

Nieruchomości na miarę potrzeb

Dynamicznie rosnąca w Polsce z roku na rok wartość oddawanych w leasing nieruchomości zdaje się świadczyć, że zwiększa się rzesza przekonanych o zaletach leasingu nieruchomości. Napisano o tym wiele artykułów, a jeżeli ktoś ich jeszcze nie czytał, wystarczy wejść na stronę internetową jednej z licznych, prężnie działających na rynku firm, by przekonać się o korzyściach płynących z tej formy finansowania inwestycji. Zwolenników jest jednak ciągle znacznie mniej niż w rozwiniętych gospodarko krajach Europy Zachodniej, gdzie 35 proc. inwestycji finansuje się leasingiem, podczas gdy w Polsce tylko około 15 proc.

Niewątpliwe korzyści

Tendencje te ulegają zmianie na korzyść leasingu – rynek potrzebuje bowiem rozwiązań elastycznych, produktów pozwalających na większą swobodę w spłaceniu należności i takich, które nie odstraszą klientów szeregiem obustrzeń i formalności, zapewniając szybki dostęp do środków finansowych. A taki właśnie jest leasing – twierdzi Krzysztof Janik,

analityk finansowy ING Lease Polska.

Poza zindywidualizowaniem każdej transakcji, zapewniającym dobranie optymalnego rozwiązania, pozwala chociażby na dowolne ustalenie harmonogramu spłaty rat. W praktyce oznacza to, że możemy dostosować nasz terminarz np. do sezonowości występującej w firmie, tzn. w okresach słabszej sprzedaży ustalić mniejsze raty, a okresie lepszej wyższe. Ma to swoje przełożenie również na sterowanie płynnością w firmie, a w przypadku leasingu operacyjnego – na politykę podatkową. Płacąc większe raty wtedy, gdy najwięcej zarabiamy, automatycznie pomniejszamy sobie dochód o wysokość raty – można powiedzieć, że spłacamy nasze urządzenia proporcjonalnie do ich wykorzystania.

Tarcza podatkowa

Dla większości przedsiębiorców decydujących się na leasing nieruchomości kluczową sprawą jest tzw. tarcza podatkowa. Leasing ten zyskuje popularność właśnie dzięki uregulowaniu kwalifikacji prawnej i, nie ma co ukrywać, korzystnym rozwiązaniom podatkowym,

pozwalającym na dobranie odpowiedniej formy dla niemalże każdego przedsiębiorstwa. Co najistotniejsze, przestaje być domeną firm wielkich, sieciowych, a staje się rzeczywistością spółek z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Dzieje się tak za sprawą z jednej strony większej aktywności firm leasingujących, które możliwości wzrostu obrotów upatrują właśnie w tym sektorze,

z drugiej zaś dzięki rosnącej świadomości ekonomicznej menedżerów zarządzających małymi i średnimi firmami. Wymogi rynku konkurencyjnego i nasze przystąpienie do Unii także w tej dziedzinie istotnie podniosły poprzeczkę.

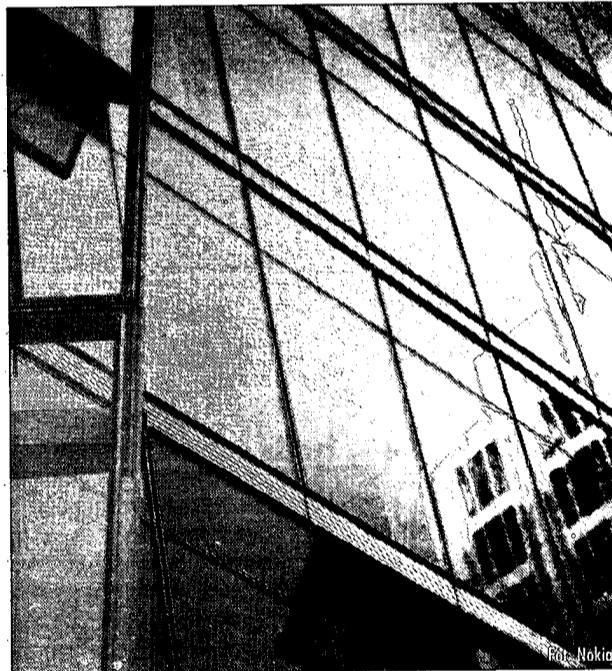
Oczywiste wady

Leasing jest droższy od zwykłego kredytu bankowego (licząc tylko same od-

setki, nie biorąc pod uwagę korzyści podatkowych). Trzeba też liczyć się z innym niż w przypadku kredytu sposobem postępowania w razie opóźnień ze spłatą i windykacji. Firma leasingowa do czasu spłaty leasingu, w myśl prawa, jest właścicielem jego przedmiotu i w każdej chwili może z tego skorzystać. Brak prawa własności może w niektórych przypadkach obniżyć prestiż i wiarygodność przedsiębiorstwa w jego kontaktach z partnerami.

Przystosowany produkt

Ale wydaje się, że korzyści płynące z tej formy finansowania inwestycji znakomicie rekompensują te niedogodności. Przedsiębiorcy, coraz częściej wybierający tę formę finansowania inwestycji, zwracają się do firm leasingujących z konkretnymi problemami, pytaniami. W naturalny sposób przyczyniają się do dalszego rozwoju produktów, które są coraz bardziej przystosowane do naszego, niełatwego przecież rynku. I tylko jedno, niestety, się nie zmienia: raty leasingowe trzeba spłacać. Ale to już całkiem inna historia. MM



Dla większości przedsiębiorców decydujących się na leasing nieruchomości kluczową sprawą jest tzw. tarcza podatkowa