

WHY INVEST IN POLAND?

DLACZEGO WARTO
INWESTOWAĆ W POLSCE?

Edition / Edycja 2020





INTRODUCTION SŁOWO WSTĘPNE

Bartłomiej Zagrodnik

Managing Partner / CEO



Walter Herz

Ladies and gentlemen, together with our partners: Polish Investment and Trade Agency, PFR Group, and People HR company it is our great pleasure to present the latest report "Why invest in Poland".

We are the leading Polish consulting company operating in the commercial real estate sector. Walter Herz provides strategic support to tenants, investors and property owners. We provide advice on leasing offices, investment and hotel projects. The report includes the analysis of the current situation on the Polish investment market in terms of the commercial real estate sector. Poland is responsible for almost half of the entire transaction volume seen in Central and Eastern Europe in the first half of 2020.

Poland is an absolute leader in the region. Despite the COVID-19 outbreak, activities of the global investors, remained at a record high level during this period and achieved the second highest result in the history of the Polish real estate sector. The report includes data on the economic foundations and future potential of Poland. It describes business opportunities, legal and tax aspects, investment trends and market conditions as well as grants and investment incentive packages offered by the state.

The report also includes investors' opinions and information on transactions recently finalized in individual segments of the commercial real estate market in Poland, as well as wage scales and human resource potential.

Drodzy Państwo, Mamy ogromną przyjemność wraz z Partnerami: Polską Agencją Inwestycji i Handlu Grupa PFR oraz Firmą Doradztwa Personalnego People zaprezentować Państwu najnowszy raport „Why invest in Poland”. Jesteśmy wiodącą, polską firmą doradczą działającą w sektorze nieruchomości komercyjnych. Walter Herz zapewnia strategiczne doradztwo najemcom, inwestorom i właścicielom nieruchomości.

Doradzamy w zakresie wynajmu biur, projektów inwestycyjnych oraz projektów hotelowych. Raport zawiera analizę aktualnej sytuacji na polskim rynku inwestycyjnym w ujęciu sektora nieruchomości komercyjnych. Polska, która odpowiada za niespełną połowę udziału w wolumenie transakcyjnym odnotowanym w Europie Środkowo-Wschodniej w I półroczu 2020 roku, jest w tym regionie zdecydowanym liderem.

Aktywność globalnych inwestorów, pomimo wybuchu COVID-19, utrzymywała się w tym czasie na rekordowo wysokim poziomie, dzięki czemu uzyskany został drugi, najwyższy wynik w historii polskiego sektora nieruchomości. W raporcie zawarte zostały dane dotyczące potencjału gospodarczego i fundamentów ekonomicznych Polski, opisane możliwości biznesowe, aspekty prawne i podatkowe, trendy oraz uwarunkowania rynkowe sprzyjające inwestowaniu, a także granty i pakiety zachęt inwestycyjnych oferowane przez instytucje państwowe.

W raporcie znajdują Państwo również opinie inwestorów, informacje dotyczące transakcji sfinalizowanych w ostatnim czasie w poszczególnych segmentach rynku nieruchomości komercyjnych w Polsce oraz siatki płac i potencjał zasobów ludzkich.

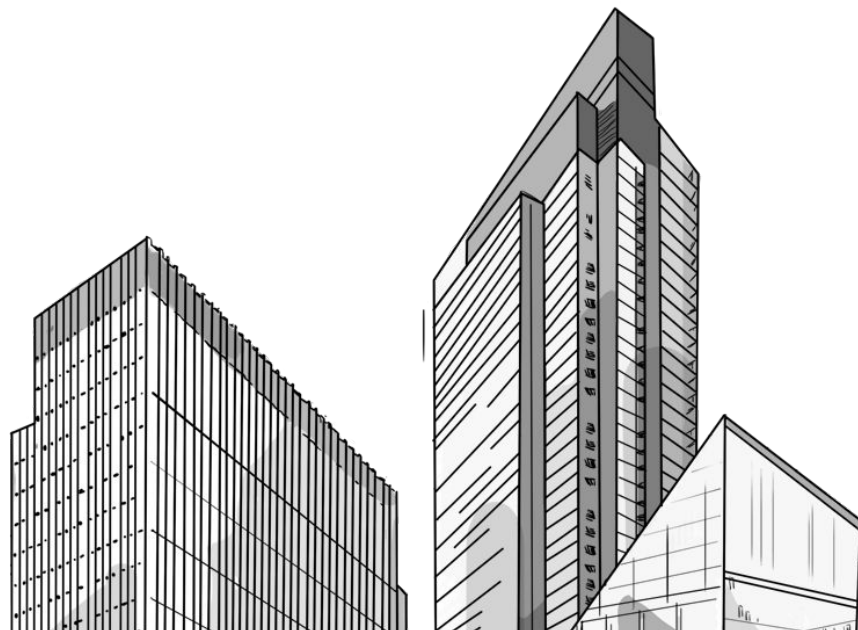
We invite you to read the full report.

Zapraszamy do zapoznania się z pełnym raportem.

TABLE OF CONTENTS

SPIS TREŚCI

Introduction	2
Słowo wstępne	
Investment conditions and state support	4
Warunki inwestycyjne oraz wsparcie państwa	
Poland: business and investment destination	21
Polska: miejsce dla biznesu i inwestycji	
What investors say about Poland?	51
Co inwestorzy mówią o Polsce?	
Laws and taxes in Poland	64
Prawo i podatki w Polsce	
Labour market in Poland	111
Rynek pracy w Polsce	
Contact	123
Kontakt	



Investment conditions and state support

Warunki inwestycyjne oraz wsparcie Państwa



Grzegorz Słomkowski

Executive Vice President

Polska Agencja Inwestycji i Handlu



Poland is the regional leader in terms of both the number of BSS centers and the level of employment in the industry.

There are over 1500 business services centers operating nationwide, which accounts for nearly 70% of all BSS centers in Central and Eastern Europe.

Employment in this area exceeds 300,000 people i.e. almost half of all the employees in this sector, in this part of Europe. The main reason why Poland attracts BSS investment is its well educated and highly qualified staff, who know many different languages.

The following aspects are also important: Poland's strategic location in Europe, in a time zone that allows for easy cooperation with companies around the world, a favorable investment climate and economic stability, the development of a modern business-related infrastructure, an improvement in the quality of life in Polish cities, as well as a developed ecosystem supporting the BSS sector.



Polska jest regionalnym liderem pod względem zarówno liczby centrów BSS, jak i wolumenu zatrudnienia w branży.

W całym kraju działalność prowadzi bowiem ponad 1500 centrów, co stanowi blisko 70% wszystkich centrów BSS w Europie Środkowo-Wschodniej.

Zatrudnienie w sektorze przekracza 300 tys., czyli niemal połowę wszystkich pracowników w tej części Europy. Głównym atutem Polski w pozyskiwaniu tego typu projektów jest przede wszystkim wykształcona i wykwalifikowana kadra pracownicza, posługująca się wieloma językami obcymi.

Nie bez znaczenia są również: strategiczne położenie naszego kraju w Europie, w strefie czasowej, która pozwala na współpracę z firmami z całego świata, korzystny klimat inwestycyjny oraz stabilność gospodarcza, rozwój nowoczesnej infrastruktury okołobiznesowej, poprawa jakości życia w polskich miastach, a także ekosystem wspierający działalność inwestorów z sektora.



Increasing the inflow of foreign direct investments (FDI) is one of the main tasks of the Polish Investment and Trade Agency (PAIH). We offer, quick access to comprehensive information on the economic and legal environment.

We assist investors, in finding the right location, overcoming administrative procedures and developing legal solutions. We also continue to support companies, after they have established their presence on the Polish market and we assist them in their stable development in our country, helping them to find reliable partners and suppliers, as well as in establishing relations with the local and central authorities.

Since 2016, PAIH has assisted in the implementation of over 100 BSS investments in Poland, the majority of which are captive centers, supporting processes related to IT, finance and accounting, as well as customer service. IT centers, are another frequently established business in Poland. For example, Katowice, Łódź, the Tri-City of Gdańsk, Gdynia and Sopot, are all cities with an ever-greater specialization in the area of IT. Last year, out of twenty projects in the BSS area supported by PAIH, twelve were from the SSC segment and four were IT centers. The development of R&D centers, is an important trend for our country, again, many of them are in the IT area.

The maturity of the Polish market has resulted in the creation of an increased number of global hubs, i.e. centers specializing in selected processes, with a global reach- which means the location of more and more advanced services in our country. For projects of this scale, there is a need for employees with the appropriate skills, including the knowledge of foreign languages other than English. Access to the required number of employees, is equally important. Investors often ask us about these two requirements.

We do not have a problem with a pool of talented young people in Poland, but competition for the right specialists has become tougher in the traditional BSS locations, i.e. large cities. Poland has an advantage in this respect - many smaller cities. We are glad that we do not need to convince investors any more to search for talented individuals in smaller locations. Companies themselves ask us about these new, dynamically developing centers, providing access to skilled staff.



Wspieranie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIŻ), w tym tych z branży BSS, jest jednym z głównych zadań Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH). Oferujemy szybki dostęp do kompleksowej informacji dotyczącej otoczenia gospodarczo-prawnego.

Pomagamy również w pokonywaniu procedur administracyjnych dotyczących konkretnych przedsięwzięć, opracowaniu rozwiązań prawnych oraz znalezieniu odpowiedniej lokalizacji. Wspieramy firmy już obecne na polskim rynku, w tym te rodzime, planujące inwestycje. Asystujemy im w znalezieniu wiarygodnych partnerów i dostawców, a także w relacjach z władzami samorządowymi i centralnymi.

Od 2016 roku Agencja asystowała w realizacji ponad 100 inwestycji BSS w Polsce. Inwestorzy są zainteresowani lokowaniem nad Wisłą przede wszystkim centrów usług wspólnych (SSC). Tego typu centra obsługują w przeważającej mierze procesy związane z IT, finansami i księgowością oraz wsparciem klienta. Poza SSC najczęściej powstają u nas ośrodki IT. Dla przykładu Katowice, Trójmiasto i Łódź to miasta o wciąż pogłębiającej się specjalizacji w ramach wspomnianych procesów. W minionym roku na dwadzieścia projektów z obszaru BSS, czyli usług nowoczesnych, wspartych przez PAIH, aż dwanaście było z segmentu SSC, a cztery to centra IT. Ważną tendencją jest rozwój w naszym kraju centrów badań i rozwoju. I znów wiele z nich dotyczy segmentu IT.

Widzimy też, że zagraniczne firmy coraz częściej dążą do tego, aby tworzyć w Polsce globalne huby, czyli centra specjalizujące się w wybranych procesach, o ogólnosięciowym zasięgu. Wynika to z dojrzałości polskiego rynku, a w konsekwencji oznacza lokowanie u nas coraz bardziej zaawansowanych usług. Do przedsięwzięć o takiej skali potrzebne są kadry o odpowiednich kompetencjach, w tym umiejętnościach posługiwania się językami obcymi poza angielskim. Równie ważny jest dostęp do odpowiedniej liczby pracowników. O te dwa parametry inwestorzy pytają nas bardzo często. Z pierwszym nie ma w Polsce problemu.

Drugi parametr stał się pewnym wyzwaniem, zwłaszcza w tradycyjnych lokalizacjach, czyli dużych miastach. Polska ma w tym względzie przewagę - wiele mniejszych miast. Cieszy nas, że nie musimy już przekonywać inwestorów do poszukiwania talentów w takich miejscach. Firmy same rozglądają się, albo pytają nas o te nowe, dynamicznie rozwijające się ośrodki z dostępem do specjalistów.

”

We at PAIH, also create the investment climate in Poland. Last year, the Polish Investment and Trade Agency was responsible for organizing a national stand at the International Real Estate and Investment Fair (MIPIIM) in Cannes.

During the world's largest real estate event, we promoted Poland as a country with a wide range of innovative solutions, including those in the field of smart-cities. I am convinced that Poland will remain one of the brightest points on the international map of investments in the real estate industry and modern business services sector. I invite you to continue reading and then contact us.

”

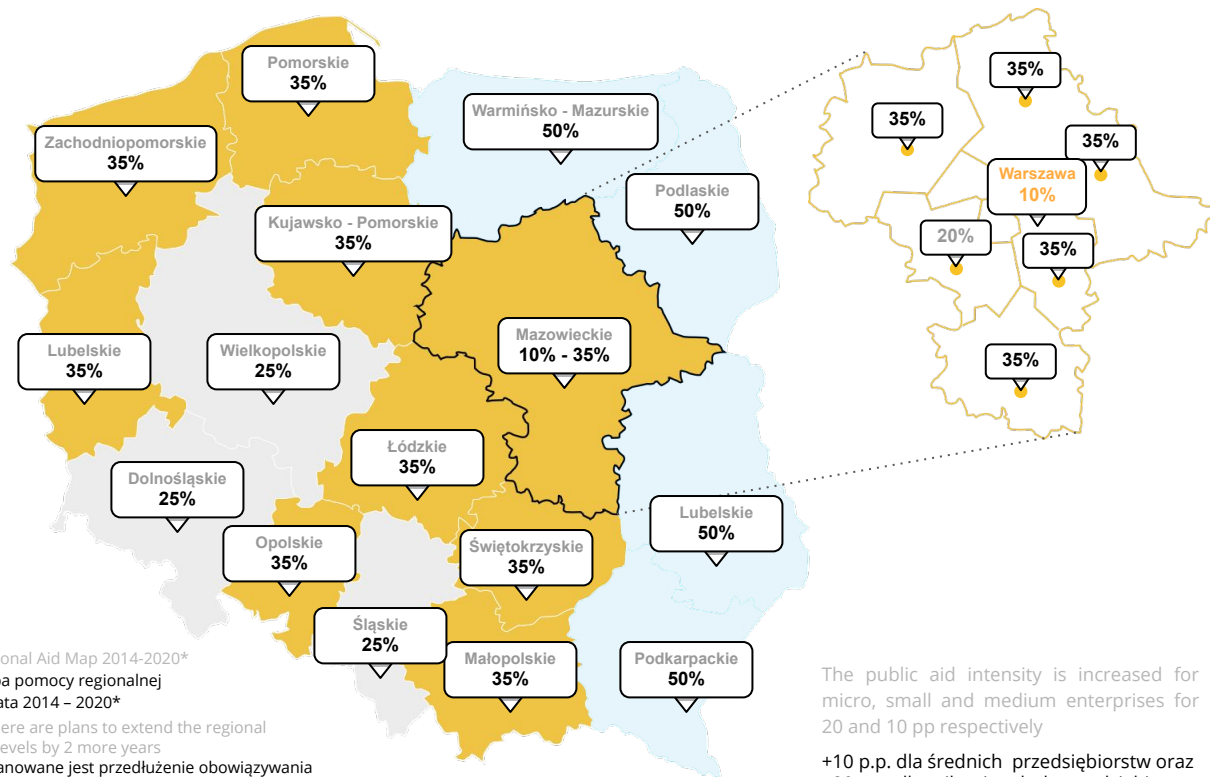
W PAIH zajmujemy się również kreowaniem klimatu inwestycyjnego nad Wisłą. W ubiegłym roku Polska Agencja Inwestycji i Handlu była odpowiedzialna za zorganizowanie stoiska narodowego na Międzynarodowych Targach Nieruchomości i Inwestycji (MIPIIM) w Cannes.

Podczas tej, największej na świecie, imprezy branży nieruchomości, promowaliśmy Polskę jako kraj z bogatą ofertą innowacyjnych rozwiązań, między innymi z dziedziny smart-cities. Jestem przekonany, że z Państwa udziałem, Polska pozostanie jednym z najjaśniejszych punktów na międzynarodowej mapie inwestycji w branży nieruchomości i nowoczesnych usług dla biznesu. Zachęcam do lektury i kontaktu z nami.



INVESTMENT INCENTIVES

ZACHĘTY INWESTYCYJNE



Regional Aid Map 2014-2020*
Mapa pomocy regionalnej
na lata 2014 – 2020*

* There are plans to extend the regional aid levels by 2 more years

* Planowane jest przedłużenie obowiązywania poziomów pomocy regionalnej o 2 lata.

The subsidies for new investments are granted within the regional state aid rules and the level of support depends on the region where the investment will be implemented. Depending on the size of the enterprise, the investors may apply for reimbursement of up to 70% of eligible investment expenditures.

Zachęty na nowe inwestycje udzielane są w ramach pomocy regionalnej, co oznacza, że wysokość wsparcia zależna jest od regionu, w którym realizowana będzie inwestycja. W zależności od wielkości przedsiębiorstwa, inwestorzy mogą ubiegać się o zwrot nawet do 70% kosztów kwalifikowanych inwestycji.

The public aid intensity is increased for micro, small and medium enterprises for 20 and 10 pp respectively

+10 p.p. dla średnich przedsiębiorstw oraz
+20 p.p. dla mikro i małych przedsiębiorstw

INVESTMENT INCENTIVES PACKAGE

PAKIET ZACHĘT INWESTYCYJNYCH

The main incentive for the new investments is the CIT exemption. Strategic projects for the Polish economy can additionally apply for grants offered by the Polish government. Real estate tax exemption and financial and training support for hiring employees registered in the unemployment office are additional incentives distributed on the regional level.

Podstawę pakietu zachęt inwestycyjnych stanowi zwolnienie z podatku CIT. Inwestycje strategiczne mogą dodatkowo pozyskać wsparcie w formie dotacji w ramach rządowego programu grantowego. Uzupełnienie pakietu zachęt stanowią lokalne instrumenty w postaci zwolnienia z podatku od nieruchomości oraz wsparcie finansowe i szkoleniowe.



CIT exemption available on the entire territory of Poland within Polish Investment Zone - **10 to 15 years**

Zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) dostępne w całej Polsce na okres od **10 do 15 lat**



Cash grants for strategic project up to 15% of investment costs

Granty rządowe do **15%** kosztów inwestycji dla przedsiębiorstw strategicznych dla polskiej gospodarki



Real estate tax exemption for up to 5 years

Zwolnienie z podatku od nieruchomości do **5 lat**



Financial and training support from local employment offices

Wsparcie finansowe i szkoleniowe oferowane przez lokalne Urzędy Pracy

WHO CAN APPLY FOR SUPPORT WITHIN THE POLISH INVESTMENT ZONE? DLA KOGO POLSKA STREFA INWESTYCJI?

Thanks to the Polish Investment Zone it is possible to obtain a tax exemption for the implementation of a new investment. It is available on the entire territory of Poland, regardless of the size of the company. Support is granted to companies from the manufacturing industry and modern services sector.

Polska Strefa Inwestycji to instrument, dzięki któremu można uzyskać ulgę podatkową na realizację nowej inwestycji. Można z niego skorzystać na terenie całej Polski, niezależnie od wielkości firmy. Wsparcie przyznawane jest firmom z sektora przemysłu oraz nowoczesnych usług.

ENTRY CRITERIA

KRYTERIA ILOŚCIOWE DLA SEKTORA USŁUG NOWOCZESNYCH

Minimum investment costs PLN **0.5 + 5 M**, depending on the location of the investment, to be incurred within **max 5 years**.

Minimalne nakłady **0.5 + 5 mln PLN** w zależności od lokalizacji, które należy ponieść **w ciągu 5 lat**

SUCCESS FACTORS

JAKIE SĄ CZYNNIKI SUKCESU?

4, 5, or 6 out of 10 maximum based on location, to be collected within the following areas:

Należy uzyskać **4, 5, albo 6** punktów w zależności od lokalizacji inwestycji, w ramach poniższych kategorii:



Trainings, employee
benefits, highly paid jobs

Szkolenia
i benefity, dobrze płatne
miejsca pracy



Size of the enterprise

Wielkość
firmy



Environmentally friendly
solutions

Rozwiązania przyjazne
środowisku



Strategic sectors for the
Polish economy

Strategiczne sektory
dla gospodarki



Participation in National
Key Clusters

Przynależność do Klastrow
Kluczowego



R&D

B+R



Location of the
investment

Lokalizacja inwestycji



Export oriented
investments

Potencjał eksportowy

DURATION OF SUPPORT NA JAKI OKRES PRYZNAWANE JEST ZWOLNIENIE?

The duration of the exemption depends on the location of the investment:
Długość zwolnienia podatkowego również zależy od lokalizacji inwestycji:

Aid intensity in the region	10-25%	35%	50% or located within the Special Economic Zone
Intensywność wsparcia w regionie	10-25%	35%	50% lub inwestycje na terenach Specjalnych Stref Ekonomicznych
Duration of support (years)	10	12	15
Długość wsparcia (lata)	10	12	15

OTHER IMPORTANT FACTORS CO JESZCZE POWINIENEM WIEDZIEĆ?

For investments exceeding **EUR 100 M** the maximum public aid needs to be adjusted or notified to the European Commission.

W przypadku inwestycji przekraczających **100 mln EUR** konieczne jest powiadomienie i uzyskanie pozwolenia od Komisji Europejskiej lub ograniczenie wartości przyznanego wsparcia do limitów nie wymagających notyfikacji.

APPLICATION ASSESSMENT PROCES OCENY WNIOSKÓW

Applications are submitted to the relevant Special Economic Zone based on location. The assessment process lasts about 1 month.

Wnioski składane są do właściwej dla danego regionu Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Ocena wniosków trwa ok **1** miesiąca.

WHO CAN APPLY FOR THE GOVERNMENT GRANT?

KTO MOŻE UBIEGAĆ SIĘ O GRANT RZĄDOWY?

The government grant programme is dedicated i.a. to support the growth of the business services sector. Companies planning to create significant number of work places within SSCs or BPOs in the area of finance and accounting, HR or customer service, as well as IT or R&D Centers can be eligible for the grant.

Program grantów rządowych skierowany jest m.in. do sektora nowoczesnych usług biznesowych. Skorzystać z niego mogą centra usług wspólnych czy też BPO tworzące znaczną liczbę nowych miejsc pracy w ramach np. procesów finansowo - księgowych, informatycznych, kadrowych czy obsługi klienta, a także centra IT i centra B+R.

ENTRY CRITERIA

JAKIE KRYTERIA NALEŻY SPEŁNIĆ?

TYPE OF INVESTMENT RODZAJ INWESTYCJI	MIN. ELIGIBLE COST MIN. KOSZTY (MLN PLN)	MIN. NEW EMPLOYMENT MIN. ZATRUDNIENIE	TYPE OF PROCESSES RODZAJ PROCESÓW	MAX. SUPPORT (PER NEW JOB CREATED, PLN) MAKS. WSPARCIE NA NOWE MIEJSCA PRACY
Business Support Services	1.5 or 0.3 ¹	250 or 50 ¹	Mid - advanced	up to 12,000 or 15,000 ^{1)&2)}
Centrum Zaawansowanych Usług Biznesowych	1,5 or 0,3 ¹	250 or 50 ¹	Średnio zaawansowane	Do 12 lub 15 tys ^{1)&2)}
Centre of Excellence	1.5 or 0.3 ¹	150 or 50 ¹	Very Advanced	up to 12,000 or 15,000 ^{1)&2)}
Centrum Doskonałości Procesów Biznesowych	1,5 or 0,3 ¹	150 or 50 ¹	Wysoko zaawansowane	Do 12 lub 15 tys ^{1)&2)}
R&D Centre	1.5 or 0.3 ¹	150 or 50 ¹	R&D	up to 15,000 or 20,000 ^{1)&2)}
Centrum B+R	1,5 or 0,3 ¹	150 or 50 ¹	B&R	Do 15 lub 20 tys ^{1)&2)}

1) in medium-sized cities losing their socio-economic functions or in poviats/cities with poviat status where the unemployment rate is higher than 160% of the national average; 2) in 5 voivodeships of Eastern Poland (Warmińsko-mazurskie, Podlaskie, Lubelskie, Świętokrzyskie, Podkarpackie); 3) university graduates only (MA, BA, MSc, BSc)

1) W miastach średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze i na obszarze powiatów lub miast na prawach powiatu, w których stopa bezrobocia wynosi co najmniej 160% przeciętnej stopy bezrobocia w kraju; 2) w 5 województwach Polski Wschodniej; 3) wyłącznie osoby z wyższym wykształceniem



SUCCESS FACTORS

Applicants must achieve high score in the quality assessment in the following areas:



Quality of workplaces

-

Wysokiej jakości miejsca pracy



Cooperation with scientific entities

-

Współpraca z instytucjami naukowymi



Location of the investment

-

Lokalizacja inwestycji

JAKIE SĄ CZYNNIKI SUKCESU?

Podstawowym czynnikiem sukcesu jest uzyskanie wysokiej punktacji w ramach oceny jakościowej inwestycji.



HR development

-

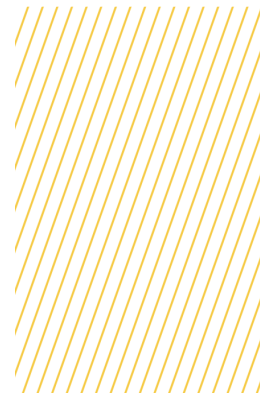
Rozwój zasobów ludzkich



CSR

-

Spółeczna odpowiedzialność biznesu



APPLICATION ASSESSMENT

Applications can be submitted all the time. First point of contact is the Polish Investment and Trade Agency, which is responsible for projects review and recommendations. The process takes about 3 months. Agreement is made with the Ministry of Development.

OTHER IMPORTANT FACTORS

The grant cannot exceed PLN 3 M if combined with other forms of regional aid (not applicable to R&D projects).

Possibility to increase the amount of grant for training (25-50% of training costs).

15% of the grant to be spent on cooperation with higher education institutions

PROCES OCENY WNIOSKÓW

Wnioski można składać w trybie ciągłym. Pierwszym punktem kontaktu jest PAIH, który dokonuje oceny i rekomendacji projektów. Proces oceny trwa ok. 3 miesiące. Umowa zawierana jest z Ministerstwem Rozwoju.

CO JESZCZE POWINIENEM WIEDZIEĆ?

Dopuszczalne jest łączenie pomocy otrzymanej w ramach grantów rządowych ze wsparciem w ramach PSI, jednak w takim wypadku wartość dotacji nie może przekroczyć 3 mln PLN. Zastrzeżenie to nie dotyczy inwestycji badawczo – rozwojowych.

Możliwe jest zwiększenie kwoty dotacji o koszty szkoleń pracowników o 25%.

15% dotacji należy przeznaczyć na współpracę ze szkołami wyższymi.

EU FUNDS FOR INVESTORS IN POLAND

FUNDUSZE UE DLA INWESTORÓW W POLSCE

For several years Poland has been one of the biggest beneficiaries of EU structural funds. The main objective of EU support is to increase the competitiveness of the Polish economy and improve the social and territorial cohesion of the country. In the 2014-2020 financial perspective, 82.5 billion euros were allocated to Poland. This is already the third financial framework with Poland's participation with the largest budget among the other Member States so far. From the investors' point of view, it is important that significant amounts of funding were designated for broadly understood innovativeness and support for entrepreneurship.

The most important types of activities for which co-financing can be applied include:

- R&D activities, which include industrial R&D works
- Preparation to implementation and implementation the results of conducted/purchased R&D works in business activity
- Construction or extension of modern R&D centres/departments.

The main institution supporting the implementation of R&D projects is the National Centre for Research and Development (NCBR).

The aid is granted under six national operational programmes and 16 regional programmes (so-called RPOs), either in the form of non-repayable grants or so-called repayable instruments, such as loans or credits. The basic source from which entrepreneurs can obtain funding is the Smart Growth Operational Programme (POIR) financed from the European Regional Development Fund. Its key role is to support the increase of enterprises' investments in R&D, and to improve conditions for their research and innovation activities. It is aimed at relatively large scale projects where the level of innovation developed is at least national.

Od kilkunastu lat Polska jest największym beneficjentem funduszy strukturalnych UE. Głównym celem pomocy unijnej jest zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki, poprawa spójności społecznej i terytorialnej kraju. W ramach perspektywy finansowej 2014-2020 dla Polski przeznaczono 82,5 mld euro. Jest to już trzecia perspektywa finansowa z udziałem Polski i z budżetem jak do tej pory największym spośród innych państw członkowskich.

Z punktu widzenia inwestorów, istotny jest fakt, że znaczące kwoty przeznaczono na szeroko pojętą innowacyjność i wsparcie przedsiębiorczości. Do najważniejszych typów działań, na które można ubiegać się o dofinansowanie, można zaliczyć:

- prace badawcze, w zakres których wchodzi badania przemysłowe i prace rozwojowe,
- przygotowanie do wdrożenia i wdrożenie w działalności gospodarczej wyników przeprowadzonych/zakupionych prac badawczo-rozwojowych,
- budowa lub rozbudowa nowoczesnych centrów/działów badawczo-rozwojowych.

Główną instytucją wspierającą realizację projektów badawczo-rozwojowych jest Narodowe Centrum Badań i Rozwoju (NCBR).

Pomoc udzielana jest w ramach sześciu programów operacyjnych ogólnokrajowych oraz szesnastu programów regionalnych (tzw. RPO), w formie bezzwrotnych dotacji lub w formie tzw. instrumentów zwrotnych typu pożyczki i kredyty. Podstawowym źródłem, z którego przedsiębiorcy mogą pozyskać dofinansowanie jest Program Operacyjny Inteligentny Rozwój (PO IR) finansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Jego kluczową rolą jest wsparcie zwiększania nakładów przedsiębiorstw na B+R i poprawa warunków prowadzenia przez nich działalności badawczej i innowacyjnej. Jest on przeznaczony na rzecz projektów o stosunkowo dużej skali, w których poziom rozwijanej innowacji ma wymiar co najmniej krajowy.

Depending on the needs identified, support varies at the regional level, but in all voivodeships it is important to increase the R&D activity of enterprises and their investments in R&D infrastructure. Financing under the RPO (regional programme) concerns projects carried out on a smaller scale than those conducted under national funds.

¹ EU funds are also invested in transport infrastructure, clean urban transport, environmental protection and energy, including the low-carbon economy, revitalisation, culture, education or counteraction to social exclusion

W zależności od zidentyfikowanych potrzeb wsparcie na poziomie regionalnym różni się między sobą, jednak we wszystkich województwach istotne jest zwiększenie aktywności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw i ich nakładów na infrastrukturę B+R. Dofinansowanie w ramach RPO dotyczy projektów prowadzonych na mniejszą skalę niż w ramach środków krajowych.

¹ Środki unijne inwestowane są również w infrastrukturę transportową, ekologiczny transport miejski, ochronę środowiska i energetykę w tym gospodarkę niskoemisyjną, rewitalizację, kulturę, edukację, czy też przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu.



Public aid

Support programmes financed from EU funds operate mainly under the public aid regime. The most important information related to horizontal, regional and de minimis aid, which affects the rights and obligations of aid beneficiaries, is presented below.

Horizontal aid

is public aid, granted, i.e., for research, development and innovation activities. It is assigned for specific purposes, and its intensity and granting depends neither on the region nor on the sector in which the beneficiary operates. The following operating costs for R&D projects may be supported: salaries, scientific and research equipment, buildings and land, research services, technical knowledge, advisory and equivalent services, operating costs and overheads.

The basic horizontal aid intensity for enterprises depends on the type of research work and amounts to:

- 50% of the eligible costs for industrial research
- 25% of eligible costs for development works.

The above intensity may be increased, depending on the size of the beneficiary, and on the fulfilment of additional conditions, indicated each time in the call of the proposal documentation. In case of industrial research, it may amount to up to 80% of eligible costs, and for development work to 60% of eligible costs.

Pomoc publiczna

Programy wsparcia finansowane z funduszy unijnych działają głównie w reżimie pomocy publicznej. Poniżej najważniejsze informacje związane z pomocą horyzontalną i regionalną oraz pomocą de minimis, które mają wpływ na prawa i obowiązki beneficjentów pomocy.

Pomoc horyzontalna

to pomoc publiczna udzielana m.in. na działalność badawczą, rozwojową i innowacyjną. Jest to pomoc nastawiona na określone cele, której intensywność i udzielenie nie są uzależnione ani od regionu, ani od sektora, w których beneficjent pomocy prowadzi działalność. W przypadku projektów B+R wsparciem można objąć następujące koszty operacyjne: wynagrodzenia, aparaturę naukowo-badawczą, budynki i grunty, usługi badawcze, wiedzę techniczną, usługi doradcze i równorzędne, koszty operacyjne i koszty ogólne.

Bazowa intensywność pomocy horyzontalnej dla przedsiębiorstw jest uzależniona od typu prac badawczych i wynosi:

- 50% kosztów kwalifikowanych dla badań przemysłowych,
- 25% kosztów kwalifikowanych dla prac rozwojowych.

Powyższa intensywność może zostać zwiększona w zależności od wielkości beneficjenta oraz od spełnienia dodatkowych warunków wskazanych każdorazowo w dokumentacji konkursowej. W przypadku badań przemysłowych może wynieść do 80% kosztów kwalifikowanych, a dla prac rozwojowych do 60% kosztów kwalifikowanych.

REGIONAL AID

POMOC REGIONALNA

Regional aid is a support for the implementation of investment projects and those related to the construction/expansion of R&D centres. The intensity of regional aid depends on the place where the investment is carried out, as well as the status of the entity applying for this aid, and its maximum level is determined by the regional aid map.

Eligible costs which may be funded under regional aid are investment costs covering, i.a., the purchase of: land, buildings or structures, construction works and materials, fixed assets, intangible assets (patents, licences, know-how, unpatented technical knowledge).

Pomoc regionalna to wsparcie na realizację projektów inwestycyjnych oraz związanych z budową/rozbudową centrów badawczo-rozwojowych. Intensywność pomocy regionalnej uzależniona jest od miejsca realizacji inwestycji oraz statusu podmiotu ubiegającego się o pomoc, a jej maksymalny poziom określa mapa pomocy regionalnej.

Koszty kwalifikowane jakie mogą zostać dofinansowane w ramach pomocy regionalnej to koszty inwestycyjne obejmujące m.in. nabycie: gruntów, budynków lub budowli, robót i materiałów budowlanych, środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych (patenty, licencje, know-how, nieopatentowana wiedza techniczna).



EU FUNDS FOR INVESTORS IN POLAND

FUNDUSZE UE DLA INWESTORÓW W POLSCE

Perspective 2021 - 2027

The offer of aid measures supporting business activity in the 2021-2027 perspective will also be broad, both at the national and international level. In total, Poland will receive less EU funding compared to the 2014-2020 perspective, however at the same time the level of funding for R&D and innovation projects will not decrease. In the following years, undertakings involving R&D works which will result in the introduction of modern, unique products and services on the market, will be very important.

This approach is particularly important in the context of the COVID-19 pandemic. For the period 2020-2027, the European Commission is proposing a comprehensive Recovery Plan for Europe, assuming full exploitation of the EU budget potential to help repair the direct economic and social damage caused by Coronavirus. The long-term financial framework will be implemented from January 2021. Poland will receive around € 64 billion in grants and loans for the country's economic recovery.

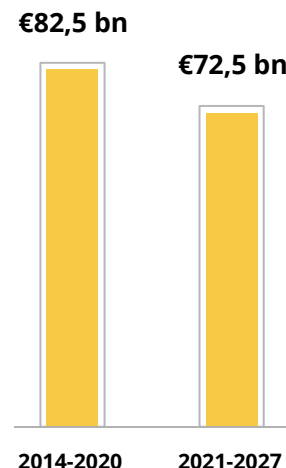
Perspektywa 2021 - 2027

Oferta środków pomocowych wspierających działalność przedsiębiorstw będzie również szeroka w perspektywie 2021-2027, zarówno na poziomie krajowym jak też międzynarodowym. Sumarycznie Polska otrzyma wprawdzie mniej środków z funduszy unijnych w porównaniu do perspektywy 2014-2020, ale równocześnie nie zmniejszy się poziom środków na finansowanie projektów badawczo-rozwojowych i innowacyjnych. W kolejnych latach bardzo duże znaczenie będą miały przedsięwzięcia obejmujące prace B+R, których efektem będzie wprowadzenie na rynek nowoczesnych, unikatowych produktów i usług.

Takie podejście nabiera szczególnego znaczenia w sytuacji Pandemii Covid-19. Na lata 2020-2027 Komisja Europejska proponuje kompleksowy Plan odbudowy dla Europy zakładający pełne wykorzystanie potencjału budżetu unijnego aby pomóc w naprawie bezpośrednich szkód gospodarczych i społecznych powstałych w wyniku koronawirusa. Wieloletnie ramy finansowe będą wdrażane od stycznia 2021 roku. Polska otrzyma około 64 mld euro wsparcia w formie dotacji i pożyczek na odbudowę gospodarczą kraju.

Funds & investments

EU funds for Poland



EUROPEAN COMMISSION PROGRAMMES - HORIZON 2020 / HORIZON EUROPE

PROGRAMY KOMISJI EUROPEJSKIEJ - HORYZONT 2020 / HORYZONT EUROPA

The resources from structural funds are not the only ones for which entrepreneurs can apply in order to develop innovative projects in Poland. There are also available resources from Horizon 2020 (€ 77 billion) and, from 2021, Horizon Europe with an estimated budget of approx. € 100 billion.

Both programmes are aimed at carrying out cutting-edge research and innovative solutions within three priority areas: excellent science, industrial leadership, and societal challenges.

As these activities are carried out directly by the European Commission, in most cases it is required that the projects to be funded are carried out by consortia comprising entities from at least three different countries. Large, medium and small enterprises can apply for funding for projects related to conducting R&D works and preparing for implementation of their results.

It should be added that, under Horizon 2020, specific needs of enterprises from the SME sector have been taken into account - the EIC Accelerator programme, which enables to receive funding by individual enterprises on their own, without the need to set up a consortium, has been prepared especially for them.

Środki z funduszy strukturalnych nie są jedynymi o jakie przedsiębiorcy mogą się ubiegać, aby rozwijać innowacyjne projekty w Polsce. Do dyspozycji mamy również środki z programu Horyzont 2020 (77 mld euro), a od 2021 roku z programu Horyzont Europa, którego budżet wyniesie ok. 100 mld euro.

Obydwa programy są ukierunkowane na prowadzenie nowatorskich badań i innowacyjnych rozwiązań w ramach trzech obszarów priorytetowych: doskonała baza naukowa, wiodąca pozycja w przemyśle oraz wyzwania społeczne.

Ze względu na to, że działania te prowadzone bezpośrednio przez Komisję Europejską, w większości przypadków wymagane jest żeby dofinansowane projekty realizowane były przez konsorcja, w skład których wchodzić będą podmioty z co najmniej trzech różnych państw. O dofinansowanie ubiegać się mogą duże, średnie oraz małe przedsiębiorstwa, na projekty związane z prowadzeniem prac B+R oraz przygotowaniem do wdrożenia ich wyników.

Należy dodać, że w ramach Horyzontu 2020 uwzględniono specyficzne potrzeby przedsiębiorstw z sektora MSP, gdyż szczególnie dla nich przygotowano program EIC Accelerator, który umożliwia otrzymanie dofinansowania przez indywidualne przedsiębiorstwa samodzielnie, bez konieczności zakładania konsorcjów.

SCOPE OF SUPPORT OF THE POLISH INVESTMENT AND TRADE AGENCY

ZAKRES WSPARCIA POLSKIEJ AGENCJI INWESTYCJI I HANDLU

The **Polish Investment and Trade Agency** (PAIH) is a state-owned organization supporting FDIs in Poland. Our experienced team with a practical attitude and excellent business acumen will ensure your investment process is as smooth as possible.

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest organizacją państwową wspierającą inwestycje w Polsce i ekspansję zagraniczną polskich przedsiębiorstw. Centrum Inwestycji Strategicznych to zespół posiadający wiedzę i kompetencje w zakresie obsługi inwestorów, który zapewni, że proces inwestycyjny będzie przebiegał najsprawniej jak to możliwe.



Tailor-made
macroeconomic, HR,
legal and sectoral
datapacks

Dane
makroekonomiczne,
kadrowe, prawne
i sektorowe



Identification of potential
partners and suppliers

Identyfikacja
potencjalnych partnerów
i dostawców



Introduction to start-ups
and technology
providers; organising
B2B meetings

Kontakt ze start-upami
i dostawcami technologii;
organizacja spotkań B2B



Information about
different forms of public
funding

Informacje w zakresie
możliwości finansowania
publicznego



Facilitating contacts with
local and central
government

Ułatwianie kontaktu
z instytucjami rządowymi
i samorządowymi



Location consulting:
online database
of investment plots

Wsparcie w budowaniu
powiązań z instytucjami
badawczymi i centrami
innowacji



Organization of site visits
for prospective investors

Organizacja wizyt
lokalizacyjnych dla
potencjalnych
inwestorów



Follow-up services post
completion of the
project; media relations
aftercare

Opieka poinwestycyjna;
wsparcie w komunikacji
medialnej inwestycji

Poland: business and investment destination

Polska: miejsce dla biznesu i inwestycji



Walter Herz



Andrzej Szymczyk

Associate Director, Investment & Hospitality

Walter Herz



Poland has always been located in the heart of Europe. Its central location is perfect for being a bridge between the West and the East.



Polska zawsze znajdowała się w sercu Europy. Jej centralne położenie jest idealne dla spełniania funkcji mostu pomiędzy zachodem i wschodem.

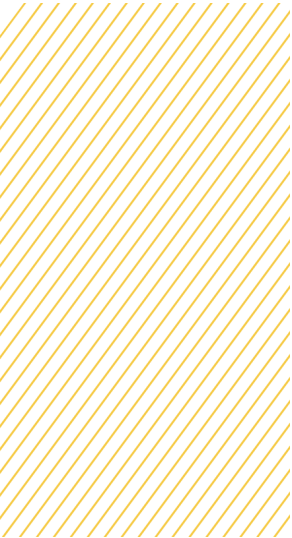
It is the 6th most populated country in the European Union with over 38 million residents. This makes 40% of the population of all Central and Eastern European countries. The country is also the largest academic hub in the region with major higher education institutions located not only in Warsaw but also in regional cities.

Polska jest szóstym najbardziej zaludnionym krajem w Unii Europejskiej z ponad 38 mln mieszkańców. Populacja ta stanowi 40% wszystkich mieszkańców krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Polska jest również największym centrum akademickim w regionie z najważniejszymi uczelniami wyższymi położonymi nie tylko w Warszawie, ale również w miastach regionalnych.



POLAND IN NUTSHELL

POLSKA W PIGUŁCE



38 400 000

residents
mieszkańców

December / grudzień 2019

1 230 000

students
studentów

December / grudzień 2018

5,4%

registered unemployment
stopa bezrobocia rejestrowanego

December / grudzień 2020

34 217 USD

GDP per capita
PKB na mieszkańca

2019

74%

of GDP per capita for entire EUR
wskaźnika dla całej Unii Europejskiej

2019

4.0%

GDP growth
wzrost PKB

2019 vs 2018

5 120 PLN

average monthly gross salary in commercial sector
przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w sektorze przedsiębiorstw

May / maj 2020

6 400 000

average number of employees in commercial sector
średnia liczba pracowników w sektorze przedsiębiorstw

February / luty 2020

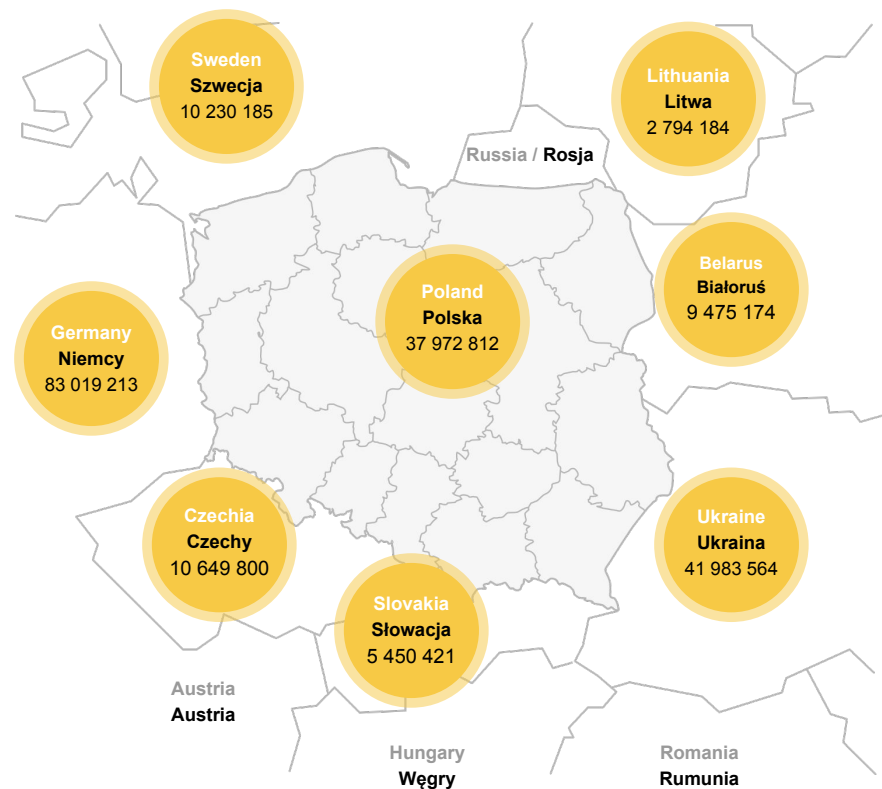
327 000

Number of university graduates
liczba absolwentów szkół wyższych

Academic year / rok akademicki 2017/18

POLAND AND NEIGHBOURS

POLSKA I SĄSIEDZI



Population / Liczba mieszkańców

Belarus / Białoruś	9 475 174
Czech Republic / Czechy	10 649 800
Germany / Niemcy	83 019 213
Lithuania / Litwa	2 794 184
Poland / Polska	37 972 812
Slovakia / Słowacja	5 450 421
Sweden / Szwecja	10 230 185
Ukraine / Ukraina	41 983 564

Source: Walter Herz based on Eurostat. Population as on 1 January 2019.
 Źródło: Walter Herz based on Eurostat. Liczba mieszkańców na dzień 1 stycznia 2019.

TRANSPORTATION LINKS

POŁĄCZENIA KOMUNIKACYJNE

Poland is located in the centre of Europe and forms a very important part of the European road network. There are several important transport corridors going through Poland which connect the north with the south and the west with the east.

Polish roads have been under massive construction works in the past decade. Poland has the fifth longest network of motorways and expressways in European Union with another 1,500 km under construction.

The existing railway network is undergoing a large upgrade and currently is the fourth longest network in EU. There were 250 million tonnes of cargo transported via rail in 2018. Poland has a direct "Belt & Road" link to Chinese Chengdu.

Położona w centrum Europy Polska stanowi bardzo ważną część europejskiej sieci drogowej. Przez Polskę przebiegają ważne szlaki transportowe łączące północ z południem oraz wschód z zachodem.

W ostatniej dekadzie polskie drogi były ogromnym placem budowy. Polska ma piątą pod względem długości sieć dróg w Unii Europejskiej, przy czym kolejne 1500 km jest w budowie.

Istniejąca sieć kolejowa jest przedmiotem dużej modernizacji i obecnie jest na czwartym miejscu w Unii Europejskiej pod względem długości torów. W 2018 r. przez polskie tory kolejowe przejechało 250 milionów ton towarów. Polska posiada bezpośrednie połączenie z chińskim Chengdu dzięki inicjatywie „Belt & Road”.





Legend / Legenda

Motorways and expressways

Autostrady i drogi ekspresowe

— In use / W użytkowaniu

- - Under construction / W budowie

— Planned / Planowane

Thanks to four major Baltic Sea ports and Deepwater Container Terminal in Gdansk, Poland has access to sea freight transport. There were 92 million tonnes of sea cargo turned over in 2018.

Poland is also a very important aviation hub in the Central and Eastern Europe. There were almost 46 million passengers and 114 thousand tonnes of cargo going through Polish airports in 2018.

Transport morski odbywa się w czterech głównych portach bałtyckich i w terminalu DCT w Gdańsku. W 2018 r. tą drogą przewieziono 92 miliony ton towarów.

Polska jest również bardzo ważnym hubem lotniczym w Europie Środkowej i Wschodniej. W 2018 r. przez polskie lotniska podróżowało 46 milionów pasażerów i 114 tysięcy ton towarów.



ECONOMY

GOSPODARKA

Polish economy is in very good condition and in continuous modernisation and worldwide integration since 1989. Polish companies have set themselves well into the European production and supply chains.

Country economy has been steadily growing since the fall of communism. The annual GDP growth has been better than the entire European Union or Euro currency area in the last 20 years. Poland was also a very good example of the positive growth during the 2008 crisis while the rest of Europe plummeted.

Statistics Poland data show that the GDP growth in 2019 was at the level of 4% which is still a very good result, even though it's smaller than year before.

The GDP per capita at purchasing power parity grew from 21,083 USD in 2010 to 34,217 USD in 2019. The growth since 1990 is even more impressive: Poland increased its GDP seven-fold over this period of time.

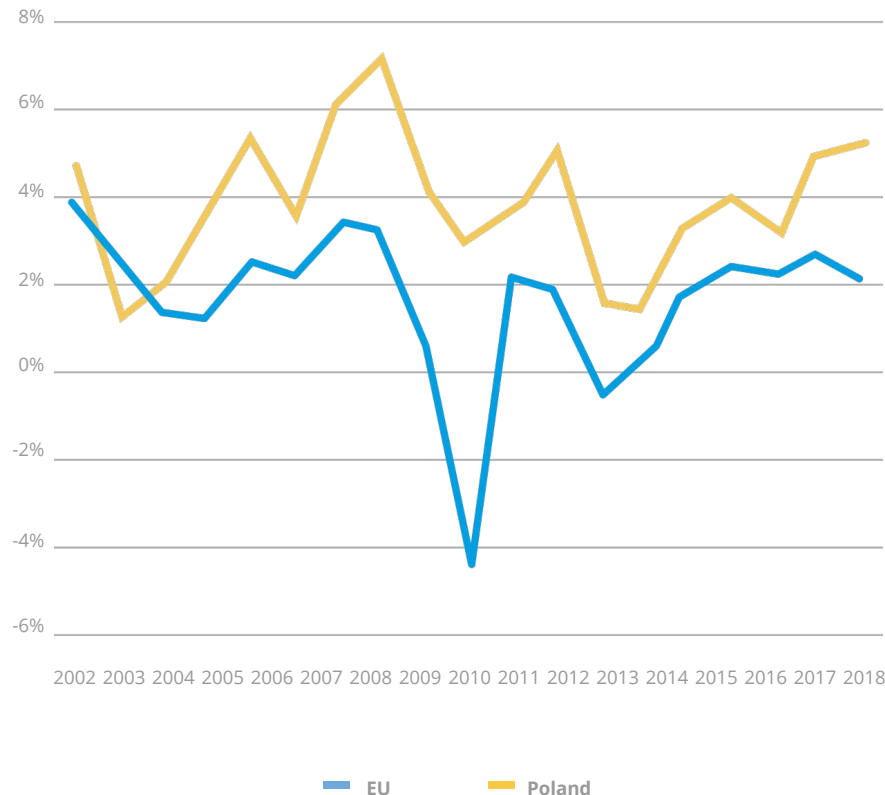
Polska gospodarka jest w bardzo dobrej kondycji i od 1989r. podlega ciągłej modernizacji oraz integracji z gospodarką światową. Polskie firmy zadomowiły się w europejskich łańcuchach produkcji oraz dostaw.

Wyniki gospodarcze rosły stabilnie od upadku komunizmu. W ciągu ostatnich 20 lat wzrost PKB był każdego roku lepszy niż średnia dla całej Unii Europejskiej czy strefy Euro. Polska jest również doskonałym przykładem pozytywnego wzrostu podczas kryzysu w 2008r., kiedy reszta Europy zanotowała znaczne spadki.

Według Głównego Urzędu Statystycznego, PKB wzrósł o 4% w 2019r., co nadal jest bardzo dobrym wynikiem, pomimo iż niższym niż osiągnięty rok wcześniej.

Wartość PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej wzrosła z 21 083 USD w 2010r. do 34 217 USD w 2019r. Porównanie wzrostu od roku 1990 jest jeszcze bardziej imponujące – w tym okresie Polska zwiększyła swoje PKB siedmiokrotnie.

GDP growth (annual)
Wzrost PKB (roczny)



Source: Walter Herz based on World Bank
Źródło: Walter Herz na podstawie Banku Światowego

FTSE Russell rating agency changed Poland market status from emerging to developed market in September 2017. The commercial price index has also been on good level between 0.9 and 4.3% in the recent years.

The international trade is a very significant part of the Polish economy. Value of exported goods increased by 84% from 120 billion EUR to 221 billion EUR since 2010. Value of imported goods had a slightly smaller growth of 68%, from 134 billion EUR to 226 billion EUR. The biggest share of the international trade is with European Union countries.

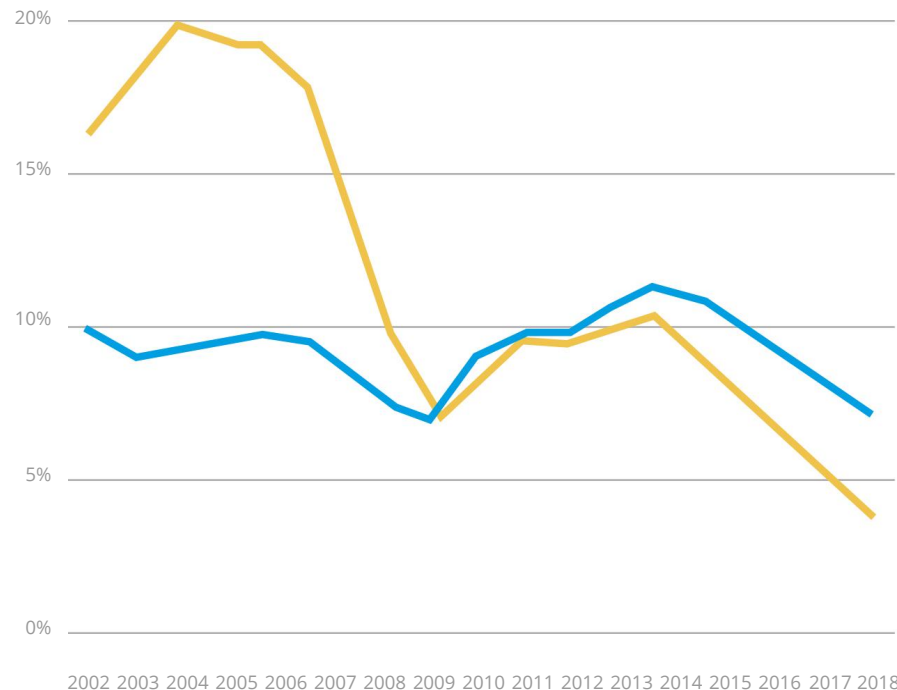
The unemployment rate has been in decline for almost two decades, coming down from 20% in 2002 to 3.85% in 2018. While there is less and less unemployed, the wages in commercial sector are increasing: from 3,434 PLN in 2010 to 5,120 PLN in May 2020.

We wrześniu 2017 r. agencja ratingowa FTSE Russell zmieniła status rynku w Polsce z rozwijającego się na rozwinięty. Wartość wskaźnika inflacji również była na dobrym poziomie w ostatnich latach i wynosiła pomiędzy 0,9 i 4,3%.

Handel międzynarodowy odpowiada za znaczną część Polskiej gospodarki. Wartość eksportowanych towarów wzrosła o 84% od 2010 r., ze 120 mld EUR do 221 mld EUR. Wartość towarów importowanych odnotowała nieznacznie niższy wzrost o 68%, ze 134 mld EUR do 226 mld EUR. Największy udział w handlu zagranicznym stanowią transakcje z krajami Unii Europejskiej.

Stopa bezrobocia ciągle spadała przez prawie dwie dekady: z poziomu 20% w 2002 r. do 3,85% w 2018 r. W czasie, gdy liczba bezrobotnych maleje, średnie wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło z 3 434 zł w 2010 r. do 5 120 zł w maju 2020 r.

Unemployment, total (% of total labor force) Bezrobocie całkowite (% całkowitej siły roboczej)



BUSINESS AND INVESTMENT DESTINATION

MIEJSCE DLA BIZNESU I INWESTYCJI

Poland is a key destination in Central and Eastern Europe for investors. It has attracted and secured large amount of international capital of about 196 billion USD in the last 20 years. The amount of foreign direct investment (FDI) was worth 15.3 billion USD in 2018 only, which translates to 7% share of the entire European market. This amount put Poland on the fifth place in Europe when looking at the inflow of FDI projects. Interestingly enough Poland is number two as FDI destination in Europe when looking at the number of jobs created.

Key industries in Poland include:

- Food processing with 400,000 employees
- Business service sector with over 300,000 employees in Shared Service Centres and IT
- Automotive and electromobility with over 210,000 employees
- Research & Development with 170,000 employees.

While Warsaw is usually the first location considered by international investors, the regional cities have taken their share in the economy growth. There has been a tremendous development of business-friendly approach in e.g. Cracow, Wroclaw, Lodz or Tri-City which attracted many foreign investors.

Polska jest kluczową lokalizacją dla inwestorów zainteresowanych Europą Środkową i Wschodnią. W ostatnich 20 latach przyciągnęła inwestycje ogromnej wartości: około 196 miliardów USD. W samym tylko 2018r. wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosła 15,3 mld USD, co stanowiło 7% wszystkich inwestycji w Europie. Dzięki temu Polska znalazła się na piątym miejscu w Europie pod względem wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ciekawostką jest fakt, iż Polska jest na drugim miejscu w Europie, jeśli spojrzymy na liczbę miejsc pracy wytworzonych dzięki inwestycjom zagranicznym.

Kluczowe sektory gospodarki w Polsce to:

- Przetwórstwo jedzenia z 400 tys. pracowników
- Sektor usług biznesowych z ponad 300 tys. pracowników w Centrach Usług Wspólnych i IT
- Motoryzacja i elektromobilność z ponad 210 tys. pracownikami
- Badania i rozwój ze 170 tys. pracowników.

Podczas, gdy Warszawa jest zazwyczaj pierwszą lokalizacją w Polsce braną pod uwagę przez zagranicznych inwestorów, miasta regionalne zwiększyły swój udział w rozwoju gospodarki. Rozwój właściwego podejścia miast do biznesu np. w Krakowie, Wrocławiu, Łodzi czy Trójmieście, przełożył się na wzrost zainteresowania inwestorów.

Even though the yields have been slightly compressed, they are still higher by 2-3 percentage points than in mature Western European markets while the risk is still on the lower side.

Most of the capital investment comes from Europe and United States. Although there is more and more interest from investors from Asia and South Africa in the past few years.

We have also seen interest from some European investors in smaller local destinations especially for retail parks. There is also an increase of interest in resort hotels either on the Baltic sea side or in key mountain locations.

Even though the yields have been slightly compressed, they are still higher by 2-3 percentage points than in mature Western European markets while the risk is still on the lower side.

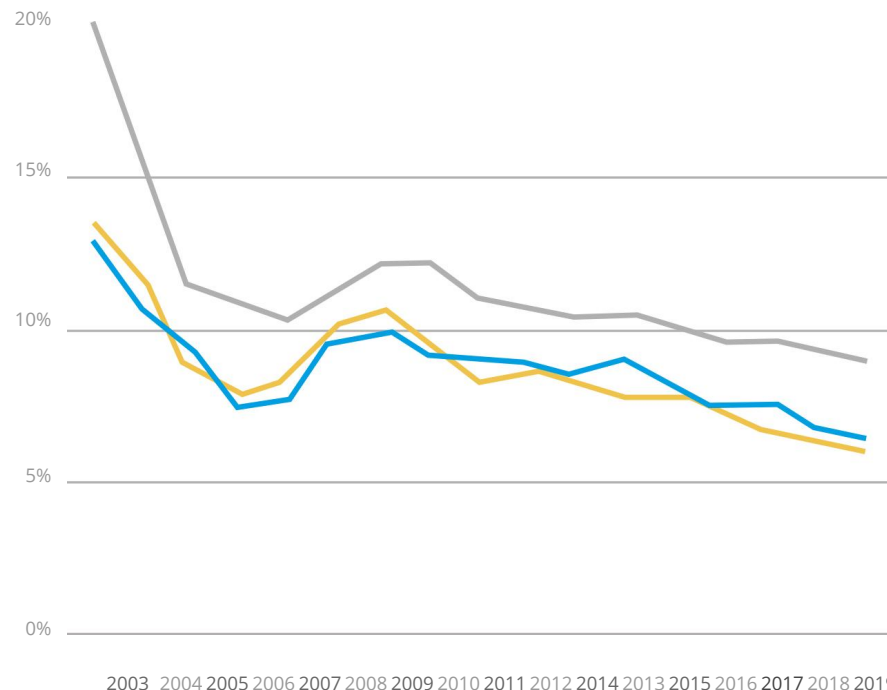
Pomimo, iż w ostatnich latach poziom stóp zwrotu obniżył się, to są one wciąż wyższe o 2-3 punkty procentowe niż osiągnęte na rynkach zachodnioeuropejskich przy zachowaniu stosunkowo niskiego ryzyka inwestycyjnego.

Większość kapitału inwestycyjnego pochodzi z Europy i Stanów Zjednoczonych. Należy jednak wspomnieć, że w ostatnich latach widać coraz większe zainteresowanie inwestorów pochodzących z Azji i Afryki Południowej.

Część inwestorów europejskich patrzy również na mniejsze lokalizacje, zwłaszcza w przypadku parków handlowych. Widoczne jest także rosnące zainteresowanie hotelami resortowymi na wybrzeżu Bałtyku lub w kluczowych kurortach górskich.

Pomimo, iż w ostatnich latach poziom stóp zwrotu obniżył się, to są one wciąż wyższe o 2-3 punkty procentowe niż osiągnęte na rynkach zachodnioeuropejskich przy zachowaniu stosunkowo niskiego ryzyka inwestycyjnego.

Prime yields in Poland Stopy zwrotu w najlepszych lokalizacjach w Polsce



Office Biura
Retail Handel
Logistics Magazyny

Poland is a very interesting market for investors. Many of them say that the offices, hotels or logistics are modern compared to more mature Western European markets. Yields are also much more attractive which brings more and more investors from various parts of the world. Very good and stable economic background reduce risk for capital investors. Large country population create internal demand for retail, hotels and logistics. High number of international students make student housing an interesting sector for future investments. These are only some reasons why Poland has been and will continue to be attractive as an investment market.

Polska jest bardzo interesującym rynkiem dla inwestorów. Wielu z nich mówi, że biura, hotele czy magazyny są nowoczesne w porównaniu do dojrzałych rynków zachodniej Europy. Stopy zwrotu również są ciekawsze, co jest jednym z powodów zainteresowania inwestorów z różnych stron świata polskim rynkiem nieruchomości. Stabilna i będąca w dobrym stanie gospodarka zmniejsza ryzyko dla inwestycji, a z kolei duża populacja mieszkańców przekłada się na znaczny popyt na handel, hotele czy logistykę. Wysoka liczba studentów zagranicznych powoduje, że sektor prywatnych akademików jest interesujący dla przyszłych inwestorów. To tylko niektóre z powodów, dla których Polska była, jest i będzie atrakcyjnym rynkiem inwestycyjnym.



The transaction volume has been constantly increasing for several years. Office sector is leading the way while retail and logistics are on the next positions. In our opinion hospitality market is yet to see larger transactions which is mainly due to the rapid development in the past few years.

We see an increasing interest in apartments for rent, student housing and industrial sectors. These markets should continue to grow their share in the entire real estate in Poland in the coming years. The interest in the industrial sites is connected to Poland great customer base and Europe-centric location. The relatively small number of the student housing and apartments supply and steadily growing demand are the main reasons behind the tremendous growth in this part of the market.

Offices continue to gain strong interest from investors as the tenant's demand is steadily growing. We have seen smaller interest in the retail sector in the recent years which is connected to general investors sentiment. Changes in the way people shop, increasing number of e-commerce transactions and most recently, COVID-19 epidemic, will definitely have an impact on the future deals in this sector. There have been some interesting transactions in the hotel sector in the past few years.

Liczba i wartość transakcji rosły w ostatnich latach. Sektor biurowy zajmuje czołowe miejsce w tym zestawieniu, podczas gdy retail i logistyka znajdują się na kolejnych pozycjach. W naszej ocenie rynek nieruchomości hotelowych jest wciąż przed największymi transakcjami, co jest ściśle związane z dynamicznym rozwojem zaobserwowanym na przestrzeni ostatnich lat.

Widzimy rosnące zainteresowanie apartamentami na wynajem, akademikami i sektorem przemysłowym. Uważamy, że te sektory powinny dalej zwiększać udział w polskim rynku w najbliższych latach. Duża liczba potencjalnych klientów oraz położenie w środku Europy mają z pewnością wpływ na dostrzeganie potencjału lokalizacji dla przemysłu. Relatywnie niska podaż akademików i apartamentów na wynajem przy rosnącym popycie są głównymi powodami dużego rozwoju tych rynków.

Biura nadal są postrzegane jako dobra inwestycja dzięki m.in. stabilnemu popytowi ze strony najemców. Zaobserwowaliśmy nieco mniejsze zainteresowanie sektorem retail, co jest połączone z ogólnym zapatrywaniem się inwestorów na tę część rynku. Zmiany w sposobie robienia zakupów, rosnąca liczba transakcji online i epidemia wirusa w ostatnich miesiącach z całą pewnością będą miały wpływ na przyszłe transakcje w tym sektorze.



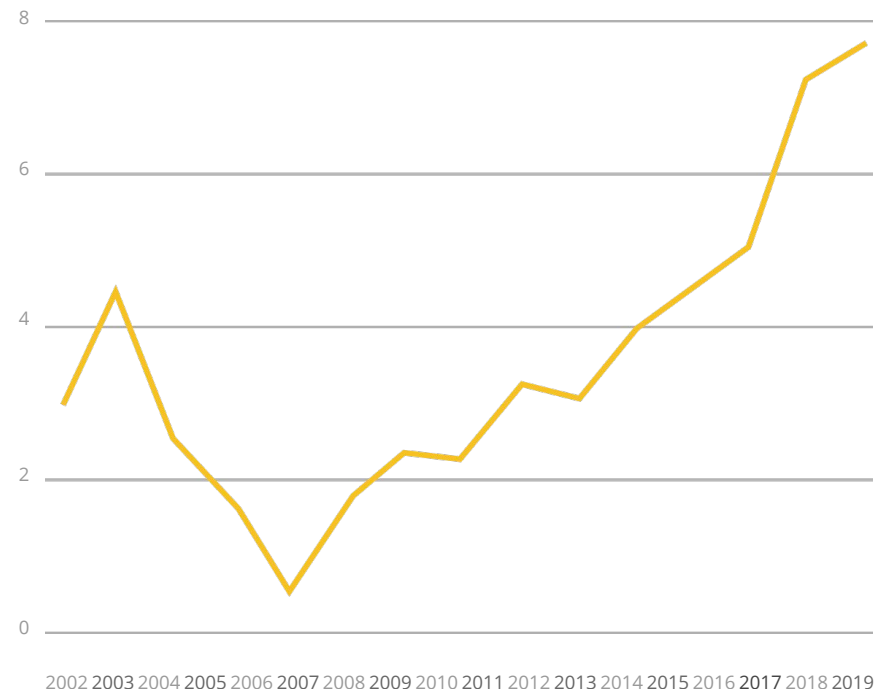
There were few interesting transactions in hospitality sector in recent years. The increasing pipeline of new projects, strong domestic and international guest's demand and large number of branded properties, should allow for some more interesting deals in the next few years.

As franchise agreements are very popular in the market, the number of transactions should remain relatively low compared to e.g. offices or logistics. Nevertheless the properties in prime locations in key cities, will definitely gain interest from international investors.

W hotelarstwie można było zaobserwować kilka ciekawych transakcji w ostatnich latach. Rosnąca liczba obiektów planowanych do otwarcia, duży popyt krajowy i zagraniczny w połączeniu ze znaczną liczbą obiektów działających pod międzynarodowymi markami powinny sprawić, że w najbliższych latach będziemy świadkami interesujących transakcji.

Ze względu na dużą popularność umów franczyzowych, liczba tych transakcji powinna pozostać na stosunkowo niskim poziomie w porównaniu do np. biur czy magazynów. Niemniej jednak, obiekty położone w najlepszych lokalizacjach z pewnością będą też generować duże zainteresowanie wielu międzynarodowych inwestorów.

Investment volume in Poland (in billion EUR) Wolumen inwestycji w Polsce (w mld EUR)



Offices / Biura

- 1 Warsaw Spire (building A), Warsaw, 72 000 GLA, 386M EUR
- 2 Warsaw Financial Center, Warsaw, 50 000 GLA, 275M EUR
- 3 West Station I & II, Warsaw, 68 000 GLA, 190M EUR
- 4 Q22, Warsaw, 54 000 GLA, 273M EUR
- 5 Business Garden, Wrocław, 42 300 GLA, 95M EUR
- 6 Argon, Gdańsk, 38 000 GLA, 92M EUR
- 7 Equal Cavatina Kraków, 140M EUR

Hotels / Hotele

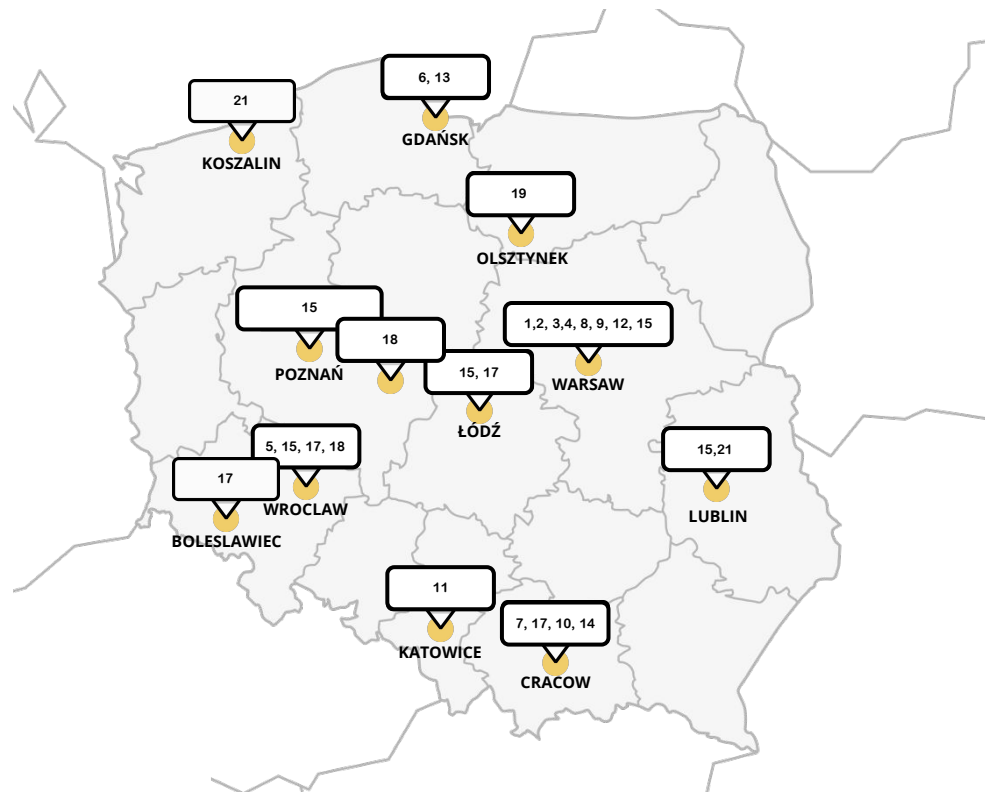
- 8 Radisson Collection Warsaw, 311 rooms, 80M EUR
- 9 Sheraton Warsaw, 350 rooms, 90M EUR
- 10 DoubleTree by Hilton & Hampton by Hilton Kraków, 393 rooms in total, 55M EUR
- 11 Mercure & ibis Styles Katowice, 527 rooms in total, 43M EUR
- 12 Holiday Inn Warsaw City Centre, 256 rooms, 41M EUR
- 13 Holiday Inn Gdańsk City Centre, 240 rooms, 38M EUR
- 14 Sheraton Kraków, 232 rooms, 70M EUR
- 15 Student Depot portfolio with 5 dormitories, Warsaw, Wrocław, Poznań, Lublin, Łódź, 2 045 rooms, 60M EUR

Logistics / Magazyny

- 16 BARN portfolio, 240 000 sq m, 175M EUR
- 17 Amazon Pabianice, Amazon Bolesławiec, 104 000 sq m, 170M EUR
- 18 Amazon Wrocław, Eurocash Konin, 163 000 sq m, 129M EUR
- 19 DC Zalando, Olsztynek, 120 000 sq m, 85M EUR

Retail / Handel

- 20 Portfolio of 7 shopping centres, 270 000 sq m, 600M EUR
- 21 Atrium Koszalin, Atrium Felicity Lublin, 115 000 sq m, 298M EUR
- 22 Portfolio of 5 Makro Cash&Carry properties, 96 000 sq m, 127M EUR



Source: Walter Herz. All values are estimations only.
 Źródło: Walter Herz. Podane wartości są szacunkowe.

OFFICE MARKET IN POLAND

RYNEK BIUROWY W POLSCE

The current situation caused by the coronavirus pandemic created many changes across the country. Dynamic changes of conditions and general uncertainty have big impact on all enterprises. The economic slowdown and enforced restrictions leave their mark on enterprises not only in Poland, but all over the world.

For the purpose of "Why invest in Poland" report creation, we wanted to obtain information on the moods and plans of companies operating in Poland related to their presence the office market.

The research was conducted as an internet survey. Its objective was to define current trends and possible future development of the office market situation. In order to provide results as accurate as possible, the survey respondents were representing companies of various sizes, industries and locations.

Obecna sytuacja związana z pandemią koronawirusa spowodowała wiele zmian w całym kraju. Dynamicznie zmieniająca się warunki i panująca niepewność ma duży wpływ na wszystkie przedsiębiorstwa. Spowolnienie gospodarcze i obecne ograniczenie odciskają piętno na przedsiębiorstwach nie tylko w Polsce, ale na całym świecie.

W stworzonym na potrzeby raportu „Why invest in Poland” badaniu chcieliśmy uzyskać informację na temat nastrojów i planów odnośnie działań na rynku biurowym wśród firm działających w Polsce.

Badanie zostało przeprowadzone w formie ankiety internetowej. Wśród ankietowanych znaleźli się przedstawiciele reprezentujący firmy o zróżnicowanej wielkości, branży oraz lokalizacji, aby jak najtrafniej określić obecne tendencje oraz możliwą przyszłą sytuację na rynku biurowym.

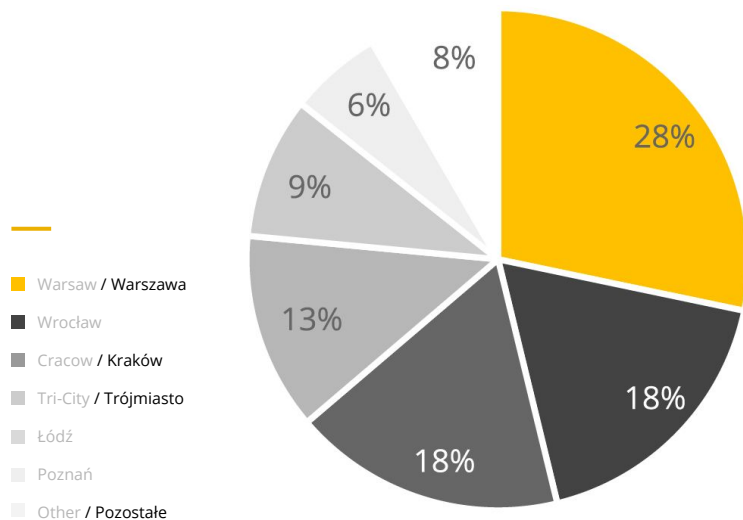


OFFICE MARKET IN POLAND: SURVEY OF OFFICE TENANTS

RYNEK BIUROWY W POLSCE: BADANIE NAJEMCÓW BIUROWYCH

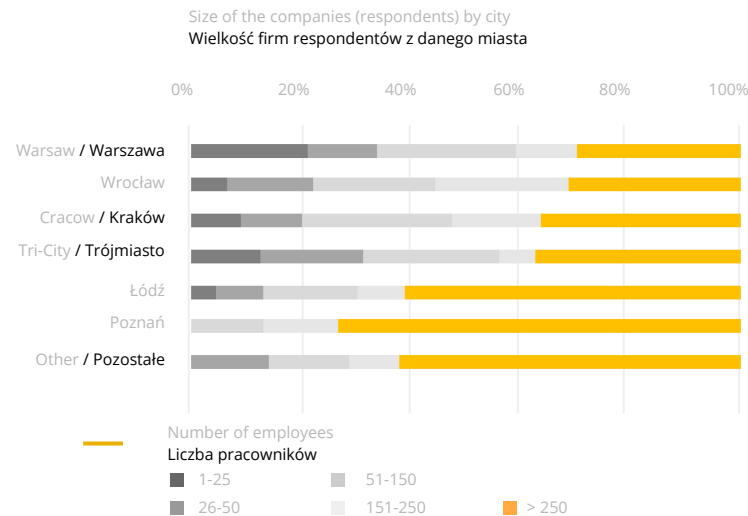
A total of 251 respondents took part in the survey. Responders representing large organizations, employing over 250 people (40.2%) prevailed followed companies employing 51 to 150 people (22.7%) and 151 to 250 people (13.6%).

Particularly large variation in size of the companies can be noticed in Warsaw, Wrocław and Cracow. Representatives of companies from these cities also constituted the largest group among the survey responders.



W badaniu wzięło udział 251 respondentów. Wśród nich dominowały osoby reprezentujące duże organizacje, zatrudniające ponad 250 pracowników (40,2%), następnie od 51 do 150 osób (22,7%) oraz od 151 do 250 osób (13,6%).

Szczególnie duże zróżnicowanie w wielkości firm wśród respondentów widoczne jest w przedsiębiorstwach zlokalizowanych w Warszawie, Wrocławiu i Krakowie. Przedstawiciele firm z tych miast stanowili również największą grupę wśród uczestników ankiety.



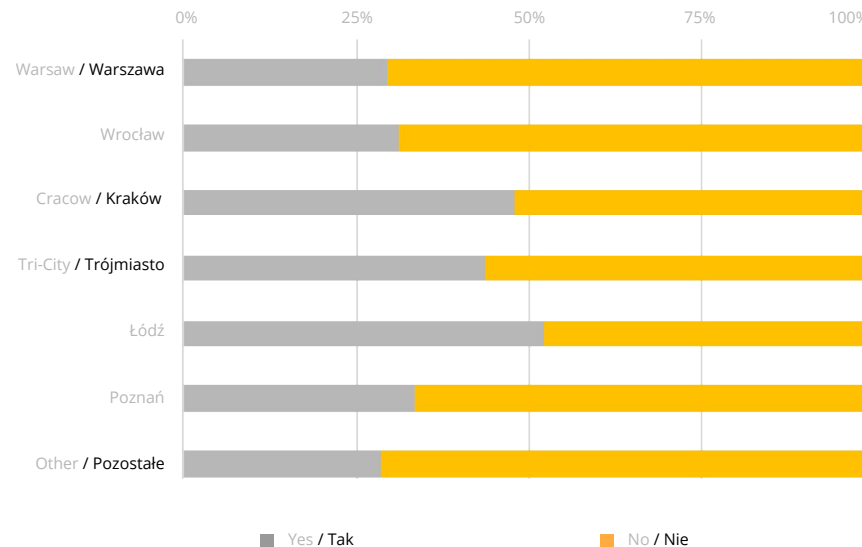
Has the pandemic affected your company business plans? Czy pandemia wpłynęła na Państwa plany biznesowe?

Dynamically changing conditions and restrictions have a key impact on running business. Nearly 63% of responders confirmed that the pandemic affected their business plans.

The largest group which stated the impact of the pandemic on business plans was the group of other cities (71.4%), followed by Warsaw (70%) and Wrocław (68.9%). The lowest impact was indicated by the surveyed representatives of companies from Łódź - 47.8%. It is also the only city where the impact of the pandemic on business plans was declared by less than half of the respondents.

Dynamicznie zmieniające się wymogi i obostrzenia mają zdecydowany wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej. Wśród ankietowanych blisko 63% potwierdza, że pandemia wpłynęła na ich plany biznesowe.

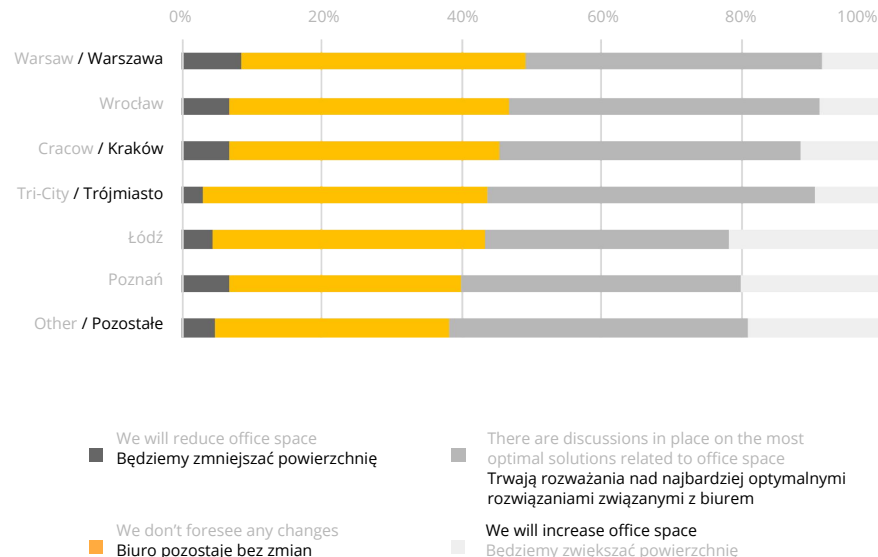
Największa grupa stwierdziła wpływ pandemii na plany biznesowe w grupie pozostałych miast (71,4%), Warszawie (70%) oraz Wrocławiu (68,9%). Najmniejszy wpływ został wskazany przez ankietowanych przedstawicieli firm z Łodzi - 47,8%. Jest to również jedyne miasto, gdzie wpływ pandemii na plany biznesowe został zadeklarowany przez mniej niż połowę respondentów.



What are your plans in regards to office space? Jakie są Państwa plany dotyczące przestrzeni biurowej?

The dynamic situation definitely affects the business decisions of the companies regarding their office space. Due to the uncertainty about the future, the largest group of respondents indicated that optimal solutions related to their offices are being considered currently (42.6%). Among companies with more precise plans, 39% of respondents indicated that the office space occupied by them shall remain unchanged. Only 6.3% of responders plan to reduce and nearly twice as many (11.9%) to increase their occupied office space.

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja zdecydowanie wpływa na decyzje biznesowe firm odnośnie ich powierzchni biurowych. Panująca niepewność odnośnie przyszłości powoduje, że największa grupa ankietowanych wskazała, że obecnie trwają rozważania na temat optymalnych rozwiązań związanych z biurami (42,6%). Wśród firm posiadających bardziej sprecyzowane plany 39% respondentów wskazało, że zajmowana powierzchnia biurowa pozostanie bez zmian. Zaledwie 6,3% planuje zmniejszyć zajmowaną powierzchnię, a blisko dwa razy więcej planuje zwiększyć zajmowaną przestrzeń biurową (11,9%).



Despite the uncertainty and the current dynamic situation, 12.8% of respondents indicated that their company is planning further locations in Poland. The largest share of such responses was provided by representatives of companies located in Łódź - 26.1%, and the lowest by Tri-City companies - 6.3%

Pomimo panującej niepewności oraz obecnej, dynamicznie zmieniającej się sytuacji 12,8% respondentów wskazało, że ich firma planuje kolejne lokalizacje w Polsce. Największy udział takich odpowiedzi udzielili przedstawiciele firm zlokalizowanych w Łodzi - 26,1%. Najmniejszy odsetek wystąpił w przypadku firm trójmiejskich - 6,3%.

Czy planujecie Państwo kolejne lokalizacje w Polsce? Do you plan further locations in Poland?



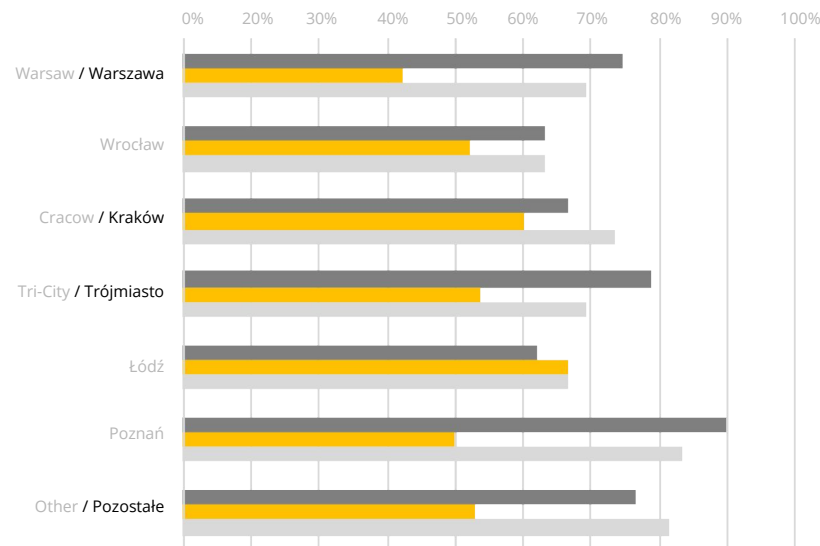
The most important factor taken under consideration in planning office space is its safety for the largest group of respondents:- 61.8%. Flexible office space is the most important factor for 60.6% of respondents. This represents a continuous trend already observed on the market reflecting progressive development of coworking spaces and serviced offices as well as changes in the layout of office spaces. Attractive office space with numerous spaces for relaxation and creative work designed in modern way is most important for 42.2% of respondents. An outstanding office can attract new employees to a company, improve creativity and increase employee productivity. Additionally, attractively designed office can improve the company perception by contractors and improve the company image.

Dla największej grupy ankietowanych najistotniejszą cechą planowania przestrzeni biurowej jest bezpieczne biuro – 61,8%. Elastyczna przestrzeń biurowa jest najważniejsza dla 60,6% respondentów. Jest to kontynuacja trendu obserwowanemu na rynku. Obrazuje to postępujący rozwój przestrzeni coworkingowych i biur serwisowanych oraz zmiany sposobu i rozplanowania przestrzeni biurowych. Atrakcyjne biuro, z nowoczesnym designem i licznymi przestrzeniami relaksu i pracy kreatywnej jest najistotniejsze dla 42,2% ankietowanych. Wyjątkowe biuro może przyciągnąć nowych pracowników do firmy, poprawić kreatywność i zwiększyć produktywność pracowników. Dodatkowo atrakcyjne biuro może poprawić postrzeganie firmy wśród kontrahentów i poprawić wizerunek firmy.

- Safe office – safe space, H&S, parameters and specifications of ventilation and air-conditioning system
Bezpieczne biuro – bezpieczna przestrzeń, BHP, parametry i specyfikacja system wentylacji i klimatyzacji
- Attractive office – modern design, space for creative working, relaxation zones
Atrakcyjne biuro – nowoczesny design, przestrzeń do pracy kreatywnej, strefy relaksu
- Flexible space – hot desks, moveable furniture, readiness for change
Elastyczna przestrzeń – hot deski, ruchome meble, gotowość na zmiany

What will or what currently is the most important factor for your organization in planning your office space?

Co będzie lub jest obecnie dla Państwa organizacji najistotniejsze przy planowaniu przestrzeni biurowej?



* This was a multiple-answer question which is why the total of all answers exceeds 100%.

* Pytanie miało formę wielokrotnego wyboru, dlatego zsumowane odpowiedzi dla poszczególnych miast przekraczają 100%.

OFFICE MARKET IN POLAND: 1H 2020

RYNEK BIUROWY W POLSCE: 1 POŁOWA 2020

The office space market in Poland has been developing intensively. In recent years, there has been a significant increase in the amount of office space in all major markets in the country. Since mid-2015, the supply of office space has increased by an average of nearly 8% per year. Currently, over 1.5 million sq m of office space is under construction in the 7 main office markets in Poland – it will be delivered to the market in the coming years. The average vacancy rate at the end of the second half of 2020 was nearly 9.1%. The availability of the highest quality modern office space is a very important element in the development of companies. High-quality offices not only allow to run a business, but are also an image tool, attracting employees to the company and affecting their satisfaction and productivity.

Rynek powierzchni biurowych w Polsce intensywnie się rozwija. W ostatnich latach notowany jest znaczący wzrost ilości powierzchni biurowej na wszystkich głównych rynkach w kraju. Od połowy 2015 roku podaż powierzchni biurowej wzrasta średnio o blisko 8% rocznie. Obecnie na 7 głównych rynkach biurowych w Polsce w budowie znajduje się ponad 1,5 mln m kw. powierzchni, które zostaną dostarczone na rynek w najbliższych latach. Średni wskaźnik pustostanów na koniec drugiego półrocza 2020 roku wyniósł blisko 9,1%. Dostępność najwyższej jakości nowoczesnych przestrzeni biurowych jest bardzo ważnym elementem rozwoju firm. Wysokiej jakości biura to nie tylko element pozwalający na prowadzenie działalności, ale również narzędzie wizerunkowe, przyciągające pracowników do firmy oraz wpływające na ich zadowolenie i produktywność.

	Warsaw Warszawa		Cracow, Wrocław, Tri-City, Poznań, Katowice, Łódź
Supply / Podaż	5 687 770		5 227 200
New supply / Nowa Podaż	106 000		194 000
Supply under construction / Podaż w budowie	690 000		876 700
Vacancies / Pustostan	7,90%		10,36%
Demand / Popyt	334 800		323 800

WARSAW WARSZAWA

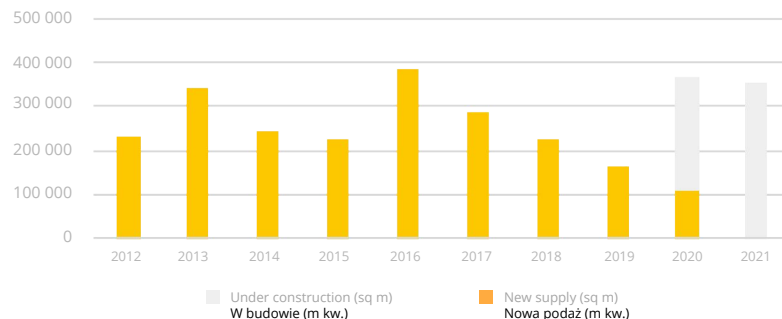
Warsaw is the largest office market in the country. The resources of the capital city account for more than half of the existing supply in seven major markets. The supply in the city is located mainly in Śródmieście, Wola and Mokotów. These three districts account for nearly 69% of the office space in the city. Additionally, there is 87% of the space currently under construction in these three districts. 106 thousand sq m were delivered to the Warsaw office market in five buildings in the first half of 2020. Four buildings are located in Wola - Varso I and II (a total of 46.5 thousand sq m), Chmielna 89 (25 thousand sq m), Browary Warszawskie - Biura przy Willi (15 thousand sq m) and one building in Mokotów - DSV HQ (20,000 sq m).

Currently, developers' activity is mainly focused on the area of Rondo Daszyńskiego and the city center, where the implementation of the largest projects can be seen. There are numerous spectacular tower buildings under construction, such as Varso Tower, which - after completion of construction - will be the tallest office building in the European Union, Warsaw Unit, Skyliner, Skysawa, Mennica Legacy Tower, Generation Park and Forest. The high demand for office space means that in the coming years we can expect further large-scale, unique investments

Warszawa jest największym rynkiem biurowym w kraju. Zasoby miasta stołecznego stanowią ponad połowę istniejącej podaży na siedmiu głównych rynkach. Podaż w mieście zlokalizowana jest głównie na terenie Śródmieścia, Woli oraz Mokotowa. Te trzy dzielnice odpowiadają za blisko 69% powierzchni biurowych istniejących w mieście. Dodatkowo na terenie tych trzech dzielnic znajduje się 87% powierzchni będącej obecnie w budowie. W pierwszym półroczu 2020 roku na warszawski rynek biurowy zostało dostarczone 106 tys. m kw. powierzchni w pięciu budynkach. Cztery budynki położone są na terenie Woli - Varso I i II (łącznie 46,5 tys. m kw.), Chmielna 89 (25 tys. m kw.), Browary Warszawskie - Biura przy Willi (15 tys. m kw.) oraz jeden budynek na Mokotowie - DSV HQ (20 tys. m kw.).

Obecnie aktywność deweloperów skupia się głównie w rejonie Ronda Daszyńskiego oraz centrum miasta, gdzie można zaobserwować realizację największych projektów. W budowie znajdują się liczne spektakularne obiekty wieżowe, takie jak Varso Tower, który po zakończeniu budowy będzie najwyższym biurowcem na terenie Unii Europejskiej, Warsaw Unit, Skyliner, Skysawa, Mennica Legacy Tower, Generation Park czy Forest. Duże zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe powoduje, że w następnych latach możemy się spodziewać realizacji kolejnych wielkoskalowych, unikalnych inwestycji.

Existing supply (sq m) / Podaż istniejąca (m kw.)	5 687 770
New supply (sq m) / Nowa podaż (m kw.)	106 000
Supply under construction (sq m) / Podaż w budowie (m kw.)	690 000
Vacancy rate / Współczynnik pustostanów	7,90%
Demand (sq m) / Popyt (m kw.)	334 800
Asking rent (EUR / sq m / month) / Czynsze wywoławcze (EUR / m kw. / mies.)	10 - 25



DEMAND POPYT

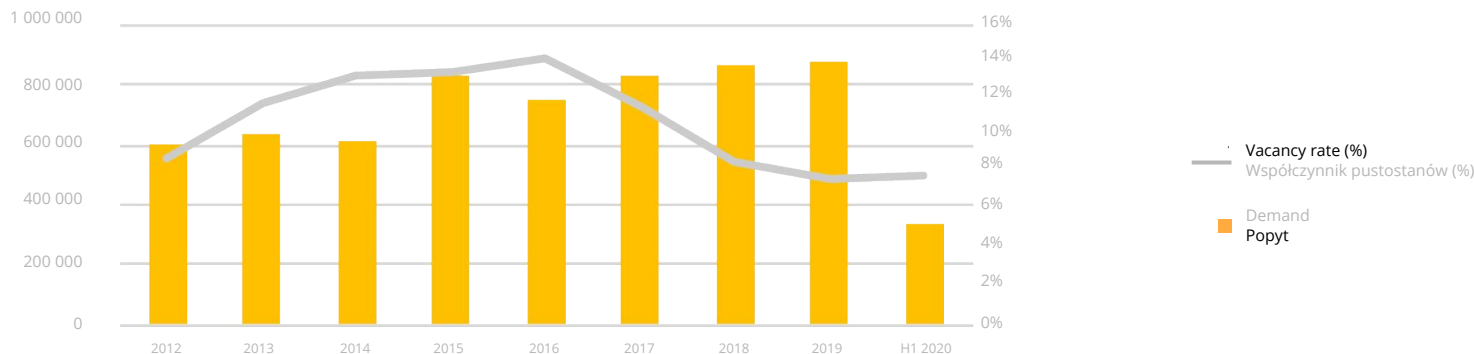
The demand on the Warsaw office market amounted to nearly 335,000 sq m in the first half of 2020. Tenants were particularly active in the second quarter, when contracts were signed for almost 200,000 sq m. This result is lower by 17.4% compared to the same period last year. The reason for such a decline is the ongoing coronavirus pandemic. The exceptionally large leased space in the second quarter was due to signing one of the largest transactions in history of the Warsaw market - nearly 47,000 sq m rented by PZU in the Generation Park Y building.

W pierwszym półroczu 2020 roku na warszawskim rynku biurowym popyt wyniósł blisko 335 tys. m kw. Najemcy byli szczególnie aktywni w drugim kwartale, w którym zostały podpisane umowy na blisko 200 tys. m kw. Jest to wynik niższy o 17,4% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Przyczyną takiego spadku jest trwająca pandemia koronawirusa. Wyjątkowo duża wynajęta powierzchnia w drugim kwartale została spowodowana finalizacją jednej z największych transakcji w historii na warszawskim rynku - blisko 47 tys. m kw. wynajętych przez PZU w budynku Generation Park Y.

VACANCIES PUSTOSTANY

The vacancy rate for the entire city was 7.9% at the end of the first half of 2020. Despite delivery of 106,000 sq m of office space in this period of time, the rate increased by only 0.1 percentage point compared to the end of 2019. This is still one of the lowest levels seen in recent years. The largest deficit of ready-to-use vacancies is observed in the city centre, where the vacancy rate is close to 5%. Most of the vacant space is in Mokotów, especially in the area of Służewiec. 14.3% of the spaces located in this district are vacant.

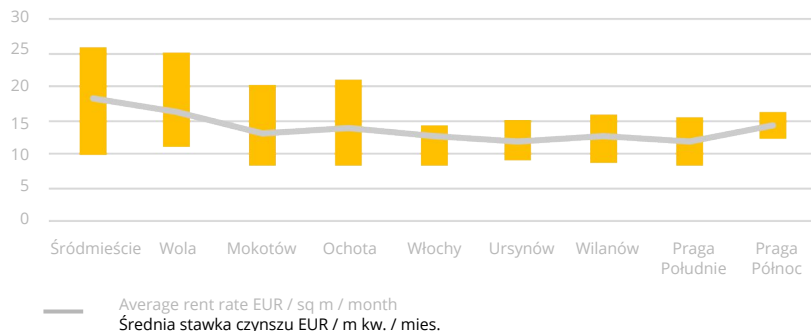
Na koniec pierwszego półrocza 2020 roku wskaźnik pustostanów dla całego miasta wyniósł 7,9%. Mimo oddania do użytku w pierwszych dwóch kwartałach 106 tys. m kw. powierzchni biurowych, wzrósł on o zaledwie 0,1 punktu procentowego w stosunku do końca 2019 roku. Wciąż jest to jeden z najniższych poziomów obserwowanych w ciągu ostatnich lat. Największym deficyt gotowych wolnych przestrzeni jest obserwowany w centrum miasta, gdzie współczynnik pustostanów jest bliski 5%. Najwięcej wolnych powierzchni znajduje się na terenie Mokotowa, zwłaszcza w rejonie Służewca. Wolnych jest 14,3% przestrzeni zlokalizowanych na terenie dzielnicy.



RENT CZYN SZ

The limited amount of available space and the continued high interest of tenants resulted in a slight increase of the average rent in the city. Asking rent in the city centre ranges from EUR 15 to EUR 25 / sq m / month. Outside of the central areas rents are significantly lower, ranging from EUR 10 to 17 /sq m / month.

Niewielka liczba dostępnych powierzchni oraz nie słabnące duże zainteresowanie najemców powodują nieznaczny wzrost średnich stawek czynszu w mieście. Czynsze wyjściowe w centrum miasta wynoszą od 15 do 25 EUR /m kw./ miesiąc. Poza obszarami centralnymi stawki są znacząco niższe, zawierają się w przedziale od 10 do 17 EUR / m kw / miesiąc.



REGIONAL MARKETS RYNKI REGIONALNE

We have been observing an intensive development of regional markets in recent years. The existing supply has been growing rapidly since mid-2015. It increased on average by 12.8% annually, from 2.9 million sq m to 5.227 million sq m at the end of the first half of 2020.

The intensive increase of supply in recent years has resulted in narrowing difference in the volume of supply between Warsaw and six main regional markets. It amounted to nearly 1.5 million sq m at the beginning of 2016. It dropped to the level of 460,000 sq m currently. A further decline in this difference is expected in the coming years. There are 876,700 sq m of office space under construction in regional markets at the moment. The largest office markets in Poland, apart from Warsaw, remain Cracow, Wrocław and the Tri-City.

W ostatnich latach obserwujemy intensywny rozwój rynków regionalnych. Istniejąca podaż stale i intensywnie rośnie: od połowy 2015 roku średnio o 12,8% rocznie, z poziomu 2,9 mln m kw. do poziomu 5,227 mln m kw. na koniec pierwszego półrocza 2020 roku.

Intensywny wzrost podaży w ostatnich latach spowodował zmniejszenie różnicy w wielkości podaży w Warszawie i na sześciu głównych rynkach regionalnych. Na początku 2016 roku wynosiła ona blisko 1,5 mln m kw. powierzchni. Obecnie spadła do poziomu 460 tys. m kw. W następnych latach spodziewany jest dalszy spadek tej różnicy. Obecnie na rynkach regionalnych w budowie znajduje się 876 700 m kw. powierzchni biurowych. Niezmiennie największymi rynkami biurowymi w Polsce poza Warszawą są Kraków, następnie Wrocław i Trójmiasto.

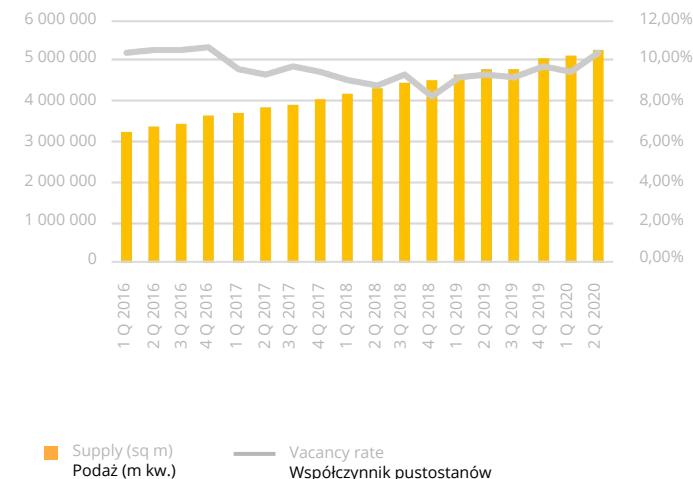
REGIONAL MARKETS

RYNKI REGIONALNE

	Cracow Kraków	Wroclaw Wrocław	Tri-City Trójmiasto	Poznan Poznań	Katowice Katowice	Lodz Łódź
Existing supply (sq m) Podaż istniejąca (m kw.)	1 483 300	1 186 100	868 400	581 900	559 500	548 000
New supply (sq m) Nowa podaź (m kw.)	69 100	8 300	30 000	15 300	31 100	18 500
Supply under construction (sq m) Podaż w budowie (m kw.)	209 700	130 000	150 000	46 000	238 000	101 000
Vacancy rate Współczynnik pustostanów	11,10%	11,20%	6,10%	14,50%	6,10%	13,20%
Demand (sq m) Popyt (m kw.)	114 700	62 600	51 500	17 200	26 500	51 100
Asking rent (EUR / sq m / month) Czynsze wywoławcze (EUR / m kw. / mies.)	10,00 – 16,00	11,00 – 16,00	10,50 – 15,00	11,00 – 15,00	11,00 – 15,00	10,50 – 15,00

Change in supply and the vacancy rate in the regional market

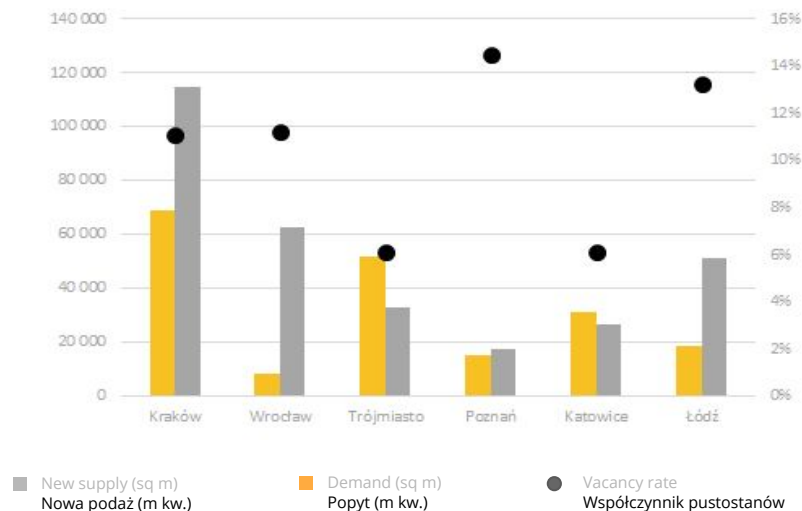
Zmiana podaży i współczynnika pustostanów na rynku regionalnym



NEW SUPPLY NOWA PODAŻ

Almost 200,000 sq m were delivered to the office market in the first half of the year. The most of it in Cracow (69,000 sq m) and Katowice (31,000 sq m). The smallest amount of new office space was completed in Wrocław and Poznań with only one building in each city (8,300 sq m and 15,300 sq m respectively). The largest buildings delivered in H1 2020 were Olivia Prime B in Tri-City (25,000 sq m), HighFive 4 in Cracow (23,500 sq m), Face 2 Face in Katowice (19,600 sq m), Giant Office in Poznań (15,300 sq m) and Brama Miasta A in Łódź (14,100 sq m). The activity of developers is not weakening, currently nearly 880,000 sq m of office space is under construction. In terms of office space, the leader is Katowice, where 238,000 sq m of space is being developed - 42.5% of the city current office resources.

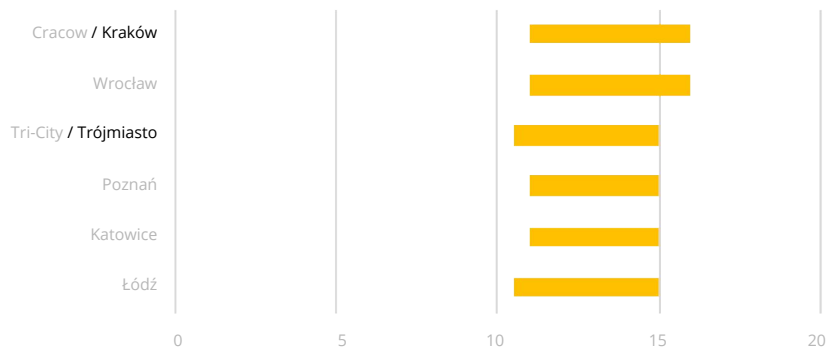
W pierwszym półroczu na rynek biurowy zostało dostarczone blisko 200 tys. m kw. powierzchni, najwięcej w Krakowie (69 tys. m kw.) oraz Katowicach (31 tys. m kw.). Najmniej nowej powierzchni zostało ukończone we Wrocławiu oraz Poznaniu – po zaledwie jednym budynku (odpowiednio 8 300 m kw. i 15 300 m kw.). Do największych budynków oddanych w pierwszym półroczu należały Olivia Prime B w Trójmieście (25 tys. m kw.), HighFive 4 w Krakowie (23,5 tys. m kw.), Face 2 Face w Katowicach (19,6 tys. m kw.), Giant Office w Poznaniu (15,3 tys. m kw.) oraz Brama Miasta A w Łodzi (14,1 tys. m kw.). Aktywność deweloperów nie słabnie. Obecnie w budowie pozostaje blisko 880 tys. m kw. powierzchni biurowych. Liderem pod względem realizowanej powierzchni są Katowice, gdzie realizowane jest 238 000 m kw. powierzchni – 42,5% obecnych zasobów biurowych miasta.



DEMAND POPYT

Demand in regional markets in the first half of 2020 amounted to 305,000 sq m. The volume is higher by nearly 10% compared to the same period of the previous year. Tenants in Cracow (114,700 sq m), Wrocław (62,600 sq m) and Tri-City (51,700 sq m) were particularly active.

Popyt na rynkach regionalnych w pierwszym półroczu 2020 roku wyniósł 305 tys. m kw.. Jest to wolumen większy o blisko 10% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Szczególnie aktywni byli najemcy w Krakowie (114,7 tys. m kw.), Wrocławiu (62,6 tys. m kw.) oraz Trójmieście (51,7 tys. m kw.).



■ Minimum rent rate (EUR / sq m / month)
Min. stawka czynszu (EUR/m kw./mies.)

VACANCIES PUSTOSTANY

541,000 sq m of office space is currently vacant in regional markets, which corresponds to an average vacancy rate of 10.4%. There is a significant variation in its size depending on the city. The lowest value was recorded in the Tri-City and Katowice markets - 6.1% each. At the moment Poznań and Łódź show the highest value - 14.5% and 13.2%, respectively.

541 tys. m kw. powierzchni biurowych jest obecnie niewynajęte na rynkach regionalnych, odpowiada to średniemu współczynnikowi pustostanów na poziomie 10,4%. Widoczne jest znaczne zróżnicowanie w jego wielkości w zależności od miasta. Zdecydowanie najniższa wartość została zarejestrowana na rynku trójmiejskim oraz katowickim – po 6,1%. Najwyższą wartość charakteryzują się obecnie Poznań i Łódź – odpowiednio 14,5% oraz 13,2%.



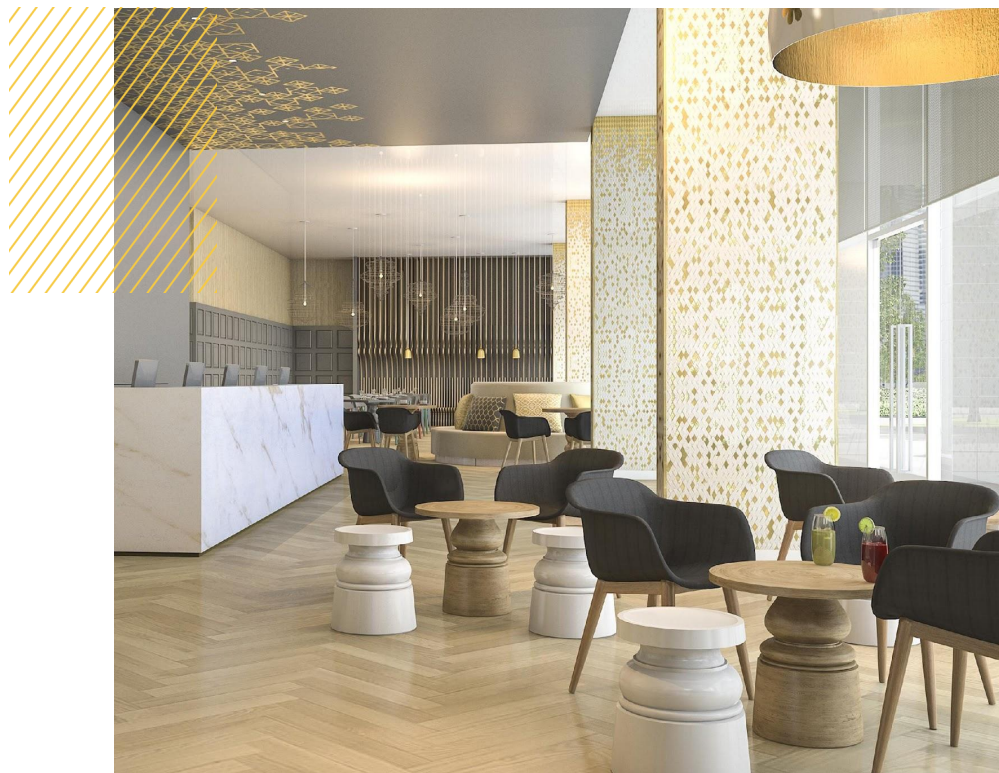
HOSPITALITY MARKET IN POLAND

RYNEK HOTELOWY W POLSCE

Polish hotel market has been growing steadily in the past few years. Number of leisure and business visitors has been increasing year on year. There were 2,635 hotels in Poland in July 2019. 3-star hotels had the largest share in that number with 1,318 properties. 559 properties were rated as 2-star and 418 properties as 4-star. The lowest share belongs to five star hotels and there were only 76 properties in this category. The above structure proves once again that the Polish hospitality market is mostly the economy hotels market. The purchasing power of the Polish society is definitely playing a big role in this.

Rynek hotelowy w Polsce od kilku lat rośnie w siłę. Liczba osób podróżujących turystycznie i biznesowo oraz zainteresowanie inwestorów sektorem hotelowym zwiększały się z roku na rok. W lipcu 2019 r. było w Polsce 2 635 hoteli. Największą część stanowiły obiekty skategoryzowane jako trzygwiazdkowe – było ich 1 318, następnie obiekty dwugwiazdkowe – 559 i czterogwiazdkowe – 418. Obiektów należących do najwyższej kategorii 5 gwiazdek było najmniej, bo raptem 76. Struktura ta potwierdza, że polski rynek hotelowy jest wciąż głównie rynkiem obiektów ekonomicznych, na co z pewnością ma wpływ siła nabywcza polskiego społeczeństwa.

Tradycyjnie najsilniejsze inwestycyjnie były główne ośrodki miejskie takie jak Warszawa, Kraków czy Gdańsk. Jednakże w lokalizacjach głównie turystycznych trwał wciąż wzrost zarówno otwieranych jak i planowanych obiektów.



Traditionally Warsaw, Cracow and Gdansk were the most popular with new investors. Although some of the resort locations were experiencing increase in both new openings and future pipeline. The increasing popularity of „condo” financing had large impact on the market supply growth. It allowed for construction of several projects which would probably not receive the traditional financing due to poor locations and business plans. The Polish Financial Supervision Authority issued a warning in September 2019 about potential risks in investing in „condo hotels” and similar real estate projects.



The guaranteed profit levels shown in marketing collateral, lack of effective supervision of such companies and low experience of some of the operators were shown as potential issues in this part of the investment market. Most of the banks suspended issuing of positive credit decisions after the warning was published. This happened often for projects with already signed brand franchise agreements or valid construction permits. In our opinion this change will lead to a lower number of newly built properties in the coming years, especially in locations which don't make much commercial sense.

Saturation of some markets together with emergency state due to COVID-19 pandemic imposed in March 2020 are likely to cause some of the existing properties to cease operations permanently. The main reasons for this would be challenges to keep the right cash flow level, especially at the properties which already had a history of low profitability. It is also possible that many of the investors will review and revise their investment plans. This might lead to either postponing the construction of new properties or even to a complete withdrawal from some investments.

Po części była to z pewnością zasługa popularności finansowania „condo”, w którym zamiast jednego inwestora mamy do czynienia z rozproszoną strukturą właścicielską. Ten model pozyskiwania finansowania pozwolił na wybudowanie pewnej liczby obiektów, które prawdopodobnie nie powstałyby przy udziale tradycyjnego finansowania ze względu na nienajlepszą lokalizację i plan biznesowy. W swoim komunikacie z września 2019r. Komisja Nadzoru Finansowego zwróciła uwagę na ryzyka związane z inwestowaniem w „condohotele” i inne tego rodzaju nieruchomości.



Obiecywane w przekazach marketingowych gwarantowane zyski, brak efektywnej kontroli takich podmiotów ze strony nadzoru finansowego czy też niewielkie doświadczenie wielu operatorów obiektów to tylko niektóre z potencjalnych problemów związanych z tego typu inwestycjami. Po wydaniu wcześniej wspomnianego komunikatu, banki wstrzymały wydawanie pozytywnych decyzji kredytowych dla wielu zaplanowanych już inwestycji, dla których często zostały już podpisane umowy franczyzowe z sieciami hotelowymi czy zostały wydane pozwolenia na budowę. W naszej ocenie zmiana ta będzie miała widoczny wpływ na zmniejszenie liczby nowopowstających obiektów w najbliższych latach.

Nasylenie niektórych rynków oraz stan epidemii wprowadzony w marcu 2020r. sprawiają, że liczba istniejących obiektów może się zmniejszyć się na wybranych rynkach ze względu na trudności z zapewnieniem odpowiedniej płynności finansowej, zwłaszcza w obiektach z historią słabej rentowności. Prawdopodobne jest również zrewidowanie planów inwestycyjnych wielu inwestorów, którzy mogą zdecydować się na odsunięcie w czasie budowy nowych obiektów lub na całkowite odejście od tego typu inwestycji.

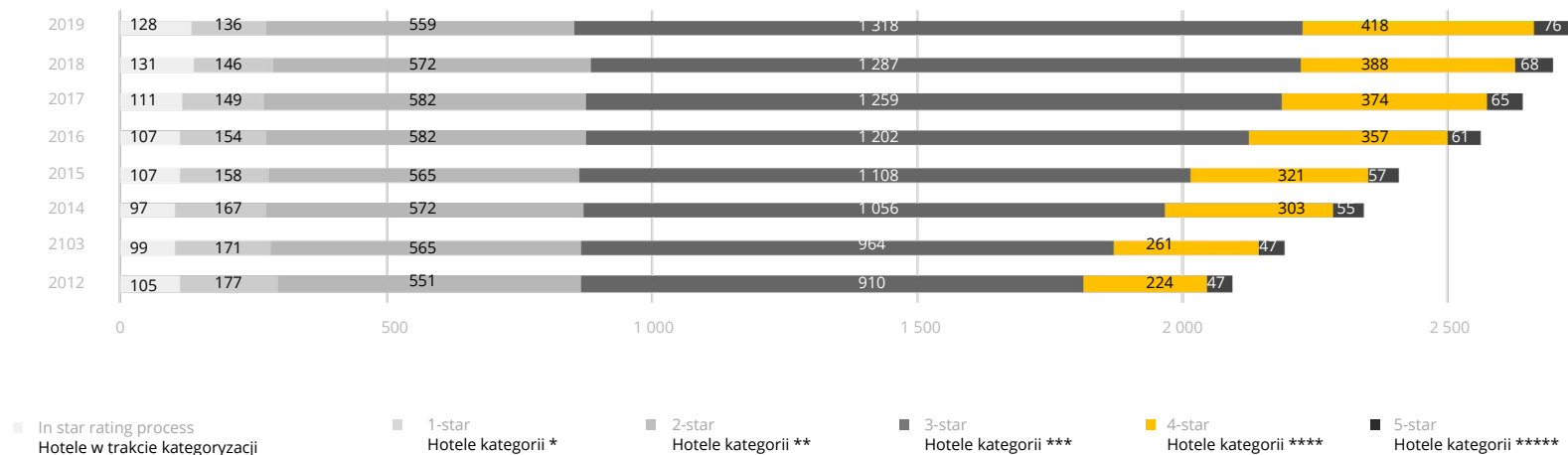
There were 176,925 rooms in hotels and similar establishments in Poland in July 2019. There was an increase of 6,285 rooms (3.7%) compared to previous year. Hotels had the largest share in the above number with 141,383 rooms which represents an increase of 3.9% (5,303 rooms) year on year.

The occupancy of hotels and similar establishments have been steadily growing in the last few years. The occupancy of hotel rooms in Poland was at the level of 53.8% in 2019.

Liczba pokoi w obiektach hotelowych w Polsce w lipcu 2019r. wynosiła 176 925 pokoi, co stanowi wzrost o 6 285 pokoi (3,7%) w stosunku do roku poprzedniego. Największy udział w obiektach hotelowych ogółem miały hotele, w których liczba pokoi wynosiła 141 383 i była o 5 303 (3,9%) wyższa w porównaniu do roku poprzedniego.

Obłożenie obiektów hotelowych stabilnie rosło w ostatnich latach. W 2019 r. wyniosło 53,8%.

Number of hotels in Poland / Liczba hoteli w Polsce



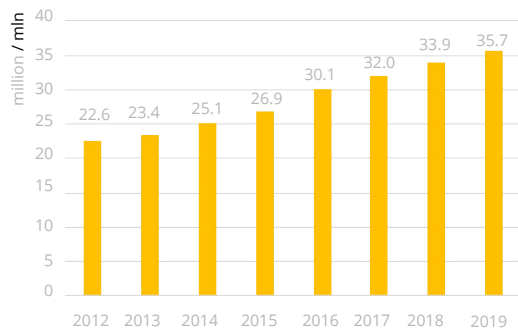
A visible trend of larger supply increase while the rooms occupancy grows slower have been seen on the market since 2017. About 11,000 new hotel rooms were added to the market in the past two years which is an increase of 9 percentage points compared to 2017 while rooms occupancy grew only by 2 percentage points in the same period of time.

The number of tourists using hotels and similar establishments in Poland increased by 5.2% since 2018 and reached the level of 35.7M people in 2019.

Od 2017r. jest zauważalny szybszy przyrost bazy noclegowej w kraju niż wzrost stopnia jej wykorzystania. W ostatnich dwóch latach oddano do użytku ponad 11 tysięcy nowych pokoi w hotelach, co oznacza wzrosło prawie 9 punktów procentowych w porównaniu do 2017r. W tym samym okresie obłożenie pokoi wzrosło raptem o 2 punkty procentowe.

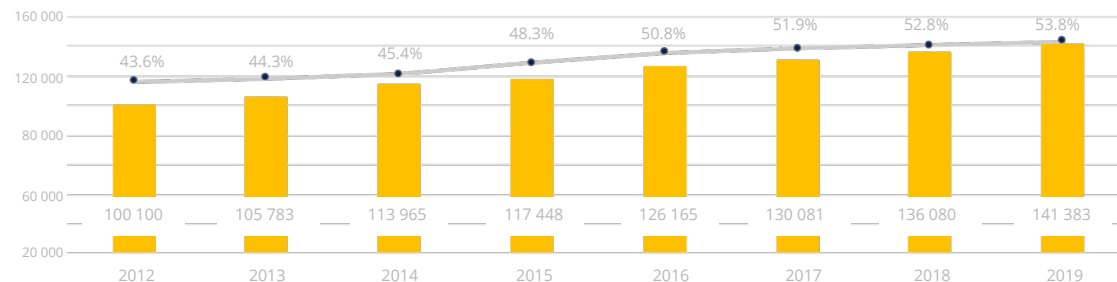
Liczba turystów korzystających z turystycznych obiektów noclegowych w Polsce wzrosła o 5,2% w stosunku do 2018r. i wyniosła 35,7 mln osób w 2019r.

Tourist overall Turyści korzystający ogółem



■ Tourist overall
Turyści ogółem

Number of rooms and occupancy in hotels Liczba pokoi hotelowych i stopień ich wykorzystania



■ Number of rooms in hotels
Liczba pokoi w hotelach

● Occupancy of hotel rooms
Stopień wykorzystania pokoi w hotelach ogółem

WHAT INVESTORS SAY ABOUT POLAND? CO INWESTORZY MÓWIĄ O POLSCE?

We asked selected investors for their opinion about the Polish investment market.

Zapytaliśmy wybranych inwestorów o ich opinię na temat polskiego rynku nieruchomości.





Jarosław Zagórski

Commercial & Business Development Director
Dyrektor handlowy i rozwoju
Ghelamco Poland



Ghelamco has operated in Poland for almost 30 years. During this time, we have built about 1.2 million square meters of top-class office, residential, retail and warehouse space. The sales value of completed projects already exceeds 1.3 billion EUR. Currently, our main sector is office market, although our portfolio also includes interesting residential and small retail projects.

We are a long-term investor with a strategy prepared for many years, and Poland is a key market for Ghelamco. As a developer we focus on innovation, we also try to foresee trends. We can say that Ghelamco has a pioneer gene: we were among the first to discover the potential of Mokotów, we were the first company in Poland which certified office buildings in the BREEAM system, we were also the first to see the potential of Wola - the location where the new business centre of the capital is currently being created.

The main market for Ghelamco is and will remain office properties. Currently, we have three high-rise office buildings under construction (Warsaw UNIT and two towers within The Warsaw HUB) and one hotel tower. Most of the space in these projects has already been leased, so we are considering further investments.



Ghelamco działa w Polsce od blisko 30 lat. Przez ten czas wybudowaliśmy około 1,2 mln m kw. najwyższej klasy powierzchni biurowej, mieszkaniowej, handlowej i magazynowej. Wartość sprzedaży zrealizowanych projektów przekracza już 1,3 mld EUR. Obecnie naszym głównym sektorem są nieruchomości biurowe, choć w portfolio mamy także interesującą mieszkaniówkę i niewielki projekt handlowy.

Jesteśmy inwestorem długofalowym ze strategią rozpiętą na wiele lat, a Polska jest dla Ghelamco bardzo ważnym rynkiem. Jako deweloper stawiamy na innowacje, staramy się też przewidywać trendy. Można powiedzieć, że mamy w sobie gen pioniera: jako jedni z pierwszych odkryliśmy potencjał Mokotowa, jako pierwsza firma w Polsce certyfikowaliśmy budynki biurowe w systemie BREEAM, jako pierwsi dostrzegliśmy potencjał Woli - lokalizacji, w której powstaje aktualnie nowe biznesowe serce stolicy.

Głównym rynkiem dla Ghelamco są i pozostaną nieruchomości biurowe. Obecnie w budowie mamy trzy wieżowce biurowe (Warsaw Unit oraz dwie wieże w ramach The Warsaw HUB) oraz jedną hotelową. Większość powierzchni w tych projektach jest już wynajęta, dlatego już myślimy o kolejnych inwestycjach.

Confidential Partner at one of the international investment funds Partner w jednym z międzynarodowych funduszy inwestycyjnych

”

Even though we are not present in Poland yet as the company but are looking for exposure to the market. We specialize in hospitality and find it as some of the most underrated and misunderstood sectors.

Given that and the fact that many hotels are owned/run by private investors, the hospitality sector offers plentiful of inefficiencies which can be utilised for value creation. Hotels are unique in the sense that they literally consist of 2 parts: real estate and operating business, which is marked to market daily. While the real estate component gives market exposure, the operating side of the business is the real value driver. When hotels are operated by strong teams, they normally outperform other traditional real estate sectors throughout all market cycles. This is because hotels can adapt dynamically to changing market conditions, and benefit from different business mixes.

With regards to hospitality, Poland is one of the very few CEE markets which has substantial support from domestic demand. It is important as it smoothes demand-side problems when international travel suffers.

Data centres, logistics and assisted living look promising given the shifts in business and demographics. We are optimistic about hotels in the mid- to long-term due to recent shocks which have disrupted the travel business and valuations. The hospitality sector is continuously supported by the growth in international travel and spending, which on average outperforms the European GDP growth by more than 30% and 20% respectively.

On average, yields in Poland are higher than those in Western European countries. Higher yields are better at compensating the decrease in capital values.

Some of the obstacles which we see in Poland are currency risks (see 2008), the cost of currency hedge, asymmetry of information as the market is rather opaque, and, unfortunately, corruption.

”

Pomimo, iż nie jesteśmy jeszcze obecni na rynku polskim, to przyglądamy się mu od dawna. Specjalizujemy się w hotelarstwie i widzimy, że jest ono jednym z najbardziej niedocenianych i nierozumianych sektorów.

Mając powyższe na uwadze oraz to, że wiele hoteli jest własnością lub zarządzanych przez prywatnych inwestorów, branża ta oferuje dużą liczbę obiektów niewydajnych biznesowo, co pozwala na tworzenie wartości dodanej. Hotele są wyjątkowe w takim znaczeniu, że składają się z dwóch części: nieruchomości i działalności operacyjnej, która jest codziennie porównywana z resztą rynku. Wprawdzie komponent nieruchomościowy umożliwia odpowiednią ekspozycję na rynku, to jednak strona operacyjna pozwala na prawdziwe tworzenie wartości inwestycji. Zarządzaniem hotelami przez doświadczone zespoły pozwala na osiągnięcie lepszych zwrotów z inwestycji niż w przypadku innych, „tradycyjnych” sektorów rynku nieruchomości komercyjnych. Dzieje się tak, ponieważ hotele mogą dynamicznie reagować na zmieniające się warunki rynkowe i zarabiać na różnych źródłach biznesu.

Polska jest jednym z niewielu rynków hotelowych w Europie Środkowej i Wschodniej, który ma duże wsparcie pochodzące z popytu krajowego.

Jest to bardzo ważne, ponieważ pozwala na zmniejszenie problemów popytowych, w przypadku obostrzeń w podróżach międzynarodowych.

Centra danych, magazyny czy apartamenty senioralne są ciekawą alternatywą na przyszłość, biorąc pod uwagę zmiany w gospodarce i demografii. Jesteśmy optymistami jeśli chodzi o hotele w perspektywie średnio- i długoterminowej, pomimo iż niedawne wydarzenia zachwiały podróżami biznesowymi i wycenami nieruchomości. Sektor hotelowy jest ciągle wspierany wzrostem w podróżach międzynarodowych i wydatkach, które są większe niż wzrost europejskiego PKB o odpowiednio średnio 30% i 20%.

Średnie stopy zwrotu w Polsce są wyższe niż w krajach Europy Zachodniej. Wyższe stopy bardziej pomagają w kompensowaniu obniżek wartości kapitału.

Niektóre z potencjalnych przeszkód, które widzimy w Polsce to ryzyko kursowe (podobnie jak w 2008r.), koszty zabezpieczeń z tym związane, brak pełnej informacji ze względu na względną nieprzejrzystość rynku i korupcję, niestety.



Magdalena Sekutowska

Director – Development Eastern Europe
Dyrektor ds. rozwoju na Europę Wschodnią
Hilton Worldwide



Hilton started its presence in Poland with the opening of the first hotel in Warsaw in March 2007. We have been developing tremendously in 13 years and there are 22 hotels with 3,734 rooms in 11 cities currently. Another 16 hotels are either under construction or in preparation stage. Hampton by Hilton is the most popular brand in Poland as it has an effective investment model together with attractive product for guests.

There are already 12 hotels under this brand opened and another 9 in the pipeline. This creates great recognition and leverage on the market. One of our newest urban-lifestyle brands, Motto by Hilton, offers small but well designed rooms and public areas which allows for usage of relatively small properties in the best locations and high return on investment. We will be launching this brand in the major cities in Poland.

Hotels will continue to be good long-term investments. Fortunately, the human nature is not changing a lot. People will always need the presence of others, travel, meetings, holidays etc. and hotels will still be needed. It is very important though to plan methodically, taking to consideration good location, realistic forecast and business plan. Poland is a large market with still the potential to grow. Even with borders closed, the properties will generate revenues allowing for good investment. Lack of clear and predictable government actions could be seen as an obstacle.

There should be conclusions drawn from the current situation and a certain plan put in place for potential return of epidemic at the end of the year, but without closing the economy. Once the restrictions are lifted, financing from banks will be required, otherwise investment processes will not start."



Hilton rozpoczął swoją działalność w Polsce z otwarciem hotelu Hilton w Warszawie w marcu 2007. W przeciągu tych 13 lat prężnie się rozwijamy i obecnie mamy 22 hotele (3 734 pokoi) w 11 miastach, oraz 16 hoteli w trakcie budowy lub jej przygotowania. W Polsce najpopularniejszą marką inwestycyjnie jest Hampton by Hilton. Oferuje efektywny model inwestycyjny a zarazem atrakcyjną ofertę dla gości.

W Polsce mamy ich już 12 otwartych plus 9 w trakcie realizacji, co powoduje dużą rozpoznawalność i przełożenie na rynek. Bardzo ciekawa jest też jedna z naszych najnowszych marek, Motto by Hilton, typu „urban lifestyle”. Przy bardzo małych ale świetnie zaprojektowanych pokojach i częściach wspólnych, oferuje możliwość wykorzystania stosunkowo małych działek/nieruchomości w najlepszych lokalizacjach i wysokich zwrotów z inwestycji. Chcemy z nią wystartować w największych miastach.

Hotele nadal będą dobrymi długoterminowymi inwestycjami. Na szczęście natura człowieka tak bardzo się nie zmienia – ludzie zawsze będą potrzebowali obecności innych, podróży, spotkań, wakacji, itd. Hotele pozostaną niezbędne. Oczywiście planowanie ich należy robić metodycznie, zwracając uwagę na dobrą lokalizację, rozsądne prognozy, plan biznesowy. Polska to duży rynek, cały czas z dużym potencjałem na wzrost. Nawet z zamkniętymi granicami nieruchomości będą generować przychody, pozwalając na dobrą lokatę.

Pewną przeszkodą jest brak przejrzystych, przewidywalnych działań rządu. Powinny być wyciągnięte wnioski z obecnej sytuacji i ustalony plan działania na wypadek powrotu wirusa na jesieni, taki plan, który wyklucza zamykanie gospodarki. Jak już rząd odmrozi gospodarkę potrzebujemy dostępności finansowania bankowego, bez tego inwestycje nie ruszą.



Miguel Martins

Head Development Northern Europe
InterContinental Hotels Group (IHG)



IHG oldest operating hotel in market is Holiday Inn Krakow Old Town, which was opened in 2001. As IHG is solely a hotel company, hence we don't have experience in other real estate sectors. However, hotel development is possible in those markets, which has attracted investments in other sectors of the economy.

In particular, we have observed the growth in the office sector, as well as recent growth in the industrial sectors across not only Warsaw, but also regional cities. On the flip side, as the demand for city centre land plots started to increase, the price level growth had resulted in overall yield compression, especially in central Warsaw.

Poland still offers a lot of opportunity for new-build construction across the country, which in turn can offer opportunity for development of mixed use projects.

The country has shown economic stability in the last economic crises. Similarly, as we see global economic slowdown (pre-coronavirus outbreak) Poland still shows stronger growth indicators than most of the countries of Western Europe. This in turn attracts investors who are looking for a long-term stable income.

Short term obstacle is absolutely the economic recovery from the coronavirus crises in Poland as well as globally. However, beyond this recent development, Political instability is one of the factors that can deter potential investors. The other challenge relevant across all sectors, including the hotel sector, can be linked to increasing cost of construction and high price/rent level expectations, which may result in non-realistic return on investment targets."

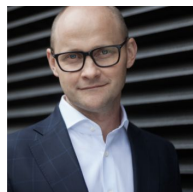


Najdłużej działający w Polsce hotel grupy IHG to Holiday Inn Kraków Stare Miasto, otwarty w 2001. IHG zajmuje się jedynie hotelami, co przekłada się na brak doświadczenia w innych sektorach rynku nieruchomości. Niemniej jednak, rozwój rynku hotelowego jest możliwy do zrealizowania na rynkach, które są atrakcyjne dla inwestorów z innych obszarów gospodarki.

W szczególności obserwujemy wzrosty w sektorach nieruchomości biurowych, ale również przemysłowych zarówno w Warszawie, jak i miastach regionalnych. Z drugiej strony rosnący popyt na działki w centrach miast spowodował ogólne obniżenie stóp zwrotu, zwłaszcza w centrum Warszawy.

Polska nadal oferuje wiele możliwości dla nowych inwestycji w całym kraju, co przekłada się na potencjał rozwoju projektów mixed-use. Kraj pokazał swoją stabilność ekonomiczną podczas ostatnich kryzysów. Podobnie teraz, gdy przed epidemią koronawirusa widać było spowolnienie gospodarcze na świecie to Polska wciąż pokazywała lepsze wskaźniki wzrostu niż większość krajów Europy Zachodniej.

To z kolei przyciąga inwestorów, którzy poszukują stabilnego przychodu w długim okresie czasu. Przeszkodą w najbliższym czasie będzie z pewnością konieczność ozdrowienia gospodarki z kryzysu wywołanego koronawirusem, tak w Polsce, jak i na świecie. Ponadto niestabilność związana z polityką może powstrzymywać potencjalnych inwestorów. Innym wyzwaniem mającym wpływ na wszystkie branże, wliczając sektor hotelowy, są rosnące koszty budowy i wysokie oczekiwania cenowe czy czynszowe, które mogą prowadzić do nierealnych założeń zwrotów z inwestycji.



Damian Grzywacz

Country Managing Director Poland
Penta Real Estate



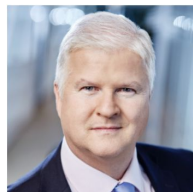
Penta Investment has been present on the Polish market for several years. We bought our very first real estate property in 2014. Our strategic focus is offices which proved to be very attractive market in the long term horizon. We will continue to put emphasis in this sector.

In our opinion the entire CEE region has good macroeconomic perspectives in the long term, while Poland offers very mature and professional market for investors. In the short run there might be some obstacles caused by the COVID-19 epidemic as well as some turbulences on the political stage. As we are a developer and investor with long term horizon in mind, these two challenges will be levelled out in the long run.



Penta Investment działa na polskim rynku od dłuższego czasu. Pierwszą nieruchomość kupiliśmy w 2014 r. Nasza strategia zakłada skupienie się na budynkach biurowych, które potwierdziły, że są bardzo atrakcyjnym rynkiem w długim okresie czasu. Będziemy dalej kładli nacisk na tę część rynku.

W naszej opinii, cały rynek Europy Środkowej i Wschodniej ma dobre długoterminowe prognozy makroekonomiczne, a Polska oferuje dojrzały i profesjonalny rynek dla inwestorów. W najbliższym czasie mogą pojawić się pewne przeszkody związane z epidemią COVID-19 oraz turbulencje związane ze sceną polityczną. Jako że nasz horyzont rozwoju i inwestycji jest długoterminowy, te dwie przeszkody zostaną wyrównane w długim okresie czasu.

**Martin Mellor**

Head of Ericsson in Poland
Ericsson Polska



Ericsson was established in Poland in 1904 and despite a turbulent history we have had a strong and continuous presence in the country. Ericsson considers Poland as a key market with many opportunities. The best proof point is the fact that Poland is the second largest R&D Center in Ericsson after Sweden.

We are located in Warsaw, Kraków and Łódź. We employ over 2500 employees with many recruited from top Polish technical universities. Ericsson has also expanded radio production in Poland, and we produce 4G and 5G products in Tczew.

Ericsson has been leading 5G innovation in Poland with the first 5G test network in Warsaw with Orange, the first commercial spectrum sharing with Play and the first commercial 5G launch with Polkomtel. In May 2020 Ericsson opened the 5G campus network at Łódź Polytechnic. Łódź is also home to Lodz Special Economic Zone (LSEZ), an Ericsson partner in introducing new technology, partnering with start-ups and educating the enterprise market with the benefits of new technologies like 5G. LSEZ is a real innovation partner being focused, efficient and attentive to deliver services and support to its members.



Ericsson jest obecny w Polsce od 1904 roku i pomimo burzliwej historii ma w kraju silną i stałą obecność. Dla firmy Ericsson Polska jest kluczowym rynkiem z wieloma perspektywami. Najlepszym tego dowodem jest polskie centrum badawczo-rozwojowe, które jest drugim co do wielkości centrum R&D w Ericsson po Szwecji. Znajdujemy się w Warszawie, Krakowie i Łodzi.

Zatrudniamy ponad 2500 pracowników, z których wielu rekrutuje się z najlepszych polskich uczelni technicznych. Ericsson rozszerzył produkcję radiową w Polsce. Produkty 4G i 5G wytwarzane są w Tczewie. Ericsson jest liderem innowacji 5G w Polsce. Uruchomił pierwszą testową sieć 5G w Warszawie z Orange, pierwsze komercyjnie uruchomienie 5G z wykorzystaniem technologii Ericsson Spectrum Sharing z Play, pierwsze komercyjne wprowadzenie 5G z Polkomtelem.

W maju 2020 roku Ericsson uruchomił badawczą sieć 5G oraz Hub Innowacji na Politechnice Łódzkiej. W Łodzi współpracuje z Łódzką Specjalną Strefą Ekonomiczną, która jest partnerem Ericsson we wdrażaniu nowych technologii, współpracy ze start-upami i edukacji przedsiębiorstw. ŁSSE jest prawdziwym partnerem innowacji. Aktywnie i z zaangażowaniem wspiera swoich członków.

**Rafał Brzoska**CEO
InPost sp. z o.o.

”

Apart from all the obvious economic aspects of investing in Poland, the main reason why our country is a great destination for business development are simply the people. Poles have great human capital and the courage to undertake completely new, never done before projects, which are only awaiting an opportunity to unleash with full force – we have a real spirit of innovation.

Poles want to learn and acquire new skills and competences – both qualified and highly educated professionals as well as those who have not graduated from universities, but have a lot of energy for personal and professional development, are available on the market. Despite the increasing difficulties on the European labour market, Polish employees are rated very highly in terms of their loyalty and commitment. Importantly, we have a strong positive relationship between price and quality of work.

All these qualities make Poland outclass its competitors in the field of human capital. Of course, one can't talk about investing without taking risks, but there are very few countries on the Old Continent with such rapidly growing markets and relatively large population (considering that the population of Poland is estimated at nearly 38 million people) as open to companies and from virtually all industries as Poland is, where they can launch their products and be supported by people with many valuable competences, who are looking for new challenges.



”

Pomijając wszystkie oczywiste ekonomiczne aspekty inwestowania w Polsce, głównym powodem, dla którego nasz kraj jest doskonałą destynacją do rozwoju biznesu są po prostu ludzie. Polacy mają niesamowity kapitał ludzki i odwagę do podejmowania się projektów całkowicie nowych, które czekają tylko na wykorzystanie ich przez firmy – mamy prawdziwy duch innowacyjności.

Polacy chcą się uczyć i zdobywać nowe kompetencje – na rynku łatwo dostępni są zarówno wysoko wykwalifikowani i dobrze wykształceni specjaliści, jak i ci, którzy nie skończyli szkół wyższych, ale mają dużą energię do rozwoju osobistego i ich kariery. Pomimo zwiększających się trudności na europejskim rynku pracy, polscy pracownicy oceniani są bardzo wysoko pod względem lojalności i zaangażowania. Co istotne dla inwestorów, mamy jedną z najlepszych relacji jakości pracy do jej ceny.

Te cechy sprawiają, że Polska na polu kapitału ludzkiego deklasuje konkurencję. Oczywiście, nie można mówić o inwestowaniu bez podejmowania ryzyka, ale niewiele jest krajów na Starym Kontynencie tak otwartych na firmy z właściwie wszystkich branż jak Polska, w których można wchodzić z produktem na tak szybko rosnący i duży rynek (biorąc pod uwagę prawie 38 mln populację Polski) i mieć oparcie w ludziach z wieloma cennymi kompetencjami, którzy szukają nowych wyzwań.



Remigiusz Wojciechowski

Head of Service Center Gdansk
Bayer



We made our location decision in 2012 when we chose Gdansk. The key factors that applied then were: access to skilled workforce with foreign language skills, well-filled graduate pipeline, availability of modern office space, good transportation infrastructure as well as existence of other SSC/BPO organizations.

Something we didn't have in our decision matrix that also played a role was the engaged, proactive and professional approach of the local investment agency. Those factors are still valid today. Over time we've also learned to appreciate the physical and cultural proximity to our HQ in Germany, the low probability of natural disasters as well as the benefits of Poland being an EU member, which increases our flexibility and effectively reduces the administrative burden in many areas.

It's been a while since our location decision and the environment has changed, in some areas to the positive and in some not. All in all, Poland remains an attractive location for investments. Our continuous growth and expansion into new service areas is a testimony to that.



W 2012 roku wybraliśmy Gdańsk na naszą lokalizację. Kluczowymi czynnikami, które wówczas wpłynęły na decyzję były: dostęp do pracowników posiadających umiejętności językowe oraz absolwentów wyższych uczelni, oferta nowoczesnych przestrzeni biurowych, dobra infrastruktura oraz obecność innych organizacji SSC/BPO.

Istotną rolę odegrało również zaangażowanie, proaktywność oraz profesjonalne podejście lokalnych agencji inwestycyjnych. Dzisiaj te czynniki nadal są dla nas istotne. Na przestrzeni czasu zaczęliśmy doceniać geograficzną oraz kulturową bliskość do naszej głównej siedziby w Niemczech, czy niskie prawdopodobieństwo wystąpienia katastrof naturalnych. Korzyści płyną również z faktu, iż Polska należy do Unii Europejskiej, co z kolei wpływa na naszą elastyczność i efektywnie redukuje obciążenie administracyjne w wielu obszarach.

Minęło trochę czasu od naszej decyzji dotyczącej lokalizacji, środowisko biznesowe zmieniło się – w niektórych obszarach na lepsze, w innych nie. Polska nadal jednak pozostaje atrakcyjną lokalizacją inwestycyjną. Nasz ciągły wzrost oraz ekspansja na nowe obszary usługowe jest tego najlepszym dowodem.



Adam Lasoń
Board Member
Członek Zarządu
Objectivity



We're an IT company, hence, the availability of talent on the job market was one of the most important criteria for choosing a new location. The people – the experts we work with, who are also our office colleagues and friends – are of the greatest value to us. That's why, when looking for the new office, we placed emphasis on the quality of life in a given city, the culture, and safety.

When conducting the analyses, we decided to consider countries in the European Union and Poland. The EU was a strong contender as it would naturally be much easier to take care of all the formalities and the time zone differences are quite small. The labour cost analysis didn't surprise us – Scandinavian countries were found to be the most expensive, whereas Bulgaria and Romania would have been the least cost-intensive. However, in both Bulgaria and Romania we would have had to deal with a high labour cost inflation rate (up to 25%). That's when we began to seriously consider opening our second office in Poland.

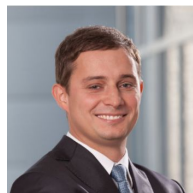
Our own observations, along with analysis results relating to such categories as World Bank's Ease of Doing Business, Global Talent Competitiveness or Corruption Perception, presented Poland in the most favourable light. We also knew that staying in Poland would mean that we would already be familiar with the law regulations, the language, and the time zone would be the same for both offices. So, in the end, we decided to open our second office in Poland and we feel that this was the right choice – we still get to work from the beach, as we originally planned, only it's from a beach in Gdańsk.



Jesteśmy firmą z sektora IT, stąd dostępność specjalistów na rynku pracy jest jednym z najważniejszych dla nas kryteriów. Ludzie – eksperci w swoich dziedzinach, ale też koledzy z biura czy w wolnym czasie z boiska – to dla nas największa wartość. Dlatego szukając właściwego miejsca postawiliśmy na takie elementy jak jakość, życia, spójność kultury, bezpieczeństwo.

Te parametry chcieliśmy zderzyć z kosztami pracy żeby sprawdzić, na ile realną jest atrakcyjna wizja pracy z plaży np. w Portugalii. W trakcie analizy zdecydowaliśmy się przyjrzeć głównie krajom będącym w Unii Europejskiej w tym Polsce. Podyktowane było to oczywistymi udogodnieniami związanymi z członkostwem w EU oraz relatywnie małymi różnicami w strefach czasowych. Analiza kryterium kosztu pracy nas nie zaskoczyła – najdrożej jest w krajach skandynawskich, a najbardziej korzystnie kosztowo w Bułgarii czy Rumunii. Co jednak istotne, te kraje cechowały się znaczącą inflacją kosztów pracy sięgającą nawet 25%. To był pierwszy moment, kiedy poważnie zaczęliśmy myśleć o Polsce.

Kiedy na te obserwacje nałożyliśmy wyniki analiz w innych kategoriach m.i. World Bank's Ease of Doing Business, Global Talent Competitiveness czy Corruption Perception Index okazało się, że Polska na tle innych krajów wypada rewelacyjnie. Wiedząc, że pozostanie w Polsce to też znane dla nas przepisy prawne, język czy ta sama strefa czasowa wybór był oczywisty. Ostatecznie zdecydowaliśmy się pozostać w Polsce i to był bardzo dobry wybór – koniec końców pracujemy z plaży tylko w Gdańsku.

**Daniel Draga**

Board Member
Członek Zarządu
Cavatina Holding Cavatina Holding



Cavatina Holding's management team has nearly 20 years of experience in implementing projects on the commercial and residential real estate market in Poland. For over 5 years, the Group's investment activity has been based on the consistent building of a portfolio of multi-functional and office projects.

Attractive multi-functional assets not only based in Warsaw, but also in dynamically developing regional cities, guarantee the stability of revenues. Further increase in interest in Poland from the BSS sector, will naturally translates into an demand for new projects in coming years. Our strategy assumes diversification in the scope of implemented projects. Combining office, retail and residential functions is a model that is gaining more and more popularity in Poland as well.

The Polish real estate market is stable & dynamically developing, at the same time showing the ability to function flexibly. In recent years, Poland has successfully strengthened its position on the CEE market, as evidenced by the constant interest of investors from all over the world. We expect it to remain at the current level or even increase in the coming years. Our market is mature, with the prospect of stable growth.



Kadra zarządzająca Cavatina Holding posiada blisko 20-letnie doświadczenie w realizacji projektów na rynku nieruchomości komercyjnych i mieszkaniowych w Polsce. Od ponad 5 lat działalność inwestycyjna Grupy opiera się na konsekwentnym budowaniu portfolio projektów wielofunkcyjnych oraz biurowych.

Cavatina Holding posiada obecnie blisko 0,5 mln mkw. powierzchni w realizacji, zaś do 2025 roku portfel Grupy osiągnie wartość 1 mln mkw. Jesteśmy obecni w miastach takich jak Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk, Katowice i Bielsko-Biała. Atrakcyjne aktywa biurowe i wielofunkcyjne nie tylko w stolicy, ale także w prężnie rozwijających się miastach regionalnych gwarantują stabilność przychodów. W perspektywie najbliższych lat prognozowany jest dalszy wzrost zainteresowania Polską ze strony sektora nowoczesnych usług dla biznesu, co także w naturalny sposób przekłada się na niesłabnące zapotrzebowanie na nowe projekty.

Nasza strategia zakłada dywersyfikację w zakresie realizowanych projektów. Łączenie funkcji usługowo-biurowych i mieszkalnych to model, który także w Polsce zyskuje obecnie na coraz to większej popularności. Polski rynek nieruchomości jest rynkiem stabilnym, prężnie rozwijającym się, wykazującym jednocześnie zdolność do elastycznego funkcjonowania. W ostatnich latach Polska z sukcesem umacnia swoją pozycję na rynku CEE, czego świadectwem jest nieustające zainteresowanie inwestorów z różnych stron świata. Spodziewamy się, że utrzyma się ono na dotychczasowym poziomie lub nawet wzrośnie w perspektywie najbliższych lat. Jesteśmy rynkiem dojrzałym, z perspektywą stabilnego wzrostu.



Maciej Kiełbicki

Dyrektor Zarządzający i Członek Zarządu
Managing Director and Board Member
Mayland Real Estate



We started activities in 1995, as Domy Towarowe Casino, together with our shareholder, Casino Group. Initially, we invested in the retail space segment, which developed most dynamically from the entire market. In the first years, we created more than 1 million sq m of retail space, from standalone supermarkets to large shopping centres.

For several years, the face of the real estate market has changed a lot. The rising trend for multifunctional projects reflects the need for every possible space of our life activity to be in the immediate vicinity. Mayland also focuses on mixed-use projects, the example of which is Libretto complex in Warsaw's Czerniaków, which is to accumulate residential, office and commercial functions, near greenery and recreational areas.

Compared to other EU countries, investment returns in Poland are higher, and the strongly growing market offers high-class office buildings and good logistics facilities. A relatively young population still has a strong consumer appetite, which results in the development of the hotel, commercial and housing industries. Of course, these are the industries in which the pandemic has severely suppressed investors' appetite, but we have to wait for long-term effects.

The main obstacle is Covid-19 and its implications. Traditional retail suffered sky-high losses, we are observing accelerated development of e-commerce, and therefore also logistics, which already developed dynamically in the days before the pandemic. Also, the real estate industry is concerned about rising labour and material costs or social pressure translating into a tightening of environmental standards.



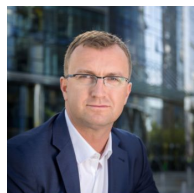
Zaczęliśmy działalność w 1995 r. jako Domy Towarowe Casino wraz z naszym udziałowcem – Grupą Casino. Początkowo inwestowaliśmy w segment powierzchni handlowych, który rozwijał się najdynamiczniej spośród całego rynku. W pierwszych latach stworzyliśmy ponad milion m2 powierzchni handlowej, od wolnostojących supermarketów do dużych centrów handlowych.

Następnie koncentrowaliśmy się na obiektach wyższej generacji, oddając do użytku nowoczesne centra: Karolinkę w Opolu, Pogorzę w Dąbrowie Górniczej, Jantar w Słupsku, Rivierę w Gdyni czy Serenadę w Krakowie.

Od kilku lat oblicze rynku nieruchomości bardzo się zmienia. Poglębiający się trend na wielofunkcyjne projekty odzwierciedla potrzebę, by każda możliwa przestrzeń naszej życiowej aktywności znajdowała się w jak najbliższym otoczeniu. Mayland również koncentruje się na projektach mixed-use, czego przykładem jest kompleks Libretto na warszawskim Czerniakowie, mający akumulować funkcje mieszkaniowe, biurowe i handlowe, w otoczeniu zieleni i terenów rekreacyjnych.

W porównaniu z innymi krajami UE, zwroty z inwestycji w Polskę są wyższe, a silnie rosnący rynek oferuje wysokiej klasy budynki biurowe i dobre zaplecze logistyczne. Relatywnie młoda populacja ma silny apetyt konsumpcyjny, co powoduje rozwój branży hotelarskiej, handlowej i mieszkaniowej. Oczywiście są to branże, w których pandemia wyhamowała apetyt inwestorów, ale na długofalowe skutki musimy poczekać.

Główną przeszkodą stanowi Covid-19 i jego implikacje. Tradycyjny retail odniósł niebotyczne straty, obserwujemy przyspieszony rozwój e-commerce, a więc i logistyki, która jeszcze przed pandemią rozwijała się dynamicznie. Dodatkowo branża nieruchomości jest zaniepokojona rosnącymi kosztami pracy i materiałów czy presją społeczną przekładającą się na zaostrzenie norm środowiskowych.

**Robert Dobrzycki**CEO
Panattoni

We have been investing in Poland since we began our operations in Europe in 2005. In the early years of operations we focused on Eastern Europe. This is where we'd seen the demand primarily being driven by logistics for industry applications. It's no secret that the food and pharmaceutical sectors are more resilient in a recession, while it's been e-commerce that has been driving the warehousing boom for the last few years.

And even though the automotive sector is by no means immune to recession, I think it still deserves a mention: rising labour and material costs or social pressure translating into a tightening of environmental standards."

Right now the driving force is e-commerce. It has been transforming logistics across the world and has led to increased demand among clients as well as investors. With the ongoing boom in e-commerce, they now see logistics as probably the best asset class at the moment. Such assets are attractive both in terms of the fundamental data relating to their demand-supply dynamics and its future growth potential. The technological sector will also be attractive, especially when it comes to green solutions, starting with the automotive industry, such as batteries and parts for electric cars.

Due to the attractiveness of the market and products, which are affected by at least two factors. Firstly, the highly dynamic e-commerce sector here has been generating a lot of interest. Also, Poland's geographical position is an advantage for logistics services provided to consumers in Germany and other western European countries as the costs are lower and the access to the workforce is better. Furthermore, investors can generate higher returns compared to Western Europe, Asia and America, resulting in a natural movement of capital to Poland. In the near term, all of us will be forced to face the recession resulting from the Covid-19 pandemic. However, in the long run, when the lockdown is over and the coronavirus is no longer a serious issue, there should be a rapid rebound in all spheres. I also think that the industrial segment will be the first real estate sector to recover and thus will become the most attractive.



Inwestujemy na polskim rynku nieruchomości od momentu rozpoczęcia działalności w Europie czyli od 2005 roku. W pierwszych latach działalności skupialiśmy się na Europie Środkowej. Tu widzieliśmy popyt napędzany przez logistykę na potrzeby przemysłu.

Nie jest też tajemnicą poliszynela, że branże spożywcza, czy farmaceutyczna są bardziej odporne na recesję, a dobra passa na magazyny od kilku lat to efekt e-commerce'u. Myślę, że warto również wymienić branżę motoryzacyjną, mimo jej dość reaktywnej natury na kryzysy.

Dzisiaj motorem jest e-commerce. To on przeobraził oblicze logistyki na całym świecie i wpływa na zwiększenie popytu wśród klientów, ale także wśród inwestorów. Zainspirowani sukcesem e-commerce postrzegają aktywa logistyczne, jako prawdopodobnie najlepszą dziś klasę aktywów. Są atrakcyjne zarówno pod względem danych fundamentalnych dotyczących dynamiki popytu i sprzedaży, jak i potencjału wzrostu w przyszłości. Przyszłość należy również do sektora technologicznego, zwłaszcza jeśli myślimy o zielonych rozwiązaniach poczynając od branż motoryzacyjnej, czyli np. baterie i części do samochodów elektrycznych.

Uważamy, że warto inwestować w nieruchomości w Polsce ze względu na atrakcyjność rynku i produktów, na które mają przynajmniej dwa czynniki. Po pierwsze ogromna dynamika w sektorze e-commerce, która napędza to zainteresowanie. Dodatkowo, pozycji Polski pomaga obsługa logistyczna konsumentów z Niemiec i innych państw Zachodniej Europy, właśnie z naszych krajowych lokalizacji. Są one po pierwsze niskokosztowe, po drugie zapewniają jednocześnie lepszy dostęp do pracowników. Co więcej, inwestorzy uzyskują wyższy dochód z inwestycji niż w Europie Zachodniej, Azji czy Ameryce co powoduje naturalny przepływ kapitału do Polski.

W niedługiej perspektywie najprawdopodobniej wszyscy będziemy musieli zmierzyć się z recesją związaną ze skutkami pandemii. Jednak w długiej, kiedy lockdown zostanie wstrzymany i przezwyciężymy problem koronawirusa, powinno nastąpić raptowne odbicie we wszystkich sferach. Jednocześnie myślę, że sektor obiektów przemysłowych wystrzeli najszybciej z całej branży nieruchomościowej i stanie się najbardziej atrakcyjny.



Marek Kaszczyk

Vice President of the Board
Wiceprezes Zarządu
Xceedance



The deciding factors for selecting Poland, when we executed Xceedance business goal of activities expansion in Europe, were stability of running business, commercial ethics, access to highly qualified personnel, language skills of future company employees as well as many other organizations which located their offices in Poland before.

Krakow is the second largest city in Poland with well developed economy and infrastructure which significantly grew in the past decade. Selection of Krakow for Xceedance branch was dictated by large potential of the city as well as access to great specialists in the fields of management, finance and information systems, who have experience in working for the largest insurance and financial companies.

These components together with our team members' engagement in continuous development of insurance sector allowed for creation of unique business services centre with one of a kind organization culture.



Realizując cel biznesowy Xceedance jakim było rozszerzenie działalności grupy w Europie dominującymi czynnikami przy wyborze Polski stały się stabilność prowadzenia biznesu, etyka biznesowa, dostęp do wysoko wykwalifikowanej kadry, umiejętności językowe przyszłych pracowników Xceedance Polska oraz fakt, że w kraju od lat swoje centra lokowały organizacje biznesowe działające w różnych sektorach.

Niemniej ważnym pozostał dla nas wybór miejsca dla centrum biznesowego Xceedance, a po wnikliwej analizie rynku postawiliśmy na Kraków.

Kraków, jako drugie pod względem wielkości miasto w Polsce, posiada dobrze rozwiniętą gospodarkę i infrastrukturę, która w ostatnim dziesięcioleciu odnotowała znaczący wzrost. Wybór Krakowa na miejsce oddziału Xceedance podyktowany był dużym potencjałem miasta, a także dostępem do znakomitych specjalistów w dziedzinie zarządzania, finansów i informatyki, którzy posiadają doświadczenie w pracy dla największych firm ubezpieczeniowych i finansowych. Te składowe oraz zaangażowanie naszych pracowników w kontynuację rozwoju w branży ubezpieczeniowej pozwoliły na stworzenie wyjątkowego centrum usług biznesowych z niepowtarzalną kulturą organizacji.



Bartosz Cieśliński

Vice President of the Board
Wiceprezes Zarządu
Jit Team



Over 10 years ago, together with my business partner, I started Jit Team, a software development & consulting company, which quickly grew from 2 to 300 people. As the home for Jit Team, we chose Tricity – a highly interconnected area of three cities: Gdańsk, Sopot and Gdynia, located in the north of Poland in the Pomerania region.

This choice was not random and turned out to be highly successful. Tricity gives a number of benefits and incentives for modern, high-tech companies. This includes a full spectrum of options to base your business on - from thriving academic community based around two big universities (University of Gdańsk and Gdańsk University of Technology), through a number of science & technical parks and accelerators supporting new businesses, up to the modern, top-quality office complexes in prestigious locations giving you place to grow. Tricity, which is located at the shore of the Baltic sea, is full of clean nature and fresh energy for everyday life making it a perfect environment for creative and talented individuals.

This attracts great people! If you add good access by air, trains & roads; booming and blooming IT community; great food and a number of leisure activities – you can understand why Tricity frequently tops as the happiest region in Poland. I'm sure that this location and environment significantly contributed to our market success and I can honestly recommend doing business here.



Ponad 10 lat temu wspólnie z moim partnerem biznesowym, założyliśmy Jit Team – firmę zajmującą się wytwarzaniem oprogramowania, której liczba pracowników szybko urosła z 2 aż do 300 osób. Na siedzibę Jit Team wybraliśmy Trójmiasto – dobrze skomunikowaną metropolię trzech miast: Gdańska, Sopotu oraz Gdyni znajdującą się na północy Polski.

Wybór miejsca nie był przypadkowy i znacząco wpłynął na sukces firmy. Trójmiasto oferuje bardzo dobre warunki firmom z branży high-tech – aktywną społeczność akademicką skupioną wokół dwóch uniwersytetów (Uniwersytetu Gdańskiego oraz Politechniki Gdańskiej), wiele parków naukowo-technologicznych oraz inkubatorów przedsiębiorczości wspierających rozwijające się firmy oraz nowoczesne, wysokiej jakości przestrzenie biurowe w prestiżowych lokacjach, pozwalające na dalszy rozwój firm. Bliskość Morza Bałtyckiego zapewnia Trójmiastu świeżą energię każdego dnia, dzięki czemu nasz region jest idealnym środowiskiem do rozwijania kreatywności.

To wszystko przyciąga wielu niesamowitych ludzi. Trójmiasto jest dobrze skomunikowane zarówno drogą lądową, jak i powietrzną, a dodając do tego bardzo szybko rozwijającą się społeczność IT, wiele świetnych restauracji i niezliczoną ilość atrakcji turystycznych, łatwo zrozumieć, dlaczego ten region jest określany jako jeden z najszcześniejszych w kraju. Jestem pewien, że nasze położenie i otoczenie znacząco wpłynęło na nasz sukces i mogę szczerze polecić współpracę z firmami z tego regionu. Spotkajmy się w Trójmieście!

Laws and taxes in Poland

Prawo i podatki w Polsce

”

Most of the capital investment comes from Europe and United States. Although in the past few years there is more and more interest from investors originating from Asia and South Africa.

We have also seen interest in smaller local destinations from some European investors, especially for retail parks. There is also an increase of interest in resort hotels either on the Baltic sea side or key mountain locations.

Even though the yields have been slightly compressed, they are still higher than in mature Western European markets by 2-3 percentage points while the risk is still on the lower side.

”

Większość kapitału inwestycyjnego pochodzi z Europy oraz Stanów Zjednoczonych. Należy jednak wspomnieć, że w ostatnich latach widać coraz większe zainteresowanie inwestorów pochodzących z Azji i Afryki Południowej.

Część inwestorów europejskich patrzy również na mniejsze lokalizacje, zwłaszcza w przypadku parków handlowych. Widoczne jest także rosnące zainteresowanie hotelami resortowymi na wybrzeżu Bałtyku lub w kluczowych kurortach górskich.

Pomimo, iż w ostatnich latach poziom stóp zwrotu obniżył się, to są one wciąż wyższe o 2-3 punkty procentowe niż osiągane na rynkach zachodnioeuropejskich przy zachowaniu stosunkowo niskiego ryzyka inwestycyjnego.



SETTING UP BUSINESS ACTIVITY IN POLAND

ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI W POLSCE

Running a business activity by foreign persons (natural persons without Polish citizenship or organizational units based outside Poland) depends mostly on the country of origin of the investor who intends to start running a business in Poland.

With regard to the criteria of the investor's county of origin, two situations can be distinguished:

1. In the case of:

- Foreign nationals from a Member State of the European Union, or the European Free Trade Association (EFTA) - party to the Agreement on the European Economic Area (Member State); or

- Natural persons who are not citizens of a Member State, but who have a legal title to reside in Poland, and at the same time have the right to conduct business activity in Poland (e.g., permanent residence permit, long-term resident's EU residence permit);

such persons may perform their activity in Poland on the same rules as entities with Polish origin, including business activity undertaken in a legal form, such as commercial law partnerships, i.e. general partnership, affiliated company, limited partnership, limited joint-stock partnership, limited liability company and joint-stock company;

2. Other foreign persons

- have the right to undertake and perform business activity in Poland only in the form of a general partnership, affiliated company, limited partnership, limited joint-stock partnership, limited liability company and joint-stock company, as well as to join such partnerships and take up or purchase their shares or stocks, unless international agreements provide otherwise.

Prowadzenie działalności gospodarczej przez osoby zagraniczne (osoby fizyczne nieposiadające obywatelstwa polskiego lub jednostki organizacyjne z siedzibą poza Polską) uzależnione jest w dużej mierze od kraju pochodzenia inwestora, który zamierza rozpocząć jej prowadzenie w Polsce.

Mając na uwadze kryterium pochodzenia inwestora można wyróżnić dwie sytuacje:

1. w przypadku:

- osób zagranicznych pochodzących z państwa członkowskiego Unii Europejskiej lub Europejskiego Porozumienia o Wolnym Handlu (EFTA) – będącego stroną umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym (państwo członkowskie);

- osób fizycznych niebędących obywatelami państwa członkowskiego, które jednakże posiadają tytuł prawny do pobytu w Polsce uprawiający jednocześnie do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce (np. zezwolenie na pobyt stały, zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej);

– osoby takie mogą prowadzić działalność w Polsce na takich samych zasadach jak podmioty pochodzące z Polski, w tym poprzez spółki prawa handlowego, tj. spółkę jawną, partnerską, komandytową, komandytowo-akcyjną, z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjną;

2. pozostałe osoby zagraniczne

- mają prawo do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej w Polsce wyłącznie w formie spółki jawnej, partnerskiej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej, z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjnej, a także do przystępowania do takich spółek oraz obejmowania bądź nabywania ich udziałów lub akcji, o ile umowy międzynarodowe nie stanowią inaczej.



In the case of entities planning to start a business activity in Poland on a larger scale, the most popular forms are **limited liability company and limited partnership**.

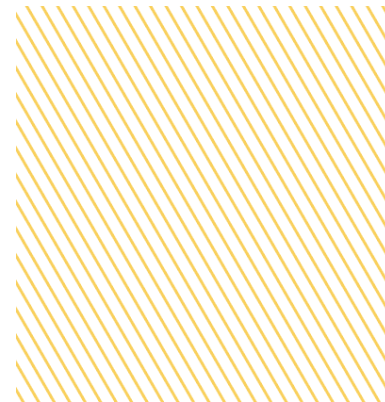
Moreover, entrepreneurs may establish **branches with their registered office in Poland**. However, it should be borne in mind that a foreign entrepreneur may perform economic activity in Poland in the form of a branch only within the scope of business activity performed abroad. This means that the activity within the branch may not exceed the scope of activity conducted by the central company (i.e., the headquarters).

In March 2021, a simple joint-stock company will also be introduced to the Polish legal system. This is a simplified form of a joint-stock company, with a minimum share capital of PLN 1, and considerable flexibility as to the form of how this company can conduct business. This form will certainly be very popular due to simplified mechanisms of its functioning and extensive freedom to conduct business.

W przypadku podmiotów, które planują rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce na szerszą skalę, najpopularniejszymi wehikulami są **spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka komandytowa**.

Ponadto, przedsiębiorcy mogą tworzyć **oddziały z siedzibą w Polsce**. Należy jednak pamiętać, że przedsiębiorca zagraniczny w ramach oddziału może wykonywać działalność gospodarczą w Polsce wyłącznie w zakresie, w jakim prowadzi tę działalność za granicą. Oznacza to, że działalność w ramach oddziału nie może wykraczać poza zakres działalności prowadzonej przez spółkę centralną.

W marcu 2021 r. zostanie wprowadzona także prosta spółka akcyjna – uproszczona forma spółki akcyjnej, z minimalnym kapitałem zakładowym w wysokości 1 zł oraz dużą elastycznością jeżeli chodzi formę prowadzenia działalności przez tę spółkę. Forma ta na pewno będzie cieszyła się dużą popularnością z uwagi na uproszczone mechanizmy jej funkcjonowania i dużą swobodę działań.



LIMITED LIABILITY COMPANY

SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

General information

The Polish limited liability company (abbreviated as: 'spółka z o.o.' or 'sp. z o.o.') is a legal person, which means that it is a separate entity from its shareholder, which is also an independent entity with rights and obligations.

A shareholder is not liable for the obligations of a limited liability company, nor does he/she manage or represent it. However, there are no obstacles for a shareholder - a natural person - to be appointed to the Management Board of a limited liability company, who runs its businesses and represents it.

Establishment of a limited liability company

1 A limited liability company may be established in two ways. The first way, more formal but allowing more flexibility, requires concluding the Articles of Association before a notary public. The notary public prepares a notarial deed covering the Articles of Association, the content of which, under the existing regulations, can be quite easily adapted to the investor's business needs.

2 The second way consists in concluding the Articles of Association on an on-line platform - in this case there is a limited possibility to adjust the wording of the Articles of Association to the needs of the investor (the future shareholder may only choose from among the provisions expressly given in the form). However, amendments to the Articles of Association are possible, but have to be made before a notary public.

3 Immediately after the conclusion of the Articles of Association, a limited liability company exists as an entity "in organization", which may, for example, on the day of concluding the Articles of Association create in its own name a bank account, or conclude another agreement. However, in order to obtain legal personality, it is necessary to register the company in the National Court Register maintained by the registration court. The registration process takes about two to three days in case of a company established via an on-line system, or about four weeks for a company established before a notary public.

Podstawowe informacje

Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (w skrócie: spółka z o.o. lub sp. z o.o.) jest osobą prawną, co oznacza, że jest jednostką osobną od swojego wspólnika, która jest ponadto samodzielnym podmiotem praw i obowiązków.

Wspólnik nie jest odpowiedzialny za zobowiązania spółki z o.o., jak również nie prowadzi jej spraw i jej nie reprezentuje. Nie ma jednak przeszkód, żeby wspólnik - osoba fizyczna, został powołany do zarządu spółki z o.o., który prowadzi jej sprawy i ją reprezentuje.

Zawiązanie spółki z o.o.

1 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może zostać zawiązana na dwa sposoby. Pierwszy sposób, bardziej formalny ale umożliwiający większą elastyczność, wymaga zawarcia umowy spółki przed notariuszem. Notariusz sporządza akt notarialny obejmujący umowę spółki, której treść, w ramach istniejących przepisów, może być dosyć swobodnie dostosowana do potrzeb biznesowych inwestora.

2 Drugi sposób polega na zawarciu umowy spółki w specjalnie przygotowanym do tego portalu teleinformatycznym dostępnym online - w tym przypadku istnieje ograniczona możliwość dostosowania brzmienia umowy spółki do potrzeb inwestora (przyszły wspólnik może jedynie wybrać spośród postanowień przygotowanych w formularzu), możliwa jest natomiast późniejsza zmiana umowy spółki przed notariuszem.

3 Od razu po zawarciu umowy spółki, spółka z o.o. istnieje jako podmiot „w organizacji”, który może np. w dniu zawarcia umowy spółki we własnym imieniu rachunek bankowy czy zawrzeć inną umowę. Jednakże dla uzyskania osobowości prawnej, konieczna jest rejestracja spółki przez sąd rejestrowy. Proces rejestracji trwa ok 2-3 dni w przypadku spółki zawiązanej poprzez system teleinformatyczny lub około 4 tygodni w przypadku spółki zawiązanej przed notariuszem.

Share capital

A limited liability company can have many as well as only one shareholder (it cannot be established exclusively by another Polish limited liability company with one shareholder) - this means that it can be an ideal solution for a foreign entrepreneur who starts his own business in Poland. An additional advantage is the minimum share capital amount paid in by the shareholder, which is currently only PLN 5,000 (approx. EUR 1,100).

Kapitał zakładowy

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością może mieć wielu jak i tylko jednego wspólnika (nie może być utworzona wyłącznie przez inną polską spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z jednym wspólnikiem) – oznacza to, że może być idealnym rozwiązaniem dla zagranicznego przedsiębiorcy, który samodzielnie rozpocząć działalność w Polsce. Dodatkowym atutem jest minimalna wysokość kapitału zakładowego wpłaconego przez wspólnika wynoszącego obecnie jedynie 5.000 złotych (ok. 1100 euro).

Bodies of a limited liability company

The mandatory bodies of a limited liability company are the Shareholders' Meeting and the Management Board. Additionally, the Articles of Association may provide for the existence of, for example, a Supervisory Board, which simplify control of the company's activity by the investor.

The Shareholders' Meeting is an ownership body (the shareholders of the company vote at the meeting). The General Meeting of Shareholders, i.e., appoints the company's Management Board, approves the company's annual financial statements, and gives permission for certain actions to be taken by the company.

The Management Board is responsible for managing the company's affairs and representing it in activities with external entities (e.g., when concluding commercial contracts). Natural persons are appointed to the Management Board, however, there are no obstacles for foreigners to be appointed to the Management Board, even if they do not reside in Poland.

Organy spółki z o.o.

Obligatoryjnymi organami spółki z o.o. są zgromadzenie wspólników oraz zarząd, dodatkowo umowa spółki może przewidywać istnienie np. rady nadzorczej, która ułatwia kontrolę działalności spółki przez inwestora. Zgromadzenie wspólników jest organem właścicielskim (na zgromadzeniu głosują wspólnicy spółki). Zgromadzenie m.in. powołuje zarząd spółki, zatwierdza roczne sprawozdania finansowe spółki oraz udziela zgody na dokonanie przez spółkę niektórych czynności.

Zarząd odpowiedzialny jest za prowadzenie spraw spółki oraz jej reprezentację w czynnościach z podmiotami zewnętrznymi (np. przy zawieraniu umów handlowych). W skład zarządu powoływane są osoby fizyczne, przy czym nie ma przeszkód, żeby do zarządu zostali powołani obcokrajowi, nawet w przypadku jeżeli nie mieszkają oni w Polsce.

Payment of profit of a limited liability company

The possibility of paying out the profit of a limited liability company to a shareholder requires the fulfilment of formal conditions. It should be stressed that any payment cannot lead to violation of the prohibition of return of the company's share capital, also in the case, when the return would be the return of a loan granted by a shareholder.

The most common titles of payment of the profit generated by the company for the benefit of the shareholder are dividend, advance payment of dividend, return of a loan previously granted, or remuneration for benefits received by the company from the shareholder. However, the payment of profit from a limited liability company is each time associated with the obligation to meet the conditions specified by law and the company's financial situation.

Wyplata zysku spółki z o.o.

Możliwość wypłaty zysku spółki z o.o. wspólnikowi wymaga spełnienia warunków formalnych. Należy podkreślić, że jakkolwiek wypłata nie może prowadzić do naruszenia zakazu zwrotu kapitału zakładowego spółki, także w przypadku, gdy tytułem zwrotu byłby zwrot pożyczki udzielonej przez wspólnika.

Najczęściej stosowanymi tytułami wypłaty wypracowanego przez spółkę zysku na rzecz wspólnika są dywidenda, zaliczka na poczet dywidendy, zwrot wcześniej udzielonej pożyczki czy wynagrodzenie za świadczenia otrzymane przez spółkę od wspólnika. Przy czym wypłata zysku z spółki z o.o. wiąże się każdorazowo z obowiązkiem spełnienia warunków określonych przez prawo i sytuacji finansowej spółki.

Termination of a limited liability company.

Termination of a limited liability company's activity is a formalized process which takes at least seven to eight months.

Zakończenie działalności spółki z o.o.

Zakończenie działalności spółki z o.o. jakkolwiek jest procesem sformalizowanym i trwającym minimum 7-8 miesięcy.

LIMITED PARTNERSHIP

SPÓŁKA KOMANDYTOWA

General information

Business activity undertaken in the form of a limited partnership is also commonly used by large international corporations operating in Poland. A limited partnership, unlike a limited liability company, is not a legal person, but a separate entity which may be the subject of rights and obligations.

A limited partnership must have at least two partners:

At least one partner is liable for the company's obligations without limitation (general partner);

At least one partner is liable only up to the amount specified in the Articles of Association (limited partner), however, it should be borne in mind that the amount of a limited partner's liability may be very low, e.g. PLN 500.

Due to the obligation of the existence of at least one partner (general partner), who is responsible for the company's obligations without any limitations, the most common structure used by investors is a limited partnership, whose partner responsible for the company's obligations without limitations is a limited liability company. Such a solution allows to maintain the benefits resulting from conducting business activity through a limited partnership (which is more flexible in terms of, for example, profit distribution to the partner than a limited liability company), while maintaining security for the partner's assets resulting from the properties of a limited liability company.

Establishment of a limited partnership

Limited partnership, similar to a limited liability company, can be established in two ways. The first one requires concluding the Articles of Association before a notary public. The second way consists in concluding the Articles of Association through an online platform.

Podstawowe informacje

Prowadzenie biznesu w formie spółki komandytowej stosowane jest powszechnie także przez duże międzynarodowe koncerny działające w Polsce. Spółka komandytowa, w odróżnieniu od spółki z o.o. nie jest osobą prawną, jest natomiast osobnym podmiotem, który może być podmiotem praw i obowiązków.

Spółka komandytowa musi mieć co najmniej dwóch wspólników, przy czym:

co najmniej jeden wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczeń (komplementariusz);

co najmniej jeden wspólnik odpowiada wyłącznie do określonej w umowie spółki kwoty (komandytariusz) należy jednak mieć na uwadze, że kwota odpowiedzialności komandytariusza może być bardzo niska, np. 500 złotych.

W związku z obowiązkiem istnienia co najmniej jednego wspólnika (komplementariusza), który odpowiada za zobowiązania spółki bez ograniczeń najczęściej stosowanym przez inwestorów połączeniem jest spółka komandytowa, której wspólnikiem odpowiadającym za zobowiązania spółki bez ograniczeń jest spółka z o.o. Rozwiązanie takie pozwala na zachowanie korzyści wynikających z prowadzenia działalności gospodarczej poprzez spółę komandytową (która jest bardziej elastyczna w kwestii np. wypłaty zysku do wspólnika niż spółką z o.o.) z zachowaniem bezpieczeństwa dla majątku wspólnika wynikającego z właściwości spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Zawijazanie spółki komandytowej

Podobnie jak spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka komandytowa może zostać zawiązana na dwa sposoby. Pierwszy wymaga zawarcia umowy spółki przed notariuszem. Drugi sposób natomiast polega na zawarciu umowy spółki poprzez portal teleinformatycznym dostępny online.

Limited partnership, unlike a limited liability company, does not exist in the organization state. This means that in order for a limited partnership to establish any legal relations on its own behalf, it must be registered by the registration court. The registration process takes about two to three days in case of a partnership established via an online platform, or about four weeks for a partnership established before a notary public.

Financing of a limited partnership by partners

The partners make contributions to the company as specified in the Articles of Association, however, contributions made by the partners are not subject to such far-reaching protection as contributions to the share capital made by a shareholder of a limited liability company.

Liability of partners of a limited partnership

As already indicated above, a limited partnership must have at least two partners, including at least one limited partner and one general partner.

The liability of a general partner for the obligations of the partnership is not subject to limitations, whereas the liability of a limited partner may be completely excluded if he/she makes a contribution to the partnership which will exceed the amount to which such partner is responsible for the obligations of the limited liability company. As already indicated above, the amount of the limited partner's liability may be specified in the Articles of Association in a symbolic manner, e.g. at the level of PLN 500 (approx. EUR 110).

In the case of a popular solution, where a limited partnership is general partner of a limited partnership, a limited liability company established especially for this purpose can be achieved, which is an advantageous form from the investor's point of view, as the limited partner (investor) is responsible for obligations up to a small amount, while the limited partnership is responsible for the obligations of the limited partnership without any limitations, and the partner (investor or a related partnership) is not responsible for the obligations of the limited partnership.

W odróżnieniu od spółki z o.o., spółka komandytowa nie istnieje w tzw. fazie organizacji. Oznacza to, że aby spółka komandytowa mogła we własnym imieniu nawiązać jakiegokolwiek stosunki prawne konieczna jest jej rejestracja przez sąd rejestrowy. Proces rejestracji trwa ok 2-3 dni w przypadku spółki zawiązywanej poprzez system teleinformatyczny lub około 4 tygodni w przypadku spółki zawiązywanej przed notariuszem.

Finansowanie spółki komandytowej przez wspólników

Wspólnicy wnoszą do spółki wkłady określone w umowie spółki, przy czym wniesienie wkładów przez wspólników nie podlega tak daleko idącej ochronie jak wniesienie wkładów na pokrycie kapitału zakładowego przez wspólnika spółki z o.o.

Odpowiedzialność wspólników spółki komandytowej

Jak już wskazano powyżej, spółka komandytowa musi mieć co najmniej dwóch wspólników, w tym co najmniej jednego komandytariusza i jednego komplementariusza.

Odpowiedzialność komplementariusza za zobowiązania spółki nie podlega ograniczeniom, natomiast odpowiedzialność komandytariusza może zostać całkowicie wyłączona w przypadku, gdy wniesie on do spółki wkład, który będzie przewyższał kwotę, do której taki wspólnik jest odpowiedzialny za zobowiązania sp.k.. Jak już wskazano powyżej, kwota odpowiedzialności komandytariusza może zostać określona w umowie spółki w sposób symboliczny, np. na poziomie 500 złotych (ok. 110 euro).

W przypadku zastosowanie popularnego rozwiązania, gdzie komplementariuszem spółki komandytowej jest specjalnie utworzona w tym celu spółka z o.o., można osiągnąć korzystny z punktu widzenia inwestora efekt, polegający na tym, że komandytariusz (inwestor) odpowiedzialny za zobowiązania do niewielkiej kwoty, natomiast bez ograniczeń za zobowiązania spółki komandytowej odpowiada spółka z o.o., której to wspólnik (inwestor lub powiązana z nim spółka) nie odpowiada z kolei za zobowiązania sp. z o.o.

Management of a limited partnership

The limited partnership has no legal bodies. General partners are responsible for handling the partnership's obligations and representing the partnership (in certain circumstances, limited partners may also conduct the company's affairs).

If the general partner of the partnership is a limited liability company, de facto the limited partnership is represented by the Management Board of the limited liability company.

Payment of profit of a limited partnership

The possibility of distributing funds from a limited partnership is much less formalized than in the case of a limited liability company, e.g. thanks to much easier payment of advances on profit. Flexibility in this respect is a great advantage of a limited partnership.

Termination of the limited partnership

Termination of the limited partnership's activity is a much less formalized process than liquidation of a limited liability company - if the partners decide to terminate the company's activity, they may by resolution order the liquidation of the company, as well as another way of terminating its viability (the partners have considerable freedom in this respect). Therefore, the termination of the company's activity usually takes no longer than one to two months.

Zarządzanie spółką komandytową

Spółka komandytowa nie posiada organów. Za prowadzenie spraw sp.k. oraz jej reprezentację odpowiadają komplementariusze (w pewnych okolicznościach prowadzić sprawy spółki może również komandytariusze).

W przypadku gdy komplementariuszem spółki jest spółka z o.o., de facto spółkę komandytowa reprezentuje zarząd spółki z o.o.

Wypłata zysku spółki komandytowej

Możliwość dystrybucji środków z spółki komandytowej jest zdecydowanie mniej sformalizowana niż w przypadku spółki z o.o., np. dzięki znacznie łatwiejszej wypłacie zaliczek na poczet zysku. Elastyczność w tym zakresie, jest dużym atutem spółki komandytowej.

Zakończenie działalności spółki komandytowej

Zakończenie działalności spółki komandytowej jest zdecydowanie mniej sformalizowanym procesem niż likwidacja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością - w przypadku gdy wspólnicy podejmą decyzję o zakończeniu działalności spółki, mogą uchwałą zarządzić likwidację spółki jak również inny sposób zakończenia jej działalności (wspólnicy mają w tym zakresie istotną swobodę), w związku z czym zakończenie działalności spółki zwykle nie trwa dłużej niż 1-2 miesiące.

FORMS OF EMPLOYMENT IN POLAND - GENERAL COMMENTS AND KEY INFORMATION

FORMY ZATRUDNIENIA W POLSCE – UWAGI OGÓLNE I KLUCZOWE INFORMACJE

The main form of employment in Poland is employment under an employment relationship. Employment contracts cannot indicate less favorable working conditions than those specified in the Labor Code.

Entrepreneurs wishing to open a workplace in Poland should take into account the obligation to comply with a number of formalities specific to legal and labor relations, defined primarily in the Labor Code and other legal acts. The correctness of the employer's actions in the field of labor law can be verified, i.a., by the National Labor Inspectorate - an entity whose aim is to enforce labor law regulations. The specificity of the labor law is also evidenced by the fact that issues related to it are considered by specialized labor courts.

A person employed on the basis of an employment contract remains in a relationship of subordination to his/her employer (he/she is obliged to follow his/her instructions and observe the obligations of employees specified in the Labor Code).

Other forms of employment can also be distinguished, i.e. on the basis of civil law contracts (service contracts, contracts of mandate, contracts for specific work, etc.), which are less rigorous as regards the requirements to be met, respectively - by persons providing services, contractors, accepting orders, etc. These persons are not formally subordinate to the entity which employs them and have greater freedom in terms of working time, or the way in which the given tasks are performed. However, this legal relationship is less guaranteed than for employees.

Zasadniczą formą zatrudnienia w Polsce jest zatrudnienie w ramach stosunku pracy. Umowy o pracę nie mogą wskazywać mniej korzystnych warunków pracy niż te, które zostały określone w Kodeksie pracy.

Przedsiębiorcy pragnący otworzyć w Polsce zakład pracy, powinni liczyć się z obowiązkiem dopełnienia szeregu specyficznych dla relacji prawnopracowniczych formalności, określonych przede wszystkim właśnie w Kodeksie pracy a także w innych aktach prawnych. Prawdopodobnie działania pracodawcy w zakresie prawa pracy może być zweryfikowana m.in. przez Państwową Inspekcję Pracy – podmiot, którego celem jest egzekwowanie przepisów prawa pracy. O specyfice prawa pracy świadczy także to, że zagadnienia z nim związane są rozpatrywane przez wyspecjalizowane sądy pracy.

Osoba zatrudniona w oparciu o umowę o pracę pozostaje w stosunku podporządkowania względem swojego pracodawcy (zobowiązana jest wykonywać jego polecenia i przestrzegać określonych w Kodeksie pracy obowiązków pracowniczych).

Można wyróżnić także inne formy zatrudnienia, tj. na podstawie umów cywilnoprawnych (umowy o świadczenie usług, umowy zlecenia, umowy o dzieło itp.), które cechuje mniejszy rygoryzm jeśli chodzi o wymogi, które muszą spełnić, odpowiednio – osoby świadczące usługi, zleceniobiorcy, przyjmujący zamówienie, itp. Osoby te nie są formalnie podporządkowane podmiotowi, który je zatrudnia i mają większą swobodę w zakresie czasu pracy czy też sposobu wykonania danych zadań. Ten stosunek prawny cechuje jednak mniejsza gwarancja zatrudnienia aniżeli w przypadku pracowników.



EMPLOYMENT IN AN EMPLOYMENT RELATIONSHIP

ZATRUDNIENIE W RAMACH STOSUNKU PRACY

Types of employment contract

The employer and the employee may enter into three types of employment contracts for: an initial trial period, fixed-term, and permanent.

The employment contract for a trial period helps to check the employee's suitability for a given job and may be concluded in order to check the employee's qualifications, and the possibility of his/her long-term employment on a given target job position. Its duration should not exceed three months.

The fixed-term employment contract is concluded for a predetermined period and is terminated upon the arrival of a definite date. The total period of employment on the basis of fixed-term employment contracts concluded between the same parties to the employment relationship may not exceed 33 months, and the total number of these contracts may not exceed three in total.

The permanent employment contract is the most durable type of contract between an employer and an employee, which usually lasts until it is terminated by one or both parties, or until its expiry.

Termination of employment

There are three main ways of terminating the employment relationship: by agreement between the parties, by termination of the employment contract by notice, by termination of the employment contract without notice.

Conclusion of an agreement between the parties is a consensual, and thus the safest way for the employer to terminate the employment relationship, as it significantly minimizes the risk of potential claims raised by the employee before the court against the former employer.

Termination of the employment contract by notice means that after receiving the notice of termination, the employee continues to work for a predetermined period, the length of which is regulated by the provisions of the Labor Code and depends on the employee's contract duration.

Rodzaje umów o pracę

Pracodawca i pracownik mogą zawrzeć trzy rodzaje umów o pracę: na okres próbny, na czas określony i na czas nieokreślony.

Umowa o pracę na okres próbny służy sprawdzeniu przydatności pracownika do danej pracy i może być zawarta w celu sprawdzenia kwalifikacji pracownika i możliwości jego długofalowego zatrudnienia na danym, docelowym stanowisku pracy. Okres jej obowiązywania nie powinien przekraczać 3 miesięcy.

Umowa o pracę na czas określony jest zawierana na z góry wskazany okres i rozwiązuje się z nadejściem określonego terminu. Łączny okres zatrudnienia na podstawie umów o pracę na czas określony zawieranych między tymi samymi stronami stosunku pracy nie może przekraczać 33 miesięcy, a łączna liczba tych umów nie może przekraczać trzech.

Umowa o pracę na czas nieokreślony jest najtrwalszym rodzajem umowy łączącej pracodawcę i pracownika, która trwa na ogół do czasu jej rozwiązania przez jedną lub obie strony albo do czasu jej wygaśnięcia.

Zakończenie stosunku pracy

Istnieją trzy zasadnicze sposoby rozwiązania stosunku pracy: w drodze porozumienia stron, w drodze rozwiązania umowy o pracę za wypowiedzenia, w drodze rozwiązania umowy o pracę bez zachowania okresu wypowiedzenia.

Zawarcie porozumienia stron jest ugodowym, a przez to najbezpieczniejszym dla pracodawcy sposobem zakończenia stosunku pracy, ponieważ znacząco minimalizuje ryzyko ewentualnego dochodzenia przez pracownika roszczeń przed sądem wobec byłego pracodawcy.

Rozwiązanie umowy o pracę za wypowiedzeniem oznacza, że po otrzymaniu oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, pracownik nadal wykonuje pracę przez z góry określony okres, którego długość jest regulowana w przepisach Kodeksu pracy i uzależniona od stażu pracy pracownika.

On the other hand, termination of the employment contract without notice means that the employment relationship between the employer and the employee is immediately terminated. This is a way of terminating the legal-employee relationship, usually reserved for the so-called disciplinary dismissal, i.e. when an employee has committed, through his or her fault, a serious breach of basic employee obligations.

Natomiast rozwiązanie umowy o pracę bez wypowiedzenia oznacza, że stosunek pracy pomiędzy pracodawcą a pracownikiem ulega natychmiastowemu rozwiązaniu. Jest to sposób zakończenia relacji prawno-pracowniczej zarezerwowany najczęściej dla tzw. zwolnienia dyscyplinarnego, czyli wówczas, gdy pracownik dopuścił się, ze swojej winy, ciężkiego naruszenia podstawowych obowiązków pracowniczych.

Remuneration for work

An employer is obliged to pay an employee a salary not less than PLN 2,600 gross per month if the work is performed on a full-time basis. The employer is also obliged to pay social security contributions from the employee's remuneration.

Wynagrodzenie za pracę

Pracodawca zatrudniający pracownika zobowiązany jest wypłacać mu wynagrodzenie w wysokości nie niższej niż 2.600 zł miesięcznie brutto, jeśli praca wykonywana jest na pełny etat. Pracodawca zobowiązany jest także odprowadzać od wynagrodzenia pracownika należne składki na ubezpieczenia społeczne.

Working hours and holidays

As a general rule, working time must not exceed 8 hours per day and 40 hours in an average five-day working week. However, there are a number of exceptions to this rule, depending on which working time system the employee is employed in. For example, if this is justified by the type of work or its organization, an equivalent working time system may be used, in which an extension of the daily working time may be allowed, but not more than 12 hours.

The employer must also provide employees with 20 days' leave if the employee is employed for less than 10 years, or 26 days if the employee is employed for at least 10 years. Importantly, study periods are also taken into account when calculating the "employment period".

Czas pracy i urlopy

Zasadniczo czas pracy nie może przekraczać 8 godzin na dobę i przeciętnie 40 godzin w przeciętnie pięciodniowym tygodniu pracy. Od tej zasady jest jednak szereg wyjątków, w zależności od tego, w jakim systemie czasu pracy zatrudniony jest dany pracownik. Przykładowo, jeżeli jest to uzasadnione rodzajem pracy lub jej organizacją, może być stosowany system równoważnego czasu pracy, w którym jest dopuszczalne przedłużenie dobowego wymiaru czasu pracy, nie więcej jednak niż do 12 godzin.

Pracodawca zobowiązany jest także zapewnić pracownikom urlop w wymiarze 20 dni - jeżeli pracownik jest zatrudniony krócej niż 10 lat, lub 26 dni - jeżeli pracownik jest zatrudniony co najmniej 10 lat. Co istotne, przy obliczaniu „okresu zatrudnienia” bierze się pod uwagę także okresy nauki.

HIRING FOREIGNERS

ZATRUDNIANIE CUDZOZIEMCÓW

The requirements of Polish law related to employment of foreigners in Poland depend on the citizenship of future employees.

EU citizens do not need to hold a work permit to be able to work in Poland. However, they must obtain certificates of registration of residence if they are staying in Poland for more than three months. Failure to fulfil the obligation to register the residence is subject to a fine.

Foreigners from outside the EU Member States must obtain a work permit.
The procedure for obtaining a permit generally consists of the following steps:

Verification and issuing by a Governor (Polish "Starosta") of information about the inability to satisfy the employer's personnel needs on the Polish labor market (in some cases, e.g. when foreigners are to perform specific, scarce types of work or represent a foreign entrepreneur in its branch or representative office located in Poland, the employer may be exempted from the requirement to obtain the above information). Submitting an application for a work permit by the employer to the relevant Provincial Office.

The work permit is issued by the Provincial Governor, for a fixed period, not exceeding three years, and may be renewed. In case of entrusting a foreigner with a function in the Management Board of a legal entity which as of the date of submitting the application employs more than 25 persons - the permit may be issued for a period not longer than five years.

The obtained work permit is the basis for a foreigner to apply for a visa to perform work.

Citizens of six countries - Ukraine, Russia, Belarus, Georgia, Armenia and Moldova can benefit from facilitated access to the Polish labor market. For the period of six months within the next 12 months they can perform work without the need to obtain a work permit, provided that they have a relevant written statement of the employer and written agreements.

Wymogi polskiego prawa związane z zatrudnianiem cudzoziemców w Polsce zależą od obywatelstwa przyszłych pracowników.

Obywatele UE nie muszą posiadać zezwolenia na pracę, aby móc pracować w Polsce. Muszą jednak uzyskać zaświadczenia o zarejestrowaniu pobytu, jeżeli przebywają w Polsce dłużej niż 3 miesiące. Niedopełnienie obowiązku zarejestrowania pobytu podlega karze grzywny.

Cudzoziemcy spoza państw członkowskich UE muszą natomiast uzyskać zezwolenie na pracę.
Procedura uzyskania zezwolenia zasadniczo składa się z następujących etapów:

zweryfikowania i wydania przez starostę informacji o braku możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych pracodawcy na polskim rynku pracy (w niektórych przypadkach, np. gdy cudzoziemcy mają wykonywać określone, deficytowe rodzaje pracy lub reprezentować przedsiębiorcę zagranicznego w jego oddziale lub przedstawicielstwie znajdującym się w Polsce, pracodawca może zostać zwolniony z wymogu uzyskania powyższej informacji), złożenia przez pracodawcę wniosku o wydanie zezwolenia na pracę we właściwym Urzędzie Wojewódzkim.

Zezwolenie na pracę jest wydawane przez wojewodę, na czas określony, nie dłuższy niż 3 lata, i może być przedłużane. W razie powierzenia cudzoziemcowi funkcji w zarządzie osoby prawnej, która na dzień złożenia wniosku zatrudnia powyżej 25 osób – zezwolenie może być wydane na okres nie dłuższy niż 5 lat.

Otrzymane zezwolenie na pracę stanowi podstawę do ubiegania się przez cudzoziemca o wydanie wizy w celu wykonywania pracy.

Obywatele 6 państw – Ukrainy, Rosji, Białorusi, Gruzji, Armenii i Mołdawii mogą korzystać z ułatwionego dostępu do polskiego rynku pracy. Przez okres 6 miesięcy ciągu kolejnych 12 miesięcy mogą oni wykonywać pracę bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę, o ile posiadają odpowiednie, pisemne oświadczenie pracodawcy oraz pisemną umowę.

OTHER FORMS OF EMPLOYMENT

INNE FORMY ZATRUDNIENIA

The provisions of the Labor Code do not apply to civil law contracts, and the parties to such contracts have a great deal of freedom to enter into and terminate them. When concluding such a contract, as a rule:

An entrepreneur is not obliged to grant holidays or to comply with the regulations on working time to persons employed in the non-employee formula,

The employed person is not in a relationship of subordination to the entrepreneur with whom he/she concludes a contract and has more freedom to choose how to perform the tasks,

The parties may terminate the contact at any time, possibly subject to a notice period to be determined by them at the time of conclusion, There is no limit of the number of contracts which are concluded.

The most popular forms of non-employee employment are contract of mandate/contract for the provision of services and contract for specific work.

Contract of mandate

A contract of mandate and a contract for the provision of services are the so-called "contracts of careful action", which consist in the commitment of an employee to perform a specific activity/service.

The amount of remuneration for each hour of work cannot be lower than the minimum hourly rate, which in 2020 is PLN 17. In the case of a person performing work on the basis of a contract of mandate or contract for the provision of services, the issue of being subject to compulsory social insurance depends on the situation of that person.

The provisions concerning the contract of mandate also apply in the case of the so-called managerial contracts - contracts under which the owner of the enterprise entrusts the manager with the management of the whole enterprise or its part (managerial contracts are not separately regulated by the provisions of Polish law).

Do umów cywilnoprawnych nie znajdują zastosowania przepisy Kodeksu pracy, a strony takich umów mają dużą swobodę w zakresie ich nawiązania i rozwiązania. Zawierając tego typu umowę, co do zasady:

przedsiębiorca nie ma obowiązku udzielania osobom zatrudnionym w formule pozapracowniczej urlopów tudzież przestrzegania przepisów dotyczących czasu pracy,

osoba zatrudniona nie znajduje się w stosunku podporządkowania względem przedsiębiorcy, z którym zawiera umowę i ma większą swobodę odnośnie wyboru sposobu realizacji zadań, strony mogą ją wypowiedzieć w każdym czasie, ewentualnie z zachowaniem okresu wypowiedzenia, który same ustaliły w momencie jej zawarcia, nie ma ograniczenia liczby kolejno zawieranych umów cywilnoprawnych.

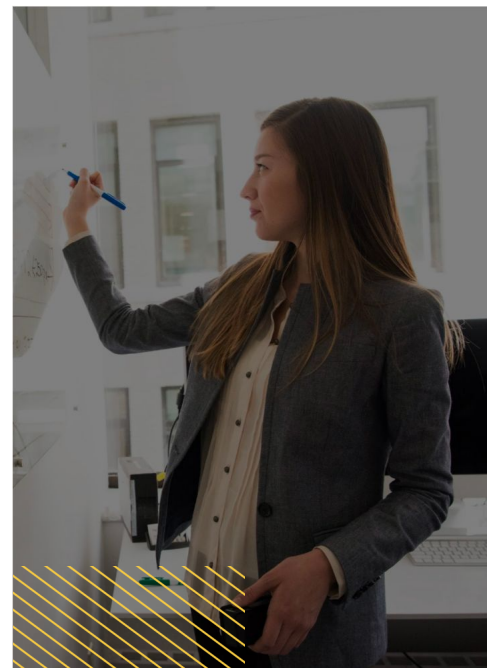
Najpopularniejsze formy zatrudnienia pozapracowniczego to umowa zlecenia/umowa świadczenie usług i umowa o dzieło.

Umowa zlecenia

Umowa zlecenia i umowa świadczenia usług to tzw. "umowy starannego działania", które polegają na zobowiązaniu się osoby zatrudnionej do dokonania określonej czynności/usługi.

Wysokość wynagrodzenia za każdą godzinę wykonania zlecenia lub świadczenia usług nie może być niższa niż minimalna stawka godzinowa, która w 2020 r. wynosi 17 zł. W przypadku osoby wykonującej pracę na podstawie umowy zlecenia lub umowy świadczenia usług kwestia podlegania obowiązkowym ubezpieczeniom społecznym jest uzależniona od sytuacji tej osoby.

Przepisy dotyczące umowy zlecenia stosuje się także w przypadku tzw. kontraktów menedżerskich – umów, na mocy których właściciel przedsiębiorstwa powierza menadżerowi zarządzanie całym przedsiębiorstwem lub jego częścią (kontrakty menedżerskie nie są odrębnie uregulowane w przepisach polskiego prawa).





Contract for work

A contract for work is the so-called "contract of result". On its basis, the person accepting the order undertakes to perform the marked work, and the orderer - to pay remuneration. A contract for a specific task does not constitute a title to social security, nor do legal regulations indicate the minimum remuneration that should be received by persons employed on the basis of this contract.

Self-employment

A specific form of non-employee employment is also so-called self-employment, which occurs, i.a., when a business entity enters into a civil law contract with a natural person running an economic activity.

Umowa o dzieło

Umowa o dzieło jest tzw. „umową rezultatu”. Na jej podstawie przyjmujący zamówienie zobowiązuje się do wykonania oznaczonego dzieła, a zamawiający – do zapłaty wynagrodzenia. Umowa o dzieło nie stanowi tytułu do ubezpieczeń społecznych, przepisy prawa nie wskazują także minimalnego wynagrodzenia, jakie powinna otrzymać osoby zatrudniona o oparciu o tę umowę.

Samozatrudnienie

Specyficzną formą zatrudnienia pozapracowniczego jest także tzw. samozatrudnienie, które występuje m.in. wówczas, gdy podmiot gospodarczy zawiera umowę cywilnoprawną z osobą fizyczną prowadzącą jednoosobową działalność gospodarczą.

ACQUISITION OF REAL ESTATE IN POLAND

NABYWANIE NIERUCHOMOŚCI W POLSCE

In Poland there are two main titles to real estate that can be acquired:

Ownership right

(in this case, the building located on a given land is an integral part thereof and cannot constitute separate property from the land).

Perpetual usufruct right ("RPU")

- this right is very similar to the ownership right, sometimes called "quasi-property" and operates on land owned by the State Treasury or local government units; RPU can be compared to the "leasehold" institution operating in the Anglo-Saxon legal system. Holders of this legal title, the so-called perpetual usufructuaries, enjoy almost all the rights vested in land owners, in particular the right to own, sell, encumber (including mortgages and easements), develop (including obtaining all decisions related to the investment process) and benefit from real estate in RPU. Perpetual usufructuaries exercise their rights without the need to obtain a consent for particular activities with respect to the owned real estate from the owners of such real estate. RPU enjoys similar legal protection as property.

The basic differences between RPU and ownership rights are as follows: (i) RPU is limited in time - it is usually established for a period of 99 years (in certain circumstances this period may be shorter, but not less than 40 years), whereas perpetual usufructuaries may apply for an extension of the RPU period by another 40-99 years, (ii) for RPU, perpetual usufructuaries pay an annual fee to property owners in the amount of 0.3 to 3% of the land value (buildings are not taken into account when calculating the fee); (iii) buildings on land in RPU are owned by the perpetual usufructuaries of that land and their ownership cannot be sold separately from the land; upon expiry of RPU, the owner of the land in question must reimburse the perpetual usufructuary the amount of the market value of the building existing at the date of expiry of RPU.

It is worth pointing out that from the investment perspective many institutional investors (regardless of the country of origin, including the USA, Germany, Israel, South Korea or the United Kingdom) perceive real estate in RPU as equivalent to real estate in ownership.

W Polsce istnieją dwa główne tytuły prawne do nieruchomości, które mogą być przedmiotem nabycia:

Prawo własności

(w tym wypadku budynek zlokalizowany na danym gruncie stanowi jego integralną część i nie może stanowić własności odrębnej od gruntu).

Prawo użytkowania wieczystego („RPU”)

– jest to prawo bardzo zbliżone do prawa własności, niekiedy nazywane „quasi-własnością” i funkcjonuje na gruntach stanowiących własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego; RPU można porównać do instytucji „leasehold” funkcjonującej w anglosaskim systemie prawa. Posiadacze tego tytułu prawnego, tzw. użytkownicy wieczystości korzystają niemal z wszystkich praw przysługujących właścicielom gruntów, w szczególności prawa do posiadania, sprzedaży, obciążania (włączając hipoteki oraz służebności), zabudowy (włączając uzyskiwanie wszelkich decyzji związanych z procesem inwestycyjnym) oraz czerpania korzyści z nieruchomości w RPU. Użytkownicy wieczystości korzystają ze swoich praw bez konieczności uzyskania zgody na poszczególne czynności w stosunku do posiadanych nieruchomości od właścicieli tychże nieruchomości.

RPU cieszy się podobną ochroną prawną jak własności. Podstawowe różnice między RPU i prawem własności są następujące: (i) RPU jest ograniczone czasowo – jest zwykle ustanawiane na okres 99 lat (w pewnych okolicznościach okres ten może być krótszy lecz nie mniej niż 40 lat), przy czym użytkownicy wieczystości mogą wnosić o wydłużenie okresu RPU o kolejne 40–99 lat, (ii) z tytułu RPU użytkownicy wieczystości wnoszą do właścicieli nieruchomości opłatę roczną w wysokości od 0,3 do 3 % wartości gruntu (budynki nie są brane pod uwagę przy kalkulacji opłaty; przykładowo, w przypadku nieruchomości komercyjnych opłata ta wynosi 3 %), (iii) budynki zlokalizowane na gruntach w RPU stanowią własność użytkowników wieczystych tych gruntów, przy czym ich własności nie może zostać zbyta osobno od gruntu; po wygaśnięciu RPU właściciel danego gruntu musi zwrócić użytkownikowi wieczystemu kwotę wartości rynkowej budynku istniejącego w dacie wygaśnięcia RPU.

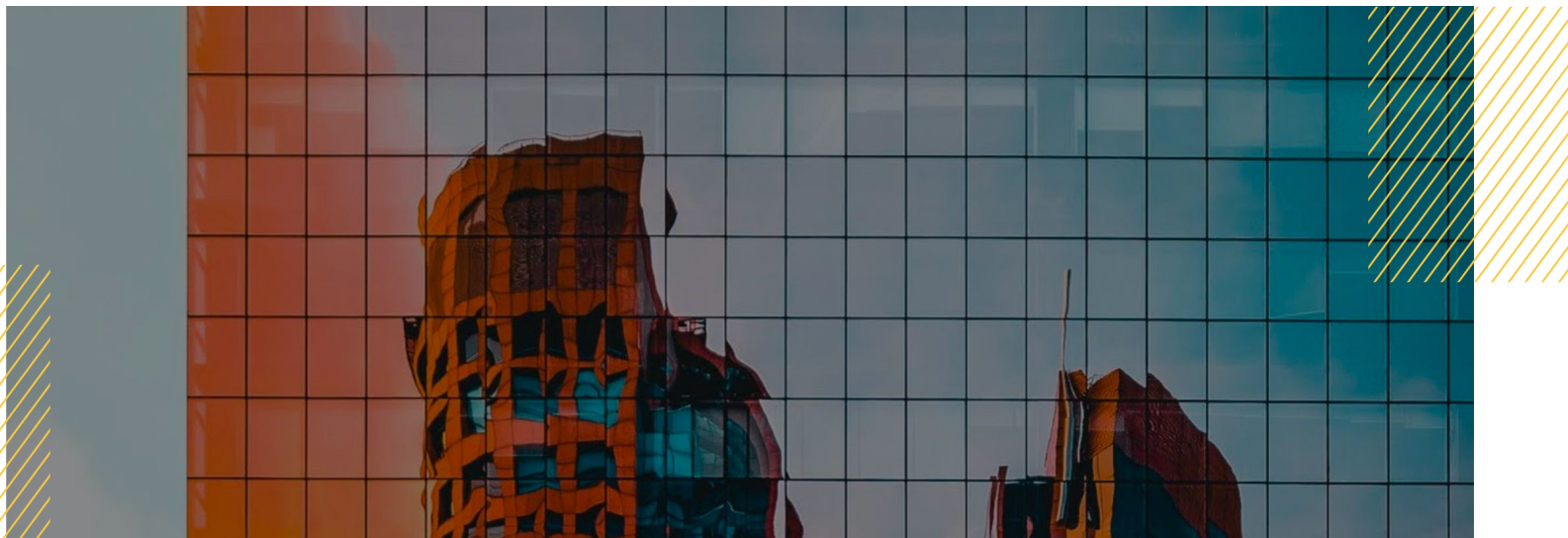
Warto wskazać, że z perspektywy inwestycyjnej wielu inwestorów instytucjonalnych (niezależnie od kraju pochodzenia, wliczając w to USA, Niemcy, Izrael, Koreę Południową czy Wielką Brytanię) postrzegają nieruchomości w RPU za równoważne nieruchomościom we własności.

TYPES OF REAL ESTATE TRANSACTIONS

RODZAJE TRANSAKCYJ NIERUCHOMOŚCIOWYCH

There are two types of real estate acquisition transactions on the Polish market. These are transactions involving direct acquisition of legal title to real estate (so-called asset deals) and transactions involving indirect acquisition through the acquisition of shares in a company holding legal title to real estate (so-called share deals). Historically, asset transactions prevailed. However, mainly due to tax issues, the years 2016-2018 saw the popularity of share deals. Currently, there is again a preference for asset deals. The table below briefly summarizes the most important differences between these forms of transactions (excluding the issues which are specifically discussed in other parts of this report).

Na polskim rynku funkcjonują dwa typy transakcji nabycia nieruchomości. Są to transakcje polegające na bezpośrednim nabyciu tytułu prawnego do nieruchomości (tzw. asset deals) oraz transakcje obejmujące nabycie pośrednie poprzez nabycie udziałów w spółce posiadającej tytuł prawny do nieruchomości (tzw. share deals). Historycznie przeważały transakcje typu asset. Jednakże, z uwagi głównie na kwestie podatkowe lata 2016-2018 przyniosły popularność transakcji typu share deal. Obecnie obserwuje się ponownie preferencję dla transakcji typu asset deal. Poniższa tabela podsumowuje w skrócie najważniejsze różnice między tymi formami transakcji (pomijając kwestie, które są specyficzne omówienie w innych częściach niniejszego opracowania).



ASSET DEAL / ASSET DEAL

SHARE DEAL / SHARE DEAL

Subject of the transaction / Przedmiot transakcji

Including:

(i) the property itself (including, if applicable, other elements related to the property, e.g. construction guarantees or copyrights for construction projects); or (ii) the seller's business of the property - in this case, in addition to the property, other rights, claims and receivables related to the functioning of the property (covering a broader range of elements than in (i)).

Obejmuje:

(i) bezpośrednio samą nieruchomość (wraz z ew. innymi elementami związanymi z nieruchomością, np. gwarancjami budowlanymi czy prawami autorskimi do projektów budowlanych) lub

(ii) przedsiębiorstwo sprzedającego w skład, którego wchodzi nieruchomość – w tym przypadku, poza nieruchomością, przedmiotem transakcji są inne prawa, roszczenia i wierzytelności związane z funkcjonowaniem nieruchomości (obejmujące szerszy katalog elementów niż w przypadku pkt (i)).

Includes the acquisition of shares in a company which is the owner / perpetual usufructuary of the property.

Obejmuje nabycie udziałów w spółce, która jest właścicielem / użytkownikiem wieczystym nieruchomości.

Buyer responsibility / Odpowiedzialność kupującego

In a transaction concerning the real estate itself, the buyer does not directly take over the historical risks and other legal issues related to the seller, e.g. tax ones, although some risks concerning the real estate itself may affect the buyer after conclusion of the contract.

In the case of a transaction involving the acquisition of the seller's business, the buyer is, in principle, jointly and severally liable with the seller for the seller's civil-law liabilities relating to the business to be divested, although tax liability may be excluded by obtaining appropriate certificates.

W transakcji dotyczącej samej nieruchomości kupujący nie przejmuje bezpośredniego historycznych ryzyk i innych kwestii prawnych związanych ze sprzedającym np. tych podatkowych, chociaż niektóre ryzyka dotyczące samej nieruchomości mogą dotknąć kupującego po zawarciu umowy.

W przypadku transakcji obejmującej nabycie przedsiębiorstwa sprzedającego kupujący co do zasady odpowiada solidarnie ze sprzedającym za zobowiązania cywilnoprawne sprzedającego związane ze zbywanym przedsiębiorstwem, przy czym odpowiedzialność podatkowa może zostać wyłączona poprzez uzyskanie odpowiednich zaświadczeń.

The buyer takes over all historical risks and other legal issues concerning the acquired company, including tax.

Kupujący przejmuje wszelkie historyczne ryzyka oraz inne kwestie prawne dotyczące nabywanej spółki, w tym podatkowe.

ASSET DEAL / ASSET DEAL

SHARE DEAL / SHARE DEAL

Buyer protection / Ochrona kupującego

The buyer benefits from the protection resulting from the principle of the warranty of the public land and mortgage register. According to this principle, if the buyer acting in good faith acquires real estate with an entity disclosed in the land and mortgage register as the holder of the legal title to that real estate, the buyer acquires the legal title to that real estate regardless of whether the disclosed entity actually held that title.

Kupujący korzysta z ochrony wynikającej z zasady rękojmi wiary publicznej ksiąg wieczystych. Zgodnie z tą zasadą, jeżeli kupujący działając w dobrej wierze dokonuje nabycia nieruchomości z podmiotem ujawnionym w księdze wieczystej jako posiadacz tytułu prawnego do tej nieruchomości, kupujący nabywa tytuł prawny do tej nieruchomości bez względu na to, czy ujawniony podmiot faktycznie posiadał ten tytuł.

he warranty of the public land and mortgage register does not apply to share deal transactions (as the subject of the transaction is not the real estate itself). However, the Polish legal system does not provide for a similar institution, corresponding to the acquisition of shares in companies.

Rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych nie ma zastosowania do transakcji typu share deal (gdyż przedmiotem transakcji nie jest bezpośrednio sama nieruchomość). Polski system prawny nie przewiduje zaś zbliżonej instytucji, właściwej dla nabywania udziałów w spółkach.

Formal requirements of the transaction / Wymogi formalne transakcji

The contract for the acquisition of the property or the seller's undertaking covering the property must be concluded in the form of a notarial deed.

Where the title to the property includes ownership, the title passes to the purchaser upon conclusion of the agreement transferring the ownership. If the title includes perpetual usufruct, the transfer of this title to the purchaser requires registration in the land and mortgage register (the land and mortgage register system is discussed below).

Umowa nabycia nieruchomości lub przedsiębiorstwa sprzedającego obejmującego nieruchomość musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego.

W przypadku gdy tytuł prawny do nieruchomości obejmuje własność tytuł ten przechodzi na nabywcę wraz z zawarciem umowy przenoszącej własność. Jeśli zaś tytuł ten obejmuje użytkowanie wieczyste, to przejście tego tytułu na nabywcę wymaga rejestracji w księdze wieczystej (o systemie ksiąg wieczystych jest mowa poniżej).

The contract for the acquisition of shares in the company does not require the form of a notarial deed; only the signatures of the parties to the contract need to be certified by a notary.

The title to the shares pass to the buyer upon signing the contract, unless the parties agree otherwise. The mere registration of a new shareholder of the acquired company in the Polish register of companies is purely declaratory in nature (although the submission of an application for disclosure of the new shareholder in this register is mandatory).

Umowa nabycia udziałów w spółce nie wymaga formy aktu notarialnego; poświadczenia przez notariusza wymagają jedynie podpisy stron umowy.

Tytuł prawny do udziałów przechodzi na kupującego wraz z podpisaniem umowy, chyba że strony uzgodnią inaczej. Sama rejestracja nowego wspólnika nabywanej spółki w polskim rejestrze spółek ma charakter wyłącznie deklaratoryjny (choć złożenie wniosku o ujawnienie nowego udziałowca w tym rejestrze jest obowiązkowe).

ASSET DEAL / ASSET DEAL

SHARE DEAL / SHARE DEAL

Formal requirements of the transaction / Wymogi formalne transakcji

Lease agreements are transferred to the buyer by virtue of law together with the transfer of legal title to the real estate (however, taking over the collaterals of these lease agreements may require some additional actions).

Other contracts (e.g., with service and utility providers) do not automatically transfer to the buyer - their transfer requires the consent of the other contracting parties. In the case of a transfer of a business, the contracts are transferred by law only to the extent of receivables; the transfer of obligations requires the consent of the other parties to the contracts.

As a general rule, administrative decisions issued in relation to the property which will be necessary for the buyer after the acquisition must be transferred to him/her separately, or the buyer must apply for them in his/her favor after the acquisition of the property.

Umowy najmu są przenoszone na kupującego z mocy prawa wraz z przejściem tytułu prawnego do nieruchomości (przy czym przejęcie zabezpieczeń tych umów najmu może wymagać pewnych dodatkowych czynności).

Inne umowy (np. z dostawcami usług i mediów) nie przenoszą się automatycznie na kupującego - ich przeniesienie wymaga zgody drugich stron umów. W przypadku zaś zbywania przedsiębiorstwa umowy przenoszone są z mocy prawa wyłącznie w zakresie wierzytelności; przeniesienie obowiązków wymaga zgód drugich stron umów.

Co do zasady, decyzje administracyjne wydane w związku z nieruchomością, które będą niezbędne kupującemu po nabyciu, muszą zostać na niego odrębnie przeniesione lub kupujący musi wystąpić o ich wydanie na swoją rzecz po nabyciu nieruchomości.

All contracts to which the company being the subject of the sale is a party, including lease contracts, credit agreements and service contracts, remain in the company, so the buyer "takes over" them. However, some agreements, e.g. loan agreements, may provide for the need to obtain consent/send a notice of intent to carry out the transaction.

Wszelkie umowy, których stroną jest spółka będąca przedmiotem sprzedaży, w tym umowy najmu, umowy kredytu, umowy o świadczenie usług, pozostają w spółce więc niejako kupujący je „przejmuje”. Niektóre umowy jednak, np. umowy kredytu, mogą przewidywać konieczność uzyskania zgody/wysłania zawiadomienia o zamiarze przeprowadzania transakcji.



RESTRICTIONS ON REAL ESTATE ACQUISITIONS

OGRANICZENIA W NABYWANIU NIERUCHOMOŚCI

Acquisition of real estate in Poland is subject to certain restrictions, regardless of whether the transaction is carried out as a share deal or an asset deal. The key ones are indicated below.

Acquisition of real estate by foreigners

- under Polish law, acquisition of real estate by a foreign investor whose registered office is located outside the EEA or Switzerland requires the consent (issued in the form of an administrative decision) of the Minister of Interior and Administration. Acquisition of real estate without this consent is not valid. The same rule applies to the acquisition of shares in companies that are owners or perpetual usufructuaries of real estate in Poland.

Acquisition of agricultural real estate

- there are some important restrictions on the acquisition of agricultural real estate. The general rule is that agricultural real estate may be purchased by individual farmers (understood as natural persons with appropriate qualifications). However, this principle does not apply to all agricultural real estate - for example, those real estates which in the local spatial development plan (Polish: MPZP) are designed for purposes other than agricultural ones.

Pre-emptive right

- this is the right to acquire an item with priority, at the same price and under the same conditions as those offered to potential buyers. The application of the pre-emptive right to a given transaction requires the parties to enter into a conditional sale agreement first, and only after they have not exercised their pre-emptive right to enter into an agreement finally transferring the legal title to the real estate. Conclusion of an agreement transferring the legal title without a conditional agreement may result in either the invalidity of the transaction (in the case of the statutory right of pre-emption reserved for the State Treasury) or liability for damages of the seller (in the case of a particularly contractual right of pre-emption). The right of pre-emption may result from act or be of contractual nature. This concerns both asset deal and share deal transactions. In practice, the most important types of the right of pre-emption are: the statutory right of pre-emption of the municipality in the case of sale of real estate not developed for perpetual usufruct or the statutory right of pre-emption of the National Agricultural Support Centre (Polish: Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa) in relation to agricultural real estate or in relation to shares in companies holding legal title to agricultural real estate whose area is more than five hectares.

Nabywanie nieruchomości w Polsce doznaje pewnych ograniczeń niezależnie od tego czy dana transakcja jest przeprowadzana w formie share deal, czy też asset deal. Kluczowe z nich są wskazane poniżej.

Nabywanie nieruchomości przez cudzoziemców

- zgodnie z polskim prawem nabycie nieruchomości przez inwestora zagranicznego, którego siedziba zlokalizowana jest poza obszarem EOG lub Szwajcarią, wymaga uzyskania zgody (wydanej w formie decyzji administracyjnej) Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji. Nabycie nieruchomości bez uzyskania tej zgody jest nieważne. Ta sama zasada odnosi się do nabywania udziałów w spółkach, które są właścicielami lub użytkownikami wieczystymi nieruchomości na terenie Polski.

Nabywanie nieruchomości rolnych

- istnieją pewne istotne ograniczenia w nabywaniu nieruchomości rolnych. Ogólną zasadą jest to, że nieruchomości rolne mogą być nabywane przez rolników indywidualnych (rozumianych jako osoby fizyczne posiadające odpowiednie kwalifikacje). Ta zasada nie odnosi się jednak do wszelkich nieruchomości rolnych - przykładowo tych nieruchomości, które w MPZP są przeznaczone na cele inne niż rolne.

Prawo pierwokupu

- jest to prawo do nabycia danej rzeczy z pierwszeństwem, za taką samą cenę i na takich samych warunkach jak te oferowane potencjalnym nabywcom. Zastosowanie prawa pierwokupu do danej transakcji wymaga od stron zawarcia najpierw umowy sprzedaży warunkowej, a dopiero po nie wykonania prawa pierwokupu przez uprawnionego zawarcia umowy przenoszącej finalnie tytuł prawny do rzeczy. Zawarcie umowy przenoszącej tytuł prawny bez umowy warunkowej może skutkować albo nieważnością transakcji (w przypadku prawa pierwokupu ustawowego zastrzeżonego na rzecz Skarbu Państwa) albo odpowiedzialnością odszkodowawczą sprzedającego (w przypadku szczególnie umownego prawa pierwokupu). Prawo pierwokupu może wynikać z ustawy albo mieć charakter umowny. Dotyczy ono zarówno transakcji typu asset deal jak i transakcji typu share deal. W praktyce najbardziej istotnymi rodzajami prawa pierwokupu są: ustawowe prawo pierwokupu gminy w przypadku sprzedaży nieruchomości niezabudowanej w użytkowaniu wieczystym czy też ustawowe prawo pierwokupu Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa w stosunku do nieruchomości rolnych lub w stosunku do udziałów w spółkach posiadających tytuł prawny do nieruchomości rolnych, których powierzchnia wynosi więcej niż 5ha.

REAL ESTATE REGISTERS REJESTRY NIERUCHOMOŚCI

**Real estate in Poland is covered
by two basic registration systems.**

One of them, called the land and building register, records changes in the actual state of real estate, including the boundaries, divisions, buildings.

The second system, called land and mortgage registers, registers changes in the legal status of real estate. Land and mortgage registers are kept electronically by district courts. However, the documents constituting the basis for entries in these registers are received by these courts in paper form and are collected in the so-called land and mortgage register files. Viewing entries in the land and mortgage register in Poland is free of charge and possible online.

Nieruchomości w Polsce są objęte dwoma, podstawowymi systemami ewidencyjnymi.

Jeden z nich, zwany ewidencją gruntów i budynków, rejestruje zmiany w stanie faktycznym nieruchomości, w tym w zakresie granic, podziałów, zabudowy.

Drugi system, zwany księgami wieczystymi, rejestruje zmiany w stanie prawnym nieruchomości. Księgi wieczyste prowadzone są elektronicznie przez sądy rejonowe, jednakże dokumenty stanowiące podstawę wpisów w tych księgach wpływają do tych sądów w formie papierowej i są zbierane w tzw. akta księgi wieczystej. Przeglądanie wpisów w danej księdze wieczystej w Polsce jest darmowe i możliwe w formie online.

SPATIAL PLANNING, INVESTMENT PROCESS AND ENVIRONMENTAL ISSUES PLANOWANIE PRZESTRZENNE, PROCES INWESTYCYJNY I ZAGADNIENIA ŚRODOWISKOWE

The conditions of real estate development are specified in local spatial development plans ("MPZP"), which are local laws adopted by municipalities. In situations where no MPZP has been adopted for a given area, prior to the commencement of the investment process a given investor must obtain an individual administrative decision, i.e. a decision on zoning conditions, which covers only a given investment area. Decisions on development conditions are a kind of "individual" MPZP obtained for a given investment. Certain investment projects cannot be carried out on the basis of the zoning decisions (commercial facilities with a sales area of more than 2,000 m²); in the case of such projects, the adoption of a MPZP for a given area should be achieved, which is a complex and lengthy process.

As a rule, each entity has the right to develop its own land, as long as the planned investment is legal. As a rule, construction works on real estate may be carried out only on the basis of a decision on a building permit. However, this rule does not apply to smaller-scale investments (a detached single-family residential building does not require a building permit) - for which, as a rule, only the intention to carry out construction works should be notified to the competent authority.

Warunki zagospodarowania nieruchomości określone są w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego („MPZP”), które są prawem lokalnym uchwalanych przez gminy. W sytuacjach, gdy dla danego obszaru nie został przyjęty MPZP, przed rozpoczęciem procesu inwestycyjnego dany inwestor musi uzyskać indywidualną decyzję administracyjną tj. decyzję o warunkach zabudowy, która obszaro-wo pokrywa wyłącznie daną inwestycję. Decyzje o warunkach zabudowy to niejako „indywidualny” MPZP uzyskiwany dla danej inwestycji. Pewne projekty inwestycyjne nie mogą być realizowane w oparciu o decyzje o warunkach zabudowy (obiekty handlowe o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m²); w przypadku takich projektów należy doprowadzić do przyjęcia MPZP dla danego obszaru, co stanowi złożony i długi proces.

Co do zasady każdy podmiot ma prawo do zabudowy własnego gruntu, tak długo jak planowana inwestycja jest zgodna z prawem. Prace budowlane na nieruchomości można co do zasady prowadzić wyłącznie w oparciu o decyzję o pozwoleniu na budowę, przy czym ta zasada nie odnosi się do inwestycji o mniejszej skali (wolno stojący budynek mieszkalny jednorodzinny nie wymaga pozwolenia na budowę) – w przypadku których co do zasady należy jedynie zgłosić zamiar wykonania robót budowlanych właściwemu organowi.

SPATIAL PLANNING, INVESTMENT PROCESS AND ENVIRONMENTAL ISSUES

PLANOWANIE PRZESTRZENNE, PROCES INWESTYCYJNY I ZAGADNIENIA ŚRODOWISKOWE

The implementation of some investment projects, especially those of a larger scale, may require certain activities related to environmental protection, or require certain additional construction works to be carried out at the investor's expense, such as the reconstruction of public roads or technical infrastructure.

Realizacja niektórych projektów inwestycyjnych, szczególnie tych o większej skali może wymagać zachowania pewnych czynności związanych z ochroną środowiska, czy też wiązać się koniecznością przeprowadzenia pewnych dodatkowych prac budowlanych na koszt inwestora, dotyczy to między innymi przebudowy dróg publicznych lub infrastruktury technicznej.

PROPERTY RENTAL AND TENANCY

NAJEM I DZIERŻAWA NIERUCHOMOŚCI

In Polish law, there are basically two types of contractual relations related to the use of property by another person. These are rent (possibility to use the property for the agreed rent), and lease (possibility to use the property for the agreed rent together with the right to collect benefits).

W polskim prawie zasadniczo funkcjonują dwa typy relacji umownych związanych z korzystaniem z nieruchomości przez inną osobę. Jest to najem (możliwość korzystania z rzeczy za umówiony czynsz) oraz dzierżawa (możliwość korzystania z rzeczy za umówiony czynsz wraz z prawem do pobierania pożytków).



THE TAX SYSTEM IN POLAND - GENERAL COMMENTS AND KEY TAXES

SYSTEM PODATKOWY W POLSCE – UWAGI OGÓLNE I KLUCZOWE PODATKI

The Polish tax system is relatively young (established in the early '90s), but it has rapidly evolved over the years, both in terms of the regulations themselves, as well as the treasury (tax audits) and the development of tax judiciary

In particular, in recent years, it has undergone a number of changes in order to seal the tax system, as well as to introduce digitalization. Some of the changes resulted from the need to implement EU directives, or were inspired by the BEPS package, including the introduction of a number of anti-abusive clauses. While others included a significant modification of existing domestic taxation rules (such as changes to the taxation rules of popular closed-end investment funds). Significant changes also took place as a result of treasury reform, as well as the digitalization of tax reporting, especially in the area of VAT, where Standard Audit File (JPK) allowed reporting of sales and purchases data in a standardized form to the Ministry of Finance.

Changes in the scope of "sealing the system" have not directly or indirectly bypassed the real estate industry. This applies to, i.a. the restriction on use for closed-end investment funds for real estate investments, the introduction of the so-called minimum tax for commercial real estate, new thin capitalization rules, and finally a new withholding tax regime. Work is also ongoing on introducing the REIT fund form in Poland. Currently, the Act in this respect has not yet been adopted.

In specific cases, other taxes such as 19% on the income of the foreign controlled company (CFC) or exit tax may also be applicable

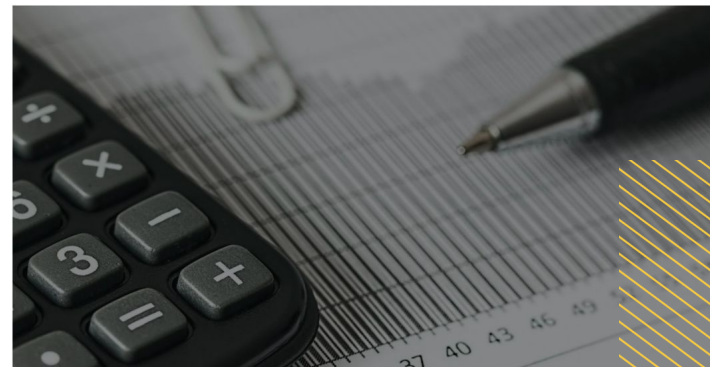
Polski system podatkowy jest stosunkowo młody (tworzył się w początkach lat 90tych), przez te lata ulegał jednak dynamicznym zmianom, zarówno jeśli chodzi o same przepisy jak również aparat skarbowy (kontrolę podatkową) czy rozwój orzecznictwa podatkowego.

W szczególności w ciągu kilku ostatnich lat, przeszedł szereg zmian zmierzających do jego uszczelnienia, ale także digitalizacji. Część wprowadzonych zmian wynikała z konieczności implementacji unijnych dyrektyw czy inspiracji pakietem BEPS w tym wprowadzenia szeregu klauzul antyabuzyjnych. Część obejmowała natomiast znaczącą modyfikację istniejących krajowych zasad opodatkowania (jak np. zmiany zasad opodatkowania popularnych dla inwestycji nieruchomościowych zamkniętych funduszy inwestycyjnych).

Istotne zmiany nastąpiły również w wyniku reformy aparatu skarbowego a także digitalizacji rozliczeń zwłaszcza w obszarze VAT gdzie wprowadzono tzw. Jednolity Plik Kontrolny pozwalający na raportowanie do Ministerstwa Finansów danych dotyczących sprzedaży i zakupów w wystandaryzowanej formie.

Zmiany w zakresie „uszczelniania systemu” nie ominęły również czy to bezpośrednio czy pośrednio branży nieruchomościowej. Dotyczy to m.in. wspomnianego ograniczenia zastosowania dla inwestycji nieruchomościowych zamkniętych funduszy inwestycyjnych, wprowadzenia tzw. podatku minimalnego dla nieruchomości komercyjnych, wprowadzenia nowych zasad rozliczania dla celów podatkowych kosztów finansowania, czy wreszcie wprowadzenia nowego reżimu w zakresie podatku u źródła. W dalszym ciągu trwają również prace nad wprowadzeniem w Polsce formy funduszu typu REIT. Aktualnie, ustawa w tym zakresie nie została jeszcze uchwalona.

W niektórych specyficznych przypadkach mogą mieć również zastosowanie inne podatki jak np. od 19% od dochodu zagranicznych spółek kontrolowanych (CFC) czy też tzw. exit tax.



KEY TAXES IN POLAND

KLUCZOWE PODATKI W POLSCE

TAX / PODATEK	TAX RATE / STAWKA
PIT PIT	In particular, PIT Law provides for two thresholds: for income up to PLN 85 528 - 17%, over PLN 85 528 – PLN 14 539 + 32% on the surplus over PLN 85 528. In the case of income exceeding PLN 1 million, taxpayers are additionally obliged to pay the so-called solidarity tax of 4%. In the case of income from business activity, it is possible to choose a 19% flat rate. Co do zasady, ustawa o PIT przewiduje dwa progi dla dochodów do 85 528 PLN – 17%, powyżej 85 528 PLN – 14 539 PLN + 32% od nadwyżki powyżej 85 528 PLN. W przypadku dochodów przekraczających 1 mln PLN, podatnicy są dodatkowo obowiązani uiścić tzw. podatek solidarnościowy w wysokości 4%. Dla dochodów z działalności gospodarczej istnieje możliwość wyboru liniowego opodatkowania stawką 19%.
TCLT (Tax on Civil Law Transactions) PCC	Standard rates depend on the subject of the transaction: for capital transaction (loans, increase of share capital) - 0.5%, in the case of the sale of real estate (if the transaction is outside of VAT or is VAT exempt) - 2%, 1% on the acquisition of property rights executed in Poland or property rights executed abroad if the buyer is seated in Poland and the transaction was performed in Poland. In practice, shares / stock are considered property rights. Exemptions or exclusions for certain types of activities are also possible (e.g. exemption for certain shareholder loans). Stawki podstawowe zależą od przedmiotu czynności: dla czynności kapitałowych (pożyczki, podwyższenie kapitału zakładowego) – 0,5%, w przypadku sprzedaży nieruchomości (jeśli transakcja jest poza VAT lub zwolniona z VAT) – 2%. Możliwe również zwolnienia lub wyłączenia z PCC dla określonych typów czynności (np. zwolnienie dla pożyczek od udziałowców do spółek kapitałowych)
Real Estate Tax Podatek od nieruchomości	Different rates depending on the area and purpose of the property and commune. For 2020, the maximum statutory rates are: - Land plots related to business operations - PLN 0.95 / m² - Residential buildings - PLN 0.81 / m² - Buildings related to business operations - PLN 23.90 / m² - Structures - 2% of their value (often it is the value adopted for income tax depreciation purposes without deduction of depreciation write-offs) Różne stawki w zależności od powierzchni oraz przeznaczenia nieruchomości oraz gminy. Maksymalne stawki ustawowe za 2020 r. wynoszą: - Grunty zw. z prowadzeniem działalności gospodarczej – 0.95 PLN / m² - Budynki mieszkalne – 0.81 PLN / m² - Budynki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej – 23.90 PLN / m² - Budowle – 2% ich wartości (najczęściej jest to wartość przyjęta dla celów amortyzacji bez pomniejszania o odpisy amortyzacyjne)

TAX / PODATEK	TAX RATE / STAWKA
CIT CIT	Standard rate - 19% (reduced tax rates possible: 9% or 5% in certain cases – but 5% is rather not applied in the real estate sector) Stawka podstawowa: 19% (możliwe obniżone stawki: 9% lub 5% dla określonych dochodów, w praktyce jednak stawka 5% nie znajduje raczej zastosowania w sektorze nieruchomości).
Minimum TAX Podatek minimalny	The so-called commercial real estate tax. The tax base is the initial value of the property less the so-called safe harbor in the amount of PLN 10 million per taxpayer, irrespective of the real estate hold, while the tax rate is 0.035% per month (0.42% per year). It is deductible from monthly advance CIT payments and from CIT due for the whole year, on an annual basis. The minimum tax, not deducted in a given year, can be refunded upon the taxpayer's request. Tzw. podatek od nieruchomości komercyjnych. Podstawą opodatkowania jest wartość początkowa nieruchomości pomniejszona o tzw. safe harbour w wysokości 10 mln PLN dla jednego podatnika (niezależnie od liczby posiadanych nieruchomości), zaś stawka podatku wynosi 0.035% miesięcznie (0,42% rocznie). Podatek minimalny jest odliczalny od zaliczki na CIT. miesięcznie oraz od CIT należnego za cały rok, w rozliczeniu rocznym. Podatek minimalny, nieodliczony w danym roku, może zostać zwrócony na wniosek podatnika.
VAT VAT	Standard rate - 23%. In some cases, reduced rates to 5% or 8% (e.g. sale of certain residential apartments), or exemptions (e.g. for the rental of residential real estate for housing purposes) are used. Stawka podstawowa: 23% W niektórych przypadkach stosowane są stawki obniżone 5% lub 8% (np. sprzedaż niektórych nieruchomości mieszkalnych) lub zwolnienie (np. w zakresie najmu nieruchomości mieszkaniowych na cele mieszkaniowe).
Withholding tax (WHT) Podatek u źródła (WHT)	19% - standard rate in the case of dividend payments and certain other forms of profit distribution and participation in profits of legal entity 20% - standard rate for the payment of royalties, interest or remuneration for certain services Basic WHT rates may be reduced (even to "0") under the provisions of relevant agreements on the avoidance of double taxation, or exempted on the basis of domestic provisions implementing relevant EU Directives (see the commentary below). 19% - stawka podstawowa w przypadku wypłat dywidend oraz innych niektórych innych form dystrybucji zysku; 20% - stawka podstawowa w przypadku wypłat należności licencyjnych, odsetek czy wynagrodzenia za niektóre usługi Stawki podstawowe WHT mogą być obniżane (także do „0”) na podstawie przepisów odpowiednich umów o unikaniu podwójnego opodatkowania lub zwolnione z WHT na podstawie krajowych przepisów implementujących odpowiednie Dyrektywy UE (vide komentarz w dalszej części tekstu)

In specific cases, other taxes such as 19% on the income of the foreign controlled company (CFC) or exit tax may also be applicable.

W niektórych specyficznych przypadkach mogą mieć również zastosowanie inne podatki jak np. od 19% od dochodu zagranicznych spółek kontrolowanych (CFC) czy też tzw. exit tax.

BASIC FORMS OF SECURING THE TAX POSITION

PODSTAWOWE FORMY ZABEZPIECZENIA POZYCJI PODATKOWEJ

INSTRUMENTS / INSTRUMENT	WAITING TIME / CZAS OCZEKIWANA	SCOPE / ZAKRES
Individual ruling of the Minister of Finance / local government tax authorities Interpretacja indywidualna Ministra Finansów / samorządowych organów podatkowych	3 months (currently 6 months - due to COVID-19) 3 miesiące (aktualnie z uwagi na COVID-19 - 6 miesięcy)	All taxes can be covered: it is not possible to obtain a ruling protection with respect to application of i.a. anti-abusive rules. Wszystkie podatki; nie jest możliwe występowanie z wnioskiem w zakresie w jakim zagadnienie dotyczy m.in. zastosowania przepisów antyabuzyjnych
Advanced Pricing Arrangements (APA) Uprzednie porozumienie cenowe (APA)	Without undue delay, but no longer than 6 months / 1 year / 18 months depending on the type of agreement (in practice, waiting period is longer) Bez zbędnej zwłoki, nie dłużej jednak niż 6 miesięcy / rok / 18 miesięcy zależnie od typu porozumienia (w praktyce jednak te terminy są dłuższe)	Conditions used in prices of transactions with related entities Warunki stosowane w transakcjach z podmiotami powiązanymi
Security opinion on WHT Opinia zabezpieczająca w zakresie WHT	Without undue delay, but no longer than within 6 months Bez zbędnej zwłoki, jednak nie dłużej niż w terminie 6 miesięcy	Securing the right to apply the WHT exemption, based on the implemented rules of EU Directives for payments such as dividends, interest or royalties Zabezpieczenie prawa do zastosowania zwolnienia z WHT na podstawie przepisów implementowanych Dyrektyw UE dla wypłat m.in. dywidend, należności licencyjnych i odsetek.
Security opinion on the Application of GAAR Opinia zabezpieczająca w zakresie stosowania GAAR	Without undue delay, but no longer than within 6 months Bez zbędnej zwłoki, nie później niż w terminie 6 miesięcy	Possibility to apply for confirmation of treatment of an event from the perspective of anti-abusive provisions (GAAR) Możliwość wystąpienia z wnioskiem o potwierdzenie traktowania zdarzenia z perspektywy przepisów antyabuzyjnych (GAAR)

INVESTMENT FINANCING

FINANSOWANIE INWESTYCJI

	DEBT / DŁUG	EQUITY / KAPITAŁ
Form of financing / Forma finansowania	- Shareholder loan, financing from unrelated entities - Bonds - Pożyczki od udziałowców, finansowanie od podmiotów niepowiązanych - Obligacje	- Cash and non-cash contribution - Subsidies (additional payments) to share capital - Wkład gotówkowy i niepieniężny - Dopłaty
CIT taxation / Opodatkowanie CIT	- Receiving a loan is CIT neutral - Debt financing costs (incurred for both related and unrelated entities) may, in principle, constitute tax deductible expenses when paid up to an amount not exceeding 30% tax EBITDA or PLN 3 million (the higher of the two – it is still disputable if these thresholds can be summed up) - Otrzymanie pożyczki jest neutralne w CIT - Koszty finansowania dłużnego (poniesione zarówno na rzecz podmiotów powiązanych jak i niepowiązanych), mogą co do zasady stanowić koszt uzyskania przychodu w momencie zapłaty do wysokości nie przekraczającej 30% EBITDA podatkowej lub 3 mln PLN (wyższe z dwóch - dyskusyjne jest wciąż czy oba progi można sumować).	- Receiving contributions in-kind, in cash and subsidies is CIT neutral for the recipient - For some forms of capital financing, it is also possible to use the so-called notional interest deduction - i.e. including in the tax costs the hypothetical cost of raising capital calculated on the basis of current market rates, however, not more than PLN 250,000 per year - Otrzymanie wkładu niepieniężnego, gotówkowego i dopłat wnoszonych na zasadach określonych w kodeksie spółek handlowych jest neutralne z perspektywy CIT dla otrzymującego. - Dla niektórych form finansowania kapitałem, możliwe jest również skorzystanie z tzw. Notional interest deduction – tj. zaliczenia do kosztów podatkowych hipotetycznego kosztu pozyskania kapitału kalkulowanego w oparciu o aktualne stopy rynkowe, jednak nie więcej niż 250 tys. PLN rocznie
TCLT (Tax on Civil Law Transactions) / Opodatkowanie PCC	- Loans are generally subject to 0.5% TCLT payable by the borrower - Shareholder loans to a limited / joint-stock companies are exempt from TCLT - Certain loans may also be exempt from TCLT under certain conditions, - Bonds issuance is not subject to TCLT - Udzielenie pożyczki co do zasady podlega 0,5% PCC, płatnego przez pożyczkobiorcę - Pożyczki od udziałowców do spółek kapitałowych są zwolnione z PCC, - Inne pożyczki również mogą pod pewnymi warunkami być zwolnione / nie podlegać PCC - Emisja obligacji nie podlega PCC	- Subsidies to capital are subject to 0.5% TCLT - Share capital contribution and share capital increase are subject to 0.5% TCLT on the value of share capital contribution / increase - Increase of the reserve capital in limited liability company / joint stock company should not be subject to TCLT - Increase of the share capital through merger, contribution of a going concern or its organized part or through so called share-for-share exchange is out of scope of TCLT - Dopłaty do kapitału podlegają 0,5% PCC od wartości dopłat - Wniesienie i podwyższenie kapitału zakładowego podlega 0,5% PCC od wartości wniesionego / o jaką zwiększono kapitał zakładowy - Wniesienie wkładu na kapitał zapasowy w spółkach kapitałowych co do zasady nie podlega PCC. - Podniesienie kapitału zakładowego w drodze tzw. wymiany udziałów, połączenia spółek lub wniesienia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części nie podlega PCC

	DEBT / DŁUG	EQUITY / KAPITAŁ
Return of the invested capital / Zwrot zainwestowanego kapitału	- The repayment of the principal amount of the loan is tax neutral (except for exchange differences) - Interest on loans, bonds or discount on bonds – is in principal subject to 20% WHT - Possibility to reduce the rate on the basis of the relevant agreement on the avoidance of double taxation or exemption if payment is made to qualified EU / EEA / Switzerland related companies (see below) - Splata kwoty głównej pożyczki jest neutralna podatkowo za wyjątkiem podatkowych różnic kursowych - Odsetki od pożyczek, obligacji lub dyskonto od obligacji – co do zasady podlega 20% podatku u źródła. - Możliwość obniżenia stawki na podstawie właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania lub zwolnienia w ramach wypłaty do kwalifikowanych spółek powiązanych z UE / EOG / Konfederacji Szwajcarskiej (zobacz komentarz niżej).	- Profit distribution through dividends / redemption of shares - is subject to 19% WHT - It is possible to reduce the tax rate on the basis of the relevant agreement on the avoidance of double taxation (up to "0"), or in the case of dividends – to apply exemption if it is distributed to a qualified EU / EEA / Switzerland shareholder. - In principle, capital withdrawal is neutral, up to the amount of the contribution (see below) - Dystrybucja zysków poprzez dywidendy / umorzenie udziałów – co do zasady 19% podatku u źródła. - Możliwość obniżenia stawki podatku na podstawie właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania (nawet do „0”) lub w przypadku dywidend - zwolnienia w ramach wypłaty do spółek -matek z UE / EOG (zobacz komentarz niżej). - Wycofanie kapitału, co do zasady neutralne, do wysokości wkładu

STARTING AN INVESTMENT

ROZPOCZĘCIE INWESTYCJI

The two most common investment entry forms on the market include the purchase of a share in a company that owns real estate (the so-called share deal), or the purchase of specific assets of the seller (the so-called asset deal). In respect of an asset deal, one can additionally distinguish the purchase of sellers' single asset (e.g. land or land with a building), or the acquisition of a group of assets constituting an going concern or its organized part (OPE).

Each of the abovementioned options differs as to the tax consequences, and taking the final decision on the choice of a given investment method is usually preceded by a tax-legal-business analysis, including discussion of risks and consequences of any reclassification of transactions for tax purposes and hedging positions in this regard between parties.

Dwie najczęściej spotykane na rynku formy wejścia w inwestycję obejmują nabycie udziału w spółce posiadającej nieruchomości (tzw. share deal), lub nabycie konkretnych aktywów zbywającego (tzw. asset deal). W obszarze asset deal możemy dodatkowo wyróżnić nabycie konkretnego składnika majątku zbywającego (np. gruntu lub gruntu z budynkiem) lub nabycie zespołu składników majątku przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części (ZCP).

Każda z opisanych opcji różni się co do konsekwencji podatkowych i podjęcie ostatecznej decyzji o wyborze danej metody inwestycji, z reguły poprzedzone jest podatkowo-prawno-biznesową analizą, w tym dyskusji o ryzykach i skutkach ewentualnej reklasyfikacji transakcji dla celów podatkowych i zabezpieczenia pozycji w tym zakresie pomiędzy stronami.



TAX / PODATEK	SHARE DEAL / NABYCIE UDZIAŁÓW	GOING CONCERN / OPE DEAL / ZCP DEAL (NABYCIE PRZEDSIĘBIORSTWA LUB JEGO ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI)	ASSET DEAL / NABYCIE NIERUCHOMOŚCI / GRUNTU
VAT VAT	No VAT Brak VAT	Outside the scope of VAT Poza VAT	Acquisition of undeveloped land but designated for development is in general subject to 23% VAT. In other cases, the purchase of undeveloped land is exempt from VAT. Developed land is taxed according to the rules applicable to the building located on it. Despite the general rule that the purchase of a building is exempt from VAT, in practice based on exceptions to this rule, most often the purchase of a building is subject to 23% VAT or 8% VAT – in case of acquisition of certain residential real estate - see below section regarding exit from investments In principle, VAT is deductible by the buyer. Nabycie gruntu niezabudowanego, ale przeznaczonego pod zabudowę opodatkowane jest 23% VAT. W pozostałych przypadkach nabycie gruntu niezabudowanego jest zwolnione z VAT. Grunt zabudowany opodatkowany jest wg zasad właściwych dla znajdującego się na nim budynku Mimo ogólnej zasady iż nabycie budynku jest zwolnione z VAT to w praktyce najczęściej na podstawie wyjątków od tej zasady, nabycie budynku jest opodatkowane 23% VAT lub 8% VAT – dla niektórych nieruchomości mieszkalnych - patrz sekcja "wyjście z inwestycji" VAT jest co do zasady odliczalny przez nabywcę.
TCLT PCC	1% TCLT from FMV of the shares in the Polish company payable by the buyer. In certain cases it is possible that also acquisition of shares in foreign company will be subject to TCLT TCLT may be a tax cost to the buyer when selling the shares in the future. 1% PCC od FMV udziałów w polskiej spółce płatny przez Nabywcę. W niektórych przypadkach możliwe jest iż nabycie udziałów w spółce zagranicznej również będzie objęte PCC PCC może stanowić koszt podatkowy nabywcy przy zbyciu udziałów w przyszłości	2% TCLT from FMV of the real estate, movables, or property rights related to real estate (such as perpetual usufruct) 1% on other property rights (e.g. receivables) TCLT is payable by the buyer TCLT may be deductible for income tax purposes 2% PCC od FMV nieruchomości, ruchomości oraz praw związanych z nieruchomościami (np. prawo wieczystego użytkowania) 1% - inne prawa majątkowe (np. wierzytelności) PCC jest płatny przez nabywcę PCC może stanowić koszt podatkowy	If the acquisition of real estate is taxed with VAT, it is not subject to TCLT. If the acquisition of real estate is out of scope of the VAT or VAT exempt, it is subject to 2% TCLT on FMV of the real estate. TCLT is payable by the buyer. TCLT may be deductible for income tax purposes. Jeżeli dostawa nieruchomości podlega VAT i nie podlega zwolnieniu z VAT, wówczas nie podlega ona PCC. Jeżeli dostawa nieruchomości jest poza lub zwolniona z VAT, wówczas co do zasady jest opodatkowana 2% PCC od FMV nieruchomości PCC jest płatny przez nabywcę PCC może stanowić koszt podatkowy

TAX / PODATEK	SHARE DEAL / NABYCIE UDZIAŁÓW	GOING CONCERN / OPE DEAL / ZCP DEAL (NABYCIE PRZEDSIĘBIORSTWA LUB JEGO ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI)	ASSET DEAL / NABYCIE NIERUCHOMOŚCI / GRUNTU
CIT CIT	No change in the value of assets and continuation of depreciation. No goodwill that can be subject to depreciation. Brak zmiany wartości aktywów i kontynuacja amortyzacji. Brak możliwości powstania amortyzowanej dodatniej wartości firmy	The purchase price allocated to the particular assets constitutes a basis for depreciation of fixed assets (change in the value of assets). If arises upon the transaction, goodwill can be subject to depreciation. Zapłacona cena, alokowana na poszczególne składniki stanowi podstawę do amortyzacji środków trwałych (zmiana wartości aktywów) Możliwość powstania amortyzowanej dodatniej wartości firmy	The price paid constitutes the basis for depreciation of fixed assets (change in the value of assets). Land is not subject to depreciation, it is however considered a fixed asset and thus expenses incurred for its acquisition (including interest and f/x differences accrued until its hand over to use) can be considered tax deductible upon its disposal. No goodwill that can be subject to depreciation. Nabywca przyjmuje zapłaconą cenę jako podstawę do amortyzacji środków trwałych (zmiana wartości aktywów). Grunt nie podlega amortyzacji stanowi jednak środek trwały, zaś wydatki na nabycie gruntu (w tym naliczone do dnia jego przekazania do używania odsetki i różnice kursowe) będą mogły zostać zaliczone do kosztów podatkowych dopiero w momencie zbycia. Brak możliwości powstania amortyzowanej dodatniej wartości firmy
Time effectiveness	Full due diligence and negotiations with the seller, tax ruling rather not necessary.	Limited due diligence. Usually the tax consequences of transactions are secured by a tax ruling (3 months waiting period).	Limited due diligence. Usually the tax consequences of transactions are secured by a tax ruling (3 months waiting period).
Czasochłonność transakcji	Pełne due diligence oraz negocjacje ze zbywcą. Raczej bez potrzeby występowania o interpretację podatkową	Ograniczone due diligence Zazwyczaj skutki podatkowe transakcji zabezpieczane są interpretacją podatkową (czas oczekiwania: 3 m-ce)	Ograniczone due diligence Zazwyczaj skutki podatkowe transakcji zabezpieczane są interpretacją podatkową (czas oczekiwania: 3 m-ce)

ON-GOING TAXATION

BIEŻĄCE OPODATKOWANIE

Scope of CIT taxation

In particular, the following entities are subject to CIT in Poland:

- Limited liability company and joint-stock company
- Limited joint-stock partnership
- Tax Capital Group

Non-resident taxpayers are subject to tax in Poland only on income generated in Poland.

Partnerships (including a limited partnership) are treated for tax purposes as tax transparent, which means that the income obtained is taxed at the level of their partners. The situation may be different if the partnership is a so-called permanent establishment for tax purposes. Then, as a rule, the income from its operations is subject to CIT in Poland on general principles (e.g. when a partnership with foreign investors owns property in Poland).

Tax rate

In principle **19%**, but preferential taxation rules also exist:

- **9% CIT** - for taxpayers whose value of sales did not exceed **EUR 1.2 million** per year
- **5% CIT** - for income from so-called qualified intellectual property rights
- CIT exemption - for income generated within a so-called Special Economic Zone

CIT - Zakres opodatkowania

Podatnikami CIT w Polsce są w szczególności:

- Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki akcyjne
- Spółka komandytowo-akcyjna (spółka osobowa)
- Podatkowa Grupa Kapitałowa

Podatnicy będący nierezydentami, polegają opodatkowaniu w Polsce tylko od osiągniętych na terytorium Polski dochodów.

Spółki osobowe (w tym spółka komandytowa) traktowane są dla celów podatkowych jako transparentne podatkowo, co oznacza iż dochody z nich osiągane opodatkowane są u ich wspólników. Inaczej wyglądać może sytuacja w przypadku gdy spółka osobowa stanowi tzw. zakład podatkowy zagranicznego przedsiębiorcy. Wówczas co do zasady dochody z jej działalności opodatkowane są CIT w Polsce na zasadach ogólnych (np. w sytuacji gdy spółka osobowa z zagranicznymi inwestorami posiada w Polsce nieruchomości).

Stawka podatku

Co do zasady 19%, w niektórych przypadkach możliwe preferencyjne zasady opodatkowania:

- 9% CIT – w przypadku podatników, u których wartość sprzedaży nie przekroczyła w roku podatkowym 1,2 m EUR
- 5% CIT – dla dochodów z tzw. kwalifikowanych praw własności intelektualnej
- Zwolnienie z CIT – dla dochodów generowanych w ramach tzw. specjalnej strefy ekonomicznej

Minimum tax

For certain commercial real estate, the owner of the company may be required to pay so-called minimum tax. The basis for the minimum tax is the initial value of the real estate minus the so-called safe harbor of PLN 10 million (the amount is free for the taxpayer, regardless of the amount of real estate owned), while the tax rate is 0.035% per month (0.42% per year). The tax is payable on the area of the building put into use. It is deductible from monthly advance CIT payments and from CIT due for the whole year, on an annual basis. The minimum tax, not deducted in a given year, may be refunded upon the taxpayer's request.

CIT settlement

Advances on CIT are paid on a monthly basis. For so-called small taxpayers (sales in the previous tax year including VAT did not exceed the PLN equivalent of EUR 2 million), and taxpayers starting their activity, in their first tax year, it is possible to pay advances quarterly. Moreover, it is possible to pay monthly simplified advance payments calculated as 1/12th of the tax calculated on the income shown in the tax return submitted in the previous year or – if they did not declare tax due for this year - two years back.

The final CIT settlement is made within 3 months after the end of the tax year.

Sources of revenues

Under CIT law, there are two separate revenue sources: income and costs related to so-called business activities (e.g. rental of real estate) cannot be combined with income related the so-called capital gains (e.g. from the sale of shares, dividends, etc.). The income from each activity is taxed separately at a rate of 19%. In general revenue is taxable when due, there are certain exceptions from this rule e.g. interest which are taxable when received. Interest are allocated to one or another source of revenue depending on the type of activity they are related to.

Podatek minimalny

W przypadku niektórych nieruchomości komercyjnych, spółka będąca ich właścicielem, może być zobowiązana do zapłacenia tzw. podatku minimalnego. Podstawą opodatkowania podatkiem minimalnym jest wartość początkowa nieruchomości pomniejszona o tzw. safe harbour w wysokości 10 mln PLN (kwota wolna dla podatnika, niezależnie od ilości posiadanych nieruchomości), zaś stawka podatku wynosi 0.035% miesięcznie (0,42% rocznie). Podatek należny jest od powierzchni budynku oddanej do użytkowania. Odliczalny od zaliczki na CIT. miesięcznie oraz od CIT należnego za cały rok, w rozliczeniu rocznym Podatek minimalny, nieodliczony w danym roku, może zostać zwrócony na wniosek podatnika.

Rozliczenie CIT

Zaliczki na CIT opłacane są w okresach miesięcznych. Dla tzw. małych podatników (sprzedaż w poprzednim roku podatkowym z uwzględnieniem VAT nie przekroczyła równowartości w złotych 2 mln EUR), oraz podatników rozpoczynających działalność, w pierwszym roku, możliwe jest opłacanie zaliczek kwartalnie. Ponadto, istnieje możliwość uiszczania miesięcznych zaliczek uproszczonych, kalkulowanych jako 1/12 podatku obliczonego od dochodu wykazanego w zeznaniu złożonym w roku ubiegłym lub jeżeli w tym roku nie wykazali podatku należnego - dwa lata wstecz Ostateczne rozliczenie CIT następuje w ciągu 3 miesięcy po zakończeniu roku podatkowego.

Źródła dochodów

Na gruncie podatku CIT, dochody i koszty z tzw. działalności operacyjnej (np. najmu nieruchomości) nie podlegają łączeniu z dochodami z tzw. zysków kapitałowych (np. ze zbycia udziałów, dywidend itp.). Dochód z każdej działalności jest odrębnie opodatkowany według stawki 19%. Do do zasady opodatkowaniu podlegają przychody należne, choćby nie zostały faktycznie otrzymane, jednym z wyjątków są odsetki które podlegają opodatkowaniu dopiero gdy zostaną zapłacone. Odsetki zapłacone alokowane są do jednego lub drugiego źródła przychodu w zależności od tego z jakim rodzajem działalności są związane.

ON-GOING TAXATION

BIEŻĄCE OPODATKOWANIE

Settlement of tax losses

Tax losses can be settled within given source of revenue "forwards" in the next five consecutive years, however, the reduction in any of these years may not exceed 50% of this loss.

With respect to a tax loss, from a given source of income, incurred in a tax year commencing after 31 December 2018, it is possible, alternatively, to reduce the income from this source in one of the following five years, but by no more than PLN 5 million (the non-deducted amount can be deducted within this 5-year period, however the amount of the reduction, in any of these years cannot exceed 50% of the amount of this loss).

Tax deductible costs

Expenses that were incurred in relation to given source of revenue and were documented may be considered as tax deductible expenses. However, there are rules that limit the amount of certain expenses, regardless of their relation to revenue. This applies, for example, to costs of debt financing (up to 30% of tax EBITDA or PLN 3 million (the higher of the two, it is still debatable whether both thresholds can be added together), or – in certain cases - expenses incurred for the acquisition of certain services (such as consulting or management services) from related parties (up to a maximum of PLN 3 million, plus 5% of tax EBITDA). Interest can be tax deductible when paid (not accrued)

Rozliczenie strat podatkowych

Stratę podatkową poniesioną w danym roku podatkowym można rozliczyć w ramach danego źródła przychodów „w przód” w ciągu najbliższych kolejno po sobie następujących 5 latach, jednak obniżenie w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty.

W przypadku straty poniesionej w roku podatkowym rozpoczynającym się po 31 grudnia 2018 r. z danego źródła dochodów możliwe jest alternatywnie jednorazowe obniżenie dochodu z tego źródła w jednym z najbliższych kolejno po sobie następujących pięciu lat w wysokości nie wyższej niż 5 mln PLN (nieodliczona kwota podlega rozliczeniu w pozostałych latach tego pięcioletniego okresu jednak kwota obniżenia, w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% wysokości tej straty).

Koszty uzyskania przychodów

Za koszty podatkowe mogą być uznane wydatki, których poniesienie było związane z przychodem i jest udokumentowane. Istnieją jednak przepisy limitujące wysokość niektórych wydatków, niezależnie od ich związku z przychodem. Dotyczy to przykładowo kosztów finansowania dłużnego (maksymalnie 30% EBITDA podatkowej lub 3 mln PLN (wyższe z dwóch, wciąż dyskusyjne jest czy oba progi można sumować), czy – w niektórych przypadkach - wydatków poniesionych na nabycie niektórych usług (jak np. usługi doradcze czy zarządzania) od podmiotów powiązanych (maksymalnie do wysokości 3 mln PLN powiększone o 5% EBITDA podatkowej). Odsetki mogą stanowić koszty w dacie ich zapłaty (naliczone odsetki nie stanowią kosztu).

Depreciation of fixed assets and expenses for the purchase of land

Land is not subject to depreciation and expenses incurred for its purchase (including interest and f/x differences accrued up to the date of hand-over for use) are tax deductible upon its disposal.

Costs incurred for acquisition or development of fixed assets (investment costs), e.g. buildings, structures, machinery, equipment, etc., as well as acquired intangible assets (e.g., licenses, rights to computer programs), including financing costs accrued until the date of handling asset to use, are in principle settled through depreciation (assuming the assets are to be used in the business activity of the taxpayer for not less than a year).

Depreciation rates vary depending on the type of fixed asset or intangible asset. For example, the depreciation rate for non-residential buildings is 2.5%, for residential buildings - 1.5%, and for certain structures - 4.5%.

Amortyzacja środków trwałych i wydatki na zakup gruntu

Grunt nie podlega amortyzacji, zaś wydatki poniesione na jego nabycie (w tym naliczone do dnia przekazania do używania odsetki oraz różnice kursowe) stanowią koszt podatkowy w momencie jego zbycia.

Koszty zakupionych lub wytworzonych środków trwałych (koszty inwestycji) np. budynki, budowle, maszyny, urządzenia itp. a także nabytych wartości niematerialnych i prawnych (np. licencji, praw do programów komputerowych), w tym naliczone do dnia przekazania do używania koszty finansowania, podlegają co do zasady rozliczeniu poprzez amortyzację (zakładając że podatnik zamierza wykorzystywać nabyte / wytworzone środki trwałe w działalności gospodarczej przynajmniej rok).

Stawki amortyzacji różnią się w zależności od typu środka trwałego czy wartości niematerialnej i prawnej. Przykładowo stawka amortyzacji dla budynków niemieszkalnych wynosi 2,5%, budynków mieszkalnych – 1,5%, zaś dla niektórych obiektów budowlanych – 4,5%. W określonych przypadkach istnieje możliwość podwyższania / obniżania stawek amortyzacji czy wyboru indywidualnych metod amortyzacji.



VAT

Scope of taxation

The following activities are subject to VAT:

- supply of goods and services within the country,
- import of goods into the country,
- export of goods,
- intra-Community acquisition of goods for remuneration on national territory,
- intra-Community supply of goods.

A significant part of VAT reporting is currently done through unified electronic schemes (so-called JPK).

VAT

Zakres opodatkowania

Podatkowi VAT podlegają w Polsce:

- dostawa towarów i świadczenie usług na terenie kraju,
- import towarów na terytorium kraju,
- eksport towarów,
- wewnątrzwspólnotowe nabycie towarów za wynagrodzeniem na terytorium kraju,
- wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów

Znacząca część raportowania VAT odbywa się obecnie poprzez zunifikowane schematy elektroniczne (tzw. JPK).

Tax rate

The standard tax rate, including rental of commercial real estate, is 23%. There are two reduced rates of 5% and 8%. The 8% rate is used for the provision of services or the supply of goods related to residential housing (including sale of residential real estate). Rental of residential real estate for housing purposes is exempt from VAT.

Stawka podatku

Podstawowa stawka podatku, w tym dla usług najmu powierzchni komercyjnej wynosi 23%. Istnieją dwie stawki obniżone 5% i 8%. Stawka 8% stosowana jest w przypadku świadczenia usług lub dostawy towarów związanych z budownictwem mieszkaniowym (w tym sprzedaży nieruchomości mieszkalnych na cele mieszkaniowe), z kolei wynajem nieruchomości mieszkalnych na cele mieszkaniowe jest zwolniony z VAT.

VAT payment

In principle, VAT is paid monthly. In case of small taxpayers (i.e. those VAT payers whose sales value including VAT did not exceed EUR 1.2 million in the previous year), it is possible to settle VAT quarterly.

Zapłata VAT

VAT uiszczany jest co do zasady miesięcznie, w przypadku tzw. małych podatników (tj. takich podatników VAT u których wartość sprzedaży wraz z VAT nie przekroczyła w poprzednim roku 1,2 mln EUR) istnieje możliwość rozliczania VAT kwartalnie.

VAT deduction and refund

VAT is in principle only chargeable to the final consumer, and is deductible for the buyer assuming that he/she carries on activities subject to VAT.

As a rule, the right to deduct the input VAT arises in the settlement for the period in which the tax obligation on the part of the seller arose (which usually means making a supply of goods or performing a service), but not earlier than the date of receipt of the invoice. Reduction of output tax may also be made in the tax return submitted for one of two consecutive settlement periods. The period may be a month or a quarter, according to the chosen form of settlement.

In case of real estate companies, VAT is at the same time the most important tax from the point of view of the construction process - most often the company executing the investment does not carry out VAT-taxed activities until the building is commercialized and as a result accumulates input VAT.

A taxpayer with a surplus of input VAT may apply for a refund. The basic deadline for VAT refund is 60 days (if the taxpayer generates sales taxed with VAT). If taxpayer in a given period did not generate VAT sales, deadline for VAT return is 180 days. However, it is possible to obtain a VAT refund within an accelerated period, i.e. 25 days, provided that certain conditions are met.

Split payment mechanism

In the case of certain services or supplies of certain goods (currently a group of about 150 goods / services, including broadly defined construction services), whose value exceeds PLN 15,000, it is necessary to apply the so-called split payment mechanism for VAT payment (in other cases, the application of split payment is voluntary, with the buyer deciding on its application). According to the split payment mechanism, the buyer, when settling the receivable, should transfer it to two accounts:

Odliczenie i zwrot VAT

VAT jest co do zasady podatkiem obciążającym dopiero ostatecznego konsumenta, podlega odliczeniu po stronie nabywcy przy założeniu, że prowadzi on działalność opodatkowaną VAT.

Co do zasady, prawo do obniżenia podatku należnego o kwotę podatku naliczonego powstaje w rozliczeniu za okres, w którym powstał obowiązek podatkowy po stronie sprzedawcy (co zwykle oznacza dokonanie dostawy towaru lub wykonanie usługi), jednak nie wcześniej niż w dniu otrzymania faktury. Obniżenia podatku należnego można dokonać również w deklaracji podatkowej składanej za jeden z dwóch kolejnych okresów rozliczeniowych. Przy czym okresem może być miesiąc lub kwartał, zgodnie z wybraną formą rozliczeń.

W przypadku spółek nieruchomościowych, VAT jest jednocześnie najistotniejszym podatkiem z punktu widzenia procesu budowlanego – najczęściej bowiem spółka realizująca inwestycję, do czasu komercjalizacji budynku nie prowadzi działalności opodatkowanej VAT i w efekcie kumuluje naliczony VAT.

Podatnik, posiadający nadwyżkę VAT naliczonego może ubiegać się o jego zwrot. Podstawowy termin do zwrotu VAT wynosi 60 dni (jeśli podatnik generuje sprzedaż opodatkowaną VAT), zaś w niektórych przypadkach – 180 dni (np. gdy podatnik nie wykonał w danym okresie rozliczeniowym czynności opodatkowanych VAT). Niemniej jednak możliwe jest uzyskanie zwrotu VAT w terminie przyspieszonym tj. 25 dni przy spełnieniu określonych warunków.

Mechanizm split payment

W przypadku niektórych usług lub dostawy niektórych towarów (obecnie około 150 grup towarów / usług, w tym szeroko rozumiane usługi budowlane), których wartość przekracza 15 tys. PLN, konieczne jest stosowanie dla zapłaty podatku VAT tzw. mechanizmu split payment (w pozostałych przypadkach stosowanie split payment jest dobrowolne, przy czym o jego zastosowaniu decyduje nabywca). Zgodnie z mechanizmem split payment, nabywca regulując należność powinien ją odprowadzić na dwa rachunki:

- net value - to the supplier's bank account;
- VAT - to the supplier's special VAT account - the amount is kept there and can be used to service this tax.

The entity deciding to pay with the split payment method secures its transactions (and so-called due diligence) by minimizing the risk of being hit by a VAT fraudster. At the same time, however, the use of split payment is under discussion regarding the impact on the financial liquidity of entrepreneurs.

- wartość netto - na rachunek bankowy dostawcy ;
- VAT - na specjalny rachunek VAT dostawcy - tam kwota zostaje zatrzymana i może być wykorzystana do obsługi tego podatku.

Podmiot decydujący się na płatność metodą split payment zabezpiecza swoje transakcje (i tzw. należyta staranność) minimalizując ryzyko trafenienia na oszusta wyłudającego VAT. Jednocześnie jednak stosowanie split payment jest przedmiotem dyskusji w zakresie wpływu na płynność finansową przedsiębiorców.

White list of VAT taxpayers

Since 1 September 2019, Poland has introduced regulations on the so-called white list of VAT taxpayers. This is a publicly available list containing information on entities which have been registered as VAT taxpayers, or have been deleted or reinstated in the VAT taxpayers register.

Importantly, CIT taxpayers making payments whose one-off value exceeds PLN 15,000 to an account not included in the white list will not be able - unless they submit an appropriate notification within the time limit - to include the amount paid as tax costs (this also applies to tax costs settled by depreciation).

Biała lista podatników VAT

Od 1 września 2019 r. w Polsce obowiązują przepisy o tzw. białej liście podatników VAT. Jest to ogólnodostępny wykaz zawierający informacje o podmiotach, które zostały zarejestrowane jako podatnicy VAT bądź zostali wykreśleni lub przywrócenii do rejestru podatników VAT. Wykaz prowadzony jest w formie elektronicznej przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej.

Co istotne podatnicy CIT dokonujący płatności której jednorazowa wartość przekracza 15 tys PLN na rachunek spoza białej listy, nie będą mogli - o ile nie złożą w terminie stosownego zawiadomienia - zaliczyć zapłaconej kwoty do kosztów podatkowych (dotyczy to również kosztów podatkowych rozliczanych przez amortyzację).



Transfer pricing

Poland has an extensive arm's length regulations (including the possibility of using safe harbors) and related documentation obligations. Depending on the value of the threshold and the transaction category, taxpayers making transactions with related entities may be obliged to prepare a so-called local file, and in the case of exceeding a certain revenue threshold at the consolidated level - also a master file. Taxpayers obliged to prepare local documentation are also obliged to submit a new form of transfer pricing reporting (the so-called TP-R report). Domestic transactions exempt from the documentation obligation will also be reported, but the scope of data will be narrower. Through the TP-R report, the taxpayer will be obliged to indicate, i.e., general financial information, data relating to the transactions carried out, and the results of comparative data analyses (so-called benchmarks).

Under existing legislation, tax authorities may consider the overall conditions of business activities conducted by the related entities and recognize that under certain conditions the transaction would not have been concluded (non-recognition), or could have been replaced by another transaction (recharacterization). In such situations the tax authorities will determine the income of the taxpayer without taking into account the non-recognized transaction or, if justified, the income from the appropriately recharacterized transaction.

Ceny transferowe

W Polsce obowiązują rozbudowane przepisy dotyczące stosowania cen rynkowych (w tym możliwości zastosowania safe harbors) a także obowiązków dokumentacyjnych z nimi związanych. W zależności od progu wartości oraz kategorii transakcji, podatnicy dokonujący transakcji z podmiotami powiązanymi mogą być zobowiązani do sporządzania tzw. dokumentacji lokalnej (local file), a w przypadku przekroczenia określonego progu przychodów na poziomie skonsolidowanym - również master file. Podatnicy zobowiązani do sporządzenia dokumentacji lokalnej są również obowiązani do złożenia nowej formy raportowania o cenach transferowych (tzw. TP-R). Również transakcje krajowe zwolnione z obowiązku dokumentacyjnego będą raportowane, ale zakres danych będzie węższy. Za pośrednictwem raportu TP-R podatnik będzie obowiązany do wskazania między innymi ogólnych informacji finansowych, danych odnoszących się do realizowanych transakcji oraz rezultatów przeprowadzonych analiz danych porównawczych (tzw. benchmarków).

Na gruncie obowiązujących przepisów, organy mają również prawo do uwzględnienia całokształtu warunków, na jakich prowadzą działalność podmioty powiązane poprzez uznanie, że w określonych warunkach dana transakcja kontrolowana nie zostałaby zawarta (ang. non-recognition) lub zostałaby zastąpiona inną transakcją - tj. transakcją właściwą (ang. recharacterization). Organ określa w takich sytuacjach dochód podatnika bez uwzględnienia transakcji kontrolowanej lub, gdy jest to uzasadnione, dochód z transakcji właściwej.



Withholding tax - general rules

Withholding tax is imposed on certain payments made to non-residents (who do not have a permanent establishment in Poland). The table below presents some basic information on the types of revenues subject to WHT and the rates used, including the possibility of their reduction under Double Tax Treaties (DTTs), or provisions regarding the payments made between related entities within the EU / EEA / Switzerland.

Podatek u źródła – zasady ogólne

Podatek u źródła nakładany jest od niektórych wypłat dokonywanych na rzecz nierezydentów (nie mających w Polsce zakładu podatkowego). Poniższa tabela przedstawia podstawowe informacje na temat rodzajów przychodów podlegających WHT oraz stosowanych stawek z uwzględnieniem możliwości ich obniżenia na gruncie umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (UPO) oraz przepisów dotyczących wypłat należności pomiędzy podmiotami powiązanymi w ramach UE.



TYPE OF REVENUE RODZAJ PRZYCHODU	BASIC RATE STAWKA PODSTAWOWA	POSSIBILITY OF REDUCTION UNDER DTT? MOŻLIWOŚĆ OBNIŻENIA / ZWOLNIENIA NA GRUNCIE UPO?	POSSIBILITY OF EXEMPTION FOR COMPANIES FROM THE EU / EEA / SWISS CONFEDERATION? MOŻLIWOŚĆ ZWOLNIENIA DLA SPÓŁEK Z UE / EOG / KONFEDERACJI SZWAJCARSKIEJ?
Dividends and other income from shares in profits of legal entity (e.g. income from redemption of shares, liquidation of a company)	19%	Yes - rates 5% / 10% / 15% or even "0%" depending on the DTT with the given country /	Yes - under certain conditions, in particular: - direct shareholding in the capital of the Polish subsidiary of min. 10% (for companies subject to tax in EU/EEA) or min. 25% (for companies subject to tax in Switzerland), - shareholding is held continuously for a period of 2 years (the condition can be met after payment). The possibility of exemption applies only to dividends and certain other income from shares in profit of legal person (it does not apply to profit distribution through share redemption or liquidation)
dywidendy oraz inne dochody z udziałów w zyskach osób prawnych (np. dochody z umorzenia udziałów, likwidacja spółki)	19 %	Tak – stawki 0%, 5 %, 10% lub 15% w zależności od treści UPO z danym krajem	Tak – pod pewnymi warunkami, w szczególności: - min. 10% (dla spółek podlegających opodatkowaniu w kraju UE/EOG) lub min. 25% (dla spółek podlegających opodatkowaniu w Szwajcarii) bezpośredni udział w kapitale polskiej spółki zależnej; - udziały powinny być posiadane nieprzerwanie przez okres 2 lat (warunek można spełnić po wypłacie); Możliwość zwolnienia dotyczy tylko dywidend i niektórych innych form udziału w zyskach osób prawnych (nie dotyczy np. wypłaty zysku w drodze umorzenia udziałów czy też w drodze likwidacji spółki)

TYPE OF REVENUE RODZAJ PRZYCHODU	BASIC RATE STAWKA PODSTAWOWA	POSSIBILITY OF REDUCTION UNDER DTT? MOŻLIWOŚĆ OBNIŻENIA / ZWOLNIENIA NA GRUNCIE UPO?	POSSIBILITY OF EXEMPTION FOR COMPANIES FROM THE EU / EEA / SWISS CONFEDERATION? MOŻLIWOŚĆ ZWOLNIENIA DLA SPÓŁEK Z UE / EOG / KONFEDERACJI SZWAJCARSKIEJ?
Interest, royalties	20%	Yes - rates 5% / 10% / 15% or even "0%" depending on the DTT with the given country	Yes - under certain conditions, in particular: - a Polish company making the payment, has min. 25% of shares in the capital of payment recipient being a company subject to tax in EU / EEA / Swiss Confederation, or - a company - the payment recipient being subject to tax in EU / EEA / Swiss Confederation holds at least 25% of shares in the capital of the Polish company making the payment, or - a Polish company making the payment and the payment recipient being subject to tax in EU / EEA / Swiss Confederation have at least 25% joint direct shareholder subject to tax in EU / EEA / Swiss Confederation. Shares should be held directly and continuously for a period of 2 years (the condition can be met after payment), and the recipient of the interest / royalties must be their beneficial owner, which should be confirmed by an appropriate statement.
odsetki, należności licencyjne	20 %	Tak – stawki 0%, 5 %, 10% lub 15% w zależności od treści UPO z danym krajem	Tak – pod pewnymi warunkami, w szczególności: - polska spółka wypłacająca należności posiada min. 25% udział w kapitale spółki – odbiorcy należności podlegającego opodatkowaniu w kraju UE / EOG / Konfederacji Szwajcarskiej, lub - spółka – odbiorca należności podlegający opodatkowaniu w kraju UE / EOG / Konfederacji Szwajcarskiej posiada min. 25% udziałów w kapitale polskiej spółki, wypłacającej należności lub - spółka polska wypłacająca należności i spółka odbiorca należności podlegający opodatkowaniu w kraju UE / EOG / Konfederacji Szwajcarskiej posiadają wspólnego min. 25% bezpośredniego udziałowca podlegającego opodatkowaniu w kraju UE / EOG / Konfederacji Szwajcarskiej Udziały powinny być posiadane nieprzerwanie przez okres 2 lat (warunek można spełnić po wypłacie), a odbiorca należności musi być ich rzeczywistym właścicielem co powinien poświadczyć odpowiednim oświadczeniem.
Certain services (e.g., consulting, accounting, management)	20% (for selected services - 10%)	As a rule, under a typical DTT, such revenues are not subject to WHT in Poland (so called business profit)	No / Nie
Niektóre usługi (np. doradcze, księgowe, zarządzania)	20% (dla wybranych usług – 10%)	Co do zasady na podstawie typowej UPO, wynagrodzenie za takie usługi nie podlega efektywnie WHT w Polsce (tzw. zysk przedsiębiorstwa	

Withholding tax – 2019 reform

As of 1 January 2019, new rules for obtaining WHT relief (i.e. not collecting WHT, application of the exemption or reduced WHT rate) have been introduced to Polish CIT regulations. In particular:

- The tax remitter must verify the conditions to apply the WHT relief, regardless of the type of payment, with so-called due diligence
- New definition of the beneficial owner (BO) of a payment was introduced, which now also includes the condition that the recipient of the payment conducts genuine business activity. Analysis of the genuine business activity should cover, i.e., assets used, human resources involved, and the decision making process.

In practice, the new regulations result in an increased documentation obligation at the level of Polish tax remitters before they apply the WHT relief.

Regardless, the 2019 reform has replaced the "WHT relief" system with the "pay and refund" system. Under the new mechanism, payments whose value during the year to a given contractor exceeds PLN 2 million would be subject to mandatory WHT collection (19% or 20%) at the surplus (even if the conditions for exemption or a lower rate were met). Subsequently, the taxpayer (or sometimes the tax remitter) could apply for a tax refund. Tax authorities should provide the refund within 6 months. The refund is to be preceded by the submission of extensive documentation for analysis confirming the right to a WHT refund. The application of WHT preferences (without mandatory tax collection) would be possible only if the tax remitter's Management Board signs an appropriate statement (under the pain of severe penal, fiscal and financial liability), or - in the case of payments which may be exempted from WHT under the provisions of EU Directives - an appropriate security opinion is obtained.

Currently, due to the lack of clarity and controversial nature of the rules, the application of the "pay and refund" mechanism is postponed until 31 December 2020. The above mentioned changes to the due diligence or definition of beneficial owner of payments apply however from 1 January 2019.

Podatek u źródła – reforma z 2019 r.

Od 1 stycznia 2019 r. do polskich przepisów o CIT zostały wprowadzone nowe zasady przyznawania preferencji w WHT tj. niepobrania podatku, zwolnienia lub stosowania obniżonej stawki WHT. W szczególności:

- Konieczność weryfikacji prawa do preferencji w WHT przez płatnika, niezależnie od typu płatności, z tzw. należytą starannością
- Nowa definicja rzeczywistego właściciela (BO) płatności do której wprowadzono warunek, aby odbiorca płatności prowadził tzw. rzeczywistą działalność gospodarczą. Analiza w tym zakresie powinna brać pod uwagę m.in. zaangażowane aktywa, zasoby ludzkie, proces podejmowania decyzji itp.).

Nowe przepisy w praktyce skutkują wzmocnionym obowiązkiem dokumentacyjnym po stronie polskich spółek -płatników zanim zastosują one obniżoną stawkę WHT lub zwolnienie.

Niezależnie, reforma z 2019 r. zmieniła system preferencji w podatku u źródła, na system „pay and refund”. Zgodnie z nowym mechanizmem, płatności, których wartość w ciągu roku na rzecz danego kontrahenta przekracza 2 mln PLN podlegałyby obowiązkowemu poborowi WHT (19% lub 20%) od nadwyżki (nawet gdyby były spełnione warunki do zwolnienia lub niższej stawki). Następnie podatnik (lub niekiedy płatnik) mógłby wystąpić o zwrot podatku. Czas na zwrot podatku przez organ wynosi 6 miesięcy i poprzedzony jest przedstawieniem do analizy rozległej dokumentacji potwierdzającej prawo do zwrotu WHT. Zastosowanie preferencji w WHT (bez obowiązkowego poboru podatku) możliwe byłoby jedynie w przypadku podpisania przez zarząd płatnika stosownego oświadczenia (obarczonego rygorem surowej odpowiedzialności karno-skarbowej i finansowej), lub – w przypadku płatności które mogą podlegać zwolnieniu z WHT na podstawie przepisów Dyrektyw UE – stosownej opinii zabezpieczającej.

Obecnie, z uwagi na dużą niejasność i kontrowersyjność przepisów, stosowanie mechanizmu „pay and refund” jest odroczone do 31.12.2020 r. Jednak wspomniane powyżej zmiany w zakresie należytej staranności płatnika czy też definicji rzeczywistego właściciela płatności mają zastosowanie od 1 stycznia 2019 r.

Mandatory Disclosure Regime (MDR)

Since 1 January 2019, Poland has had regulations on reporting on so-called reportable arrangements as a result of implementation of the DAC 6 EU Directive. Polish provisions implement are significantly wider than DAC6 Directive when it comes to the scope of reporting and include not only cross-border but also domestic arrangements. The scope of reporting includes arrangements regarding, i.a., income taxes, VAT (with respect to domestic arrangements) and other taxes (excluding customs duties). The arrangement may be subject to reporting if it meets at least one of the general or specific hallmarks or with respect to cross-border arrangement when it meets the cross-border and other associated hallmarks. In the case of domestic arrangements, they are subject to reporting if the criteria for the entity using the arrangements or an entity related to it are met (e.g. its revenues, costs or assets exceed the equivalent in PLN of EUR 10 million, or the arrangement concerns items or rights with a market value above EUR 2.5 million).

Some taxpayers may be required to adopt and implement a special MDR procedure.
The obligation to report tax arrangements may also be imposed on internal tax advisors (in-house).

Arrangements are subject to reporting within 30 days of being made available for implementation, and failure to comply with the obligation to report them or the absence of the MDR procedure (if required) is subject to significant financial penalties, both for the company and for those responsible for taxes (including MDR) – up to PLN 24 million for failure to comply with reporting obligations.

Raportowanie schematów podatkowych (MDR)

Od 1 stycznia 2019 r. w Polsce obowiązują przepisy dotyczące raportowania tzw. schematów podatkowych stanowiące implementację Dyrektywy UE tzw. DAC 6. Polskie przepisy, są jednak znacząco szersze niż Dyrektywa DAC6 jeśli chodzi o zakres raportowania i obejmują nie tylko schematy transgraniczne, ale również krajowe. Zakresem raportowania objęte są tzw. uzgodnienia dotyczące m.in. zarówno podatków dochodowych, VAT (w zakresie uzgodnień krajowych) oraz innych podatków (z wyłączeniem ceł). Uzgodnienie może podlegać raportowaniu jeśli spełnia chociażby jedną z ogólnych lub szczególnych przesłanek a w przypadku uzgodnień transgranicznych: tzw. kryterium transgraniczne w powiązaniu z innymi wybranymi cechami. W przypadku schematów krajowych, podlegają one raportowaniu jeżeli spełnione są kryteria dotyczące podmiotu korzystającego ze schematu lub podmiotu powiązanego z nim (m.in. jego lub podmiotu powiązanego przychody, koszty lub aktywa przekraczają 10 mln euro lub schemat dotyczy rzeczy, lub praw o wartości rynkowej powyżej 2,5 mln euro).

Niektórzy podatnicy mogą być zobowiązani do przyjęcia i wdrożenia specjalnej procedury MDR.
Obowiązek raportowania schematów podatkowych może dotyczyć również na wewnętrznych doradcach podatkowych (in-house)

Schematy co do zasady podlegają raportowaniu w ciągu 30 dni od dnia ich udostępnienia do wdrożenia, zaś niedopełnienie obowiązku ich zaraportowania bądź brak procedury MDR (jeśli była wymagana) obarczony jest ryzykiem istotnych kar finansowych, zarówno dla spółki jak i osób odpowiedzialnych za podatki (w tym MDR) – do 24 mln PLN w 2020 r. w przypadku naruszenia obowiązków raportowania.

EXIT FROM INVESTMENTS

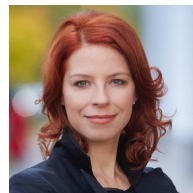
WYJŚCIE Z INWESTYCJI

TAX PODATEK	SHARE DEAL SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW	GOING CONCERN / OPE DEAL ZCP DEAL (ZBYCIE PRZEDSIĘBIORSTWA LUB JEGO ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI)	ASSET DEAL ZBYCIE NIERUCHOMOŚCI
VAT	No VAT	Out of scope of VAT	Despite the general rule that the supply of a building is exempt from VAT, in practice based on exceptions to this rule, most often the supply of a building is subject to 23% VAT or 8% VAT – in case of the residential real estate except for part of residential buildings whose usable floor space exceeds 300 m² and apartments whose usable floor space exceeds 150 m² - in such a case only the part of residential building and/or apartment which fits within the above limits benefits from the 8% VAT. In principle, VAT is deductible by the buyer.
VAT	Brak VAT	Poza VAT	Mimo ogólnej zasady iż dostawa budynku jest zwolniona z VAT to w praktyce najczęściej na podstawie wyjątków od tej zasady, sprzedaż budynku jest opodatkowana 23% VAT lub 8% VAT – dla nieruchomości mieszkalnych. za wyjątkiem budynków mieszkalnych jednorodzinnych, których powierzchnia użytkowa przekracza 300 m², oraz lokali mieszkalnych, których powierzchnia użytkowa przekracza 150 m². W takich przypadkach tylko część nieruchomości będzie podlegać opodatkowaniu obniżoną stawką VAT. VAT jest co do zasady odliczalny przez nabywcę.
TCLT	1% TCLT from FMV of the shares in the Polish company - payable by the buyer - TCLT may be a tax cost to the buyer when selling the shares in the future	2% TCLT from FMV of the real estate, movables, or property rights related to real estate (such as perpetual usufruct) 1% on other property rights (e.g. receivables). - TCLT is payable by the buyer - TCLT may be deductible for income tax purposes.	- If the supply of real estate is taxed with VAT, it is not subject to TCLT. - If the supply of real estate is outside or VAT exempt, it is subject to 2% TCLT on FMV of real estate. TCLT is payable by the buyer - TCLT may be deductible for income tax purposes.
PCC	1% PCC od FMV udziałów w Polskiej spółce płatny przez Nabywcę - PCC może stanowić koszt podatkowy nabywcy przy zbyciu udziałów w przyszłości	2% PCC od FMV nieruchomości, ruchomości oraz praw związanych z nieruchomościami (np. prawo wieczystego użytkowania) 1% - inne prawa majątkowe (np. wierzytelności) - PCC jest płatny przez nabywcę	- Jeżeli dostawa nieruchomości podlega VAT i nie podlega zwolnieniu z VAT, wówczas nie podlega ona PCC. - Jeżeli dostawa nieruchomości jest poza lub zwolniona z VAT, wówczas co do zasady jest opodatkowana 2% PCC od FMV nieruchomości. - PCC jest płatny przez nabywcę - PCC może stanowić koszt podatkowy

TAX PODATEK	SHARE DEAL SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW	GOING CONCERN / OPE DEAL ZCP DEAL (ZBYCIE PRZEDSIĘBIORSTWA LUB JEGO ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI)	ASSET DEAL ZBYCIE NIERUCHOMOŚCI
CIT	If the seller is a tax resident in Poland: 19% CIT x (FMV of shares - historical costs of acquisition of shares (cash / contribution value)) If the seller has tax residency outside of Poland: 1. No CIT in Poland - if Poland has a DTT with the seller's country of residence and the DTT does not contain a real estate clause. 2. Taxation in Poland on the terms set out in point 1 - if Poland does not have a DTT with the country of residence of the seller, or the DTT contains a real estate clause.	19% CIT x (FMV of assets – tax net book value of assets)	19% CIT x (FMV aktywów – podatkowa wartość netto aktywów)
CIT	Jeśli zbywca ma siedzibę w Polsce: 19% CIT x (FMV udziałów – historyczne koszty nabycia udziałów (gotówkowe / wartość wkładu)) Jeśli zbywca nie ma siedziby w Polsce: 1. brak opodatkowania w Polsce – jeśli Polska ma zawartą UPO z krajem rezydencji zbywcy i ta UPO nie zawiera klauzuli nieruchomościowej 2. opodatkowanie w Polsce na zasadach określonych w punkcie 1 – jeśli Polska nie ma zawartej UPO z krajem rezydencji zbywcy lub UPO zawiera klauzulę nieruchomościową		

Labour market in Poland

Rynek pracy w Polsce



Lucyna Pleśniar
CEO
People

” As Polish Investment & Trade Agency reports on the basis of data from the International Monetary Fund, in 2019 Polish economy, ‘developed at a rate of 4%, significantly faster than the average growth rate in the Eurozone and the whole European Union.’

Even though the coronavirus will certainly put Poland expected continued GDP growth to the test, the long-term macro-economic situation in our country remains conducive to investment potential. The employer-friendly situation in the labour market is unquestionably contributing to a good investment environment in Poland.

According to data from Eurostat’s April 2020 reports, Poland offers favourable employment conditions when compared to other European countries. The employment cost per employee in 2019 was as low as EUR 10.7/h, versus the €27.7/h EU average. In comparison to countries such as Denmark or Luxembourg, Poland’s employment costs are on average four times less. Thus, in 2019 Poland ranked 6th in lowest costs of employment in Europe.

” W 2019 roku polska gospodarka, jak podaje Polska Agencja Inwestycji i Handlu w oparciu o dane Międzynarodowego

Funduszu Walutowego „rozwijają się w tempie 4%, a więc znacznie szybciej niż wynosiło średnie tempo wzrostu w strefie euro i całej Unii Europejskiej”.

I choć koronawirus z pewnością zweryfikuje prognozowany dalszy wzrost polskiego PKB, długoterminowa sytuacja makroekonomiczna w naszym kraju wciąż pozostaje sprzyjająca pod względem potencjału inwestycyjnego. Na dobre warunki inwestycyjne w Polsce bez wątpienia wpływ ma wyjątkowo korzystna dla pracodawców sytuacja na rynku pracy.

Według danych zaprezentowanych w kwietniu 2020 roku przez Eurostat warunki zatrudniania pracowników nad Wisłą, w porównaniu do innych krajów europejskich są niezwykle atrakcyjne. Koszt zatrudnienia pracownika w Polsce w 2019 roku wynosił zaledwie 10,7 EUR / godz., podczas gdy średnia w EU to 27,7 EUR / godz. Natomiast w porównaniu do krajów takich jak Dania czy Luksemburg, koszty zatrudnienia w Polsce są średnio czterokrotnie niższe. Tym samym, w 2019 roku Polska uplasowała się na 6. miejscu pod względem najniższych kosztów zatrudnienia w Europie.

LABOUR MARKET IN POLAND RYNEK PRACY W POLSCE

Expected savings in this area are not all that there is to it, though. The increasing level of education also plays an important part. Data from Education at a Glance 2019 show the education level of young adults in Poland grown by 12 percentage points (from 32% to 44%), now being almost equal to the OECD average. Interestingly, the number of international students is also on the rise, having increased from 1% to 3% in the 2010–2017 span.

The growing interest in Poland among young people abroad is a testimony to the high quality of the country's education system. This is especially true for hard science, as confirmed among others by Poles' third position in HackerRank Which Country Would Win in the Programming Olympics? No wonder Polish IT specialists, engineers and mathematicians have piqued foreign investors' interest for many years now. What also distinguishes Poles in the international labour market is a wide range of soft skills, such as the historically and traditionally underpinned creativity and flexibility in the professional field. Poles' quick and successful adaptation to remote working could be a good example here.

As compared to other countries, even those with similarly attractive costs of employment, Polish employees have embraced this new mode of operation with both more speed and more success, despite the lack of a pre-existing remote-working culture. It is also from our innate flexibility that the multifunctionality of Polish employees crops up. This could be a particularly important trait to employers in a day of increasing uncertainty, with multiple activity areas needing to be covered by a smaller number of employees.

Nor is it without significance that Poles are perceived as one of the most hardworking people in the world, for according to the OECD report Poles work approximately 60 more hours annually than the average of all countries in the survey.

Jednak perspektywa oszczędności w tym obszarze to nie wszystko. Bardzo istotną rolę odgrywa tutaj również rosnący w Polsce poziom edukacji. Dane z raportu „Education at a Glance 2019” wskazują, że w przeciągu dekady poziom wykształcenia młodych dorosłych nad Wisłą wzrósł o 12 punktów procentowych (z 32% do 44%) i obecnie jest niemal równy średniej państw OECD.

Co ciekawe, w Polsce systematycznie rośnie także liczba studentów cudzoziemców – w latach 2010-2017 ich odsetek wzrósł z 1% do 3%. Coraz większe zainteresowanie Polską młodych osób zza granicy świadczy o wysokim poziomie polskiej edukacji. Dotyczy to szczególnie kierunków ścisłych, czego potwierdzeniem może być m.in. trzecie miejsce Polaków w globalnym rankingu programistów, opublikowanym przez HackerRank w artykule „Which Country Would Win in the Programming Olympics?”. Nic więc dziwnego, że polscy specjaliści z branży IT, inżynierowie i matematycy od lat cieszą się tak dużym zainteresowaniem zagranicznych inwestorów.

To, co również wyróżnia Polaków na międzynarodowym rynku pracy to szeroki wachlarz kompetencji miękkich, w tym wynikające z historycznych uwarunkowań i tradycji kreatywność i elastyczność w obszarze zawodowym. Przykładem może być m.in. to, w jak szybki i efektywny sposób Polacy przystosowali się do pracy zdalnej. W porównaniu do innych krajów, również atrakcyjnych pod względem kosztów zatrudnienia, polscy pracownicy znacznie szybciej i skuteczniej wdrożyli się w nowy tryb działania, mimo de facto wcześniejszego braku kultury pracy zdalnej.

Z naszej rodzimej, wrodzonej elastyczności wynika też multifunkcyjność polskich pracowników. Dla pracodawców może być to cecha istotna szczególnie w dobie większej niepewności, gdy pojawia się potrzeba zagospodarowania kilku obszarów działalności mniejszą liczbą pracowników. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że Polacy uchodzą za jeden z najbardziej pracowitych narodów na świecie - według raportu OECD Polacy pracują rocznie o 60 godzin więcej niż średnia we wszystkich badanych krajach.





It is worth noting, however, that Poles also have certain expectations of their employers, and the relatively high employee-turnover ratio shows they are not afraid to seek change if those are not met. Doubtless the 'employee's market' has contributed to this. By nature, Poles like novelty and are not inclined to stay with one organization until retirement.

The ever-improving economic situation of the statistical Pole has also promoted experimentation in the employment area. The latter, however, has primarily been a trend among young people, trying new things and avoiding stabilization at the very onset of their professional careers. It should be borne in mind that the current global developments such as especially the pandemic situation with its macro-economic effects will undoubtedly impose a slowdown on this trend.

We can already observe more employee attachment to the workplace and significantly less inclination to change. The inevitable rise in unemployment globally, including Poland, will certainly contribute to reducing non-salary benefit expectations. Poles, until now disposed to changing employers frequently and often guided in their decisions by factors such as free gym tickets or modern office equipment, will now take a more long-term and rational approach to change.

Warto podkreślić jednak, że Polacy mają pewne oczekiwania wobec swoich pracodawców, a stosunkowo wysokie wskaźniki rotacji pracowników wskazują, że dotychczas nie mieli oni obiekcji przed zmianą, jeśli firma nie była w stanie im sprostać. Niewątpliwie wpływ na to miało zjawisko określane mianem „ryнку pracownika”. Polacy z natury lubią nowości i nie mają skłonności do pozostawiania w jednej organizacji do emerytury.

Zawodowym eksperymentom, szczególnie na przestrzeni ostatnich lat, sprzyjała coraz lepsza sytuacja ekonomiczna przeciętnego Polaka. Jednak w znacznej mierze był to trend wśród ludzi młodych, którzy, wkraczając na ścieżkę zawodową, chcieli próbować nowych rzeczy i unikali stabilizacji. Należy natomiast pamiętać, że obecne wydarzenia na świecie, w tym przede wszystkim sytuacja epidemiologiczna i wynikające z niej skutki makroekonomiczne, z pewnością wpłyną na częściowe wyhamowanie tego trendu.

Już teraz możemy zaobserwować większe przywiązanie pracowników do miejsca pracy i znacznie mniejszą skłonność do zmian. Jednocześnie nieunikniony na całym świecie, w tym także i w Polsce, wzrost bezrobocia niewątpliwie wpłynie na zmniejszenie oczekiwań pracowników odnośnie benefitów pozapłacowych. Polacy, dotąd skłonni zmieniać pracę z dużą częstotliwością, a w podejmowaniu decyzji nierzadko kierujący się czynnikami takimi jak bezpłatne karnety na siłownię czy nowoczesnie wyposażone biuro, teraz zaczną patrzeć na kwestię zmiany pracy bardziej długofalowo i racjonalnie.

Hence, building the image of a stable company, appreciating its employees and providing them with a sense of safety, should be a key component in employer branding. In the nearest years, these values will also have a marked influence on existing employees and significantly facilitate new hires.

I am also deeply convinced that the changes currently happening in the employment market are favourable to the creation of a new type of relationship between employers and employees in Poland. Employers have already realized that a satisfied and appreciated employee brings more efficiency to the entire organization, while employees just realize that employer stability translates into employment security.

This means that after years of tug-o-war battles and mutual rivalry, both employees and employers in Poland have come to understand that, in business, and especially in an hour of uncertainty, both sides are on the same team.

Dlatego budowanie wizerunku firmy stabilnej, ceniącej swoich pracowników i dającej im poczucie bezpieczeństwa powinno stanowić jeden z istotniejszych elementów employer branding. To te wartości w najbliższych latach będą mieć znaczący wpływ na lojalność osób już zatrudnionych, a także znacząco ułatwią pozyskanie nowych pracowników.

Mam też głębokie przekonanie, że zachodzące obecnie na rynku pracy zmiany sprzyjają kształtowaniu się w Polsce nowego rodzaju stosunków między pracodawcami i pracownikami. Ci pierwsi dostrzegli już, że zadowolony i doceniony pracownik to większa efektywność całej organizacji, ci drudzy natomiast uświadomili sobie właśnie, że stabilna sytuacja pracodawcy to poczucie bezpieczeństwa zatrudnionych przez niego osób.

Oznacza to, że po latach przeciągania liny i wzajemnego konkurowania, zarówno Polscy pracownicy, jak i pracodawcy zrozumieli, że w biznesie, szczególnie w chwilach niepewności, obie strony „grają do jednej bramki”.





Hence, building the image of a stable company, appreciating its employees and providing them with a sense of safety, should be a key component in employer branding. In the nearest years, these values will also have a marked influence on existing employees and significantly facilitate new hires.

I am also deeply convinced that the changes currently happening in the employment market are favourable to the creation of a new type of relationship between employers and employees in Poland. Employers have already realized that a satisfied and appreciated employee brings more efficiency to the entire organization, while employees just realize that employer stability translates into employment security. This means that after years of tug-o-war battles and mutual rivalry, both employees and employers in Poland have come to understand that, in business, and especially in an hour of uncertainty, both sides are on the same team.

—

Dlatego budowanie wizerunku firmy stabilnej, ceniącej swoich pracowników i dającej im poczucie bezpieczeństwa powinno stanowić jeden z istotniejszych elementów employer branding. To te wartości w najbliższych latach będą mieć znaczący wpływ na lojalność osób już zatrudnionych, a także znacząco ułatwią pozyskanie nowych pracowników.

Mam też głębokie przekonanie, że zachodzące obecnie na rynku pracy zmiany sprzyjają kształtowaniu się w Polsce nowego rodzaju stosunków między pracodawcami i pracownikami. Ci pierwsi dostrzegli już, że zadowolony i doceniony pracownik to większa efektywność całej organizacji, ci drudzy natomiast uświadomili sobie właśnie, że stabilna sytuacja pracodawcy to poczucie bezpieczeństwa zatrudnionych przez niego osób. Oznacza to, że po latach przeciągania liny i wzajemnego konkurowania, zarówno Polscy pracownicy, jak i pracodawcy zrozumieli, że w biznesie, szczególnie w chwilach niepewności, obie strony „grają do jednej bramki”.

—

SALES, MARKETING, E-COMMERCE

SPRZEDAŻ, MARKETING, E-COMMERCE

	WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director
	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor
Media & Advertising Media i Reklama	4 000 - 6 000	6 000 - 9 500	10 000 - 20 000	18 000 - 32 000	4 000 - 5 500	5 500 - 9 500	10 000 - 18 000	18 000 - 30 000	3 000 - 4 200	5 000 - 8 000	10 000 - 13 000	15 000 - 28 000
Digital & E-commerce Digital & E-commerce	4 500 - 6 200	6 500 - 12 000	12 000 - 22 000	20 000 - 35 000	4 200 - 6 000	6 000 - 12 000	12 000 - 20 000	20 000 - 34 000	3 500 - 5 000	5 500 - 8 500	10 000 - 18 000	18 000 - 29 000
Sales: Sprzedaż:												
Retail Retail	3 000 - 3 800	4 000 - 6 500	6 500 - 17 000	17 00 - 24 000	3 000 - 3 800	4 000 - 6 000	6 000 - 15 000	14 000 - 22 000	2 800 - 3 500	3 500 - 5 000	5 500 - 9 500	10 000 - 17 000
FMCG FMCG	3 500 - 5 500	6 000 - 11 000	9 000 - 20 000	20 000 - 38 500	3 500 - 5 000	5 500 - 8 500	8 500 - 20 000	18 000 - 35 000	3 000 - 4 000	4 200 - 7 500	7 000 - 13 000	14 000 - 28 000
Automotive Motoryzacja	3 200 - 5 000	5 000 - 10 000	11 000 - 20 000	18 000 - 32 000	3 000 - 5 000	5 500 - 10 000	9 000 - 18 000	18 000 - 30 000	2 900 - 4 000	4 500 - 7 000	7 000 - 14 000	12 000 - 20 000

SALARY REPORT

RAPORT WYNAGRODZEŃ

	WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director
	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	/ Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	/ Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor
General Ledger – G/ Księga główna - GL	5 200 - 6 500	6 500 - 10 000	10 000 - 15 000	15 000 - 23 000	4 500 - 6 000	6 000 - 9 000	9 500 - 14 500	15 000 - 22 000	3 500 - 5 000	5 000 - 8 500	8 500 - 12 000	12 000 - 16 000
accounts payable / receivables - AP/AR Księga należności / zobowiązań - AP/AR	4 700 - 6 000	6 000 - 8 500	9 200 - 13 000	14 000 - 20 000	4 500 - 5 700	6 000 - 8 500	9 000 - 13 000	13 000 - 20 000	3 200 - 4 200	4 500 - 6 500	7 500 - 11 000	11 00 - 15 000
Customer Service Obsługa klienta	4 000 - 5 500	5 500 - 7 500	7 500 - 11 500	12 000 - 18 000	4 000 - 5 500	5 500 - 6 500	8 000 - 11 500	12 000 - 18 000	3 500 - 5 000	5 000 - 6 000	6 000 - 9 500	10 000 - 15 000
Payroll Payroll	5 200 - 6 000	6 200 - 10 500	11 000 - 15 000	15 00 - 21 000	4 000 - 5 000	5 000 - 9 000	9 000 - 15 000	15 000 - 20 000	3 700 - 5 000	5 000 - 6 500	7 000 - 10 000	710 000 - 16 000
Procurement Procurement	5 000 - 6 500	6 500 - 9 500	10 000 - 17 000	17 000 - 25 000	4 500 - 6 000	6 000 - 9 500	9 500 - 16 000	16 000 - 22 000	3 500 - 5 500	5 500 - 6 500	6 500 - 9 500	10 000 - 17 000
Banking - AML/KYC Bankowość - AML/KYC	4 500 - 6 000	6 000 - 9 000	9 500 - 14 000	15 000 - 20 000	4 000 - 5 500	6 500 - 8 500	9 500 - 12 500	14 000 - 22 000	4 000 - 5 000	5 000 - 6 000	6 000 - 9 000	10 000 - 13 000

REPORT IT

RAPORT IT

	WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director
	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	/ Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor
Project Management Zarządzanie projektami	6 000 – 7 000	7 000 – 14 000	15 000 – 20 000	20 000 – 30 000	6 000 – 7 000	5 500 - 9 500	18 000 – 30 000	15 000 – 20 000	5 000 – 6 000	6 000 – 12 000	14 000 – 19 000	20 000 – 28 000
IT security Bezpieczeństwo IT	6 500 – 9 000	10 000 - 16 000	17 000 – 23 000	24 000 – 40 000	6 500 – 9 000	6 000 – 12 000	20 000 – 34 000	17 000 – 23 000	5 500 – 8 000	10 000 – 16 000	17 000 – 23 000	24 000 – 40 000
Software testing Testowanie	3 000 – 6 000	7 000 – 14 000	15 000 – 19 000	20 000 – 30 000	3 000 – 6 000	3 000 – 6 000	3 000 – 6 000	15 000 – 19 000	3 000 – 5 000	7 000 – 14 000	15 000 – 19 000	20 000 – 30 000
Administration Administracja	5 000 – 7 000	8 000 – 13 000	14 000 – 20 000	20 000 – 30 000	5 000 – 7 000	4 000 – 6 000	14 000 – 22 000	14 000 – 20 000	3 500 – 6 000	8 000 – 13 000	14 000 – 20 000	20 000 – 30 000
Software development Programowanie	5 000 – 8 000	9 000 – 16 000	16 000 – 23 000	24 000 – 34 000	5 000 – 8 000	5 500 – 8 500	18 000 – 35 000	16 000 – 23 000	4 000 – 8 000	9 000 – 16 000	16 000 – 23 000	20 000 – 30 000
Support lines Linie wsparcia	3 000 – 5 500	6 000 – 9 000	10 000 – 15 000	15 000 – 25 000	3 000 – 5 500	5 500 – 10 000	18 000 – 30 000	10 000 – 15 000	3 000 – 5 5	6 000 – 9 000	10 000 – 15 000	15 000 – 25 000
Analysis Analiza	4 500 – 6 500	7 000 – 14 000	15 000 – 20 000	20 000 – 30 000	4 500 – 6 500	5 500 – 10 000	18 000 – 30 000	15 000 – 20 000	4 500 – 6 500	7 000 – 14 000	15 000 – 20 000	20 000 – 30 000

PRODUCTION, LOGISTICS, REAL ESTATE

PRODUKCJA, LOGISTYKA, NIERUCHOMOŚCI

	WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years' experience)	Director
	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor
Lease (office / retail/ warehouse) Najem (biura/retail/magazyny)	3 000 – 5 000	5 000 – 12 000	12 000 – 20 000	20 000 – 30 000	3 000 – 4 500	4 500 – 10 000	10 000 – 18 000	18 000 – 25 000	2 500 - 3 500	3 500 – 7 000	7 000 – 10 000	10 000 – 16 000
Facility Management Utrzymanie Techniczne	3 000 – 5 000	5 000 – 9 000	9 000 – 16 000	16 000 – 25 000	3 000 – 4 500	4 500 – 8 000	8 000 – 14 000	14 000 – 22 000	2 500 - 3 500	3 500 – 7 000	8 000 – 10 000	10 000 – 16 000
Property Management Zarządzanie nieruchomościami	3 000 – 5 000	5 000 – 9 000	9 000 – 16 000	16 000 – 25 000	3 000 – 4 500	4 500 – 8 000	8 000 – 15 000	15 000 – 24 000	2 500 - 3 500	3 500 – 7 000	8 000 – 10 000	10 000 – 16 000
Logistics Logistyka	3 300 – 4 500	4 200 – 6 000	8 000 – 13 000	16 000 – 22 000	2 700 – 3 300	3 400 – 5 200	6 800 – 12 000	12 000 – 18 000	2 500 – 3 000	3 900 – 5 500	6 300 – 8 000	8 000 – 12 000
Procurement Zakupy	3 600 – 4 000	4 600 – 6 400	9 000 – 13 000	14 000 – 21 000	2 900 – 3 500	3 700 – 4 600	6 500 – 13 000	13 000 – 18 000	2 500 – 3 000	3 500 – 5 700	6 700 – 7 800	8 500 – 16 000
Production Produkcja	3 000 – 4 200	4 500 – 6 500	7 800 – 11 000	7 800 – 11 000	2 500 – 3 500	3 700 – 5 200	6 800 – 10 000	10 000 – 15 000	2 600 – 3 000	3 500 – 5 700	6 300 – 9 000	9 000 – 12 000

FINANCE & ACCOUNTING, LEGAL & TAX, HR

FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ, PRAWO I PODATKI, HR

	WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director
	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5 lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor
FINANCE & ACCOUNTING / FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ												
Accounting Księgowość	4 200 - 5 000	5 000 - 6 500	7 500 - 15 000	18 000 - 25 000	4 000 - 4 500	4 500 - 6 000	6 500 - 13 500	16 000 - 23 000	3 500 - 4 200	4 200 - 6 000	6 000 - 12 000	14 000 - 20 000
Controlling Kontroling	6 000 - 7 000	7 000 - 10 000	10 000 - 20 000	20 000 - 25 000	6 000 - 7 000	7 000 - 9 000	9 000 - 18 000	18 000 - 23 000	5 000 - 6 500	6 500 - 8 000	8 500 - 14 000	15 000 - 22 000
Finance Finanse	5 500 - 6 500	6 500 - 9 500	9 500 - 20 000	20 000 - 35 000	5 000 - 6 000	6 000 - 8 000	8 000 - 18 000	18 000 - 25 000	5 000 - 6 000	6 000 - 7 500	8 000 - 14 000	15 000 - 22 000
TAX & LAW / PRAWO I PODATKI												
Tax Podatki	4 500 - 5 200	5 500 - 7 000	8 000 - 15 000	18 000 - 25 000	4 500 - 5 000	5 000 - 6 500	7 000 - 15 000	17 000 - 23 000	4 000 - 4 800	4 800 - 6 000	6 000 - 13 000	14 000 - 20 000
Law Prawo	4 200 - 5 500	5 500 - 8 500	8 500 - 16 000	18 000 - 35 000	4 000 - 5 000	5 000 - 7 000	7 500 - 15 000	16 000 - 25 000	3 500 - 4 800	4 800 - 7 000	7 000 - 13 000	15 000 - 22 000
HR & ADMINISTRATION / HR I ADMINISTRACJA												
HR & Payroll Kadry i płace	4 000 - 5 000	5 000 - 7 000	7 000 - 15 000	18 000 - 22 000	4 000 - 5 000	5 500 - 6 500	6 500 - 13 500	15 000 - 20 000	3 500 - 4 500	4 500 - 6 000	6 000 - 11 000	12 000 - 18 000
Recruitment Rekrutacja	4 500 - 5 500	5 500 - 7 500	7 500 - 15 000	18 000 - 20 000	4 000 - 5 000	5 000 - 7 000	7 000 - 12 000	14 000 - 18 000	3 800 - 4 800	4 800 - 6 000	6 000 - 10 000	11 000 - 15 000
Compensation & Benefits Compensation & Benefits	4 200 - 5 500	5 500 - 7 500	7 000 - 14 000	15 000 - 20 000	4 200 - 5 500	5 500 - 6 500	6 500 - 12 500	13 000 - 18 000	3 500 - 4 500	4 500 - 6 000	6 000 - 12 000	12 000 - 16 000
Administration Administracja	4 000 - 6 000	6 000 - 8 000	8 000 - 12 000	14 000 - 21 000	3 800 - 4 500	4 500 - 7 000	7 000 - 10 000	12 000 - 18 500	3 000 - 4 000	4 000 - 5 500	5 500 - 9 000	10 000 - 12 000

BANKING, INSURANCE & FINANCIAL SERVICES

BANKOWOŚĆ, UBEZPIECZENIA I USŁUGI FINANSOWE

WARSAW WARSZAWA				CRACOW, WROCLAW, POZNAN, TRICITY, LODZ KRAKÓW, WROCŁAW, TRÓJMIASTO, ŁÓDŹ				SZCZECIN, LUBLIN, BYDGOSZCZ, BIAŁYSTOK, KATOWICE			
Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director	Assistant / Entry Level (1 - 2 years experience)	Specialist (2 - 5 years experience)	Expert / Manager (5+ years experience)	Director
Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor	Asystent (1 - 2 lata doświadczenia)	Specjalista (2 - 5 lata doświadczenia)	Ekspert / Manager (5+ lat doświadczenia)	Dyrektor

BANKING, INSURANCE & FINANCIAL SERVICES / BANKOWOŚĆ, UBEZPIECZENIA I USŁUGI FINANSOWE												
Risk Management Ryzyko	5 500 – 6 500	6 500 – 9 000	9 000 – 16 000	16 000 – 22 000	5 000 – 6 000	6 000 – 8 000	8 000 – 15 000	15 000 – 20 000	4 500 – 5 500	5 500 – 7 000	7 000 – 13 000	13 000 – 17 000
Corporate Restructuring & Debt Recovery Restrukturyzacja i windykacja	4 000 – 5 000	5 000 – 7 000	7 000 – 12 000	14 000 – 19 000	4 000 – 5 000	5 000 – 6 500	6 500 – 11 000	12 000 – 18 000	3 500 – 4 500	4 500 – 6 000	6 000 – 11 000	11 000 – 15 000
Corporate Sales Sprzedaż korporacyjna	5 000 – 6 000	6 000 – 10 000	10 000 – 18 000	18 000 – 22 000	4 800 – 5 800	5 800 – 9 000	9 000 – 15 000	15 000 – 20 000	4 000 – 5 000	5 000 – 7 500	7 500 – 13 000	13 000 – 16 500
Retail Sales Sprzedaż detaliczna	4 500 – 5 500	5 500 – 6 500	6 500 – 11 000	14 000 – 18 500	4 200 – 5 000	5 00 – 6 500	6 500 – 10 000	13 500 – 17 000	3 500 – 4 500	4 500 – 6 000	6 000 – 10 000	11 000 – 15 000
Claim Settlement Likwidacja szkód	4 000 – 5 000	5 000 – 7 000	7 000 – 12 000	14 000 – 18 000	4 000 – 5 000	5 000 – 6 500	6 500 – 10 000	12 000 – 16 000	3 500 – 4 500	4 500 – 5 500	5 500 – 9 000	10 000 – 24 000
Internal Audit Audyty wewnętrzny	4 500 – 6 000	6 000 – 9 000	9 000 – 18 000	18 000 – 24 000	4 500 – 5 500	5 500 – 6 500	6 500 – 16 000	16 000 – 20 000	3 500 – 5 000	5 000 – 6 500	6 500 – 11 000	12 000 – 17 500

**Bartłomiej Zagrodnik**

Managing Partner / CEO



Walter Herz

FINAL WORD SŁOWO ZAKOŃCZENIA

Ladies and gentlemen,

Thank you for your interest and for reading the report. Poland, as a country of nearly 40 million people, located in the CEE region, offers numerous investment opportunities in many sectors and areas. Please contact our company directly, so that we can present you with opportunities that are available with our comprehensive support.

Welcome

Drodzy Państwo,

Serdecznie dziękujemy za zainteresowanie i zapoznanie się z raportem. Polska jako blisko 40 mln kraj położony w Europie środkowo-wschodniej stwarza wiele możliwości inwestycyjnych w wielu sektorach i obszarach. Zapraszamy do bezpośredniego kontaktu by móc przedstawić Państwu wszystkie możliwości jakie można uzyskać z naszym kompleksowym wsparciem.

Zapraszamy

CONTACT KONTAKT



Bartłomiej Zagrodnik

Managing Partner / CEO

Walter Herz

+48 602 513 365

bartlomiej.zagrodnik@walterherz.com



Andrzej Szymczyk

Associate Director, Investment & Hospitality

Walter Herz

+48 533 803 423

andrzej.szymczyk@walterherz.com



www.walterherz.com

Walter Herz

We are a passionate leading Polish consulting company operating in the commercial real estate industry. We provide strategic advice to lessees, investors and real property owners within the scope of office leasing, investment projects, hotel designing and industrial.

Walter Herz

Jesteśmy wiodącą, polską firmą doradczą działającą w sektorze nieruchomości komercyjnych. Zapewniamy strategiczne doradztwo najemcom, inwestorom i właścicielom nieruchomości. Doradzamy w zakresie wynajmu powierzchni biurowych, projektów inwestycyjnych, projektów hotelowych oraz magazynowych.



CONTACT KONTAKT



Jan Kamoji-Czapiński
Director, Centre of Investment
PAIH

+48 692 497 823
jan.kamoji@paih.gov.pl



Monika Grzelak
Team Leader, Centre of Investment
PAIH

+ 48 885 860 020
monika.grzelak@paih.gov.pl



www.paih.gov.pl

PAIH

The Polish Investment and Trade Agency (PAIH) is an advisory institution included in the Polish Development Fund Group (PFR). It operates both in Poland and through Foreign Trade Offices (ZBH) around the world. The Agency supports the foreign expansion of Polish business as well as the inflow of FDI into Poland.

PAIH

Polska Agencja Inwestycji i Handlu (PAIH) jest instytucją doradczą wchodzącą w skład Grupy Polskiego Funduszu Rozwoju (PFR). Jej misją jest zwiększenie zasięgu i dynamiki umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju. Działa zarówno w Polsce, jak i poprzez Zagraniczne Biura Handlowe (ZBH) na całym świecie



CONTACT KONTAKT



Anna Wrześniak

Sales & Service Delivery Manager
People

+ 48 721 404 242
anna.wrzesniak@people.com.pl



Justyna Gabryszewska-Szewczuk

Group Business Development Manager
People

+48 601 511 449
justyna.gabryszewska@people.com.pl



PEOPLE

We have been successful matching employees with employers since 1998. We owe our success to our approach in which we transform Human Resources to Human Relations. Why? Because in our industry professionalism means finding a common denominator between employees and employers. We achieve this by focusing on the objectives, aspirations, and needs of both employers and employees.

PEOPLE

Już od 1998 roku z powodzeniem łączymy pracowników i pracodawców. Sukcesy zawdzięczamy naszemu podejściu, zgodnie z którym Human Resources przekształcamy w Human Relations. Dlaczego? Bo w naszej branży profesjonalizm to odnajdywanie wspólnego mianownika między pracownikami a pracodawcami. Osiągamy to, w pełni skupiając się na celach, aspiracjach i potrzebach obu stron.



THANK YOU! DZIĘKUJEMY!

