest tu podzielona na kwotę kapitałową i odsetkową, przypomina to bardziej kredyt niż leasing. W leasingu finansowym nie ma wykupu, bo już od początku jesteśmy właścicielem, jak również nie możemy zaliczyć opłaty wstępnej w koszty. Wi-

dzimy, że leasing finansowy ma więcej wad niż zalet, ale jeśli mówimy tu o nowych samochodach, to faktycznie tak jest, natomiast są transakcje, w których ta forma okazuje się bardziej opłacalna niż leasing operacyjny, a to za sprawą podatku VAT. Leasing operacyjny jest usługą, więc podlega opodatkowaniu od towarów i usług – zawsze 23 proc. VAT, natomiast leasing finansowy już nie. Wynika z tego, że transakcje ze stawką ZW lub faktury VAT z marżą bardziej opłaca się procesować w leasingu finansowym, bo nie zostanie do nich doliczony VAT.

## Wartość pojazdów oddanych w leasing w 2016 r. (netto w mln PLN)

	Spółka	Osobowe
1.	Grupa Idea Getin Leasing	4 989,45
2.	Europejski Fundusz Leasingowy	3 492,27
3.	PKO Leasing	3 002,76
4.	mLeasing	2 965,85
5.	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	2 664,18
6.	Raiffeisen-Leasing Polska	2 529,34
7.	BZ WBK Leasing	2 086,42
8.	Millennium Leasing	1 928,86
9.	ING Lease (Polska)	1 569,92
10.	Pekao Leasing	1 526,28
11.	BMW Financial Services Polska	1 336,43
12.	BNP Paribas Lease Group*	932,04
13.	Scania Finance Polska	850,72
14.	Masterlease Group**	837,35
15.	Impuls-Leasing Polska	598,30
16.	Santander Consumer Multirent	585,85
17.	De Lage Landen Leasing Polska	560,62
18.	SG Equipment Leasing Polska	553,35
19.	MAN Financial Services Poland	502,94
20.	FCA Leasing Polska	293,48
21.	Alior Leasing	266,70
22.	Leasing Polski	118,75
23.	ORIX Polska	76,45
24.	Deutsche Leasing Polska	65,55
25.	SGB Leasing	53,58
26.	NL-Leasing Polska	48,72
27.	Siemens Finance	46,55
28.	IKB Leasing Polska	14,46
29.	akf leasing Polska	12,82

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

## Leasing sprzętu IT – komu i kiedy się opłaca

Od kilkunastu lat informatyzacja społeczeństwa postępuje w takim tempie, że to, co kupiliśmy 2-3 lata temu, w tym momencie już ma swoich następców i to dużo bardziej zaawansowanych. Szczególnie ma to zastosowanie w kontekście sprzętu IT, który stanowi podstawę działalności większości firm. Dlatego wzrasta popyt na leasing tego typu rozwiązań.



Adam Linkiewicz

menedżer ds. rozwoju rynków w EFL

W porównaniu z innymi instrumentami finansowymi dostępnymi na rynku, leasing jest najszybszym i najprostszym źródłem finansowania inwestycji w infrastrukturę IT. Pozwala na zwiększenie płynności finansowej firmy, gdyż nie wymaga zaangażowania kapitału własnego, który w tym czasie można przeznaczyć na bieżący rozwój przedsiębiorstwa. Ponadto wiąże się z korzyściami podatkowymi. Jak wynika z danych Związku Polskiego Leasingu, wartość sprzętu IT sfinansowanego przez firmy leasingowe w 2016 r. wyniosła 727,2 mln zł, co oznacza spadek 1,1 proc. liczony rok do roku. Udział sprzętu IT w rynku leasingu ruchomości stanowi zaledwie 1,3 proc. Co prawda realny wynik może być nieco inny, ponieważ część rynku obsługiwanych jest bezpośrednio przez producentów i dużych dystry-

butorów, to nadal dużo brakuje nam do pozostałych krajów europejskich, w których segment IT to ok. 10 proc. rynku leasingu ruchomości. EFL w 2016 r. sfinansował leasingiem i pożyczką sprzęt IT o wartości 91,3 mln, notując niewielki 0,7 proc. wzrost r/r. Po 12 miesiącach ubiegłego roku posiada 12,6 proc. udział w rynku IT.

## Dlaczego MŚP tak rzadko sięga po leasing IT?

W głównej mierze wynika to z niewiedzy przedsiębiorców o możliwości skorzystania z leasingu jako zewnętrznego źródła finansowania inwestycji IT. W powszechnej świadomości leasing kojarzony jest jako instrument do finansowania samochodów czy maszyn. W praktyce leasingiem (i pożyczką) można dziś sfinansować niemal wszystkie środki trwałe dla takich sektorów, jak rolnictwo, rynek medyczny, czy budownictwo. Świadomość przedsiębiorców, że leasingiem można również sfinansować sprzęt IT, oprogramowanie, notebooka, czy serwer telekomunikacyjny wciąż stanowi dużą innowację. Jeszcze gorzej wygląda wiedza nt. finansowania dóbr niematerialnych, jakimi są licencje, czy oprogra-

mowanie. Natomiast możliwości są praktycznie nieograniczone. Sektor MSP (90 proc. klientów firm leasingowych to klienci tego sektora), choć świadomy konieczności podnoszenia poziomu informatyzacji swoich firm, nie traktuje tego rodzaju inwestycji priorytetowo. Główną barierą rozwoju stanowią koszty inwestycji. Jest to jednak raczej bariera mentalna, ponieważ raport Orange Insights<sup>1</sup> podaje, że 99 proc. przedsiębiorców finansuje informatyzację swoich firm jedynie z własnych środków.

## Oferta firm leasingowych jest bogata

Za pośrednictwem leasingu IT przedsiębiorcy mogą uzyskać finansowanie na: oprogramowanie, komputery, notebooki, serwery, drukarki, kopiarki, urządzenia wielofunkcyjne, skanery, projektory, urządzenia telewizyjne i radiotechniczne, aparaty cyfrowe, kasy fiskalne, UPS-y, centrale telefoniczne, serwery telekomunikacyjne, czy sprzęt sieciowy. Istotnym faktem jest możliwość pozyskania środków unijnych potrzebnych w rozwoju działalności w e-usługach. EFL finansuje praktycznie każdy sprzęt IT: notebooki, zestawy komputerowe, serwery, sprzęt sieciowy, drukarki, skanery, kserokopiarki nie wyłączając oprogramowania. Zainteresowany przedsiębiorca może skorzystać z leasingu systemów informatycznych, ERP, CRM, BI, oprogramowania CAD/CAM, czy innych kompleksowych systemów informatycznych.



# Każdą umowę można negocjować

Wiele firm, zawierając umowę leasingu, zakłada, że jej warunki są w zasadzie nienegocjowane. Często sprawdza się jedynie sumę opłat, nie wnikając nawet w podstawowe zapisy samej umowy, a już OWUL, czyli ogólne warunki jej zawarcia, traktowane są jako swego rodzaju nienaruszalne tabu. To olbrzymi błąd, mogący nieść bardzo kosztowne straty w przyszłości.



Jarosław Melon

leasing ekspert  
MGW Corporate Consulting Group

OWUL zawiera wszelkie prawa i obowiązki wiążące strony umowy. Od jego treści zależy poziom kosztów i przewidywalność postępowania Finansującego w trakcie trwania umowy. Na wstępie należy podkreślić, że ze specyfiki leasingu wynika konieczność nierównowagi praw obu stron. To Finansujący przeznacza środki na zakup przedmiotu leasingu, więc tym samym ponosi ryzyko ich utraty. Jego pozycja musi być uprzywilejowana. Często jednak Finansujący przyznaje sobie zbyt szeroki zakres uprawnień lub wprowadza nieprecyzyjne zapisy, kończące się stratami po stronie Korzystającego, albo sporami sądowymi.

## Standardy

Na rynku spotyka się różne standardy postępowania. Od wzorcowych OWUL, po takie, które wymagają gruntownej ingerencji w ich treść. Podstawowe obszary ryzyka skupione są jednak z reguły wokół kilku spraw:

- Jednoznaczność zapisów regulujących zmiany wysokości rat.
- Sposób rozliczania umowy kończącej przed terminem.
- Przewidywalność kosztów dodatkowych.
- Występowanie i sposób naliczania kar umownych.

## W kilku zdaniach spróbujmy omówić te główne „pola minowe”.

Ad. 1. W ostatnim okresie nastąpiło pewne ucywilizowanie zapisów kształtujących zależność wysokości rat

## Dynamika ilości środków oddanych w leasing r/r

Lp.	Spółka	OGÓŁEM RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI 2015	OGÓŁEM RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI 2016	zmiana proc.
1.	SG Equipment Leasing Polska	4 262	7 712	81
3.	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	15 694	25 852	65
4.	BMW Financial Services Polska	4 881	7 647	57
5.	PKO Leasing	19 393	26 688	38
6.	Scania Finance Polska	2 321	2 940	27
7.	Caterpillar Financial Services Poland	710	897	26
8.	Millennium Leasing	13 442	16 558	23
9.	BNP Paribas Lease Group*	13 320	15 531	17
10.	mLeasing	26 135	30 261	16
12.	ORIX Polska	1 872	2 157	15
13.	Deutsche Leasing Polska	849	969	14
13.	FCA Leasing Polska	3 256	3 711	14
13.	Impuls-Leasing Polska	5 883	6 684	14
14.	IKB Leasing Polska	1 781	1 991	12
15.	Europejski Fundusz Leasingowy	47 718	53 067	11
16.	Masterlease Group**	10 963	11 905	9
17.	BZ WBK Leasing	29 263	30 870	5
17.	Pekao Leasing	13 071	13 758	5
17.	NL-Leasing Polska	345	363	5
18.	De Lage Landen Leasing Polska	7 944	8 176	3
18.	MAN Financial Services Poland	1 654	1 700	3

Oprac. CBSF, źródło: ZPL



od zmiany rynkowych stóp procentowych. W przeszłości liczne były przypadki firm, które uważały, że mają wolną rękę w podnoszeniu i obniżaniu wysokości rat, wykorzystując nieprecyzyjne zapisy np.: „raty mogą ulec zmianie”, czasami wręcz dopisując „na skutek jednostronnej decyzji Finansującego”. Nie było to ani uczciwe ani etyczne, ale pozwalało osiągać wymierne korzyści finansowe. Być może z uwagi na wyjątkowo niski poziom stóp rynkowych jest to przeszłość, ale nie należy pomijać tego wątku w analizie zapisów OWUL. Należy zawsze żądać jednoznacznego powiązania wysokości rat ze stopami rynkowymi (WIBOR, EURIBOR).

Ad. 2. Umowa leasingu może być zakończona przed terminem z przyczyn leżących po stronie Korzystającego lub w wyniku szkody całkowitej. Czasem Finansujący dopuszcza rozwiązanie umowy na wniosek Korzystającego. Generalną regułą jest niekorzystne rozliczenie. W wyniku dyskonta Finansujący zatrzymuje sobie całą marżę, a czasem nawet jeszcze więcej. Szczytowym kuriozum jest sytuacja ujemnych stóp dyskontowych, w wyniku czego Finansujący żąda zapłaty kwoty większej niż suma pozostałych do spłaty rat. Jest to wręcz sprzeczne z Kodeksem Cywilnym, który zobowiązuje Finansującego do uwzględnienia korzyści z tytułu wcześniejszego otrzymania zapłaty. W procesie negocjacji OWUL, przynajmniej dla przypadku szkody całkowitej należy te zakusy na uzyskanie dodatkowego wynagrodzenia znacząco ograniczyć.

Ad. 3. Opłaty dodatkowe pobierane są przez każdą firmę leasingową i stanowią lwią część przychodów pozaodsetkowych. Nic więc dziwnego, że Tabele Opłat rozrastają się z roku na rok, a zaskoczeni klienci ponoszą coraz wyższe koszty obsługi umowy, spotykając się z nowymi, nie istniejącymi wcześniej opłatami. Czy jest na to rada? Oczywiście. Należy negocjo-

wać każdą pozycję w tabeli uznawaną za nieadekwatną do kosztów Finansującego i taką jej zmodyfikowaną postać dołączać do umowy leasingu. Tylko, że mało kto to robi. ...

Ad. 4. Kary umowne to osobna kategoria opłat. Oczywiście muszą być zawsze, bo obowiązki bez kar przestają być egzekwowalne. Tym nie mniej pojawiły się firmy, które z tego również postanowiły uczynić źródło dodatkowych korzyści. Jeśli bowiem z tytułu np. drobnego opóźnienia w dostarczeniu dokumentów finansowych, polis i innych tego typu sytuacji, Finansujący może trwale do końca umowy podnieść swoją marżę, to taka czynność przestaje być karą umowną, a staje się rażącym wykorzystywaniem przewagi stron. Zmiany OWUL powinny usuwać takie zapisy, nawet jeśli miałyby to doprowadzić do zerwania rozmów.

## Świadomość

Możliwych pułapek i niejasności w umowach jest oczywiście więcej. Ograniczenia artykułu nie pozwalają rozwinąć ich szerzej. Dociekliwych można odesłać do strony [www.leasingmonitor.com](http://www.leasingmonitor.com), na której umieszczono więcej artykułów na temat bezpiecznego leasingu i sposobów osiągnięcia tego stanu. Przy analizie zwłaszcza dużych kontraktów warto byłoby skorzystać z profesjonalnego wsparcia praktyków. Stosunkowo mały wydatek może ochronić przed znaczącymi kosztami w przyszłości.

Niezależnie od tego, czy umowy leasingu negocjowane są samodzielnie, czy przy wsparciu profesjonalistów, kluczową sprawą jest świadomość, że moment jej zawierania tworzy unikalną sytuację równowagi pozycji. Tylko wówczas występuje przewaga korzystającego, pozwalająca na stawianie warunków. Później strony są już związane treścią umowy i próby o zmiany mogą, lecz nie muszą zostać uwzględnione przez finansującego.

## Ilość środków oddanych w leasing 2016 – ogółem (sztuki)

Lp.	Spółka	OGÓŁEM RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI
1.	Grupa Idea Getin Leasing	67 327
2.	Europejski Fundusz Leasingowy	53 067
3.	Raiffeisen-Leasing Polska	36 215
4.	BZ WBK Leasing	30 870
5.	mLeasing	30 261
6.	PKO Leasing	26 688
7.	Volkswagen Leasing GmbH w Polsce	25 852
8.	Millennium Leasing	16 558
9.	BNP Paribas Lease Group*	15 531
10.	Pekao Leasing	13 758
11.	Masterlease Group**	11 905
12.	ING Lease (Polska)	11 562
13.	De Lage Landen Leasing Polska	8 176
14.	SG Equipment Leasing Polska	7 712
15.	BMW Financial Services Polska	7 647
16.	Santander Consumer Multirent	7 626
17.	Impuls-Leasing Polska	6 684
18.	Siemens Finance	3 736
19.	FCA Leasing Polska	3 711
20.	Scania Finance Polska	2 940
21.	Alior Leasing	2 615
22.	ORIX Polska	2 157
23.	IKB Leasing Polska	1 991
24.	MAN Financial Services Poland	1 700
25.	Leasing Polski	1 698
26.	Deutsche Leasing Polska	969
27.	Caterpillar Financial Services Poland	897
28.	SGB Leasing	868
29.	akf Leasing Polska	685
30.	NL-Leasing Polska	363

Oprac. CBSF, źródło: ZPL



## BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

17 – 23 lutego 2017 r.

## LEASING NIERUCHOMOŚCI JAKO ALTERNATYWA FINANSOWANIA

Leasing nieruchomości to jeden ze sposobów finansowania działalności. Z uwagi na swoją konstrukcję łączy cechy umowy najmu i umowy kredytu. Najmu, ponieważ nieruchomość przekazywana jest w użytkowanie korzystającemu, bez przeniesienia własności, za co korzystający płaci finansującemu wynagrodzenie w postaci rat leasingowych. Kredytu, gdyż właściciel nieruchomości de facto kredytuje nabycie prawa do nieruchomości stronie korzystającej. Przedmiotem finansowania mogą być praktycznie wszystkie typy nieruchomości komercyjnych budynkowych i lokalowych.



Iwona Załuska

prezes zarządu Upper Finance Consulting

Wyróżnia się dwa rodzaje leasingu: operacyjny oraz finansowy. Różnica wynika głównie z kwestii podatkowych, czyli tego kto może dokonywać odpisów amortyzacyjnych od przedmiotu leasingu. W leasingu operacyjnym tych odpisów dokonuje podmiot finansujący. Natomiast w przypadku leasingu finansowego to prawo należy do korzystającego. Te metody różnią się też sposobem księ-

gowania kosztów obsługi zadłużenia – w leasingu operacyjnym wszystkie opłaty leasingowe, w pełnej wysokości, stanowią koszt uzyskania przychodu u korzystającego, w leasingu finansowym natomiast kosztem jest tzw. część odsetkowa opłat. To ważna różnica, którą koniecznie trzeba uwzględnić, gdy planuje się strukturę finansowania działalności.

**Leasing dobrany do potrzeb**

W praktyce leasing nieruchomości to mix dwóch form leasingu, a wybór uzależniony jest od przedmiotu finansowania. I tak, zabudowania finansowane są leasingiem operacyjnym, z kolei grunt (jego wartość) jest finansowany leasingiem finansowym. Tu ważną wskazówką dla przedsiębiorców, by w tzw. operacie szacunkowym składanym do instytucji finansowej uwzględnić wartości obu składowych majątku oddawanego w leasing.

Warto podkreślić, że w przypadku rynku nieruchomości leasing posiada często konstrukcję leasingu zwrotnego. Wtedy przedsiębiorca sprzedaje posiadaną przez siebie nieruchomość firmie leasingowej a następnie bierze ją w leasing, uwalniając w ten sposób środki finansowe, które może przeznaczyć na inne cele. Ma jednocześnie prawo do dalszego korzystania z nieruchomości i ponownego nabycia jej własności po zakończeniu leasingu, za ustaloną w umowie kwotę.

**Ilość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing w 2016 r. (sztuki)**

Lp.	Spółka	IT
1	Raiffeisen-Leasing Polska	3 260
2	Europejski Fundusz Leasingowy	2 905
3	mLeasing	1 411
4	Pekao Leasing	773
5	SG Equipment Leasing Polska	725
6	BZ WBK Leasing	528
7	De Lage Landen Leasing Polska	511
8	ORIX Polska	308
9	ING Lease (Polska)	278
10	BNP Paribas Lease Group	266
11	Millennium Leasing	151
12	Grupa Idea Getin Leasing	135
13	Impuls-Leasing Polska	90
14	Alior Leasing	82
15	PKO Leasing	42
16	SGB Leasing	26
17	Siemens Finance	22
18	akf Leasing Polska	20
19	IKB Leasing Polska	3
20	NL-Leasing Polska	2
21	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	1

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

**Ilość pojazdów oddanych w leasing w 2016 r. (sztuki)**

Lp.	Spółka	POJAZDY
1.	Grupa Idea Getin Leasing	58 474
2.	Europejski Fundusz Leasingowy	33 021
3.	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	25 827
4.	mLeasing	23 880
5.	Raiffeisen-Leasing Polska	23 615
6.	PKO Leasing	22 913
7.	BZ WBK Leasing	18 454
8.	Millennium Leasing	13 152
9.	Masterlease Group	11 905
10.	Pekao Leasing	9 973
11.	BNP Paribas Lease Group	9 948
12.	ING Lease (Polska)	8 674
13.	BMW Financial Services Polska	7 647
14.	Santander Consumer Multirent	7 626
15.	Impuls-Leasing Polska	5 654
16.	De Lage Landen Leasing Polska	4 142
17.	FCA Leasing Polska	3 711
18.	Scania Finance Polska	2 937
19.	SG Equipment Leasing Polska	2 747
20.	MAN Financial Services Poland	1 700
21.	Alior Leasing	1 649
22.	Leasing Polski	1 611
23.	ORIX Polska	778
24.	SGB Leasing	589
25.	NL-Leasing Polska	354
26.	Siemens Finance	280
27.	Deutsche Leasing Polska	199
28.	IKB Leasing Polska	77
29.	akf Leasing Polska	74

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

**Ilość maszyn i urządzeń oddanych w leasing w 2016 r. (sztuki)**

Lp.	Spółka	MiU
1.	Europejski Fundusz Leasingowy	17 019
2.	BZ WBK Leasing	11 783
3.	Raiffeisen-Leasing Polska	9 289
4.	Grupa Idea Getin Leasing	8 305
5.	BNP Paribas Lease Group	5 297
6.	mLeasing	4 332
7.	SG Equipment Leasing Polska	4 194
8.	De Lage Landen Leasing Polska	3 523
9.	Siemens Finance	3 434
10.	PKO Leasing	3 375
11.	Millennium Leasing	3 226
12.	Pekao Leasing	2 859
13.	ING Lease (Polska)	2 103
14.	IKB Leasing Polska	1 911
15.	Impuls-Leasing Polska	940
16.	Caterpillar Financial Services Poland	897
17.	Alior Leasing	841
18.	Deutsche Leasing Polska	770
19.	ORIX Polska	698
20.	akf Leasing Polska	551
21.	SGB Leasing	114
22.	Leasing Polski	67
23.	Volkswagen Leasing GmbH Odd. w Polsce	24
24.	NL-Leasing Polska	7
25.	Scania Finance Polska	3

Oprac. CBSF, źródło: ZPL

**Dlaczego to się opłaca**

Leasing nieruchomości daje wiele korzyści. Wystarczy wskazać tylko kilka z nich, by zyskać przekonanie, że to ważna i potrzebna forma finansowania. Leasing nieruchomości to przede wszystkim forma preferowanego przez przedsiębiorców finansowania długoterminowego, która dodatkowo nie jest uwzględniana w bilansie. W przypadku leasingu zwrotnego to również sposób na uwolnienie zamrożonych w posiadanych majątku środków. Kolejną zaletą jest możliwość uzyskania dodatkowych

umowa leasingu jest uregulowana kodeksem cywilnym i ustawami podatkowymi, co zapewnia przedsiębiorcy stabilność i bezpieczeństwo prowadzonej działalności.

Podjmując jednak decyzję o wyborze leasingu nieruchomości należy również wziąć pod uwagę i przeanalizować istotne ryzyka podatkowe, jakie mogą wiązać się z zaproponowaną przez leasingodawcę transakcją, w szczególności związane z wejściem w życie klauzuli obejścia prawa podatkowego (art. 119 a Ordynacji podatkowej) oraz nadużycia prawa w podatku VAT (art. 5 ust. 4 i 5 Ustawy VAT).

**Nie zapomnijmy o VAT**

Ważną kwestią przy rozważaniu oddania nieruchomości w leasing jest rozliczenie podatku VAT. Czynności wykonywane przez podmiot finansujący w umowie leasingu operacyjnego i finansowego podlegają opodatkowaniu podatkiem VAT. Jednak umowa leasingu nieruchomości w inny sposób traktuje leasing naniesień – jako dostawę towarów (leasing operacyjny), a w inny sposób leasing gruntu – jako świadczenie usług (leasing finansowy).

Leasing operacyjny (dotyczy naniesień) czyli taki, w ramach którego odpisów amortyzacyjnych od podatku dochodowego (liczonego od wartości leasingowanych naniesień) dokonuje finansujący, jest traktowany jako świadczenie usług w rozumieniu ustawy o VAT. Oznacza to, iż ta część kolejnych miesięcznych rat leasingowych (związana z wartością leasingowanych naniesień) będzie podwyższona o podatek VAT obowiązujący w chwili dokonywania płatności raty.

Leasing finansowy (dotyczy gruntu) czyli taki który w normalnym toku zdarzeń przewidzianych umową lub z chwilą zapłaty ostatniej raty przenosi prawo własności na korzystającego, powinien być traktowane jako dostawa towarów w rozumieniu ustawy o VAT. Oznacza to, iż korzystający zapłaci podatek VAT z góry od sumy rat leasingowych (zarówno części kapitałowych, jak i odsetkowych liczonych od wartości gruntu).

**Czas decyzji**

Proces podejmowania przez firmę leasingową decyzji o udzieleniu finansowania nie jest błyskawiczny, tak jak w przypadku najbardziej popularnego leasingu samochodów. Należy liczyć się z koniecznością przygotowania kompletu dokumentów, których ilość porównywalna jest z tą przygotowywaną przy okazji wniosku kredytowego. Jednak potencjalne korzyści, które można osiągnąć w pełni rekompensują poniesione „koszty”.

Ważną kwestią przy rozważaniu oddania nieruchomości w leasing jest rozliczenie podatku VAT.

korzyści wynikających ze wzrostu wartości nieruchomości w okresie trwania umowy leasingu. Leasing jest również narzędziem pozwalającym przedsiębiorcy na dopasowywanie obciążeń finansowych do etapu rozwoju swojej firmy i generowanej zyskowności w poszczególnych okresach. Z punktu widzenia optymalizacji korzyści majątkowych leasing pozwala też na zaliczanie całości rat leasingowych w koszty uzyskania przychodu (leasing operacyjny) i skrócenia amortyzacji (leasing finansowy). Przy tym wszystkim

**Ilość nieruchomości oddanych w leasing 2016 r. (sztuki)**

Lp.	Spółka	NIERUCHOMOŚCI
1	ING Lease (Polska)	30
2	SGB Leasing	25
3	BZ WBK Leasing	19
4	Raiffeisen-Leasing Polska	13
5	Pekao Leasing	10
6	PKO Leasing	10
7	BNP Paribas Lease Group	9
8	mLeasing	8
9	Millennium Leasing	7
10	Europejski Fundusz Leasingowy	3

Oprac. CBSF, źródło: ZPL