

GRZEGORZ GRABOWSKI

ABC PODATKÓW W NIERUCHOMOŚCIACH

Poradnik dla inwestorów, pośredników
i przedsiębiorców z branży nieruchomości

Edycja 2026

Copyright © Grzegorz Grabowski

Warszawa, 2025

Wszelkie prawa, włącznie z prawem do reprodukcji tekstów w całości lub w części w jakiegokolwiek formie – zastrzeżone.

ISBN 978-83-65069-31-3

Kontakt do autora:

wynajmistrz.pl

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

Spis treści

1	O autorze	7
2	Wstęp	9
3	Ważniejsze skróty i określenia użyte w książce	11
4	Podatki w najmie.....	14
4.1	Formy opodatkowania najmu podatkiem dochodowym	14
4.1.1	Jak podjąć decyzję co do formy opodatkowania najmu	17
4.1.2	Jak formalnie wybrać/zmienić formę opodatkowania najmu	22
4.2	Miesięcznie czy kwartalnie?	23
4.3	Opodatkowanie całości przychodu przez jednego z małżonków	24
4.4	Kaucja	26
4.5	Umowa najmu	28
4.6	Przychody	29
4.7	Faktury.....	30
4.7.1	KSeF	32
4.7.2	Najem i KSeF	33
4.8	Kasa fiskalna w najmie	36
4.9	Najem i VAT	39
4.9.1	Zwolnienie przedmiotowe	39
4.9.2	Zwolnienie ze względu na obrót	40
4.9.3	Zwolnienie podmiotowe dla podatników mających siedzibę w innym państwie członkowskim UE	42
4.9.4	Rozliczanie VAT w najmie przez małżonków	44
4.10	Koszty	45
4.10.1	Limity płatności.....	48
4.10.2	Amortyzacja.....	49
4.10.3	Wypożyczenie ruchome	54
4.11	Rozliczenia opłat związanych z nieruchomością	54

4.11.1 Opłaty niezależne od właściciela (media) i koszty utrzymania nieruchomości w ustawie o ochronie praw lokatorów	55
4.11.2 Techniczne metody rozliczania opłat niezależnych od właściciela (mediów).....	56
4.11.3 Opłaty niezależne od wynajmującego (media) oraz koszty utrzymania nieruchomości a podatek dochodowy.....	57
4.11.4 Opłaty niezależne od wynajmującego (media) oraz koszty utrzymania nieruchomości a VAT.....	62
4.12 Rozliczenia miesięczne/kwartalne, gdy wybraliśmy ryczałt w ramach najmu prywatnego	67
4.13 Rozliczenie roczne, gdy wybraliśmy ryczałt w ramach najmu prywatnego.....	69
5 Podatki i prywatna sprzedaż nieruchomości	71
5.1 Podstawowe zasady rozliczania prywatnej sprzedaży nieruchomości..	71
5.2 Kto składa PIT-39	72
5.3 5 lat.....	73
5.3.1 Data nabycia	74
5.3.2 Data wybudowania	76
5.4 Przychody	77
5.4.1 Data powstania przychodu	77
5.4.2 Zaliczki, zadatek, przedpłaty	77
5.4.3 Koszty odpłatnego zbycia.....	77
5.4.4 Cena i wartość rynkowa	78
5.5 Prywatna sprzedaż nieruchomości i VAT	79
5.6 Koszty uzyskania przychodu	79
5.6.1 Koszty nabycia	81
5.6.2 Koszty wytworzenia	82
5.6.3 Nakłady.....	83
5.6.4 Wyposażenie, stała zabudowa i meble	84
5.6.5 Nieodpłatne nabycie nieruchomości.....	84
5.6.6 Waloryzacja o inflację	86

5.6.7	Czynsze i inne opłaty bieżące	87
5.7	Zwolnienie	87
5.7.1	Dochód zwolniony a wydany przychód	88
5.7.2	Wydatek na własne cele mieszkaniowe jako podstawowy warunek zwolnienia.....	89
5.7.3	Limit czasowy.....	99
5.7.4	Wydatkowanie przychodu	100
5.7.5	Ulga w przypadku sprzedaży kilku nieruchomości.....	101
5.8	Jak wypełnić PIT-39.....	101
5.8.1	Czy minęło 5 lat?.....	101
5.8.2	Treść zeznania.....	102
5.8.3	Właściwy urząd skarbowy i złożenie zeznania.....	102
5.8.4	Wpłata podatku	103
5.8.5	Korekta PIT-39	103
5.8.6	PIT-39 a ZUS.....	104
6	Podatki w podnajmie	105
6.1	Formy prowadzenia podnajmu	105
6.2	Przychody	108
6.3	Kasa fiskalna w podnajmie	110
6.4	Faktury w podnajmie i KSeF	110
6.5	Koszty i inwestycje	110
6.5.1	Wydatki na remont i ulepszenie nieruchomości w podnajmie	111
6.6	Podnajem i VAT.....	115
7	Podatki w handlu nieruchomościami	118
7.1	Handel nieruchomościami to działalność gospodarcza	118
7.2	Formy prowadzenia handlu nieruchomościami	119
7.3	Nieruchomość jako towar	121
7.3.1	Rozliczenie kasowe	122
7.3.2	Rozliczenie memoriałowe	123
7.4	Handel nieruchomościami i VAT	123

7.5	Elementy ruchome i VAT.....	127
7.6	Elementy ruchome – kasa fiskalna	128
7.7	Handel nieruchomościami i KSeF	129
8	Podatki w usługach krótkotrwałego zakwaterowania (tzw. wynajmie krótkoterminowym)	131
8.1	Krótkotrwałe zakwaterowanie i wynajem w PKD	132
8.2	Krótkotrwałe zakwaterowanie to najczęściej działalność gospodarcza	134
8.3	Firmy prowadzące usługi krótkotrwałego zakwaterowania w oparciu o cudze mieszkania	135
8.4	Formy prowadzenia firmy krótkotrwałego zakwaterowania	137
8.5	Przychody i koszty	141
8.6	Kasa fiskalna w usługach krótkotrwałego zakwaterowania	141
8.7	Usługi krótkotrwałego zakwaterowania i KSeF.....	144
8.8	Usługi krótkotrwałego zakwaterowania i VAT.....	144
8.9	Import usług	146
8.10	Podatek od nieruchomości.....	148
9	Podatki w pośrednictwie.....	149
9.1	Różne oblicza pracy pośrednika	149
9.2	Formy prowadzenia biznesu pośrednictwa	150
9.3	Kasa fiskalna w pośrednictwie	153
9.4	Pośrednictwo i KSeF.....	155
9.5	Pośrednictwo i VAT	155
10	Dodatkowe źródła informacji o podatkach w nieruchomościach	157
11	Podziękowania	158
12	Zastrzeżenia prawne	159

9 Podatki w pośrednictwie

W tym rozdziale omówione zostaną kluczowe kwestie podatkowe związane ze świadczeniem usług pośrednictwa, zarówno przez pojedynczego agenta, jak również przez agencję współpracującą z wieloma agentami. Zastrzegam, że w tym rozdziale nie omówię z pewnością wszystkich przypadków, które mogą wydarzyć się w biznesie dobrego pośrednika.

Ten rozdział dotyczy rozliczania i optymalizacji firmy pośrednika, a nie jego klientów. Dobrym startem do zdobycia wiedzy podatkowej, która będzie przydatna pośrednikowi podczas obsługi jego klientów kupujących i sprzedających nieruchomości, a także wynajmujących te nieruchomości, będą pozostałe rozdziały w tej książce m.in. rozdział 4 dotyczący najmu oraz rozdział 5 dotyczący prywatnej sprzedaży nieruchomości. Polecam także książkę Stelli Brzeszczyńskiej pt. „Zrozumieć VAT w nieruchomościach” dostępną pod adresem:

abcpodatkow.pl/VAT

a także drugą książkę tej samej autorki pt. „Opodatkowanie prywatnej sprzedaży nieruchomości”, dostępną pod adresem:

abcpodatkow.pl/PIT39

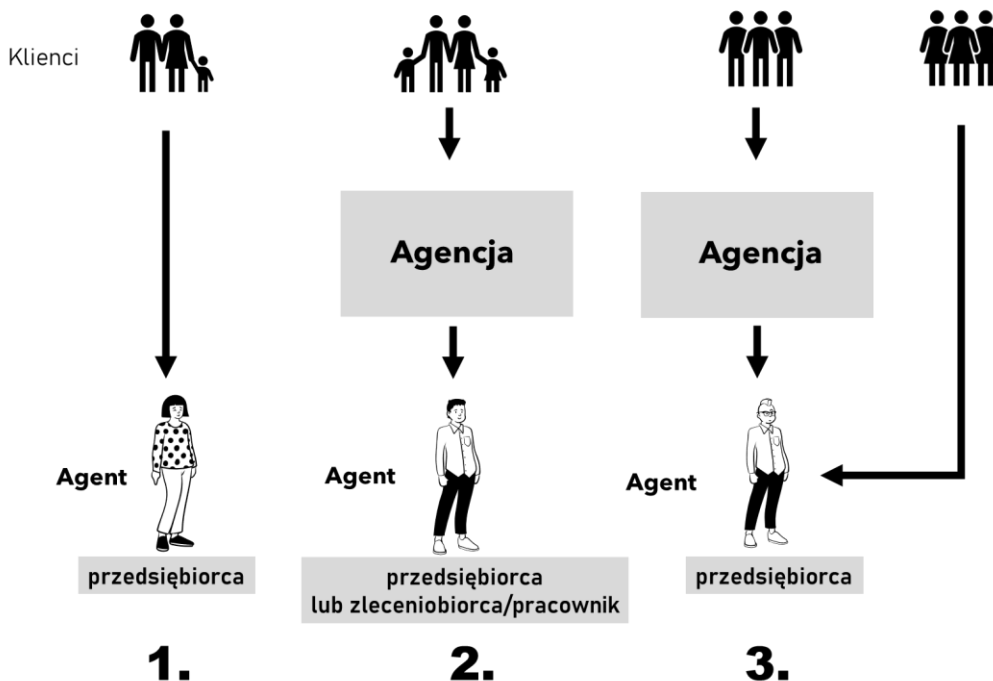
Wśród osób zainteresowanych handlem nieruchomościami pojawiło się także określenie „sourcing”, które, w pewnym uproszczeniu, oznacza wyszukiwanie/dostarczanie okazji dla inwestorów i fliperów. „Sourcer” umożliwia transakcję i pobiera za to wynagrodzenie/prowizję. Z podatkowego punktu widzenia jest to także usługa pośrednictwa, tak więc ten rozdział dotyczy również „sourcerów”.

9.1 Różne oblicza pracy pośrednika

Z podatkowego punktu widzenia można wyróżnić trzy sposoby współpracy pośrednika i agencji:

1. Pośrednik (agent freelancer) działa samodzielnie i uzyskuje przychody z prowizji bezpośrednio od klientów końcowych. W takim przypadku pośrednik powinien być przedsiębiorcą.
2. Pośrednik współpracuje z agencją i uzyskuje przychody od agencji, która z kolei uzyskuje przychody bezpośrednio od klientów końcowych. W tym przypadku agent może być przedsiębiorcą (współpraca b2b) lub zleceniobiorcą/pracownikiem agencji.

3. Pośrednik współpracuje z agencją i uzyskuje przychody od agencji, ale równolegle uzyskuje także przychody bezpośrednio od klientów końcowych (ten przypadek to połączenie pierwszych dwóch). W tym przypadku agent powinien być przedsiębiorcą.



Czasami zdarza się także czwarty przypadek, w którym agent uzyskuje przychody bezpośrednio od klientów końcowych i „oddaje” ich część agencji, z którą współpracuje.

9.2 Formy prowadzenia biznesu pośrednictwa

Dostępne w Polsce formy prowadzenia aktywności gospodarczej zostały opisane w rozdziale 6.1.

Dokonując wyboru formy prowadzenia biznesu pośrednictwa, należy wziąć pod uwagę takie elementy jak:

- Podatek dochodowy, który zapłacimy w zależności od wybranej formy;
- Składki ZUS, które zapłacimy w zależności od wybranej formy;
- Możliwość ograniczenia naszej odpowiedzialności;
- Księgowość, którą należy prowadzić (uproszczona lub pełna);
- Fakt prowadzenia biznesu ze współnikiem/wspólnikami (bądź samodzielnie);

- Nasza osobista sytuacja podatkowa np. nasze zatrudnienie np. na umowie o pracę, czy prowadzimy inny biznes, czy mamy wspólnotę majątkową z małżonkiem itp.;
- Źródło kapitału, który chcesz wykorzystać do finansowania działalności;
- VAT (który w przypadku pośrednictwa warto optymalizować) i...

wiele innych.

Do pośrednictwa nie wykorzystamy spółki partnerskiej, a ze względów biznesowych i kosztowych raczej nie będziemy analizować spółki akcyjnej.

Pośrednictwo może być prowadzone w ramach wszystkich pozostałych form prowadzenia biznesu w Polsce.

W praktyce jednak obecnie przy pośrednictwie stosowane są najczęściej następujące formy:

- **Jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG)**, na podatku liniowym lub rozliczana wg skali lub na ryczałcie,
- **Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.)**, ewentualnie jej młodszy odpowiednik – **Prosta Spółka Akcyjna (PSA)**.

Czasami, aczkolwiek w przypadku pośrednictwa jest to przypadek bardzo rzadki, spotyka się także **spółkę komandytową (sp.k.)**, jednak tylko w konfiguracji, gdzie Ty wstępujesz w rolę komplementariusza (bo wtedy możesz wykorzystać mechanizm odliczenia zapewniający Ci de facto podatek liniowy na poziomie 17,3%-19%).

Czasami na początku wykorzystuje się działalność nierejestrowaną, czyli taką „firmę na próbę”. Trzeba jednak uważać, bo działalność nierejestrowana ma kilka ograniczeń i niuansów, w szczególności, gdy w jej ramach świadczymy usługi, które w praktyce czynią tę formę rozliczania mało praktyczną dla pośrednictwa. Czasami również agenci współpracujący z agencją są po prostu zatrudnieni na umowie o pracę lub umowę zlecenie.

Oczywiście, w niektórych sytuacjach można też pomyśleć o innych formach prawnych, np. o spółce cywilnej czy jawnej, a przy większej skali – sp. z o.o./PSA na tzw. CIT estońskim.

W przypadku samodzielnego agenta, w bardzo dużym skrócie, można do tego podejść w następujący sposób:

1. Jeśli dopiero zaczynam i jestem na etapie szkolenia się i „próbowania” we współpracy z agencją, to wybieram rozliczanie się z agencją w oparciu o umowę zlecenie. Z tej opcji stosunkowo łatwo się wycofać.
2. Jeśli chcę iść dalej i przekonałem się, że pośrednictwo to moja przyszłość, to wybieram jednoosobową działalność gospodarczą. Jest to szczególnie dobra opcja, jeśli mogę zmniejszyć swoje składki ZUS społeczne poprzez: skorzystanie z ulgi na start (6 do 7 miesięcy) oraz z tzw. preferencyjnego ZUS-u (24 miesiące) albo mam gdzieś jeszcze tzw. etat z pensją co najmniej minimalną (czyli składki społeczne płaci za mnie mój pracodawca).
3. Jak już skończy się „promocja” w ZUS, to dokonuję kalkulacji i wybieram tę formę prawną i sposób opodatkowania, która zostawi w mojej kieszeni najwięcej pieniędzy. Będzie to najprawdopodobniej wybór jednoosobowej działalności gospodarczej bądź sp. z o.o./PSA.

Po ostatnich zmianach przepisów podatkowych, wejściu w życie Polskiego Ładu oraz jego kolejnych "modyfikacjach", jednoosobowa działalność gospodarcza mocno straciła na atrakcyjności, głównie ze względu na znaczny wzrost jej obciążenia składkami ZUS, których w sp. z o.o./PSA można w dużej części uniknąć. Większość kalkulacji, które robiliśmy dla klientów – pośredników, pokazywała, że sp. z o.o./PSA (oczywiście, po odpowiedniej optymalizacji obniżającej tzw. podwójne opodatkowanie) „zostawia w kieszeni” pośrednika największą kwotę, nawet w przypadku działalności samodzielnego agenta. Spowodowało to powstawanie małych spółek wykorzystywanych przez agentów-freelancerów.

W przypadku agencji, która uzyskuje prowizje od końcowych klientów, a potem wypłaca ich część agentom obsługującym tych klientów, do wyboru rodzaju prowadzonej firmy można podejść następująco.

Właściciel agencji ma do wyboru zarówno jednoosobową działalność gospodarczą, jak i sp. z o.o./PSA. Ta pierwsza to może najprostszy wybór, ale niekoniecznie zapewniający bezpieczeństwo oraz niskie podatki. Moim zdaniem, w przeważającej liczbie agencji zastosowanie znajduje sp. z o.o./PSA. Zapewnia ona ograniczenie ryzyka i możliwość sformalizowania współpracy ze współnikiem. Trzeba jednak zaakceptować dodatkowe formalności oraz mechanizm podwójnego opodatkowania. Przy odpowiedniej optymalizacji obniżającej te podwójne opodatkowanie często daje lepsze wyniki, tj. więcej zostawia w kieszeniach właścicieli niż działalność gospodarcza, głównie z powodu zminimalizowania obciążeń składkami ZUS.

Bardzo często widzę kombinację sp. z o.o. oraz działalności gospodarczych prowadzonych przez właścicieli, najczęściej rozliczanych ryczałtem. Współpracują oni wtedy ze spółką na zasadach b2b w charakterze agentów oraz szkoleniowców, świadcząc także czasami usługi dla klientów końcowych (często z wykorzystaniem zwolnienia z VAT ze względu na obrót do 240 tys. zł).

Natomiast przy większej skali działalności w wielu przypadkach warto przyjrzeć się sp. z o.o./PSA na tzw. CIT estońskim.

Jeśli chcesz policzyć przy pomocy kalkulatora podatkowego, która forma zminimalizuje Twoje obciążenia publiczno-prawne (przede wszystkim podatek dochodowy i składki ZUS), wejdź na stronę:

abcpodatkow.pl/kalkulator

9.3 Kasa fiskalna w pośrednictwie

Art. 111 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług (czyli tzw. ustawy o VAT) mówi:

Podatnicy dokonujący sprzedaży na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych są obowiązani prowadzić ewidencję obrotu i kwot podatku należnego przy zastosowaniu kas rejestrujących.

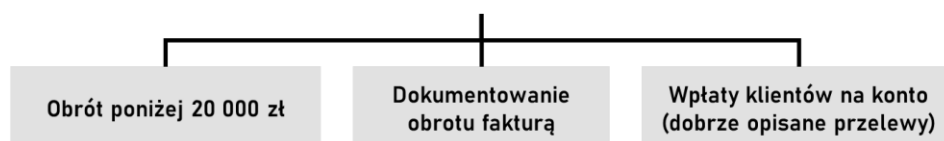
W skrócie oznacza to, że jeśli świadczysz usługi pośrednictwa na rzecz konsumentów, masz obowiązek posiadać kasę fiskalną i rejestrować na niej swoje przychody z najmu.

Istnieją jednak legalne sposoby na uniknięcie tego przykrego obowiązku i większość pośredników w praktyce kasy fiskalnej nie używa.

Zwolnienia z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących są określone przez rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących.

Pośrednicy mogą uniknąć obowiązku posiadania kasy fiskalnej na podstawie jednego z trzech zwolnień.

3 zwolnienia z kasy fiskalnej dla pośrednictwa



Zwolnienie pierwsze: obrót roczny poniżej 20 000 zł

Art. 3 ust. 1 ww. rozporządzenia mówi, że zwalnia się z obowiązku ewidencjonowania podatników, u których obrót zrealizowany na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych nie przekroczył w poprzednim i w obecnym roku podatkowym kwoty 20 000 zł. Jeśli zaś zaczęliśmy świadczenie usług w trakcie roku podatkowego, to limit ten zmniejsza się proporcjonalnie do okresu wykonywania tych czynności.

Na przykład, jeśli zaczęliśmy świadczenie usług 1 grudnia, to limit w danym roku podatkowym będzie wynosił $31 \text{ (liczba dni do końca roku)} / 365 \text{ (liczba dni w roku)} \times 20\,000 \text{ zł}$, a więc 1698,63 zł.

Zwolnienie drugie: dokumentowanie całości obrotu fakturą

Zgodnie z rozporządzeniem zwalnia się z obowiązku ewidencjonowania w danym roku podatkowym czynności wymienione w załączniku do rozporządzenia (na warunkach tam wskazanych), w którym wymienione są usługi związane z obsługą rynku nieruchomości (PKWiU 68.3), jeżeli świadczenie tych usług w całości zostało udokumentowane fakturą.

Wystawianie faktur uchroni nas więc przed obowiązkiem korzystania z kasy fiskalnej.

Zwolnienie trzecie: wpłaty od klientów w całości na konto (i dobra dokumentacja)

Możemy skorzystać ze zwolnienia na podstawie art. 2 ust. 1 oraz jednej z pozycji załącznika do rozporządzenia: zwalnia się z obowiązku ewidencjonowania w danym roku podatkowym świadczenie usług na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych, jeżeli świadczący usługę otrzyma w całości zapłatę za wykonaną czynność za pośrednictwem poczty, banku lub spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej (odpowiednio na rachunek bankowy podatnika lub na rachunek podatnika w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej, której jest członkiem), a z ewidencji i dowodów dokumentujących zapłatę jednoznacznie wynika, jakiej konkretnie czynności dotyczyła.

Jeśli więc swoje przychody pośrednik otrzymuje poprzez konto bankowe i są one odpowiednio udokumentowane, może skorzystać z ww. zwolnienia.

W skrócie – pośrednik uniknie kasy fiskalnej, jeśli konsumenci będą płacić za usługi przelewem bądź na każdą usługę wystawiona zostanie faktura.

9.4 Pośrednictwo i KSeF

W rozdziale 4.7.1 znajdziesz kluczowe informacje o KSeF.

Poniżej znajdziesz tabelę podsumowującą zagadnienie obowiązku wystawiania faktur w KSeF w przypadku usług pośrednictwa:

Status nabywcy w danej transakcji		Konsument	Firma (podatnik w rozumieniu VAT)
Usługa pośrednictwa zwolniona z VAT (art. 113 ustawy o VAT)		- Brak obowiązku wystawiania w KSeF, bo odbiorcą jest konsument - Możesz (a jeśli nabywca w ciągu 3 miesięcy zażąda faktury, to musisz) wystawiać faktury poza KSeF lub dobrowolnie w KSeF - Pamiętaj o zwolnieniu z kasy fiskalnej!	- Brak obowiązku wystawiania faktur w przypadku sprzedaży zwolnionej z VAT pozwala uniknąć KSeF (poprzez nie wystawianie faktur w ogóle) - Jeśli jednak wystawisz fakturę dobrowolnie, zażąda tego nabywca, trzeba to zrobić w KSeF <i>Do końca 2026 możesz nie wystawiać w KSeF, jeśli nie przekroczysz limitu 10 tys. zł brutto miesięcznie</i>
Usługa pośrednictwa opodatkowana (czyli z VAT 23%)		- Brak obowiązku wystawiania w KSeF, bo odbiorcą jest konsument - Możesz (a jeśli nabywca w ciągu 3 miesięcy zażąda faktury, to musisz) wystawiać poza KSeF lub dobrowolnie w KSeF - Pamiętaj o zwolnieniu z kasy fiskalnej!	- Obowiązek wystawiania faktur w KSeF <i>Do końca 2026 możesz nie wystawiać w KSeF, jeśli nie przekroczysz limitu 10 tys. zł brutto miesięcznie</i>

9.5 Pośrednictwo i VAT

Stawka VAT dla usług pośrednictwa to 23% (stawka podstawowa).

Odbiorcy pośredników to najczęściej konsumenci, których interesuje kwota brutto do zapłaty i nie ma dla nich znaczenia VAT zawarty w cenie. Jeśli więc pośrednik obsługuje bezpośrednio klientów końcowych, być może powinien tego VAT-u legalnie uniknąć poprzez skorzystanie ze zwolnienia. Jeśli w kwocie, którą płaci klient, „nie będzie VAT-u”, przychody pośrednika będą wyższe o 23%.

Jedyne zwolnienie z VAT, które może wykorzystać pośrednik, to zwolnienie ze względu na obrót do 240 tys. zł. Będzie to więc rozwiązanie bardziej dla samodzielnych agentów, których przychody nie przekraczają tej kwoty. Niemniej, warto pamiętać, że każdy podmiot z NIP posiada osobny limit np. sp. z o.o. Jeśli zatem mamy kilka podmiotów, być może uda się nam skorzystać z kilku limitów.

Zwolnienie ze względu na obrót i jego ograniczenia zostały opisane już w rozdziale 4.9.2. Warto zwrócić uwagę na następujące kwestie:

- do limitu nie wlicza się sprzedaży zwolnionej przedmiotowo, z wyjątkiem nieruchomości (czyli np. najem czy flipy ze zwolnieniem, często łączone z usługami pośrednictwa, wliczają się do limitu!) oraz usług ubezpieczeniowych,
- świadczenie usług prawnych lub doradztwa powoduje utratę prawa do zwolnienia - jeśli więc w swoim marketingu przedstawiasz się jako doradca klienta, to możesz mieć problem ze skorzystaniem z tego zwolnienia,
- tworzenie kolejnych podmiotów tylko albo przede wszystkim w celu skorzystania z kolejnego limitu może być zakwestionowane na podstawie klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania.

Podczas analizowania, czy zarejestrować się jako podatnik VAT czynny czy też skorzystać ze zwolnienia ze względu na obrót trzeba wziąć pod uwagę również to, że status podatnika VAT czynnego pozwala nam „odliczać” VAT od naszych zakupów.

Oczywiście, jeśli jako pośrednik współpracujemy z agencją lub z klientami będącymi tzw. vatowcami, skorzystanie z ww. zwolnienia traci sens.

Ten rozdział pochodzi z książki „ABC podatków w nieruchomościach” autorstwa

Grzegorza Grabowskiego. Książka dostępna jest pod adresem

abcpodatkow.pl