

PODATKI I KSIĘGOWANIE W DZIAŁALNOŚCI BUDOWLANEJ, DEWELOPERSKIEJ I FLIPPERSKIEJ

Monika M. Brzostowska, Monika Niewińska

SZKOLENIE ON-LINE

PODATKI I KSIĘGOWANIE W DZIAŁALNOŚCI BUDOWLANEJ, DEWELOPERSKIEJ I FLIPPERSKIEJ

Monika M. Brzostowska, Monika Niewińska

Materiały uzupełniające na stronie:
<https://www.profinfo.pl/materiały-dodatkowe>
będą dostępne przez 18 miesięcy od momentu
aktywacji kodu przez użytkownika

Jeżeli w książce nie ma zdrapki
z kodem aktywacyjnym,
prosimy o kontakt
tel. +48 801 044 545

Stan prawny na 1 lutego 2026 r.

Wydawca
Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący
Paulina Ambroży

Opracowanie redakcyjne
Katarzyna Rybczyńska

Projekt okładek serii
Wojtek Janikowski, Przemek Dębowski

Poszczególne części napisały:
Monika M. Brzostowska – wstęp, część I–III
Monika Niewińska – część IV

prawolubni

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujemy prawo i własność
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2026

ISBN 978-83-8438-261-5

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
Dział Zarządzania Prawami Autorskimi i Treściami
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. +48 692 477 076
e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	9
Wstęp	11

Część I

BRANŻA DEWELOPERSKA

Rozdział 1

Podatek dochodowy	15
1.1. Specyfika działalności deweloperskiej na gruncie podatku CIT	15
1.2. Pojęcie przychodu podatkowego w CIT w działalności deweloperskiej	16
1.3. Sprzedaż nieruchomości jako dostawa towaru w CIT	17
1.4. Zaliczki, zadatki i opłaty rezerwacyjne a przychód CIT	20
1.5. Znaczenie rachunków powierniczych dla rozliczeń CIT	21

Rozdział 2

Koszty uzyskania przychodów w CIT w działalności deweloperskiej	25
2.1. Znaczenie prawidłowej kwalifikacji kosztów w działalności deweloperskiej	25
2.2. Koszty bezpośrednio związane z przychodami dewelopera	26
2.3. Moment potrącalności kosztów bezpośrednich	27
2.4. Koszty pośrednie w działalności deweloperskiej	28
2.5. Rozliczanie kosztów pośrednich w czasie	29

Rozdział 3

Deweloperski fundusz gwarancyjny, kary umowne, odszkodowania oraz kluczowe ryzyka CIT w działalności deweloperskiej	30
3.1. Składki na Deweloperski Fundusz Gwarancyjny jako koszt podatkowy	30
3.2. Kary umowne i odszkodowania w działalności deweloperskiej	31
3.3. Infrastruktura towarzysząca i wydatki „około-inwestycyjne”	33
3.4. Podsumowanie	33

Rozdział 4

Zakres opodatkowania VAT w działalności deweloperskiej ...	35
4.1. Deweloper jako podatnik VAT	35
4.2. Sprzedaż nieruchomości jako dostawa towarów	36
4.3. Znaczenie pojęcia „przeniesienie prawa do rozporządzania jak właściciel”	36
4.4. Umowa deweloperska a VAT	37
4.5. Rachunki powiernicze a zakres opodatkowania VAT	37
4.6. Opłata rezerwacyjna a VAT	39

Rozdział 5

Stawki VAT przy sprzedaży nieruchomości w działalności deweloperskiej	42
5.1. Podstawowe stawki VAT w obrocie nieruchomościami	42
5.2. Lokale użytkowe, miejsca postojowe i komórki lokatorskie	43

Rozdział 6

Moment powstania obowiązku podatkowego w VAT w działalności deweloperskiej	45
---	----

Rozdział 7

Odliczenie VAT naliczonego, korekty wieloletnie oraz ryzyka VAT w działalności deweloperskiej	49
--	----

Część II FLIPPING

Rozdział 1	
Flipping nieruchomości jako przedmiot analizy podatkowej ...	55
Rozdział 2	
Flipping nieruchomości a podatek od towarów i usług – zasady ogólne	61
Rozdział 3	
Stawka 8% VAT we flippingu nieruchomości – zakres zastosowania i ograniczenia	68
Rozdział 4	
Zwolnienia z VAT przy flippingu nieruchomości – pierwsze zasiedlenie i status towaru handlowego	73
Rozdział 5	
Rezygnacja ze zwolnienia z VAT przy sprzedaży nieruchomości – akt notarialny i skutki podatkowe	79
Rozdział 6	
Dokumentowanie flipów nieruchomości – faktury, GTU_10 ...	84
Rozdział 7	
Proporcja VAT przy flipach nieruchomości oraz skutki w podatku dochodowym	89
Rozdział 8	
Podatek dochodowy przy flipach nieruchomości – towar handlowy, koszty i brak ulepszeń	93
Rozdział 9	
Ryzyka podatkowe we flipach nieruchomości oraz najczęstsze błędy praktyczne	98

Rozdział 10

Kasa fiskalna w działalności deweloperskiej i flipperskiej – sprzedaż nieruchomości a zwolnienie z obowiązku ewidencjonowania	102
--	-----

Część III**BRANŻA BUDOWLANA**

Wprowadzenie	109
---------------------------	-----

Rozdział 1

VAT w branży budowlanej: podwykonawcy, MPP	112
---	-----

Rozdział 2

Branża budowlana na gruncie CIT: przychody i koszty podatkowe	118
--	-----

Rozdział 3

Podsumowanie	123
---------------------------	-----

Część IV**ZASADY PROWADZENIA RACHUNKOWOŚCI
W BRANŻACH ZWIĄZANYCH
Z NIERUCHOMOŚCIAMI**

Wprowadzenie	127
---------------------------	-----

Rozdział 1

Branża deweloperska	129
----------------------------------	-----

Rozdział 2

Flipping	155
-----------------------	-----

Rozdział 3

Branża budowlana	172
-------------------------------	-----

Rozdział 4

Podsumowanie	198
---------------------------	-----

WYKAZ SKRÓTÓW

DFG	- Deweloperski Fundusz Gwarancyjny
k.c.	- ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2025 r. poz. 1071 ze zm.)
KIS	- Krajowa Informacja Skarbowa
Koszty NKUP	- wydatki niestanowiące kosztów uzyskania przychodu
KSR 3	- Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezałożone usługi budowlane”
KSR 8	- Krajowy Standard Rachunkowości nr 8 „Działalność deweloperska”
MPP	- mechanizm podzielonej płatności
NSA	- Naczelny Sąd Administracyjny
ustawa deweloperska	- ustawa z 20.05.2021 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego oraz Deweloperskim Funduszu Gwarancyjnym (Dz.U. z 2024 r. poz. 695 ze zm.)
ustawa o CIT/u.p.d.o.p.	- ustawa z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2025 r. poz. 278 ze zm.)
ustawa o VAT/u.p.t.u.	- ustawa z 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2025 r. poz. 775 ze zm.)

WSTĘP

Rynek nieruchomości od wielu lat pozostaje jednym z najdynamiczniej rozwijających się obszarów działalności gospodarczej w Polsce. Zarówno działalność deweloperska, jak i flipping nieruchomości czy po prostu usługi budowlane stanowią istotny segment tego rynku, przyciągając inwestorów ze względu na potencjalną rentowność oraz relatywnie wysoki poziom bezpieczeństwa kapitału. Jednocześnie są to obszary szczególnie wrażliwe na błędy podatkowe, wynikające z wysokiej wartości jednostkowych transakcji, złożoności regulacji prawnych oraz częstych zmian w praktyce interpretacyjnej organów podatkowych.

Działalność flipperska i deweloperska, mimo licznych podobieństw ekonomicznych, różni się pod względem konstrukcji prawnej, sposobu organizacji oraz skutków podatkowych. W obu przypadkach podatnicy mają do czynienia z obrotem nieruchomościami, jednak odmienne cele inwestycyjne, sposób nabycia i przygotowania nieruchomości do sprzedaży oraz charakter wykonywanych czynności prowadzą do odmiennych konsekwencji na gruncie podatku od towarów i usług oraz podatków dochodowych. Brak prawidłowego rozróżnienia tych modeli działalności jest jedną z najczęstszych przyczyn nieprawidłowych rozliczeń podatkowych.

Celem niniejszego opracowania jest kompleksowe przedstawienie zasad opodatkowania działalności flipperskiej i deweloperskiej w zakresie podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego, ze szczególnym uwzględnieniem problemów praktycznych pojawiających się w codziennej działalności inwestorów. Publikacja

koncentruje się na zagadnieniach, które w praktyce generują największe ryzyka podatkowe, takich jak kwalifikacja nieruchomości jako towaru handlowego, stosowanie zwolnień i preferencyjnych stawek VAT, moment powstania obowiązku podatkowego, dokumentowanie transakcji oraz rozliczanie kosztów i przychodów w podatku dochodowym.

Opracowanie ma charakter praktyczny i zostało przygotowane z myślą o osobach prowadzących działalność flipperską i deweloperską, doradcach podatkowych, księgowych oraz wszystkich podmiotach uczestniczących w obrocie nieruchomościami. Celem nie jest powielanie treści ustaw, lecz wyjaśnienie mechanizmów podatkowych w sposób umożliwiający ich świadome i bezpieczne stosowanie w realnych transakcjach. Szczególny nacisk położono na spójność rozliczeń VAT i podatku dochodowego, ponieważ to właśnie na styku tych dwóch podatków najczęściej dochodzi do błędów prowadzących do sporów z organami podatkowymi.

Część I

BRANŻA DEWELOPERSKA

Rozdział 1

PODATEK DOCHODOWY

1.1. Specyfika działalności deweloperskiej na gruncie podatku CIT

Działalność deweloperska charakteryzuje się istotnymi odrębnościami w porównaniu do klasycznej działalności handlowej lub usługowej, co ma bezpośrednie przełożenie na sposób rozliczania podatku dochodowego od osób prawnych. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na długotrwały charakter procesu inwestycyjnego, rozciągniętego często na kilka lat podatkowych, a także na rozdzielenie w czasie momentu ponoszenia kosztów od momentu uzyskania przychodu podatkowego.

W modelu deweloperskim typowe jest, że spółka ponosi znaczące nakłady finansowe już na etapie nabycia gruntu, przygotowania dokumentacji projektowej, uzyskania pozwoleń administracyjnych oraz realizacji robót budowlanych, podczas gdy przychód podatkowy powstaje dopiero na końcowym etapie inwestycji, tj. w momencie sprzedaży lokali lub budynków. Z perspektywy CIT oznacza to konieczność prawidłowego przyporządkowania przychodów i kosztów do właściwych okresów podatkowych oraz rozróżnienia kosztów bezpośrednich i pośrednich.

Dodatkowo, działalność deweloperska podlega szczególnym regulacjom prawnym, w tym przepisom ustawy deweloperskiej, które wpływają na konstrukcję umów z nabywcami, sposób dokonywania

płatności (rachunki powiernicze) oraz moment przeniesienia własności nieruchomości. Wszystkie te elementy mają kluczowe znaczenie dla ustalenia momentu powstania przychodu podatkowego w CIT.

1.2. Pojęcie przychodu podatkowego w CIT w działalności deweloperskiej

Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych, w myśl art. 12 ust. 3 u.p.d.o.p. za przychody związane z działalnością gospodarczą i z działami specjalnymi produkcji rolnej, osiągnięte w roku podatkowym, a także za przychody uzyskane z zysków kapitałowych, z wyłączeniem przychodów, o których mowa w art. 7b ust. 1 pkt 1 u.p.d.o.p., uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont.

W działalności deweloperskiej podstawowym źródłem przychodów są przychody z odpłatnego zbycia nieruchomości, w tym lokali mieszkalnych, lokali użytkowych, miejsc postojowych oraz innych składników sprzedawanych w ramach inwestycji.

Dla księgowych kluczowe znaczenie ma rozróżnienie pomiędzy przychodem należnym a wpływami pieniężnymi, które nie stanowią jeszcze przychodu podatkowego. W praktyce deweloperskiej bardzo często występują wpłaty dokonywane przez klientów na długo przed przeniesieniem własności nieruchomości. Mogą one przyjmować formę opłat rezerwacyjnych, zaliczek, zadatków lub wpłat dokonywanych na mieszkaniowe rachunki powiernicze. Nie każda taka wpłata będzie jednak skutkowałą powstaniem przychodu podatkowego w CIT.

Ustawa o CIT wyraźnie wskazuje, że do przychodów nie zalicza się pobranych wpłat lub zarachowanych należności na poczet dostaw towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych. Przepis ten ma fundamentalne znaczenie dla rozliczeń deweloperów, ponieważ pozwala na odroczenie momentu

rozpoznania przychodu do czasu faktycznego zrealizowania dostawy, tj. sprzedaży nieruchomości.

1.3. Sprzedaż nieruchomości jako dostawa towaru w CIT

Na gruncie podatku dochodowego sprzedaż nieruchomości przez dewelopera traktowana jest jako odpłatne zbycie rzeczy. W CIT kluczowe jest ustalenie momentu, w którym dochodzi do definitywnego przysporzenia majątkowego po stronie podatnika.

W przypadku nieruchomości moment ten jest ściśle związany z przeniesieniem prawa własności, które – zgodnie z przepisami Kodeksu cywilnego – następuje z chwilą zawarcia umowy sprzedaży w formie aktu notarialnego. Artykuł 158 k.c. stanowi, że umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. To samo dotyczy umowy przenoszącej własność, która zostaje zawarta w celu wykonania istniejącego uprzednio zobowiązania do przeniesienia własności nieruchomości; zobowiązanie powinno być w akcie wymienione. Dla celów podatku CIT oznacza to, że przychód z tytułu sprzedaży nieruchomości powstaje co do zasady w dniu podpisania aktu notarialnego przenoszącego własność na nabywcę.

Moment powstania przychodu podatkowego w podatku dochodowym od osób prawnych ma w działalności deweloperskiej fundamentalne znaczenie praktyczne. Od jego prawidłowego ustalenia zależy nie tylko wysokość zobowiązania podatkowego w danym roku, lecz także poprawność rozliczeń zaliczek na CIT, wynik podatkowy oraz zgodność ewidencji podatkowej z księgami rachunkowymi. Specyfika działalności deweloperskiej, polegająca na wieloetapowym procesie sprzedaży oraz znacznym rozciągnięciu w czasie pomiędzy pierwszą wpłatą klienta a finalnym przeniesieniem własności nieruchomości, sprawia, że zagadnienie to jest jednym z najczęstszych źródeł błędów w praktyce księgowej.

Zgodnie z zasadami wynikającymi z ustawy o CIT, przychód z odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych powstaje w dniu wydania rzeczy lub zbycia prawa majątkowego, nie później jednak niż w dniu wystawienia faktury albo uregulowania należności. Wynika to z art. 12 ust. 3a u.p.d.o.p., który wskazuje, że za datę powstania przychodu, o którym mowa w ust. 3, uważa się, z zastrzeżeniem ust. 3c–3g oraz 3j–3m, dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, albo częściowego wykonania usługi, nie później niż dzień:

- 1) wystawienia faktury albo
- 2) uregulowania należności.

Zatem najwcześniejszy moment generuje obowiązek w CIT. Niemniej jednak przy sprzedaży nieruchomości mamy do czynienia ze specyficzną i dość szczególną materią. Sprzedaż nieruchomości musi być bowiem zachowana w formie aktu notarialnego i to on bezpośrednio wpływa na moment uzyskania przychodu. Potwierdza to KIS w piśmie z 7.06.2019 r., 0111-KD1B1-1.4010.101.2019.1.BSA: „Mając na względzie powyższe, odnosząc się do przepisu art. 12 ust. 3a u.p.d.o.p., należy stwierdzić, że w opisanym zdarzeniu przysłym, datą powstania przychodu z odpłatnego zbycia nieruchomości jest dzień zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości definitywnie przenoszącej własność nieruchomości na nabywcę w formie aktu notarialnego. W tym momencie można bowiem mówić o wydaniu nieruchomości nabywcy na podstawie umowy sprzedaży. W konsekwencji, to z umowy przenoszącej własność nieruchomości lub lokalu sporządzonej w formie aktu notarialnego, wynika nie tylko niebudząca wątpliwości data czynności prawnej, lecz także fakt wydania (nabywcy) lokalu, będącego przedmiotem umowy sprzedaży, we władanie wraz ze wszystkimi przysługującymi mu prawami w stosunku do tej rzeczy (art. 12 ust. 3a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych). Odnosząc powyższe do przedstawionego we wniosku zdarzenia przysłego, należy stwierdzić, że za datę powstania przychodu uznać należy datę przeniesienia własności nieruchomości wynikającą z aktu notarialnego, na podstawie którego zostanie dokonana sprzedaż nieruchomości”.

W przypadku nieruchomości kluczowe znaczenie ma zatem prawidłowe rozumienie pojęcia „wydania rzeczy”. Organy podatkowe konsekwentnie podkreślają, że w odniesieniu do nieruchomości wydanie rzeczy nie ma charakteru wyłącznie faktycznego, lecz jest nierozdzielnie związane z przeniesieniem prawa własności. Wszelkie zdarzenia poprzedzające podpisanie aktu notarialnego, takie jak zawarcie umowy deweloperskiej, wystawienie faktur zaliczkowych, otrzymanie pełnej ceny czy fizyczne przekazanie lokalu do użytkowania, nie powodują jeszcze powstania przychodu podatkowego. Dla celów CIT decydujące znaczenie ma wyłącznie moment przeniesienia własności nieruchomości.

Tożsame wnioski wynikają z interpretacji indywidualnej Dyrektora KIS z 7.06.2017 r., 0113-KDIPT2-1.4011.9.2017.2.AP: „W tym miejscu wskazać należy, że zgodnie z art. 8 ust. 1 ww. ustawy, przychody z udziału w spółce niebędącej osobą prawną, ze wspólnej własności, wspólnego przedsięwzięcia, wspólnego posiadania lub wspólnego użytkowania rzeczy lub praw majątkowych u każdego podatnika określa się proporcjonalnie do jego prawa do udziału w zysku (udziału) oraz, z zastrzeżeniem ust. 1a, łączy się z pozostałymi przychodami ze źródeł, z których dochód podlega opodatkowaniu według skali, o której mowa w art. 27 ust. 1. W przypadku braku przeciwnego dowodu przyjmuje się, że prawa do udziału w zysku (udziału) są równe. Mając na uwadze informacje przedstawione we wniosku oraz przytoczone przepisy prawa, wskazać należy, że w sytuacji gdy sprzedaż lokalu mieszkalnego nastąpi z chwilą podpisania w formie aktu notarialnego umowy ustanowienia odrębnej własności lokalu i przeniesienia własności w wykonaniu umowy deweloperskiej (tj. w momencie zawarcia umowy przyrzeczonej), to w tym momencie po stronie Wnioskodawcy, jako komandytariusza Spółki komandytowej, powstanie proporcjonalny do posiadanego udziału w zysku tej Spółki przychód z tytułu sprzedaży lokalu mieszkalnego na gruncie przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych”.

Przedstawiona linia interpretacyjna ma kluczowe znaczenie. Oznacza ona, że rozpoznanie przychodu podatkowego w CIT nie może być uza-

leżnione od harmonogramu płatności, stopnia zaawansowania robót budowlanych ani momentu faktycznego korzystania z lokalu przez nabywcę. Jedyнным momentem decydującym o powstaniu przychodu jest data aktu notarialnego przenoszącego własność nieruchomości.

Z punktu widzenia praktyki istotne jest, że wcześniejsze zdarzenia, takie jak podpisanie umowy deweloperskiej, przekazanie kluczy do lokalu na podstawie protokołu zdawczo-odbiorczego czy uregulowanie przez nabywcę pełnej ceny, nie powodują jeszcze powstania przychodu podatkowego w CIT, jeżeli nie doszło do skutecznego przeniesienia własności nieruchomości.

1.4. Zaliczki, zadatki i opłaty rezerwacyjne a przychód CIT

Przepis art.12 ust. 4 pkt 1 u.p.d.o.p. wskazuje, że do przychodów nie zalicza się pobranych wpłat lub zarachowanych należności na poczet dostaw towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych, a także otrzymanych lub zwróconych pożyczek (kredytów), w tym również uregulowanych w naturze, z wyjątkiem skapitalizowanych odsetek od tych pożyczek (kredytów).

Jednym z najczęstszych problemów jest prawidłowa kwalifikacja wpłat dokonywanych przez nabywców lokali. Wpłaty te, mimo że często mają znaczną wartość, nie zawsze stanowią przychód podatkowy w momencie ich otrzymania.

Zaliczki i przedpłaty pobierane na poczet przyszłej sprzedaży nieruchomości nie stanowią przychodu podatkowego do momentu realizacji dostawy. Kluczowe jest, aby z dokumentacji – w szczególności z umów – jednoznacznie wynikało, że dana wpłata ma charakter zaliczki na poczet przyszłej sprzedaży, a nie definitywnego wynagrodzenia.

Podobnie należy traktować opłaty rezerwacyjne, które często są wpłacane na etapie poprzedzającym zawarcie umowy deweloperskiej. Jeżeli