

Rola wehikulów typu REIT w unijnej konkurencji podatkowej

Michał Tarka

REIT, czyli Real Estate Investment Trust, to uprzywilejowany pod względem podatkowym instrument do bezpośrednich inwestycji w nieruchomości. Na tle coraz to nowszych pomysłów na optymalizację podatków dochodowych (bezpośrednich) na świecie, REIT'y zajmują szczególną pozycję w międzynarodowej konkurencji podatkowej poszczególnych państw, szczególnie w ramach Unii Europejskiej.

REIT to najczęściej zwykła spółka prawa handlowego inkorporowana zgodnie wewnętrznym prawem spółek poszczególnych krajów, ale może to być także np. fundusz. Co do zasady, dochód REIT musi pochodzić głównie z nieruchomości lub innych aktywów lub przedsięwzięć związanych z nieruchomościami.

Celem tworzenia wehikulu typu REIT, z punktu widzenia inwestora, jest znacząca oszczędność podatkowa generowana w związku z dochodami czerpanymi z nieruchomości. Poszczególne kraje, które uregulowały korzystne podatkowo formy prawne typu REIT (m.in. Wielka Brytania, Holandia, Włochy, Belgia, Francja, USA, Niemcy, Hiszpania) kierowały się chęcią pozyskania na swoje terytorium znaczących graczy rynku nieruchomości, rozwijając ten rynek.

Generalnie, forma prowadzenia działalności gospodarczej typu REIT jest zwolniona z opodatkowania na poziomie samego REIT (np. Wielka Brytania) lub korzysta ze stawki 0% podatku dochodowego (np. Holandia). Dodatkowo, w ramach REIT obowiązują zwolnienia dot. sprzedaży udziałów w spółkach prowadzących kwalifikowany typ działalności.

Spółka celowa typu REIT zobowiązuje się do stałej wypłaty zysków w postaci dywidendy, które na mocy prawa unijnego nie są generalnie obciążane podatkiem dochodowym od osób prawnych.

Spółki typu REIT gromadzą od inwestorów pieniądze po to, żeby np. kupić za nie nieruchomości lub je wybudować. Obiekty takie przynoszą regularne przychody z czynszu lub zostają zbyte. Pieniądze te stanowią nieopodatkowany zysk REIT przy spełnieniu warunków regulowanych przez poszczególne kraje. Przywilejom towarzyszą więc pewne ograniczenia – przepisy niektórych krajów, jak Niemcy, Belgia czy Francja, przewidują obowiązek notowania podmiotu typu REIT na giełdzie. W innych przypadkach, np. w Wielkiej Brytanii wprowadzono górną granicę pakietu udziałów, które mogą należeć do jednego inwestora, na poziomie 10%. Jednym z typowych warunków jest też warunek dystrybucji znacznej części dochodu. Przynajmniej 80-90% zysku musi zostać wypłacone w postaci dywidendy tym, którzy wcześniej zainwestowali kapitał.

W Polsce narzędzi typu REIT nie wprowadza się pomimo, iż doświadczenia wielu krajów to podpowiadają. Trudno doszukać się jakiegokolwiek woli do działania wysoko plasującego Polskę w organizującej się od kilku lat konkurencji podatkowej w ramach Unii Europejskiej. Polskim podatnikom pozostaje więc wykorzystywanie typowych krajowych wehikulów jak fundusze inwestycyjne zamknięte, mogące stanowić swego rodzaju tarczę podatkową do momentu realizacji dochodu z inwestycji przez inwestora lub uciekanie z podatkami za granicę. A przecież, odpływ pieniędzy z podatków będzie miał gorszy wpływ na budżet niż wprowadzanie dogodnych podatkowo regulacji prawnych zatrzymujących tym samym

maksimum dochodu podatkowego jaki się da, stymulując zarazem gospodarkę. Jednym z wielu europejskich przykładów na zatrzymywanie części kwot z podatków dochodowych jest właśnie wprowadzenie zwolnień dla części dochodu uzyskiwanego w związku z inwestycjami za pośrednictwem REIT. W obecnych czasach państwo powinno iść nie jako na kompromis z podatnikiem – my zwalniamy część twoich dochodów, ale twój majątek zostaje u nas i z pewnością po dystrybucji wygeneruje spore dochody budżetowe, przewyższające wartość podatku z jakiego zostałeś wcześniej zwolniony. Takie założenia czynią kraje o daleko zaawansowanym myśleniu strategicznym na temat planowania podatkowego od strony budżetowej.

Życie toczy się dalej i pomimo istnienia wielu warunków determinujących pełne korzystanie z REIT, inwestorzy czerpią z tej formuły, a wiele państw umożliwia im takie działanie na chwałę własnych gospodarek, być może unikając przewidywanej stagnacji. Zainteresowanie tego typu narzędziem optymalizacji podatkowej dało się odczuć na konferencji „Planowanie podatkowe USA – Europa” jaka odbyła się w dniach 3-4 kwietnia 2008 r. w Madrycie. Pośród przedstawicieli wielu rządów państw unijnych nie było przedstawiciela Polski.