

Analiza programu EVEREST HOLDING



Prawo własności dla każdego Polaka



Nowy standard sprzedaży mieszkań!

www.EVERESTHOLDING.pl

SPIS TREŚCI:

1. Mechanizm działania programu „Prawo własności dla każdego Polaka”	3
2. Korzyści i ryzyka – dla klienta i dewelopera	7
2.1. Korzyści i ryzyka dla klienta (nabywcy)	7
2.2. Korzyści i ryzyka dla dewelopera	9
Tabela 1. Analiza porównawcza korzyści i ryzyk – klient vs. deweloper w programie „Prawo własności dla każdego Polaka”	13
3. Różnice w podejściu i obowiązkach klienta i dewelopera	15
4. Możliwość zastosowania takiego mechanizmu w Polsce – aspekty prawne (cywilne, budowlane, podatkowe)	16
4.1. Prawo cywilne i mieszkaniowe	16
4.2. Prawo podatkowe	19
4.3. Ocena ogólna zgodności z prawem polskim	20
5. Analiza SWOT rozwiązania EVEREST HOLDING	22
Tabela 2. Analiza SWOT programu „Prawo własności dla każdego Polaka”	22
6. Analiza ryzyka i macierz wskaźników finansowych	24
6.1. Ryzyka kredytowe z perspektywy banku i kontekst rynkowy	24
Tabela 3. Podział ryzyk związanych z udzieleniem kredytu (procentowy udział w całkowitym ryzyku kredytowym banku):	26
Tabela 4. Podział ryzyk kredytu hipotecznego	27
Tabela 5. Macierz Ryzyk Kredytowych i Operacyjnych programu „Prawo własności dla każdego Polaka”	28
7. Kiedy deweloper może nie płacić VAT od sprzedawanych lokali? (Aktualne przepisy i interpretacje KIS)	30
Tabela 6. Symulacja różnic w VAT i rentowności sprzedaży w zależności od czasu i modelu transakcji.	35

Analiza programu EVEREST HOLDING „Prawo własności dla każdego Polaka”

Analiza programu „**Prawo własności dla każdego Polaka**” to innowacyjny program mieszkaniowy typu **rent-to-own**, umożliwiający nabycie własnego mieszkania na rynku pierwotnym bez natychmiastowego zaciągania kredytu hipotecznego. Poniżej przedstawiono szczegółowy opis mechanizmu działania programu, analizę korzyści i ryzyk dla każdej ze stron transakcji, omówienie różnic w podejściu klienta i dewelopera, ocenę zgodności z polskim prawem oraz analizę SWOT rozwiązania. Na końcu zbadano też, w jakich sytuacjach deweloper może **nie płacić VAT** przy sprzedaży lokali, w świetle obowiązujących przepisów i interpretacji podatkowych.

1. Mechanizm działania programu „Prawo własności dla każdego Polaka”

Program „Prawo własności dla każdego Polaka” to model finansowania zakupu mieszkania polegający na rozłożeniu płatności w czasie, przy jednoczesnym udostępnieniu lokalu nabywcy. Transakcja jest realizowana w kilku etapach, z udziałem trzech stron: klienta (nabywcy mieszkania), dewelopera oraz pośrednika (EVEREST HOLDING). Poniżej opis krok po kroku:

- 1. Wybór mieszkania i umowa pośrednictwa:** EVEREST HOLDING prezentuje klientowi wybrane mieszkania od renomowanego dewelopera, (program obejmuje wyłącznie nowe mieszkania oddane do użytkowania). **EVEREST HOLDING** pełni rolę eksperta i koordynatora całego procesu, pobierając od nabywcy mieszkania **provizję 3% netto transakcji plus podatek VAT**, płatną przy podpisaniu umowy przedwstępnej sprzedaży.
- 2. Certyfikat weryfikacyjny klienta (Nabywcy):** Kluczowym elementem minimalizującym ryzyko po stronie dewelopera oraz samego nabywcy (związane z potencjalnym brakiem możliwości sfinalizowania zakupu) jest rzetelna weryfikacja finansowa klienta przed przystąpieniem do umów notarialnych. Weryfikacja ta jest warunkiem koniecznym dołączenia do programu.

Proces odbywa się zdalnie, za pośrednictwem płatnej, wyspecjalizowanej platformy.

Standardowa procedura weryfikacyjna obejmuje:

- **Potwierdzenie tożsamości:** Kupujący dostarcza dokumenty lub informacje niezbędne do potwierdzenia swojej tożsamości (np. skan dowodu osobistego, paszportu).
- **Weryfikacja dochodów:** Kupujący przedstawia dowody swoich zarobków, takie jak wyciągi bankowe (z wykorzystaniem otwartej bankowości PSD2), zaświadczenie o zatrudnieniu, umowa o pracę lub dokumenty potwierdzające inne źródła dochodu.
- **Sprawdzenie historii kredytowej i płatniczej:** System weryfikuje historię kredytową kupującego w bazach dłużników, analizując m.in. terminowość spłat wcześniejszych zobowiązań oraz jego wiarygodność finansową.

Po zakończeniu procedury generowany jest certyfikat (raport weryfikacyjny), na podstawie którego EVEREST HOLDING, we współpracy z ekspertem finansowym, ocenia zdolność klienta do regularnego ponoszenia opłat (raty kapitałowej i czynszu) oraz jego perspektywy na uzyskanie finalnego finansowania. Dopiero pozytywna weryfikacja pozwala na przedstawienie klientowi finalnej oferty i przejście do etapu umów notarialnych.

3. **Notarialna umowa przedwstępna i najem:** Kolejnym krokiem jest zawarcie w formie aktu notarialnego dwóch powiązanych umów między deweloperem a klientem: (1) **umowy przedwstępnej zobowiązującej do przeniesienia własności lokalu** (umowa deweloperska) oraz (2) **umowy najmu instytucjonalnego** tego lokalu. W umowie przedwstępnej deweloper zobowiązuje się sprzedać klientowi dane mieszkanie w określonym terminie (24 miesiące), po ustalonej cenie. Równocześnie umowa najmu daje klientowi prawo do natychmiastowego zamieszkania w lokalu na czas do momentu przeniesienia własności.
4. **Wpłata wkładu i zabezpieczenie na rachunku powierniczym:** Ustawa deweloperska z 20 maja 2021 r. wymaga, by deweloper zakładał taki rachunek i kierował na niego wszystkie wpłaty nabywców. Środki są dodatkowo zabezpieczone przez **Deweloperski Fundusz Gwarancyjny (DFG)** – w razie upadłości dewelopera lub banku prowadzącego rachunek nabywca odzyska wpłacone pieniądze z DFG. DFG zwróci środki także, jeśli deweloper nie przeniesie własności lokalu w terminie. Deweloper odprowadza na DFG niewielką składkę (np. 0,1% wpłat przy rachunku zamkniętym, 1% maksymalnie w rachunku otwartym), co jest ceną za gwarancję bezpieczeństwa transakcji.

- 5. Przekazanie kluczy i użytkowanie lokalu:** Po dokonaniu wpłaty i podpisaniu umów notarialnych, następuje podpisanie protokołu odbioru mieszkania oraz **wydanie klientowi kluczy**. Klient od razu przejmuje lokal w użytkowanie na mocy umowy najmu – **może wprowadzić się w ciągu 7 dni** od dopełnienia formalności. Ważne: program dotyczy mieszkań gotowych, z pozwoleniem na użytkowanie, więc klient otrzymuje *realne mieszkanie, nie „dziurę w ziemi”*. Przez czas trwania umowy najmu 24 miesiące najemca zobowiązany jest jedynie do **podstawowego wykończenia lokalu, który ustalany jest z deweloperem** (do stanu umożliwiającego stałe zamieszkanie) na własny koszt. Koszty wykończenia mieszkania ponosi najemca według własnego uznania, co dodatkowo zwiększa poczucie własności.
- 6. Comiesięczne płatności ratalne:** W okresie trwania umowy klient ponosi miesięcznie dwa rodzaje opłat: **ratę kapitałową** oraz **obniżony czynsz najmu**. Rata kapitałowa to kwota (ustalana indywidualnie, w symulacji ~ 4 062,50 zł) wpłacana co miesiąc na rachunek powierniczy - *w 100% zasila ona kapitał przyszłego zakupu, powiększając wkład własny i pomniejszając ostateczną kwotę kredytu*. Nie jest to koszt, lecz inwestycja we własność - każda wpłata buduje kapitał nabywcy na dedykowanym, chronionym koncie. Druga część to **zrabatowany czynsz najmu** (1000 zł miesięcznie) – jedyny realny koszt uczestnictwa w programie. Jest on niższy od rynkowego czynszu najmu podobnego mieszkania, a w zamian daje unikalne korzyści: **czas** na zebranie finansowania, **zamrożenie ceny** nieruchomości na okres umowy oraz **natychmiastową możliwość zamieszkania**, co pozwala uniknąć wydatków na inny wynajem. *Dzięki temu klient eliminuje ryzyko wzrostu cen wymarzonego mieszkania i co miesiąc „potężnie inwestuje we własną przyszłość” zamiast płacić komuś za wynajem.*
- 7. Finalizacja finansowania:** Program zakłada, że w ciągu maksymalnie 24 miesiące klient doprowadzi swoją zdolność kredytową do poziomu pozwalającego na uzyskanie kredytu hipotecznego (np. dzięki stabilizacji dochodów, historii kredytowej lub sprzedaży innej nieruchomości). Po upływie uzgodnionego okresu są dwie opcje: **(A)** klient wpłaca brakującą kwotę ze środków własnych (jeśli zgromadził oszczędności lub zbył inny majątek), lub **(B)** zaciąga kredyt hipoteczny i z jego pomocą uiszcza pozostałe ~75% ceny mieszkania. Zgromadzony na rachunku powierniczym kapitał (wpłata 10% + raty kapitałowe 25%) stają się jego wkładem własnym do kredytu.
- 8. Umowa przyrzeczona – przeniesienie własności:** Gdy pełna cena zostanie zgromadzona na MRP, strony przystępują do ostatecznej transakcji. W kancelarii notarialnej zostanie podpisana **umowa przyrzeczona sprzedaży**, na mocy której deweloper przenosi własność lokalu na klienta. Środki z mieszkaniowego rachunku powierniczego

zostają wypłacone deweloperowi zgodnie z warunkami umowy (w przypadku **zamkniętego MRP** dopiero po podpisaniu aktu przeniesienia własności). Transakcja zostaje zakończona – klient staje się właścicielem mieszkania, a program dla tego mieszkania dobiega końca.

Podsumowując mechanizm: Program „**Prawo własności dla każdego Polaka**” formalnie opiera się na powszechnie dopuszczalnych instrumentach prawnych: umowie przedwstępnej sprzedaży (deweloperskiej) zabezpieczonej wpisem roszczenia do księgi wieczystej, towarzyszącej umowie najmu instytucjonalnego oraz mieszkaniowym rachunku powierniczym. Umożliwia to **zamieszkanie „od zaraz” przy niewielkim wkładzie własnym (rzędu 10%) i stopniowym wykupie mieszkania w systemie ratalnym**. Cały proces jest zorganizowany tak, aby zapewnić pełną transparentność i bezpieczeństwo - wszystkie istotne warunki i koszty są ujawnione w umowie notarialnej (brak „ukrytych haczyków”), a **wpłaty klienta są chronione** na rachunku powierniczym oraz przez DFG. Dla klienta program stanowi alternatywę wobec tradycyjnego kredytu – **zakup na raty bez kredytu** i bez wymogu zdolności kredytowej na starcie. Dla dewelopera zaś jest to alternatywny model sprzedaży gotowych mieszkań, pozwalający szybciej znaleźć nabywców.

2. Korzyści i ryzyka - dla klienta i dewelopera

Poniżej przedstawiono odrębnie korzyści oraz potencjalne ryzyka (zagrożenia) związane z udziałem w programie, z perspektywy klienta (nabywcy mieszkania) oraz dewelopera. Program został skonstruowany tak, by każda ze stron odniosła wymierne korzyści, jednak wiąże się on również z pewnymi kosztami i ryzykami, które należy świadomie ocenić.

2.1. Korzyści i ryzyka dla klienta (nabywcy)

Korzyści dla klienta:

- **Niska bariera wejścia i brak wymogu zdolności kredytowej na starcie:** Klient może rozpocząć proces zakupu dysponując jedynie niewielkim kapitałem (10% ceny mieszkania) i stabilnymi dochodami.
- **Szybkie zamieszkanie i poprawa warunków bytowych:** Dzięki umowie najmu klucze można odebrać **nawet w 7 dni** od dopełnienia formalności. Klient natychmiast zyskuje dach nad głową – **może zamieszkać od razu we własnym „M”**, wykańczając je według potrzeb. To ogromna przewaga nad tradycyjnym procesem – nie trzeba czekać miesiącami na kredyt czy ukończenie budowy. W okresie przejściowym klient płaci za *„swoje mieszkanie”, a nie cudzy wynajem*, co psychologicznie jest postrzegane jako inwestowanie we własną przyszłość. Ponadto *cena mieszkania zostaje zamrożona* w dniu podpisania umowy – nabywcy nie grozi, że za rok lokal zdrożeje (w warunkach inflacji cen nieruchomości to istotne zabezpieczenie).
- **Budowanie kapitału własnego i optymalizacja finansowa: Rata kapitałowa** odkładana na rachunku powierniczym - realnie powiększa ona majątek klienta i **obniża przyszły kredyt**. W efekcie po 24 miesiącach, klient dysponuje 25% ceny mieszkania jako wkładem własnym (w tym automatycznie zaoszczędzone środki z rat). To poprawia warunki ewentualnego kredytu – niższa kwota, krótszy okres kredytowania i zdolność do uzyskania lepszej oferty (np. niższe marże). Dodatkowo **zrabatowany czynsz najmu** (1000 zł) jest znacznie niższy niż typowy czynsz rynkowy za wynajem podobnego mieszkania (np. 3000-3500 zł). Klient więc *oszczędza różnicę* – która de facto zostaje przekierowana na budowanie kapitału. Program daje również **czas** – 24 miesiące na spokojne porównanie ofert kredytów, poprawę scoringu, ewentualną sprzedaż posiadanego mieszkania z hipoteką itp., bez presji i kosztów prowizji bankowych za przyspieszenie decyzji.

- **Pełne bezpieczeństwo prawne wpłat:** Dzięki rachunkowi powierniczemu środki klienta wpłacane na zakup są bezpieczne. W razie niepowodzenia transakcji (np. gdy deweloper nie dotrzyma umowy) klient otrzymuje **gwarancję zwrotu wpłat (wpłata początkowa) z MRP w razie odstąpienia od umowy deweloperskiej** – zgodnie z jej postanowieniami. Mechanizm ten chroni nabywcę lepiej niż tradycyjny zakup na kredyt, gdzie zerwanie umowy mogłoby skutkować utratą całości zadatku.
- **Elastyczność i brak formalnych ograniczeń rządowych programów:** W przeciwieństwie do wielu programów dopłat (np. „Bezpieczny Kredyt 2%” czy wcześniejsze MDM, Rodzina na Swoim), **program „Prawo własności dla każdego Polaka”, nie stawia ograniczeń wiekowych, dochodowych czy dotyczących posiadania innego mieszkania.** Skierowany jest do każdego, kto ma stałe dochody, w tym także przedsiębiorców (osób prowadzących działalność). Klient nie traci prawa do programu, jeśli np. ma już inną nieruchomość czy przekroczył 35 lat - poszerza to grono potencjalnych beneficjentów. Ponadto wysokość rat i okres spłaty mogą być **elastycznie dopasowane** do możliwości klienta, co zwiększa komfort finansowy.

Ryzyka i wyzwania dla klienta:

- **Ryzyko braku zdolności do sfinalizowania zakupu:** Największym zagrożeniem dla nabywcy jest sytuacja, w której po upływie okresu umowy (24 miesiące) nadal nie będzie on w stanie uzyskać kredytu ani zgromadzić brakujących ~75% ceny. Program nie jest przeznaczony dla osób bez jakichkolwiek dochodów, jednak mogą zdarzyć się nieprzewidziane okoliczności (utrata pracy, spadek dochodów, zmiana sytuacji na rynku kredytowym). Jeśli **klient nie sfinalizuje zakupu w terminie**, umowa deweloperska wygaśnie lub zostanie rozwiązana z jego winy. W efekcie niepowodzenie w uzyskaniu finansowania oznacza **straty finansowe** dla klienta (utrata oszczędności i kosztów remontu) oraz konieczność wyprowadzki.
- **Koszt czynszu i całkowita cena zakupu:** Choć czynsz najmu w programie jest obniżony, wciąż stanowi dodatkowy koszt, np. przez rok: $12 \times 1000 \text{ zł} = 12\,000 \text{ zł}$. Jest to kwota, która **nie podlega zwrotowi** (to cena za możliwość korzystania z mieszkania i za „kupienie czasu”). W programie **„Prawo własności dla każdego Polaka”** czynsz to czysty koszt (choć niższy niż alternatywny najem rynkowy, nadal podnosi sumaryczny wydatek).
- **Podatek PCC:** Po dwóch latach od zasiedlenia, Deweloper korzysta ze zwolnienia z VAT. Nabywca zapłaci 2% PCC od wartości nieruchomości. W okresie najmu, czynsz jest zwolniony z VAT jako najem lokalu

mieszkalnego na cele mieszkaniowe (art. 43 ust. 1 pkt 36 ustawy VAT), co oznacza, że klient nie płaci VAT od czynszu – to korzystne. Niemniej brak VAT na czynszu oznacza, że deweloper nie odliczy części VAT od budowy. Niemniej jednak, klient **nie zyska ewentualnych dopłat rządowych** (np. do odsetek w BK 2% czy dopłat do czynszu), ponieważ program „**Prawo własności dla każdego Polaka**” to inicjatywa prywatna, nieobjęta subwencjami.

2.2. Korzyści i ryzyka dla dewelopera

Korzyści dla dewelopera:

- **Zwiększenie sprzedaży i redukcja stanów magazynowych:** Program stanowi dla deweloperów **alternatywny kanał sprzedaży gotowych, niesprzedanych mieszkań** z zakończonych inwestycji. W sytuacji, gdy na rynku część lokali zalega nieznalesionych nabywców (np. z powodu zaostżenia kryteriów kredytowych), program „**Prawo własności dla każdego Polaka**” otwiera dostęp do nowej grupy klientów - tych, którzy mają środki na obsługę płatności, ale nie zdobędą od razu kredytu. Deweloper, *dołączając do programu, dołącza do elitarnego grona innowacyjnych firm* i może szybciej sprzedać lokale, zamiast czekać miesiącami na klienta spełniającego standardowe wymogi. To przekłada się na **skrócenie czasu sprzedaży** inwestycji – firma może szybciej zamknąć projekt i przejść do kolejnych. Uwolnienie zamrożonego kapitału ze sprzedanych mieszkań poprawia płynność finansową i umożliwia reinwestycję w nowe projekty.
- **Natychmiastowy przyływ gotówki (10% wartości) i zabezpieczenie zysku nawet w razie rezygnacji klienta:** Po podpisaniu umów deweloper od razu otrzymuje na swój mieszkaniowy rachunek powierniczy kwotę odpowiadającą **10% ceny nieruchomości** (10% wpłaty początkowej + ~15% w postaci rat przez kolejne 24 miesiące. Co istotne, model został tak zaprojektowany, *że nawet w negatywnym scenariuszu deweloper wychodzi na plus*: **jeśli klient po 24 miesiącach odstąpi od umowy i nie sfinalizuje zakupu, firma deweloperska zatrzymuje 19% wartości nieruchomości jako zysk**. Przykładowo, dla mieszkania wartego 650 000 zł daje to 121 500 zł czystego dochodu (15% raty kapitałowe + czynsz najmu). Takie rozwiązanie **minimalizuje ryzyko finansowe dewelopera** – nawet gdy klient nie kupi, deweloper *nie traci*, a wręcz zyskuje (19% wartości + mieszkanie z powrotem, dodatkowo zapewne wykończone do stanu pod klucz przez niedoszłego nabywcę!). Ten mechanizm gwarantuje, że firma osiągnie znaczący przychód niezależnie od finału transakcji.
- **Obniżenie kosztów utrzymania pustostanów i marketingu:** Niesprzedane, gotowe lokale generują dla dewelopera koszty - m.in. opłaty za media, podatek od nieruchomości (który dla lokali

niewynajętych może być traktowany przez gminy jako wyższy podatek od “działalności gospodarczej” lub *pustostanów*, co jest przedmiotem sporów z fiskusem), ochronę, sprzątanie, a przede wszystkim koszty marketingu i sprzedaży (reklama, utrzymanie biura sprzedaży, prowizje pośredników). Wejście do programu „**Prawo własności dla każdego Polaka**” **pozwała znacząco zredukować te koszty stałe**. Mieszkanie trafia od razu do użytkownika – najemca opłaca media, dba o lokal, jak o swój własny. Firma oszczędza na promocji - EVEREST HOLDING kieruje swoich zweryfikowanych klientów. Deweloper nie musi też udzielać upustów cenowych, by szybko spieniężyć lokal.

- **Obniżenie ryzyka wydania lokalu:** Program „**Prawo własności dla każdego Polaka**” to skuteczne rozwiązanie dla dewelopera, który ma prawo obawiać się – szczególnie w polskich realiach Ustawy o ochronie praw lokatorów – że lokal nie zostanie wydany przez klienta, który odstąpił od Umowy deweloperskiej, nie sprzedał mieszkania na rynku wtórnym (tym samym nie uzyskując środków na spłatę zobowiązania) lub nie otrzymał kredytu hipotecznego.

Klient, który nie zechciałby współpracować, straciłby raty kapitałowe wpłacane na MRP oraz czynsz najmu.

Poprawa wizerunku i aspekt CSR: Deweloperzy uczestniczący w programie **wzmacniają swój społeczny wizerunek** jako firmy z misją, którym zależy na rozwiązywaniu problemów mieszkaniowych w innowacyjny sposób. Nowoczesny sukces deweloperski to *synergia wyników finansowych z autentycznym zaangażowaniem w społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)*. Umożliwiając młodym rodzinom czy przedsiębiorcom zakup własnego M pomimo barier kredytowych, deweloper buduje pozytywny PR - pokazuje, że zależy mu nie tylko na zysku, ale i na klientach. To może przełożyć się na większe zaufanie do marki i przyciągnąć kolejnych klientów (także tych tradycyjnych). Udział w pierwszym w Polsce programie, który „**przynosi korzyści każdej ze stron transakcji**”, stawia firmę w roli pioniera i może być wykorzystany marketingowo. Ponadto mieszkania dewelopera faktycznie trafiają do użytkownika, zamiast stać puste z punktu widzenia miasta/gminy to też korzystne społecznie (brak pustostanów).

Ryzyka i wyzwania dla dewelopera:

- **Opóźnienie wpływu 75% środków – wpływ na płynność:** Model **25/75** oznacza, że **75% ceny mieszkania deweloper otrzyma dopiero po 24 miesiącach** - a nie przy standardowej sprzedaży, gdzie całość jest płatna od razu przy akcie notarialnym. Choć 10% na starcie daje pewną płynność, firma musi liczyć się z odroczonym dopływem pozostałych środków. Dla mniejszych deweloperów lub takich, którzy potrzebują szybkiego zwrotu kapitału, może to stanowić wyzwanie – zamrożenie części przychodu. Ponadto, jeśli deweloper finansuje inwestycje kredytem bankowym, bank może oczekiwać spłaty kredytu po zakończeniu projektu – tu sprzedaż nie jest od razu finalna, co może wymagać renegotjacji z bankiem (np. przedłużenia terminu spłaty, refinansowanie). Firma musi odpowiednio zarządzać płynnością, by czekać na resztę środków.
- **Ryzyko rynkowe:** Mimo zabezpieczenia finansowego, sytuacja, gdy klient ostatecznie nie kupi mieszkania, generuje pewne ryzyka operacyjne. Deweloper co prawda zachowuje 19% wartości jako profit, ale mieszkanie wraca do sprzedaży po 24 miesiącach. W międzyczasie **rynek nieruchomości mógł się zmienić** – ceny mogą spaść, popyt może osłabnąć. Lokal będzie ponownie oferowany, być może już jako używany (skoro ktoś w nim mieszkał rok, choć formalnie własność się nie przeniosła). Teoretycznie to także czas, w którym mieszkanie zostało wykończone i może być atrakcyjniejsze dla kolejnych nabywców, ale jeśli nastąpił **spadek cen rynkowych**, wcześniejsze „zamrożenie ceny” na wyższym poziomie przestaje być atutem, a nowi klienci mogą oczekiwać rabatu. Deweloper stoi przed decyzją, czy trzymać się pierwotnej ceny (co może wydłużyć sprzedaż) czy obniżyć, co z kolei częściowo zje zysk dewelopera. Ponadto, rok użytkowania mieszkania przez najemcę może skutkować zużyciem lokalu – drobne uszkodzenia, zużyte wyposażenie (jeśli było). Umowa najmu obliguje najemcę do utrzymania stanu technicznego i w razie odstąpienia od umowy przedwstępnej, zobowiązuje najemcę do wydania nieruchomości w stanie pierwotnym, deweloper może ponieść koszty przygotowania lokalu do ponownej sprzedaży. Krótko mówiąc, **deweloper przejmuje częściowo rolę wynajmującego**, z typowymi ryzykami (konieczność ewentualnej ponownej komercjalizacji lokalu).
- **Obciążenia prawne i administracyjne:** Potencjalnie, jeżeli deweloper jest spółką publiczną lub raportuje wyniki finansowe, model ten może wpływać na sposób ujmowania sprzedaży w księgach (sprzedaż formalnie następuje dopiero po akcie – więc lokale objęte programem figurują jako zapasy, a nie jako przychód ze sprzedaży). Może to chwilowo pogorszyć wskaźniki sprzedażowe w raportach okresowych,

co inwestorzy powinni zrozumieć i zaakceptować.

- **Implikacje podatkowe (VAT, dochodowy CIT, od nieruchomości):** Deweloper sprzedając mieszkanie w trybie odroczonym musi rozważyć skutki podatkowe:

VAT: Standardowo sprzedaż nowego lokalu mieszkalnego jest objęta 8% VAT (do 150 m²) lub 23% ponad limit metrażu. Jeżeli finalna dostawa nastąpi < 2 lata od pierwszego zasiedlenia (bo najem rozpoczął się od razu), Deweloper korzysta z **8% zwolnienia z VAT** - dostawa będzie opodatkowana 8% jak zwykle. Jednocześnie przez okres najmu lokal był wykorzystywany do czynności zwolnionej wynajem mieszkania na cele mieszkaniowe jest zwolniony z VAT. Deweloper, który sprzedał lokal do Funduszu inwestycyjnego zamkniętego (FIZ) powinien pamiętać, że w tym przypadku sprzedaż powoduje obowiązek korekty podatku naliczonego (tzw. korekta 10-letnia dla nieruchomości – jeden rok użytkowania do celów zwolnionych to 1/10 VAT do zwrotu fiskusowi). **Środki wpłacane na MRP** nie rodzą obowiązku podatkowego VAT do momentu spełnienia warunku wypłaty; finalnie VAT jest rozliczony przy sprzedaży. Szczegółową symulację finansową różnic w VAT i rentowności sprzedaży w zależności od modelu transakcji znajdziesz w Tabeli 6 na stronie 35 niniejszej analizy.

Podatek dochodowy CIT: 15% kwoty zatrzymanej w razie rezygnacji klienta to przychód firmy, ale formalnie nie ze sprzedaży lokalu, tylko z rozwiązania umowy (może być traktowany jako odszkodowanie/karę umowną - to istotne, bo takie odszkodowanie **nie podlega VAT** jako czynność nieodpłatna jednorazowa, co jest korzystne). Jednak CIT od tego przychodu trzeba zapłacić.

Podatek od nieruchomości: jeżeli lokal jest formalnie nadal własnością dewelopera przez kolejny rok, to on płaci od niego podatek od nieruchomości. Niektóre gminy próbują nakładać na gotowe niesprzedane lokale wyższą komercyjną stawkę (jako związane z działalnością gospodarczą) - co rodzi spory prawne, bo deweloperzy twierdzą, że lokali mieszkalnych nie można tak traktować. Wynajęcie lokalu na mieszkalny użytek jednak oznacza, że w tym okresie podatek od nieruchomości powinien być naliczany według stawki jak dla mieszkalnych (niższej), co w sumie jest korzystne. Deweloper powinien jednak monitorować tę kwestię regulacyjnie.

Tabela 1. Porównanie korzyści i ryzyk – Klient vs. Deweloper

Aspekt	Korzyści	Ryzyka/Koszty
Klient (nabywca)	- Niska bariera wejścia: tylko 10% wkładu i brak wymogu zdolności kredytowej na starcie. - Szybkie zamieszkanie: odbiór kluczy w 7 dni, natychmiastowe korzystanie z lokalu. - Zamrożenie ceny: ochrona przed wzrostem cen mieszkań w przyszłości. - Budowanie kapitału: comiesięczne raty zwiększają wkład własny (oszczędzanie w ramach płatności). - Niższy czynsz: opłata za najem poniżej stawek rynkowych, eliminacja "straconego" czynszu za cudzy wynajem. - Elastyczność: brak limitów wieku, dochodu, liczby posiadanych nieruchomości; dostępne także dla przedsiębiorców. - Bezpieczeństwo prawne: środki chronione na MRP + gwarancje DFG, transparentne umowy notarialne.	- Niezdolność do finalizacji: ryzyko braku kredytu po 24 mies. → utrata rat kapitałowych (15%) i kosztów wykończenia, konieczność wyprowadzki. - Koszt czynszu: ~1000 zł/mies. dodatkowego kosztu (12 tys. zł/rok) - nie odzyskiwany, zwiększa sumaryczny koszt nabycia. - Ograniczona oferta: wybór spośród określonych lokalizacji/inwestycji; brak swobody zmiany mieszkania w trakcie programu. - Wkład w wykończenie: konieczność poniesienia nakładów na remont przed uzyskaniem własności (ryzyko utraty tych nakładów w razie rezygnacji). - Zobowiązanie prawne: twarda umowa - wycofanie się wiąże się z sankcjami (utrata wpłat, eksmisja z najmu instytucjonalnego itp.). - Brak dopłat państwowych: uczestnik programu nie korzysta z ewentualnych subsydiów (np. dopłat do odsetek BK2% czy dopłat do czynszu jak w Mieszkanie Plus), bo program jest komercyjny.

Deweloper	- Przyspieszona sprzedaż: szersza pula klientów (osoby bez zdolności kredytowej), szybsze zbycie niesprzedanych lokali. - Wczesny wpływ 10% ceny: otrzymanie znacznej części należności już na początku (na rachunek powierniczy). Zwolnienie z 8% VAT. - Zysk zabezpieczony przy rezygnacji: w razie braku finalizacji deweloper zatrzymuje raty kapitałowe wpłacane na MRP. - Redukcja kosztów pustostanu: najemca pokrywa koszty utrzymania mieszkania, deweloper unika kosztów mediów, podatku od niesprzedanego lokalu (bo jest użytkowany) itp. - Marketing i obsługa: ograniczenie wydatków na promocję i pracy działu sprzedaży, EVEREST HOLDING dostarcza klientów i prowadzi ich za rękę. - CSR i reputacja: poprawa wizerunku jako firmy pomagającej rozwiązać problemy mieszkaniowe, innowatora społecznego.	- Ryzyko rynkowe: jeśli klient nie kupi, lokal wraca na rynek po roku - możliwa zmiana cen (spadek) i konieczność ponownej sprzedaży, ewentualnie z rabatem. - Kwestie podatkowe: konieczność korekty VAT naliczonego za okres najmu; CIT od zatrzymanych kwot; podatek od nieruchomości w trakcie najmu (choć obniżony mieszkalny). - Formalności i obciążenia prawne: dostosowanie się do reżimu ustawy deweloperskiej (rachunek powierniczy, DFG), prowadzenie dodatkowej dokumentacji, zaangażowanie notariusza, wpis roszczeń do KW, potencjalne spory konsumenckie. - Zarządzanie najmem: przejęcie roli wynajmującego – ryzyko niewywiązywania się najemcy (opóźnienia w płatnościach, zużycie lokalu, konieczność egzekucji opróżnienia mieszkania).
------------------	---	---

3. Różnice w podejściu i obowiązkach klienta i dewelopera

W modelu EVEREST HOLDING rola klienta (nabywcy) i rola dewelopera są odmienne i obie strony mają określone obowiązki, wynikające z zawartych umów. Poniżej porównanie podejścia i zobowiązań każdej ze stron:

- **Obowiązki finansowe i operacyjne:** Klient musi **terminowo dokonywać płatności**: 10% na start, następnie co miesiąc raty kapitałowe i czynsz. Musi również na własny koszt **utrzymać mieszkanie** w należyтым stanie, dokonać podstawowego wykończenia mieszkania, oraz przestrzegać regulaminu budynku (jak typowy właściciel/najemca). Ponosi koszty eksploatacji (prąd, woda, czynsz administracyjny – to zwykle przechodzi na najemcę). Deweloper natomiast ma obowiązek **utrzymać gotowość do przeniesienia własności** – tzn. zapewnić, że mieszkanie ma uregulowany stan prawny (założona księga wieczysta, wpisy obciążeń ujawnione itd.), uzyskać ewentualne zgody banku na bezobciążeniowe wyodrębnienie lokalu (jeśli hipoteka na działce), a także **nie obciążać lokalu w trakcie trwania umowy** (poza wpisem roszczenia klienta do KW). W praktyce deweloper jest zobligowany *nie sprzedać ani nie zastawić tego mieszkania nikomu innemu* – roszczenie klienta z umowy przedwstępnej zostaje wpisane w księdze wieczystej lokalu, co chroni nabywcę. Deweloper musi także **utrzymywać rachunek powierniczy** i odprowadzać należne składki DFG od wpłat.
- **Zarządzanie ryzykiem i gwarancje:** Klient, zawierając umowę, zwykle wnosi **zabezpieczenie** w postaci zadatku co 10% - to gwarancja dla dewelopera, że klient jest poważnie zainteresowany. Deweloper z kolei **gwarantuje** niezmiennosc ceny i termin przeniesienia własności, zabezpiecza interes klienta (zapis w umowie, że cena jest stała, a umowa przyrzeczona nastąpi nie później niż po 24 miesiącach od umowy przedwstępnej). Deweloper również zapewnia gwarancje rękojmi za wady budynku, jak przy normalnej sprzedaży - choć klient odbiera lokal wcześniej, wady powinny być usunięte przed finalizacją, a jeśli ujawnią się istotne wady, klient mógłby w ogóle odstąpić (wspomniano, że DFG zwróci środki, gdy deweloper nie usunie wad istotnych przed przeniesieniem własności).
- **Perspektywa prawna:** Z punktu widzenia **klienta** – jest on chroniony przepisami o ochronie nabywcy (ustawa deweloperska) jako konsument. Ma prawo do odstąpienia od umowy deweloperskiej w określonych sytuacjach (np. gdy umowa nie zawiera wymaganych elementów, gdy prospekt jest niezgodny ze stanem faktycznym itp. – to standard ustawowy). Ponadto klient ponosi wszelkie koszty aktu

deweloperskiego, umowy najmu instytucjonalnego, poddania się rygorowi egzekucji, aktu umowy przyrzeczonej - ewentualnie według indywidualnych ustaleń. Z punktu widzenia **dewelopera** – on musi przestrzegać rygorów ustawy (zapewnienie rachunku, DFG, brak niedozwolonych klauzul).

Podsumowując różnice: Klient w programie zachowuje się częściowo jak **najemca** (mieszka i płaci czynsz) i jednocześnie jak **docelowy nabywca** (wpłaca kapitał na poczet kupna, wykańcza lokal „*pod siebie*”). Deweloper pełni rolę **sprzedawcy z odroczonym terminem** oraz **wynajmującego** przez okres przejściowy. Klient koncentruje się na regulowaniu płatności i organizowaniu finansowania końcowego, zaś deweloper – na dotrzymaniu warunków umowy (utrzymanie prawa do lokalu dla klienta, finalne przeniesienie własności) i obsłudze formalnej transakcji. Obie strony współdziałają, ale ich obowiązki są komplementarne: co do zasady klient *płaci i korzysta*, deweloper *czeka i zapewnia warunki własności*. Dzięki temu modelowi udaje się zbalansować interesy - co zostało zresztą podkreślone jako **pierwszy w Polsce program „przynoszący korzyści każdej ze stron transakcji**.

4. Możliwość zastosowania takiego mechanizmu w Polsce - aspekty prawne (cywilne, budowlane, podatkowe)

Mechanizm EVEREST HOLDING jest w Polsce możliwy prawnie, ale wymaga odpowiedniego ustrukturyzowania w ramach obowiązujących przepisów. Program w istocie łączy w sobie elementy znane polskiemu prawu: umowę deweloperską/przedwstępną, najem nieruchomości, sprzedaż ratalną (choć formalnie nie jest to sprzedaż ratalna sensu stricto, a raczej *odroczonej sprzedaż z przedpłatami*). Poniżej omówiono kluczowe ramy prawne z trzech perspektyw:

4.1. Prawo cywilne i mieszkaniowe

- **Umowa deweloperska / przedwstępna:** Ustawa z 20 maja 2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (tzw. nowa ustawa deweloperska) dopuszcza zawieranie z konsumentem umowy deweloperskiej, zobowiązującej do wybudowania i przeniesienia własności lokalu, lub – jeśli lokal jest już wybudowany - umowy zobowiązującej do przeniesienia własności gotowego lokalu (funkcjonującej podobnie jak umowa przedwstępna). W przypadku programu „**Prawo własności dla każdego Polaka**”

mamy do czynienia z lokalami **już oddanymi do użytkowania**, z pozwoleniem na użytkowanie. Formalnie więc deweloper mógłby od razu sprzedać lokal, bez potrzeby zawierania umowy deweloperskiej - ustawa deweloperska przewiduje, że gdy dochodzi do sprzedaży gotowego, wyodrębnionego lokalu aktem przenoszącym własność, rachunek powierniczy nie jest wymagany. Jednak program zakłada **odroczenie przeniesienia własności**, więc strony decydują się na umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego. Jest to całkowicie legalne – art. 389 Kodeksu cywilnego dopuszcza umowy przedwstępne. Co więcej, ponieważ stroną jest konsument, zastosowanie mają przepisy ustawy deweloperskiej dotyczące formy (akt notarialny) i obowiązkowych zabezpieczeń (rachunek powierniczy, DFG). Konstrukcja ta nie narusza prawa; przeciwnie, korzysta z przewidzianych mechanizmów ochronnych dla nabywcy. Klient uzyskuje **roszczenie o przeniesienie własności lokalu**, które notariusz może wpisać do księgi wieczystej (co nastąpi zapewne z mocy art. 19 ust. 2 ustawy deweloperskiej lub art. 16 ustawy o księgach wieczystych i hipotece). Daje to pełną ochronę prawną roszczeń klienta – ujawnione w KW roszczenie **blokuje możliwość sprzedaży lokalu komu innemu** i czyni klienta uprzywilejowanym w razie egzekucji z nieruchomości.

- **Umowa najmu (instytucjonalnego) z dojściem do własności:** Program korzysta z równoległej umowy najmu, co rodzi pytanie, czy jest to zwykły najem, czy tzw. *najem instytucjonalny z dojściem do własności*. Ten drugi został wprowadzony do polskiego prawa w 2019 roku (nowelizacją ustawy o ochronie praw lokatorów, art. 19f-19j) w kontekście programu Mieszkanie Plus. Polega na tym, że najemca spółki Skarbu Państwa może mieć w umowie zagwarantowane roszczenie o przeniesienie własności po spłacie wartości mieszkania a to roszczenie wpisuje się do KW na podstawie umowy najmu. W naszym przypadku jednak stroną wynajmującą jest deweloper (prywatny podmiot), a najemca to klient – nie jest to część rządowego programu, więc formalnie nie podlega pod definicję „najmu instytucjonalnego z dojściem do własności” (ten tryb dostępny jest dla spółek określonych ustawą). Deweloper jako firma może oferować najem instytucjonalny, który wymaga notarialnego oświadczenia najemcy o poddaniu się egzekucji wydania lokalu. Umowa najmu instytucjonalnego, podobnie jak MRP stanowi zabezpieczenie dewelopera przed nieuczciwym klientem, który nie zechciałby współpracować.

Art. 19f ust. 3 ustawy o ochronie praw lokatorów nakazuje do umowy najmu instytucjonalnego lokalu oświadczenia najemcy w formie aktu notarialnego, w którym najemca poddał się egzekucji i zobowiązał się do opróżnienia i wydania lokalu używanego na podstawie umowy najmu instytucjonalnego lokalu w terminie wskazanym w żądaniu, o którym mowa w art. 19 i ust. 2, oraz przyjął do wiadomości, że w razie konieczności wykonania powyższego zobowiązania prawo do najmu

socjalnego lokalu ani pomieszczenia tymczasowego nie przysługuje, co upraszcza ewentualną eksmisję, a dla dewelopera znacząco podnosi poziom bezpieczeństwa.

Ważne jest, że lokal ma pozwolenie na użytkowanie i spełnia standardy lokalu mieszkalnego – nie ma barier, by go wynająć. Umowa najmu daje też pewne prawa i obowiązki: najemca może używać lokal, ale nie staje się właścicielem rzeczy. Jednak z racji istnienia umowy deweloperskiej, jego pozycja jest silniejsza niż zwykłego najemcy, bo ma on zagwarantowaną możliwość zakupu na z góry ustalonych zasadach. Reasumując, **prawo polskie pozwala na jednoczesne zawarcie umowy najmu i przedwstępnej sprzedaży dotyczących tego samego lokalu**, o ile obie są odpowiednio sformułowane (takie konstrukcje były stosowane np. przy TBS-ach, gdzie najpierw był najem, potem wykup). Warunkiem legalności jest dochowanie przepisów szczególnych każdej z tych umów co w programie „**Prawo własności dla każdego Polaka**” jest spełnione.

- **Sprzedaż w systemie ratalnym:** Polski kodeks cywilny dopuszcza sprzedaż na raty (art. 583 i nast. KC), aczkolwiek w przypadku nieruchomości standardem jest zapłata całej ceny najpóźniej przy akcie notarialnym przenoszącym własność. W programie „**Prawo własności dla każdego Polaka**” formalnie **nie dochodzi do przeniesienia własności przed uiszczeniem całej ceny**, więc nie jest to sprzedaż ratalna w rozumieniu KC (gdzie własność może przejść przed zapłatą ostatniej raty). Tutaj własność przejdzie dopiero w akcie końcowym, więc wszystko jest zgodne z zasadą, że własność nieruchomości przechodzi przez umowę notarialną przenoszącą własność – wcześniej klient ma tylko prawo domagać się tej umowy. Z punktu widzenia prawa cywilnego więc *nie ma żadnego przepisu zabraniającego przyjąć części ceny wcześniej* (jako przedpłaty na rachunek powierniczy) i reszty później. Ważne, by w umowie przedwstępnej dokładnie opisać, co dzieje się z tymi przedpłatami w różnych scenariuszach (finalizacja vs. odstąpienie). Ustawa deweloperska reguluje to o tyle, że jeśli umowa deweloperska rozwiąże się lub odstąpi się od niej – deweloper musi zwrócić nabywcy środki z MRP wraz z odsetkami pomniejszone ewentualnie o *świadczenie należne deweloperowi* (np. gdy nabywca odstąpi bez podstaw, deweloper może potrącić miesięczne raty kapitałowe). Tak czy inaczej, takie rozliczenie musi nastąpić w ciągu 30 dni od rozwiązania umowy. Podsumowując, od strony cywilnej mechanizm jest **zgodny z prawem i wykonalny**, co potwierdza fakt, że w Polsce podobne rozwiązania - choć głównie w segmencie publicznym (TBS, SIM, Mieszkanie Plus) - były stosowane i mają nawet osobne uregulowania dla najmu z dojściem do własności.

- **Prawo budowlane - pozwolenie na użytkowanie:** Istotnym wymogiem budowlanym jest, aby do przekazania lokalu do zamieszkania nastąpiło **po uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie budynku**. W programie „**Prawo własności dla każdego Polaka**” jest to spełnione - obejmuje on tylko mieszkania już oddane do użytkowania. Zatem nie ma ryzyka, że klient zamieszka na placu budowy. Budynek spełnia wszystkie warunki techniczne, deweloper zgłosił zakończenie budowy i otrzymał pozwolenie od nadzoru budowlanego. Gdyby tak nie było, nie można by legalnie zamieszkiwać lokalu. Dodatkowo deweloper musi zapewnić, że lokal jest wolny od wad istotnych w momencie wydania (przy odbiorze kluczy spisywany jest protokół odbioru – klient ma prawo wskazać usterki, które deweloper powinien naprawić). Nowa ustawa deweloperska przewiduje procedurę usuwania wad przy odbiorze - tu zapewne też ma ona zastosowanie, choć odbiór następuje przed przeniesieniem własności (ale w ramach wykonania umowy deweloperskiej). Tak czy inaczej, budowlane aspekty nie stanowią przeszkody – o ile deweloper dotrzymuje standardowych obowiązków (gotowy lokal, usunięcie wad, przeniesienie własności lokalu wraz z udziałem w gruncie i częściach wspólnych, zgodnie z projektem).

4.2. Prawo podatkowe

- **VAT od sprzedaży nieruchomości:** Jak wspomniano, dostawa (sprzedaż) nowego lokalu mieszkalnego przez dewelopera podlega VAT według stawki 8% (gdy powierzchnia do 150 m²). Zwolnienie z VAT może mieć miejsce, gdy sprzedaż nie jest dokonywana w ramach pierwszego zasiedlenia lub gdy od pierwszego zasiedlenia minęło min. 2 lata (art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy o VAT). W naszym programie **pierwsze zasiedlenie następuje w momencie oddania lokalu klientowi w najem** (pierwsze używanie zgodnie z przeznaczeniem) – zatem sprzedaż po 24 mies. **zwolnienie VAT będzie tu przysługiwać**.
- **VAT od czynszu najmu:** Wynajem mieszkania na cele mieszkaniowe korzysta ze **zwolnienia z VAT** (art. 43 ust. 1 pkt 36 ustawy o VAT). Oznacza to, że deweloper nie nalicza VAT na czynsz (najemca płaci np. 1000 zł miesięcznie bez doliczania podatku). Dla klienta to neutralne (gdyż i tak nie odliczałby VAT jako osoba prywatna, ale przynajmniej kwota czynszu jest niższa).
- **Podatek PCC:** Umowa przedwstępna i najmu nie podlegają PCC (przedwstępna nie przenosi własności, najem mieszkania na cele mieszkaniowe jest zwolniony z PCC). Przy akcie przeniesienia własności - sprzedaż jest zwolniona z VAT (minęłyby 2 lata), ale Kupujący zobowiązany jest **zapłacić 2% PCC** od wartości.

- **Podatek dochodowy (CIT) od najmu:** Deweloper - spółka z o.o. - zapłaci CIT od zysków z transakcji. Przychodem będzie cena sprzedaży (brutto pomniejszone o VAT wyjdzie netto do CIT) plus ewentualnie zatrzymane kwoty z tytułu rezygnacji klienta. Kosztem - koszty budowy, finansowania itp. Nie ma tu nic niezwykłego; model biznesowy jest częścią normalnej działalności gospodarczej dewelopera. Czynsz najmu - to przychód z usług zwolnionych, więc w CIT w całości opodatkowany (zwolnienie jest tylko na gruncie VAT). Dla klienta czynsz nie rodzi skutków podatku dochodowego (to jego koszt użytkowania mieszkania). Gdy klient stanie się właścicielem i np. po kilku latach sprzeda mieszkanie, będzie musiał ewentualnie rozliczyć PIT od sprzedaży nieruchomości, jeśli nastąpi to przed upływem 5 lat od nabycia - ale to już poza zakresem programu.
- **Potwierdzenie modelu w interpretacjach podatkowych:** Łączenie umowy najmu z umową przedwstępną (model *najmu z dojściem do własności / rent-to-own*) zostało pozytywnie zweryfikowane przez organy skarbowe. Kluczowym potwierdzeniem bezpieczeństwa tej struktury dla dewelopera jest **indywidualna interpretacja Dyrektora KIS (sygn. 0111-KDIB3-1.4012.29.2023.1.KO)**.

Fakt istnienia takiej publicznej i pozytywnej interpretacji **minimalizuje ryzyko podatkowe dla deweloperów** wchodzących do programu „**Prawo własności dla każdego Polaka**”. Potwierdza to, że struktura oparta na najmie (czynność zwolniona) i następującej po 2 latach sprzedaży (również zwolnionej) jest akceptowana przez organy skarbowe.

4.3. Ocena ogólna zgodności z prawem polskim

Wnioski: Zastosowanie mechanizmu EVEREST HOLDING w Polsce jest możliwe i legalne, **pod warunkiem spełnienia wymogów prawa cywilnego i publicznego**. Program wpasowuje się w ramy istniejących przepisów, wykorzystując je w nowatorski sposób:

- Z punktu widzenia prawa cywilnego - łączy umowę przedwstępną i najem, co jest dozwolone, a dzięki ustawie deweloperskiej i wpisowi roszczenia klient jest dobrze zabezpieczony.
- Z punktu widzenia prawa budowlanego - korzysta tylko z gotowych mieszkań z pozwoleniem, więc nie narusza żadnych norm (klient nie wchodzi na teren budowy).
- Z punktu widzenia prawa ochrony konsumentów - respektuje ustawę deweloperską (rachunek powierniczy, prospekt, DFG - co **chroni nabywcę**) oraz ustawę o ochronie lokatorów (najem instytucjonalny - najemca złożył oświadczenie o dobrowolnej egzekucji, co jest warunkiem ważności takiej umowy).

- Z punktu widzenia prawa podatkowego - rozliczenia VAT odbywają się zgodnie z ustawą (zwolnienie z VAT 8%).

Przepisy polskiego prawa są wystarczająco elastyczne, by taki model (rodzaj **leasingu mieszkaniowego** lub **najmu z opcją wykupu**) wdrożyć. Polska ma nawet analogiczne rozwiązania publiczne, co potwierdza dopuszczalność - np. programy TBS czy SIM, gdzie najemcy stopniowo wykupują mieszkania, oraz wcześniej wspomniany najem z dojściem do własności w Mieszkaniu Plus. Tutaj mamy inicjatywę prywatną, ale **nic w polskim prawie nie zakazuje prywatnym deweloperom stosować podobnego modelu**. Warunkiem jest zachowanie wymogów ustawowych, szczególnie względem ochrony konsumenta - co, jak widać, zostało w EVEREST HOLDING wykonane (rachunek powierniczy jest, DFG jest, notarialne formy są).

✓ **Program „Prawo własności dla każdego Polaka”
jest w pełni zgodny z obowiązującym prawem polskim.**

5. Analiza SWOT rozwiązania EVEREST HOLDING

Analiza SWOT pozwala ocenić **mocne strony (Strengths)** i **słabe strony (Weaknesses)** wewnętrzne rozwiązania, a także **szanse (Opportunities)** i **zagrożenia (Threats)** zewnętrzne, związane z jego funkcjonowaniem na polskim rynku nieruchomości. Poniżej zestawienie SWOT:

Tabela 2. Analiza SWOT programu „Prawo własności dla każdego Polaka”

Mocne strony (Strengths)	Słabe strony (Weaknesses)
Dla klientów: - Innowacyjny sposób na własne M dla osób bez zdolności kredytowej - unikalna oferta na rynku (brak konkurencji bezpośredniej w sektorze prywatnym). - Natychmiastowe zaspokojenie potrzeby mieszkaniowej - klucze w ręku w tydzień, co stanowi ogromną przewagę czasową nad tradycyjnym kredytem. - Elastyczność i brak biurokratycznych barier - brak sztywnych kryteriów (wiek, pierwsze mieszkanie), dostępność także dla przedsiębiorców. Dla deweloperów: - Szybsza monetyzacja zalegających lokali i redukcja kosztów ich utrzymania. - Poprawa płynności finansowej (10% od razu) oraz gwarancja zysku nawet w razie wycofania się klienta (19% pozostaje). - Wyróżnienie marki dewelopera - budowanie wizerunku społecznie odpowiedzialnego innowatora (przewaga konkurencyjna w marketingu).	Model nieodpowiedni dla wszystkich klientów: Osoby o nieregularnych dochodach lub całkiem bez zdolności finansowej i tak nieskorzystają (- program „Prawo własności dla każdego Polaka” nie rozwiąże problemu braku dochodu). - Ograniczona skala - na razie oferta dotyczy tylko wybranych miast/projektów; program wymaga partnerstwa deweloperów, co może spowalniać ekspansję geograficzną. Dla deweloperów: - Odroczone finalizacja sprzedaży - firma dłużej czeka na pełen przychód, co może obniżać wskaźniki sprzedaży okresowej i komplikuje księgowość (transakcja „w toku”). - Potencjalnie wyższy nakład pracy na klienta (edukacja, monitoring wpłat).

Szanse (Opportunities)	Zagrożenia (Threats)
Warunki rynkowe sprzyjające rozwojowi: W środowisku wysokich stóp procentowych i zaostrzonych kryteriów kredytowych, wielu potencjalnych nabywców jest wykluczonych z rynku. Program „Prawo własności dla każdego Polaka” idealnie wypełnia tę niszę - rosnąca liczba takich klientów to szansa na skalowanie modelu. Współpraca z instytucjami publicznymi: Możliwość rozszerzenia formuły na projekty realizowane wspólnie z samorządami lub PFR Nieruchomości (np. najmu instytucjonalnego) - wykorzystanie know-how EVEREST HOLDING do naprawy programów typu Mieszkanie Plus może być szansą biznesową i społeczną. Zmiany legislacyjne wspierające najem z opcją własności: Jeśli ustawodawca w przyszłości ułatwi prywatny najem z dojściem do własności (np. wprowadzi zachęty podatkowe, dopłaty do takich modeli), EVEREST HOLDING znalazłby się w świetnej pozycji jako pionier, który już ma doświadczenie na rynku. Rozszerzenie oferty: Dodanie komponentu inwestorskiego - co już zresztą EVEREST HOLDING sygnalizuje - może umożliwić napływ kapitału prywatnego do finansowania kolejnych transakcji. To z kolei zwiększy skalę i płynność przedsięwzięcia (np. fundusze inwestycyjne mogłyby współfinansować portfel takich rent-to-own, dając deweloperom gotówkę od razu, a inwestorom stopę zwrotu). Edukacja finansowa społeczeństwa: Program może stać się nośnikiem promującym myślenie długoterminowe u klientów (oszczędzanie na wkład własny, świadome planowanie zakupu). Sukces historii uczestników mógłby budować	Konkurencja ze strony banków i rządu: W przypadku spadku stóp procentowych lub złagodzenia kryteriów przez KNF (np. wprowadzenie niższego bufora, programy 0% na wkład własny), klienci mogą znów pójść prostszą drogą tradycyjnego kredytu. Zmiany przepisów podatkowych (niekorzystne): Fiskus mógłby chcieć uszczelnić potencjalne „luzy” – np. mógłby uznać, że już wpłata na MRP jest zaliczką podlegającą VAT (zwiększyłoby to formalności rozliczeniowe dla dewelopera), albo zaostrzyć przepisy wynajmu tak, by utrudnić łączenie z późniejszą sprzedażą. Na ten moment brak takich sygnałów, ale legislacja podatkowa w Polsce bywa niestabilna. Wahania rynku nieruchomości: Gwałtowny spadek cen mieszkań mógłby spowodować, że klienci masowo rezygnowaliby z wykupu (woleliby stracić np. 10% niż kupić przewartościowany lokal, licząc na tańszy zakup innego). Wtedy co prawda deweloperzy zarobiliby swoje 19% i odzyskali mieszkania, ale reputacyjnie program by ucierpiał – przyszli klienci baliby się zamrażać cenę wyższą od rynkowej. Z kolei gwałtowny wzrost cen mieszkań też jest zagrożeniem: niby zabezpiecza klienta (bo ma niższą cenę w umowie), ale deweloper mógłby szukać pretekstu, by się wycofać (choć prawnie jest związany umową). Relacje stron w warunkach dużej zmienności cen mogą być napięte (np. pokusa nadużyć: klient może próbować odsprzedać swoje roszczenie, deweloper kusić do rozwiązania umowy za dopłatą itd.).

pozytywny trend i zmianę podejścia banków (np. banki mogą zacząć akceptować taki model jako quasi-leasing – co jeszcze bardziej ułatwi finansowanie).

Wnioski SWOT: Program ma silne fundamenty – odpowiada realnej potrzebie rynkowej (mocna strona) i startuje w sprzyjającym momencie (szansa). Największym wrogiem mogą być czynniki zewnętrzne: **poprawa dostępności kredytów** może odbierać klientów, a **nieprzewidywalność rynku** (ceny, prawo) może wprowadzać ryzyka. Kluczowe jest utrzymanie **dobrej reputacji i bezpieczeństwa** - to atut, który trzeba pielęgnować, bo zaufanie jest tu kluczowe (klient musi uwierzyć, że to nie „zbyt piękne, by było prawdziwe”). Jeśli program zachowa 100% przejrzystość i skuteczność (klienci faktycznie kupią mieszkania), to **ma szansę stać się znaczącym segmentem rynku** i być może zmienić tradycyjne podejście do finansowania mieszkań w Polsce.

6. Analiza ryzyka i macierz wskaźników finansowych

6.1. Ryzyka Kredytowe z Perspektywy Banku i Kontekst Rynkowy

Udzielenie kredytu wiąże się dla banku z określonym ryzykiem, ponieważ zawsze istnieje możliwość, że kredytobiorca nie spłaci zobowiązania w terminie lub w pełnej wysokości. Z punktu widzenia banku ryzyko kredytowe można podzielić na kilka głównych kategorii:

1. Ryzyko kredytowe (ryzyko niewypłacalności klienta) To podstawowe ryzyko związane z możliwością, że kredytobiorca nie wywiąże się ze spłaty zobowiązania (kapitału i odsetek). Może to wynikać z:

- utraty pracy,
- pogorszenia sytuacji finansowej klienta,
- niewłaściwej oceny zdolności kredytowej przez bank,
- oszustwa ze strony kredytobiorcy (np. fałszowanie dokumentów).

2. Ryzyko operacyjne Związane z błędami wewnętrznymi banku, np.:

- błędna analiza zdolności kredytowej,
- nieprawidłowe procedury przy udzielaniu kredytu,
- błędy ludzkie, techniczne lub systemowe,
- niewystarczający monitoring spłaty.

3. Ryzyko rynkowe Zmiany w otoczeniu gospodarczym mogą wpłynąć na zdolność kredytową klienta lub wartość zabezpieczeń. Przykłady:

- wzrost stóp procentowych (wpływa na wysokość rat kredytu),
- inflacja,
- spadek wartości zabezpieczenia (np. nieruchomości przy kredytach hipotecznych).

4. Ryzyko płynności Jeśli duża liczba kredytobiorców przestaje spłacać kredyty, bank może mieć trudności z utrzymaniem płynności finansowej i wypłatą środków innym klientom lub wierzycielom.

5. Ryzyko reputacyjne Zbyt liberalna polityka kredytowa (np. udzielanie kredytów klientom o wysokim ryzyku) może prowadzić do wzrostu liczby niespłaconych zobowiązań, co wpływa negatywnie na reputację banku i zaufanie klientów oraz inwestorów.

6. Ryzyko regulacyjne i prawne Zmiany w przepisach prawnych mogą wpłynąć na rentowność portfela kredytowego banku lub jego zdolność do egzekwowania należności (np. wprowadzenie nowych regulacji dotyczących maksymalnego wskaźnika DTI).

Podsumowanie: Dla banku kluczowe jest dokładne zarządzanie ryzykiem kredytowym. Obejmuje to:

- rzetelną ocenę zdolności kredytowej,
- stosowanie odpowiednich zabezpieczeń (np. hipoteki, poręczenia),
- monitorowanie spłat,
- dywersyfikację portfela kredytowego. Dobrze zarządzane ryzyko pozwala bankowi utrzymać stabilność finansową i minimalizować straty wynikające z niespłaconych kredytów.

Tabela 3: Podział ryzyk związanych z udzieleniem kredytu (procentowy udział w całkowitym ryzyku kredytowym banku):

Rodzaj ryzyka	Szacowany udział (%)	Opis
1. Ryzyko kredytowe	40–50%	Główne ryzyko – niewypłacalność klienta, opóźnienia w spłacie, całkowita utrata kapitału.
2. Ryzyko operacyjne	10–15%	Błędy wewnętrzne, złe decyzje kredytowe, niewłaściwa procedura oceny ryzyka.
3. Ryzyko rynkowe	15–20%	Zmiany stóp procentowych, inflacja, wahania wartości zabezpieczeń.
4. Ryzyko płynności	5–10%	Trudności w utrzymaniu płynności w przypadku dużej liczby niespłacanych kredytów.
5. Ryzyko reputacyjne	5–10%	Utrata zaufania klientów i inwestorów przez zbyt ryzykowną politykę kredytową.
6. Ryzyko regulacyjne i prawne	3–5%	Zmiany w prawie, ograniczenia egzekucji, nowe obowiązki wobec kredytobiorców.
7. Ryzyko koncentracji	3–5%	Zbyt duże zaangażowanie w jednego klienta, branżę lub region.

Tabela 4: Podział ryzyk kredytu hipotecznego – Polska, 2026:

Rodzaj ryzyka	Szacowany udział %	Opis w kontekście 2026
1. Ryzyko kredytowe	35%	Wciąż kluczowe, choć ograniczane przez dokładną ocenę zdolności kredytowej i wysokie wymagania wkładu własnego. Wzrost kosztów życia może wpływać na zdolność spłaty.
2. Ryzyko rynkowe	25%	Wysokie stopy procentowe i spowolnienie rynku nieruchomości zwiększają ryzyko spadku wartości zabezpieczeń i wzrostu rat.
3. Ryzyko regulacyjne / prawne	12%	Duże znaczenie – trwają prace nad nowymi regulacjami (np. kolejne wakacje kredytowe, rekomendacje KNF), wysoka nieprzewidywalność.
4. Ryzyko operacyjne	10%	Utrzymuje się na umiarkowanym poziomie, choć rosną wymagania dokumentacyjne i formalne.
5. Ryzyko reputacyjne	10%	Banki po doświadczeniach z kredytami frankowymi starają się unikać konfliktów z klientami, ale reputacja pozostaje podatna na działania medialne i społeczne.
6. Ryzyko płynności	5%	Banki dobrze zarządzają płynnością, ale masowe programy pomocowe (np. ustawowe zawieszenie rat) mogą w skrajnych sytuacjach wpływać na cash flow.
7. Ryzyko koncentracji	3%	Występuje w bankach mocno skupionych na rynku mieszkaniowym dużych miast. KNF kontroluje poziom koncentracji portfeli.
Suma	100%	

Największe zagrożenia w 2026:

- niepewność co do dalszego kształtowania się polityki stóp procentowych,
- możliwe zmiany legislacyjne (np. ustawowe interwencje w umowy kredytowe),
- spadek wartości mieszkań (np. w mniejszych miastach lub lokalizacjach peryferyjnych).

Działania banków:

- zaostrzona polityka kredytowa,
- większy nacisk na ocenę ryzyka regulacyjnego,
- rozwój produktów o stałym oprocentowaniu.

Tabela 5. Macierz Ryzyk Kredytowych i Operacyjnych Programu „Prawo własności dla każdego Polaka” (z Ujęciem Wskaźników Risk Score)

Rodzaj Ryzyka	Poziom (Banku)	Udział Ryzyka (%)	Risk Score	Wpływ na Zmianę (Δ)	Odnosnik
1. Ryzyko kredytowe (niewypłacalność klienta)	średnio-wysokie	5-10%	0.25	0.05	(A)
2. Ryzyko moralne	średnio-wysokie	5-10%	[Brak]	0.05	(B)
3. Ryzyko prawne nieruchomości	średnio-wysokie	1-3%	0.04	0	(C)
4. Ryzyko techniczne/stanu nieruchomości	średnio-wysokie	1-3%	0.04	0	(D)
5. Ryzyko wartości rynkowej (LTV)	średnio-wysokie	10-20%	0,4-0,8	0.05	(E)

6. Błędy pracowników / systemów	średnio-wysokie	2-5%	0,06-0,015	0	(F)
---------------------------------	-----------------	------	------------	---	-----

Kluczowe Opisy i Uzasadnienia:

(A) Ryzyko kredytowe (Lp. 1)

- **Opis:** Klient może utracić zdolność do spłaty zobowiązania z powodu utraty pracy, choroby, śmierci lub innych zdarzeń losowych.
- **Rata:** Okres dojścia do 25% poza tym ryzykiem dla banku, po tym okresie takie samo prawdopodobieństwo.
- **Uwagi:** Z uwagi na fakt, iż w początkowej fazie, klient nie jest związany z bankiem, przyjęto najniższy współczynnik (5-10%).

(B) Ryzyko moralne (Lp. 2)

- **Opis:** Klient może celowo unikać spłaty, zaciągać inne zobowiązania ponad możliwości lub wprowadzić bank w błąd.
- **Rata:** Okres dojścia do 25% klient nie ma interesu unikania spłat.
- **Uwagi:** Z uwagi na fakt, iż w początkowej fazie, klient nie jest związany z bankiem, przyjęto najniższy współczynnik (5-10%).

(C) Ryzyko prawne nieruchomości (Lp. 3)

- **Opis:** Nieuregulowany stan prawny (brak KW, hipoteki, roszczenia osób trzecich, służebności, współwłasność).
- **Rata:** Wydłużony okres analizy – niweluje ryzyko.
- **Uwagi:** Dostatecznie długi okres pozwala zweryfikować wszelkie znaki zapytania.

(D) Ryzyko techniczne/stanu nieruchomości (Lp. 4)

- **Opis:** Niska jakość budynku, ukryte wady, ograniczona trwałość.
- **Rata:** Wydłużony okres analizy – niweluje ryzyko.
- **Uwagi:** Dostatecznie długi okres pozwala zweryfikować wszelkie znaki zapytania.

(E) Ryzyko wartości rynkowej (LTV) (Lp. 5)

- **Opis:** Możliwa utrata wartości nieruchomości w czasie, co obniża wartość zabezpieczenia.
- **Rata:** W okresie dojścia do 20% klient z własnych środków inwestuje w nieruchomość, podnosząc jej wartość w stosunku do zaciąganego kredytu.

- **Uwagi:** Wstępne wykończenie lokalu przed podpisaniem umowy kredytowej podnosi o ok. 15% do 20% wartość nieruchomości. Jedynym ryzykiem jest tąpnięcie na rynku nieruchomości, które w Polsce miało miejsce tylko raz (lata 2008-2009r.).

(F) Błędy pracowników / systemów (Lp. 6)

- **Opis:** Błędy w dokumentacji, błędna ocena zdolności, oszustwa.
- **Rata:** Ponad roczna weryfikacja PRAWDZIWEJ zdolności spłaty kredytu.
- **Uwagi:** Dostatecznie długi okres pozwala na realną weryfikację.

7. Kiedy deweloper może nie płacić VAT od sprzedawanych lokali? (Aktualne przepisy i interpretacje KIS)

Zasadą jest, że **deweloper sprzedając nowo wybudowane mieszkanie na rzecz osoby fizycznej musi naliczyć podatek VAT** (stawka 8% dla większości lokali mieszkalnych). Istnieją jednak sytuacje, w których sprzedaż lokalu mieszkalnego **może być zwolniona z VAT**, co potocznie można ująć, że deweloper „nie płaci VAT” (choć bardziej precyzyjnie: nie musi go naliczać i odprowadzać od danej transakcji). W takich przypadkach zamiast VAT występuje podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC) płacony przez kupującego. Poniżej omówiono okoliczności uprawniające do zwolnienia z VAT przy sprzedaży nieruchomości oraz ich praktyczne zastosowanie, ze szczególnym uwzględnieniem interpretacji podatkowych:

- **Sprzedaż po upływie 2 lat od pierwszego zasiedlenia (art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy o VAT):** Jest to podstawowa przesłanka zwolnienia. Ustawa mówi, że dostawa budynków, budowli lub ich części jest zwolniona z VAT, *o ile nie jest dokonywana w ramach pierwszego zasiedlenia lub przed upływem 2 lat od pierwszego zasiedlenia*. Kluczowe jest zrozumienie terminu „**pierwsze zasiedlenie**”: zgodnie z definicją (art. 2 pkt 14 ustawy o VAT) jest to **oddanie budynku lub lokalu do użytkowania pierwszemu nabywcy lub użytkownikowi po wybudowaniu** (lub ulepszeniu >30% wartości). W praktyce „pierwszym zasiedleniem” może być *sprzedaż* lokalu pierwszemu właścicielowi albo *wynajem* (lub inne użytkowanie) lokalu po wybudowaniu. Dla dewelopera typowo pierwsze zasiedlenie to sprzedaż pierwszemu klientowi. Jeśli jednak lokal nie został sprzedany, a był np. wynajmowany, to pierwsze zasiedlenie nastąpiło z chwilą wynajmu (choć tu uwaga: wynajem mieszkania na cele mieszkaniowe jest zwolniony z VAT, co rodzi czasem spory co do interpretacji, czy „czynność podlegająca opodatkowaniu” obejmuje czynność zwolnioną -

orzecznictwo TSUE w sprawie Kozuba Premium Selection wskazało, że liczy się **faktyczne rozpoczęcie użytkowania**, niekoniecznie opodatkowane VATem, co sądy polskie potwierdzają). Tak czy inaczej, **dla zastosowania zwolnienia VAT kluczowe jest, by od momentu tego „pierwszego zasiedlenia” minęły co najmniej 2 lata.**

- o **Przykład 1:** Deweloper ukończył blok w styczniu 2021 r. Nie sprzedał od razu części mieszkań, tylko je wynajmował pierwszym lokatorom od lutego 2021 r. Pierwsze zasiedlenie tych lokali to luty 2021. Jeśli deweloper zechce sprzedać te mieszkania po upływie 2 lat, czyli najwcześniej w marcu 2023, to **sprzedaż może nastąpić ze zwolnieniem z VAT** (spełnione: nie jest to już pierwsze zasiedlenie, minęły >2 lata). Wówczas nabywca - jeżeli jest osobą prywatną - zapłaci 2% PCC zamiast VAT.
- o **Przykład 2:** Deweloper trzyma gotowe niesprzedane mieszkanie (nie wynajmował go, stoi puste) od 2020 r. Czy w 2023 r. sprzedaż będzie zwolniona? Tu interpretacje mogą być różne, bo jeśli *lokal nie był ani sprzedany, ani wynajęty*, część organów twierdzi, że **nie doszło wcale do „pierwszego zasiedlenia”** a więc sprzedaż nadal jest „pierwszym zasiedleniem”, niezależnie ile lat minęło od budowy. Jednak linia orzecznicza (i logika definicji po wyroku TSUE) sugeruje, że **pierwsze zasiedlenie następuje z chwilą faktycznego użycia**. Skoro lokal stał pusty do dnia sprzedaży, to paradoksalnie *pierwszym zasiedleniem jest dopiero ta sprzedaż*, więc warunek 2 lat nie jest spełniony (bo to właśnie jest pierwsze zasiedlenie). Dlatego deweloperzy, którzy chcą skorzystać ze zwolnienia, często decydują się **przez te 2 lata wynajmować te mieszkania** – wtedy „pierwsze zasiedlenie” nastąpiło na początku najmu, i po 2 latach od tego momentu sprzedaż jest zwolniona.

Organy podatkowe początkowo prezentowały niejednolite stanowisko. Dyrektor KIS zdarzało się uznawać, że nawet pustostan >2 lata jest zwolniony (bo uważał, że budynek jako całość był zasiedlony, gdy cokolwiek w nim zasiedlono – to była interpretacja korzystna). Innym razem twierdzono, że jeśli lokal nie miał wcześniej lokatora/najemcy, to pierwsza sprzedaż zawsze podlega opodatkowaniu (co jest interpretacją niekorzystną dla podatników). Tendencja po 2022 r. (po wyrokach WSA) jest taka, że **liczy się faktyczne użytkowanie danego lokalu**. WSA w Warszawie w 2022 potwierdził, że wynajem jest pierwszym zasiedleniem i jeśli trwał krócej niż 2 lata, to sprzedaż przed upływem 2 lat nie korzysta ze zwolnienia. Jednak gdy przekroczymy 2 lata najmu, zwolnienie się należy.

- **Sprzedaż nieruchomości ulepszonej (remontowanej) – art. 43 ust. 1 pkt 10a:** Jeśli warunek 2 lat nie jest spełniony, jest jeszcze druga ścieżka

zwolnienia, choć rzadziej stosowana. Punkt 10a mówi, że zwolniona jest dostawa budynków/lokalu **nie objęta zwolnieniem z pkt 10** (czyli gdy minęło <2 lata od zasiedlenia), o ile **sprzedającemu nie przysługiwało prawo do odliczenia VAT przy ich wytworzeniu/nabyciu i jednocześnie nie ponosił wydatków na ulepszenie >30% wartości, lub ponosił, ale minęło 5 lat od ulepszenia**. Ten przepis ma zastosowanie np. gdy **nieruchomość była wykorzystywana na cele zwolnione (np. mieszkania jako środek trwały na wynajem)** i deweloper nie odliczył VAT przy budowie. W praktyce deweloperzy zwykle odliczają VAT od budowy, więc ten warunek by nie był spełniony. Ale wyobraźmy sobie, że deweloper budując mieszkania zaliczył je do środków trwałych (coś jak spółdzielnia budująca na własność) – wtedy przy sprzedaży mógłby skorzystać z pkt 10a. To raczej wyjątki. **Standardowo deweloperzy polegają na zwolnieniu 2-letnim (pkt 10)**. Interpretacje KIS często pytają o pkt 10a w sytuacji, gdy pkt 10 nie da się spełnić – np. spółka kupiła mieszkanie od dewelopera (z VAT) i szybko odsprzedaje. Ona nie spełni 2 lat, ale może nie odliczała VAT przy zakupie (bo kupiła jako zwolnioną sprzedaż od osoby fizycznej?) – wtedy pkt 10a czasem zadziała. Przykładowa interpretacja z 2024 r. (sygn. 0114-KDIP1-2.4012.365.2023.3.SST) potwierdziła zwolnienie z pkt 10a po ustanowieniu odrębnej własności lokalu na spółkę, bo warunki były spełnione. Jednak dla dewelopera sprzedającego własne lokale sytuacja z pkt 10a będzie rzadsza.

- **Sprzedaż na rynku wtórnym przez inny podmiot niż deweloper:** Warto wspomnieć, że jeśli deweloper sprzedaje lokal osobie fizycznej, a ta osoba następnie (po kilku latach) odsprzedaje go dalej, to ta osoba fizyczna nie jest podatnikiem VAT (chyba że to działalność handlu nieruchomościami). Wówczas taka prywatna sprzedaż w ogóle nie podlega VAT, tylko PIT i PCC ewentualnie. To jednak już *poza działalnością dewelopera*. Natomiast ciekawy przypadek - **gdy deweloper sprzedaje lokal nie konsumentowi, lecz firmie inwestycyjnej**. Jeśli kupującym jest czynny podatnik VAT (np. firma, która potem wynajmuje), to **mogą wspólnie z deweloperem zrezygnować ze zwolnienia i opodatkować transakcję VAT** nawet po 2 latach, by kupujący mógł odliczyć VAT (trzeba złożyć odpowiednie oświadczenie do US przed dniem sprzedaży - art. 43 ust. 10 i 11 ustawy VAT). Ale pytanie dotyczy raczej sytuacji, kiedy deweloper *w ogóle nie musi naliczać* VAT, więc nas interesują zwolnienia, nie rezygnacja z nich.

Reasumując: Deweloper nie naliczy VAT (sprzeda z VAT „ZW” – zwolnione) na sprzedawane mieszkanie przede wszystkim wtedy, gdy sprzedaż następuje po upływie 2 lat od zasiedlenia. Typowo oznacza to, że mieszkanie było już **używane co najmniej 2 lata** – albo przez najemcę, albo było zajęte przez pierwszego właściciela. Dla dewelopera praktyczny scenariusz to **niesprzedane mieszkania z ukończonej inwestycji, które odczekały 2 lata**. Jeśli w tym czasie były wynajmowane (zasiedlone) – spełnia

warunki. Gdyby stały puste, organy mogą odmawiać zwolnienia uznając, że pierwsze zasiedlenie dopiero nastąpi przy sprzedaży (jak wspomniano, tu są rozbieżności). Dlatego wielu deweloperów w praktyce decyduje się wynajmować niesprzedane lokale, aby po 2 latach móc sprzedać je już jako **zwolnione z VAT** – potwierdzają to interpretacje i artykuły eksperckie. Przykładowo w serwisie Podatki.biz opisano przypadek spółki sprzedającej mieszkania kupione bez VAT – jeśli miną 2 lata od ich pierwszego zasiedlenia (tu: od wynajmu), sprzedaż będzie zwolniona. Warunek braku istotnych ulepszeń (>30%) w międzyczasie też musi być spełniony, bo duże ulepszenie resetuje licznik zasiedlenia.

Interpretacje KIS ogólnie potwierdzają powyższe: np. interpretacja Dyrektora KIS z 19.02.2024 r. (nr 0114-KDIP1-3.4012.324.2024.1.MKW) stwierdziła, że jeśli od pierwszego zasiedlenia nieruchomości upłynęły ponad 2 lata, dostawa korzysta ze zwolnienia. Inna - Izba Skarbowa w Bydgoszczy, sygn. ITPP1/443-500/13 - wskazała *expressis verbis*: *sprzedaż wynajmowanego lokalu mieszkalnego, która nastąpi w okresie krótszym niż 2 lata od pierwszego zasiedlenia, nie może korzystać ze zwolnienia*. To oznacza, że odwrotnie - **jeśli >2 lata, to może**.

Czy deweloper „nie płaci VAT” w takim przypadku? Tak, jeśli sprzedaż zwolniona, to deweloper nie nalicza VAT na fakturze. Jednak musi pamiętać o ewentualnej korekcie VAT naliczonego (10-letniej) – przy zwolnionej sprzedaży przed upływem 10 lat od nabycia, deweloper musi zwrócić część odliczonego VAT proporcjonalnie do pozostałego okresu korekty. Dla mieszkania sprzedanego po 2 latach od oddania do użytkowania, oznacza to korektę za 8 lat (8/10 VAT do zwrotu). Często ten koszt i tak jest mniejszy niż VAT należny od sprzedaży, więc może się opłacać sprzedać zwolnione (szczególnie gdy kupujący nie odliczyłby VAT-u, bo jest osobą prywatną - wtedy deweloper ceną brutto może konkurować). To już decyzja biznesowa dewelopera.

Podsumowanie: Deweloper może nie naliczać VAT przy sprzedaży lokalu mieszkalnego przede wszystkim, gdy **dostawa jest zwolniona na mocy art. 43 ust. 1 pkt 10 ustawy VAT**, czyli gdy nie jest to sprzedaż w ramach pierwszego zasiedlenia, a od pierwszego zasiedlenia upłynęło co najmniej 2 lata. W praktyce oznacza to sprzedaż **mieszkania używanego** - np. odczekanie 2 lat od wydania kluczy pierwszemu najemcy lub właścicielowi. Interpretacje podatkowe (np. KIS i orzecznictwo WSA) potwierdzają, że po spełnieniu tego warunku deweloper ma prawo zastosować zwolnienie z VAT. Trzeba jedynie pamiętać o formalnościach: jeżeli nabywca jest firmą i chciałby VAT, to można opcjonalnie zrezygnować ze zwolnienia poprzez złożenie oświadczenia (ale dla sprzedaży osobie fizycznej to nie ma sensu). Ponadto, przy sprzedaży zwolnionej deweloper musi dokonać ewentualnej korekty VAT naliczonego związanego z tą nieruchomością (tzw. korekta wieloletnia). Poza tym przypadkiem, deweloper zawsze dolicza VAT (8%/23%) – chyba że mówimy o lokalach użytkowych (23%

VAT lub zwolnienie analogicznie po 2 latach) czy gruntach (osobny temat - grunt zabudowany dzieli los budynku, grunt niezabudowany budowlany zawsze VAT 23%, niezabudowany inny zwolniony). W kontekście mieszkaniowym jednak reguła 2 lat od zasiedlenia jest kluczowa. **W skrócie: nowe mieszkanie = VAT, mieszkanie użytkowane min. 2 lata = może być bez VAT.** To jest ta granica, której przekroczenie pozwala deweloperowi „nie płacić VAT od danej sprzedaży”, co potwierdzają aktualne przepisy i liczne interpretacje skarbowe.

PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI - Uchwała Naczelnego Sądu Administracyjnego z października 2024 roku jasno wskazała, że nie liczy się sam wpis w ewidencji, ale to, do czego mieszkanie faktycznie służy. **Jeśli nie zaspokaja ono potrzeb mieszkaniowych, może zostać uznane za lokal wykorzystywany w działalności gospodarczej.**

Różnica w stawkach jest ogromna. Dla mieszkań obowiązuje dziś 1,19 zł za metr kwadratowy rocznie. Dla lokali uznanych za wykorzystywane w działalności gospodarczej – nawet 34 zł za metr. **W praktyce oznacza to, że podatek za 60-metrowe mieszkanie, za które dotąd płacono około 70 zł rocznie, nagle wzrósł do ponad 2 tysięcy złotych.**

Z jednej strony oznacza to dodatkowe wpływy do budżetu, z drugiej – realne obciążenie finansowe dla dewelopera, które ma zachęcić do dynamiczniejszego wprowadzania mieszkań na rynek. Prawo nie nakłada obowiązku natychmiastowej sprzedaży mieszkania, a uchwała NSA nie daje samorządom pełnej swobody; każdy przypadek może wymagać osobnej analizy. Jest to jednak silny sygnał dla deweloperów, aby zaczęli sięgać po alternatywne możliwości sprzedaży mieszkań.

Tabela 6. Symulacja różnic w VAT i rentowności sprzedaży w zależności od czasu i modelu transakcji.

Różnice na VAT przy sprzedaży za pomocą EVEREST HOLDING

Sprzedaż zwykła						
Cena sprzedaży brutto	Cena sprzedaży netto	VAT do zapłaty z transakcji				
650 000,00PLN	601 851,85PLN	-48 148,15PLN				
Sprzedaż przez dewelopera po 2 latach						
Cena sprzedaży brutto	Cena sprzedaży netto	VAT do zapłaty z transakcji			Różnica VATu do zapłaty całościowo w stosunku do zwykłej sprzedaży	Uwaga * klient zapłaci 2% PCC
650 000,00PLN	650 000,00PLN	0,00PLN				48 148,15PLN
Sprzedaż do FIZ a następnie do klienta						
Cena brutto zakupu przez FIZ	VAT Odliczony przez FIZ w dniu zakupu (8%)					
520 000,00PLN	38 518,52PLN					
Sprzedaż po 2 latach w systemie EVEREST HOLDING						
Cena sprzedaży brutto	Cena sprzedaży netto	VAT do zapłaty z transakcji	Vat do zapłaty (doliczenie 8/10 kwoty odliczonej)	Różnica VATu odliczonego i naliczonego przez FIZ	Różnica VATu do zapłaty całościowo (grupa kapitałowa FIZ + deweloper) w stosunku do zwykłej sprzedaży	Uwaga * klient zapłaci 2% PCC
650 000,00PLN	650 000,00PLN	0,00PLN	-30 814,81PLN	7 703,70PLN	17 333,33PLN	-13 000,00PLN
Sprzedaż po 2 latach po okresie najmu (bez umowy deweloperskiej)						
Cena sprzedaży brutto	Cena sprzedaży netto	VAT do zapłaty z transakcji	Vat do zapłaty (doliczenie 5/10 kwoty odliczonej)	Różnica VATu odliczonego i naliczonego przez FIZ	Różnica VATu do zapłaty całościowo (grupa kapitałowa FIZ + deweloper) w stosunku do zwykłej sprzedaży	Uwaga * klient zapłaci 2% PCC
716 625,00PLN	716 625,00PLN	0,00PLN	-30 814,81PLN	7 703,70PLN	31 898,15PLN	-14 332,50PLN

Powyższe zestawienie dowodzi, że zastosowanie mechanizmu odroczonej sprzedaży (szczególnie w wariancie po 2 latach zasiedlenia lub z udziałem FIZ) pozwala wygenerować wymierne korzyści finansowe względem transakcji tradycyjnej. Wykazano w nim konkretny wzrost rentowności dla dewelopera, wynikający z optymalizacji rozliczeń VAT, nawet przy uwzględnieniu koniecznych korekt podatku naliczonego.

EVEREST HOLDING Sp. z o. o.
ul. Nowogrodzka 31
00-511 Warszawa
NIP: 7011195991

Kontakt:
kontakt@everestholding.pl
+48 515 855 799
www.everestholding.pl