BEZPIECZNY WYNAJEM BIURA

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
Zachęty dla najemców. Fit-out	4-5
Rozkład obowiązków najemcy i wynajmującego	6-8
Prawo do dodatkowej powierzchni najmu	9-11
Zabezpieczenie terminu wydania powierzchni najmu	12-14
Trwałość vs. elastyczność najmu – okres obowiązywania umowy	15-16
Czynsz i opłata eksploatacyjna	17-19
Podsumowanie	20
Kontakt	21

WPROWADZENIE

Najem powierzchni biurowej to zagadnienie, przed którym prędzej czy później staje większość firm. Teoretycznie, wynajęcie biura może nie wydawać się skomplikowanym zadaniem, jednak w rzeczywistości jest to przedsięwzięcie, do którego należy się dobrze przygotować. Umowa najmu jest kluczowa, dlatego istnieje szereg zagadnień, na które należy zwrócić uwagę już na etapie negocjacji.

W naszym ebooku przestawiamy przedsiębiorcom najważniejsze aspekty wynajmu powierzchni biurowej i czyhające po drodze utrudnienia. Jako kancelaria, specjalizująca się w zagadnieniach związanych z najmem powierzchni, w tym ebooku dzielimy się naszymi doświadczeniami i wyjaśniamy, na co warto zwrócić uwagę.

Mamy nadzieję, że wiedza wyniesiona z lektury naszej publikacji zaprocentuje w przyszłości. Bezpieczny najem powierzchni biurowej to bardzo istotny czynnik, wpływający na sukces firmy.

Łukasz Lubaszka
Partner Sendero Tax & Legal
Radca prawny

ZACHĘTY DLA NAJEMCÓW FIT-OUT

Kupując nowy samochód, rzadko płacimy za niego cenę katalogową. Zwykle jesteśmy kuszeni rozmaitymi zniżkami, promocjami itp. W efekcie oferta specjalna, która miała być wyjątkiem - staje się normą. Sytuacja wygląda podobnie na rynku najmu biurowego. Trudno dziś wyobrazić sobie najemcę, który podpisuje umowę na dużą powierzchnię biurową, nie otrzymując od wynajmującego zachęty finansowej. Jeśli najemcę wspiera dobry doradca komercyjny, ten „bonus" może być całkiem znaczący.

Aby zachęcić najemców, wynajmujący najczęściej oferują wsparcie w formie finansowania nakładów na wykończenie powierzchni i dostosowanie jej do potrzeb najemcy (tzw. *fit-out*) oraz okresów bezczynszowych. Są to okresy, w których najemca zwolniony jest z czynszu w całości lub części.

O ile kwestia okresów bezczynszowych jest relatywnie prosta do uregulowania w umowie (choć warto tu zwrócić uwagę na ryzyka podatkowe z tym związane), o tyle już *fit-out* generuje znacznie więcej potencjalnych problemów.

Pierwsze pytanie, na które trzeba sobie odpowiedzieć brzmi: kto ma powyższe prace wykonać?

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że najlepiej byłoby, gdyby najemca wykonał je z pomocą zatrudnionych przez siebie architektów i wykonawców, a wynajmujący zrefundował całość lub część kosztów.

Najemca będzie miał wówczas kontrolę nad kosztami oraz pewność, że wszystko będzie zrobione dokładnie tak, jak tego oczekuje.

W takiej sytuacji trzeba jednak pamiętać, że będziemy musieli zaingerować w obcy budynek. Z pewnością wynajmujący zadba w umowie o to, by obarczyć nas pełną odpowiedzialnością za całe zło, które może się wydarzyć w związku z takimi pracami. Potencjalnych zagrożeń jest wiele: uszkodzenia budynku, instalacji, zakłócenia w pracy innych najemców, opóźnienia w rozpoczęciu najmu itp.

Może więc nie warto narażać się na taki stres i lepiej powierzyć tego typu prace wynajmującemu? Takie rozwiązanie ma swoje oczywiste zalety… jednak i w takim przypadku istnieją rzeczy, o których warto pamiętać. Przede wszystkim należy zastosować odpowiednie zabezpieczenia, tak aby efekt prac był rzeczywiście tym czego oczekujemy, a budżet dostępny w ramach *fit-out* został jak najlepiej wykorzystany. Jeśli nie zadbamy o odpowiednie zapisy umowy najmu, gwarantujące nam takie zabezpieczenie, może się okazać, że mimo dysponowania dużym budżetem na wykończenie, efekt będzie nieadekwatny do naszych oczekiwań.

Jak widać, dylemat nie jest prosty do rozstrzygnięcia. Zwykle generuje on sporo problemów w toku negocjacji.

ROZKŁAD OBOWIĄZKÓW NAJEMCY I WYNAJMUJĄCEGO

Z perspektywy najemcy sens ekonomiczny najmu w dużej mierze sprowadza się do tego, że uzyskuje on możliwość korzystania z potrzebnej mu nieruchomości tak jak z własnej. Nie bierze przy tym na siebie ciężaru związanego z koniecznością nabycia nieruchomości ani pełnej odpowiedzialności za jej utrzymanie w należytym stanie.

Korzyść z najmu jest więc taka, że najemca może używać nieruchomości przez dogodny dla niego czas, ograniczając swoje obciążenia do czynszu i niezbędnych kosztów eksploatacyjnych.

Przyjęty w polskim Kodeksie Cywilnym model rozkładu odpowiedzialności za przedmiot najmu dobrze realizuje te zasady. Zasadniczo całość odpowiedzialności za utrzymanie przedmiotu najmu w należytym stanie obciąża wynajmującego. Na najemcę nałożono jedynie drobne obowiązki.

Zasady kodeksowe można jednak zmienić za zgodą stron w umowie najmu. Jako, że projekt umowy najmu zwykle przygotowuje wynajmujący, proponowany model rozkładu obowiązków związanych z utrzymaniem przedmiotu najmu zwykle dość radykalne odbiega od modelu kodeksowego.

Najogólniej rzecz ujmując, z umów najmu wynikają trzy kategorie obciążeń związanych z utrzymaniem przedmiotu najmu.

Kategoria pierwsza

to obciążenia związane z utrzymaniem, naprawami i konserwacją. Spoczywają one bezpośrednio na najemcy. Najemca musi wykonać je we własnym zakresie i na własny koszt.

Kategoria druga

to obciążenia, których realizacja spoczywa wprawdzie na wynajmującym, ale finansowy ich ciężar spada na barki najemców w formie opłaty eksploatacyjnej (o tej kwestii piszemy więcej w rozdziale dotyczącym tej opłaty).

Kategoria trzecia

to obciążenia, których zarówno realizacja, jak i koszt spoczywa na wynajmującym.

Kwestie opisane wyżej są zwykle istotnym punktem negocjacji każdej umowy najmu. Stawka jest wysoka – chodzi o to, by najemca przez okres najmu mógł skupić się na swojej działalności, a kwestią utrzymania przedmiotu najmu zajmował się w jak najmniejszym zakresie. Równie ważne jest to, aby w okresie najmu utrzymywać koszty na przewidywalnym poziomie.

Naszym zdaniem szczególnie kontrowersyjne są próby przenoszenia przez wynajmujących nakładów inwestycyjnych na budynek do kategorii drugiej. Nakłady te są potencjalnie kapitałochłonne i mogą przyczynić się do znacznego zwiększenia opłaty eksploatacyjnej.

PRAWO DO DODATKOWEJ POWIERZCHNI NAJMU

Teoretycznie umowę najmu można zawrzeć na czas nieoznaczony lub z góry określony – oznaczony. Praktyka wskazuje, że regułą w przypadku najmu biurowego są umowy na czas określony, zawierane zwykle na 5-7 lat. Więcej na ten temat piszemy w rozdziale ***Trwałość vs. elastyczność najmu - okres obowiązywania umowy.***

Umowa na czas oznaczony daje komfort obu stronom najmu. Problem tkwi jednak w tym, że przez kolejnych kilka lat sytuacja najemcy może się zmienić, szczególnie w branżach, które rozwijają się niezwykle dynamicznie - np. w branży IT.

Co zrobić, w sytuacji, gdy nasza firma pozyska świetnego klienta i nagle trzeba będzie zatrudnić dodatkowe 100 osób?

Na rynku rządzi dzisiaj pracownik, szczególnie w branży informatycznej. Pracownik z pewnością nie będzie ze zrozumieniem patrzył na to, jak ustawiamy dodatkowe biurka w przestrzeni dotychczas przeznaczonej na relaks… Oczywiste jest, że w takiej sytuacji potrzebujemy dodatkowej przestrzeni biurowej. Tymczasem nasza umowa wiążę nas z aktualnym wynajmującym na kolejne kilka lat. Co więc robić?

Przede wszystkim o takiej możliwości należy pomyśleć odpowiednio wcześnie - już na etapie negocjacji umowy najmu. Większość najemców faktycznie wybiega do przodu i przewiduje tego typu sytuacje.

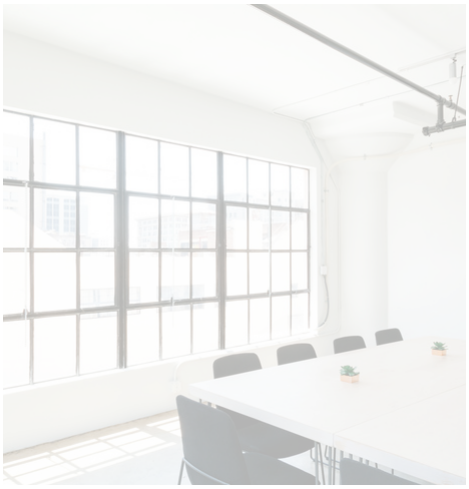
Powszechne w umowach najmu są więc uprawnienia, w myśl których wynajmujący zapewnia najemcy prawo do dodatkowej powierzchni w okresie obowiązywania umowy. Przybiera ono formę tzw. prawa ekspansji, prawa pierwszeństwa lub innego podobnego uprawnienia - nazwijmy je roboczo „prawami do ekspansji."

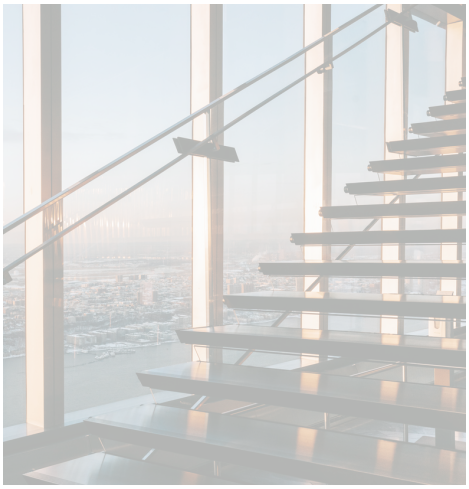
Prawa do ekspansji - prawa pierwszeństwa lub inne podobne uprawnienia.

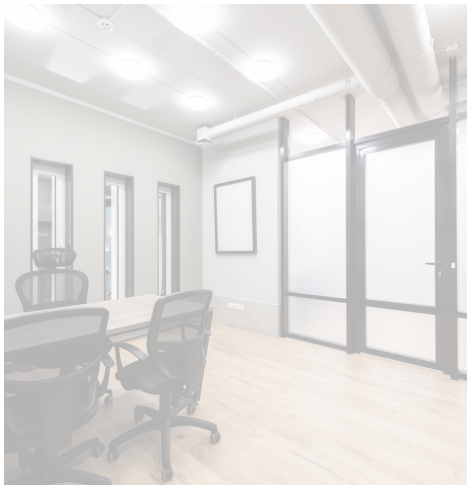
Po uważnej lekturze poprzedniego zdania od razu rzuca się w oczy pierwsza pułapka, tkwiąca w takim rozwiązaniu. Skoro uprawnienie to jest powszechnie spotykane - można się spodziewać, że przysługuje ono prawie każdemu najemcy w wynajmowanym przez daną firmę biurowcu. Co jeśli nagle każdy z najemców będzie chciał skorzystać ze swojego prawa? Skąd wynajmujący weźmie dodatkową powierzchnię? Oczywiste jest, że dodatkowej powierzchni nie wystarczy dla wszystkich. Z tego względu prawa do ekspansji zwykle skonstruowane są wedle zasady pierwszeństwa. Zgodnie z nią, najemcy, którzy mieli te prawa zagwarantowane wcześniej mają pierwszeństwo przed tymi, którzy uzyskali je później. Jeśli więc nie należymy do grona tych pierwszych, nasze szanse na ekspansję znacząco spadają.

Kolejny problem to sama konstrukcja praw do ekspansji. Zwykle są one skonstruowane w taki sposób, że dają najemcy uprawnienia „miękkie", więc takie, które trudno efektywnie wyegzekwować od wynajmującego. W sensie prawnym są to raczej deklaracje przyszłej współpracy między najemcą i wynajmującym. Przy braku dobrej woli wynajmującego, nie dają one najemcy pewności, że rzeczywiście będzie mógł uzyskać od niego dodatkową powierzchnię w okresie najmu.

Jeśli więc chcemy należycie zadbać o możliwość uzyskania dodatkowej powierzchni i zależy nam na bezpieczeństwie naszej firmy w tym zakresie, powinniśmy włożyć wysiłek w poprawne uregulowanie tego problemu na etapie negocjacji umowy najmu.







ZABEZPIECZENIE TERMINU WYDANIA POWIERZCHNI NAJMU

Po podpisaniu umowy najmu nowego lokalu łatwo ulec złudzeniu, że od tego momentu już wszystko pójdzie gładko. Przecież umowa jest zawarta, a data wydania lokalu ustalona! Kolejnym krokiem powinno więc być przeniesienie w zaplanowanym terminie naszej firmy ze starego biura do nowego. Niestety, rzeczywistość może okazać się bardziej brutalna.

Co w przypadku w którym wynajmujący – wbrew umowie – jednak nie wyda nam lokalu w terminie?

Jeśli najemcy nie uda się zapewnić sobie przedłużenia najmu w dotychczasowej lokalizacji, zostanie bez żadnego lokalu. Taka sytuacja może mieć rujnujące konsekwencje biznesowe. Czy można jej uniknąć albo przynajmniej zminimalizować ryzyko, że ten czarny scenariusz się urzeczywistni?

Najemca powinien mieć świadomość, że nawet najlepsza umowa nie zagwarantuje mu, że wynajmujący terminowo przekaże mu lokal. Warto zatem, aby firma miała gwarancję pozostania w innym lokalu do czasu, aż wynajmujący faktycznie przekaże nam nowe biuro.

Przyczyny niezachowania terminu wydania powierzchni najmu:

budynek w którym mieści się lokal może być jeszcze w budowie

wynajmujący mógł nie zdążyć przygotować na czas biura do naszych potrzeb

lokal może nie być jeszcze dostępny, bo poprzedni najemca opuścił go zbyt późno

Z perspektywy nowego najemcy przyczyna opóźnienia ma oczywiście drugorzędne znaczenie. Najemca chce po prostu, aby wynajmujący wydał mu przedmiot najmu w terminie. Niestety sam termin umowny nie daje najemcy żadnej gwarancji, że wynajmujący się z niego wywiąże.

Dobrze skonstruowana umowa ma kluczowe znaczenie dla zabezpieczenia terminowego wydania powierzchni najmu. Do umowy można wprowadzić np. kary umowne za opóźnienia. Można również przewidzieć możliwość przedterminowego rozwiązania umowy, jeśli lokal nie zostanie wydany do konkretnej daty. Szczególną uwagę należy również poświęcić kwestii ponoszenia przez najemcę kosztów i nakładów przed wydaniem przedmiotu najmu.

Problemem jest to, że wynajmujący są najczęściej bardzo niechętni wobec postanowień umownych, które potencjalnie mogą zwiększyć ich odpowiedzialność lub narazić na utratę zysku. Wypracowanie w toku negocjacji rozwiązań, które zabezpieczą interes najemcy, a z drugiej będą akceptowalne dla wynajmującego może być trudne. Nie jest to jednak niewykonalne. Przepisy dają najemcy możliwość ułożenia stosunku umownego w taki sposób, aby ryzyko nieterminowego wydania powierzchni najmu zostało istotnie ograniczone.

TRWAŁOŚĆ VS. ELASTYCZNOŚĆ NAJMU OKRES OBOWIĄZYWANIA UMOWY

Okres obowiązywania umowy najmu jest istotny zarówno z perspektywy najemcy, jak i wynajmującego. Co do zasady umowa najmu może być zawarta na czas oznaczony bądź nieoznaczony. Z praktyki rynkowej wynika jednak, że w przypadku najmu wielkopowierzchniowych lokali biurowych, najczęściej zawierane są umowy na czas oznaczony. Powszechne jest również wprowadzanie do takich umów zapisów o możli- wości przedłużenia okresu najmu o kolejne kilka lat.

Zasadniczo są to rozwiązania korzystne zarówno dla wynajmującego, jak dla najemcy. Wynajmujący ma gwarancje kilkuletnich dochodów z danej umowy, a najemca ma w tym czasie zapewnioną trwałość stosunku najmu. W perspektywie ma również możliwość przedłużenia najmu na kolejne lata. W przypadku tego rodzaju umów, stosunkowo nieskomplikowane jest także uregulowanie rozliczenia pomiędzy stronami nakładów poniesionych na lokal.

Poza oczywistymi zaletami, umowy takie mają jednak pewne mankamenty. Zawiera się je z reguły na okres 5-7 lat.

Zasadniczo powierzchnia najmu jest stała przez cały okres związania umową. Samoistnie nie zmniejszy się ona, ani nie zwiększy. W chwili zawierania umowy trudno natomiast przewidzieć jaka będzie sytuacja biznesowa najemcy za kilka lat. Może okazać się, że po pewnym czasie dany lokal nie będzie już dostosowany do jego potrzeb i wymagań (np. okaże się być za mały lub za duży).

Aby zabezpieczyć najemcę przed negatywnymi następstwami nieprzewidywalnych i zmiennych warunków rynkowych, dobrze jest wprowadzić do umowy najmu możliwość jej wypowiedzenia (np. co do części wynajmowanej powierzchni) w razie pogorszenia się sytuacji finansowej najemcy. Pogorszenie się sytuacji finansowej najemcy może sprowadzać się do np. spadku obrotów poniżej określonego poziomu lub zmniejszenia zatrudnienia. Pozwoli to dostosować umowę najmu do aktualnej kondycji finansowej firmy.

Jeśli takie rozwiązanie nie będzie możliwe, warto rozważyć skrócenie okresu najmu i zarazem zagwarantowanie sobie możliwości jej przedłużenia. Dzięki temu, jeśli wszystko pójdzie dobrze, po upływie pierwszego etapu umowy przedłużamy jej obowiązywanie. Jeśli jednak po upływie tego etapu powierzchnia, którą dysponujemy okazuje się za duża - uzyskamy możliwość rezygnacji z przedłużenia umowy bez żadnych konsekwencji.

Firma najemcy może też dynamicznie się rozwijać. Naturalną konsekwencją rozwoju biznesu jest zwiększone zapotrzebowanie na pracowników, a co za tym idzie - również na powierzchnię najmu. W takim przypadku w umowie można zastrzec prawo wynajęcia przez najemcę dodatkowej powierzchni, która w określonym czasie zwolni się w danym budynku. Więcej na ten temat piszemy w rozdziale ***Prawo do dodatkowej powierzchni najmu.***

CZYNSZ I OPŁATA EKSPLOATACYJNA

Najemca lokalu ma obowiązek uiszczania na rzecz wynajmującego dwóch podstawowych rodzajów opłat: czynszu oraz opłaty eksploatacyjnej.

W ramach czynszu najemca płaci wynajmującemu „wynagrodzenie" za korzystanie z wynajętego lokalu. Płaci je według stawki określonej w umowie, należnej najczęściej za każdy metr kwadratowy powierzchni rozliczeniowej przedmiotu najmu. Istotne jest więc, jak określono powierzchnię rozliczeniową. Ma ona znaczenie nie tylko przy obliczaniu wysokości czynszu, ale również innych opłat zależnych od powierzchni przedmiotu najmu (takich jak zaliczka na opłatę eksploatacyjną).

W umowach najmu przewiduje się, że w ramach uiszczanego czynszu, najemca korzysta również z określonych w umowie części wspólnych budynku lub nieruchomości związanych z lokalem. W związku z tym, do powierzchni rozliczeniowej często dolicza się udział najemcy w powierzchniach wspólnych budynku/nieruchomości. Przy negocjacji umowy warto skontrolować jak wynajmujący ustalił „metraż" od którego zależeć będzie wysokość jego należności.

Korzystanie z miejsc parkingowych objętych umową jest natomiast z reguły opłacane według innej stawki (zwykle jest to ryczałt za dane miejsce parkingowe). W ramach zachęty dla najemców, wynajmujący często proponują określone w umowie okresy bezczynszowe albo rabaty obniżające czynsz należny za pewną liczbę miesięcy.

Z drugiej jednak strony, wynajmujący oczekują, że czynsz będzie podlegał okresowej indeksacji.

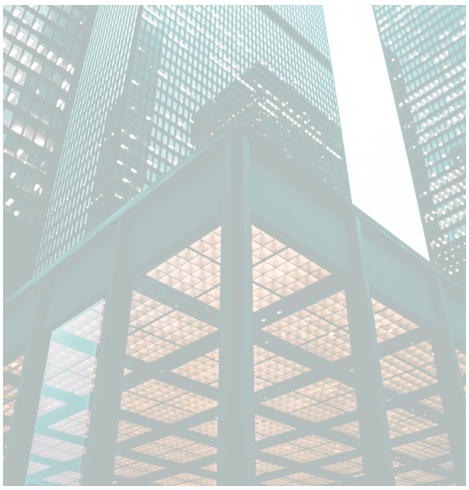
Konieczność opłacania czynszu jest zrozumiała i nie budzi żadnych kontrowersji. Inaczej sprawa przedstawia się w przypadku opłaty eksploatacyjnej. Składają się na nią koszty utrzymania i eksploatacji budynków i nieruchomości, na których zlokalizowany jest lokal. Opłata eksploatacyjna często obejmuje również koszty dostawy mediów do lokalu (jeśli nie są one rozliczane indywidualnie i odrębnie).

Wątpliwości budzi jednak kwestia zaliczenia do opłaty eksploatacyjnej kosztów utrzymywania budynku we właściwym stanie technicznym i pokrywania kosztów poważniejszych nakładów i napraw. Zgodnie z modelem najmu przewidzianym w Kodeksie Cywilnym, duża część tych kosztów powinna spoczywać na barkach wynajmującego. Praktyka jest jednak inna. Na rynku najmu powierzchni biurowej dość powszechnie rozliczenia kosztów dokonuje się według modelu tzw. *triple net lease.* W modelu tym większość kosztów operacyjnych, związanych utrzymaniem z budynku i nieruchomości przenosi się na najemców.

Otwarty katalog kosztów rozliczanych w ramach opłaty eksploatacyjnej - co oznacza dla najemcy?

Ponadto, umowy najmu często przewidują otwarty katalog kosztów rozliczanych w ramach opłaty eksploatacyjnej. W konsekwencji, najemca często nie wie za co przyjdzie mu zapłacić. Bardzo ważne jest więc, aby w umowie precyzyjnie określić zasady rozliczania tej opłaty oraz sposoby, w który najemca może zweryfikować zasadność jej naliczenia.

Wszystkie powyższe kwestie pozostawiają sporo miejsca do negocjacji, a efekt negocjacji może mieć wymierne skutki finansowe dla najemcy. Warto więc poświęcić im nieco uwagi już na etapie negocjacji umowy najmu.



PODSUMOWANIE

Decyzja o wynajęciu konkretnej powierzchni biurowej niesie ze sobą szereg konsekwencji. Nie sposób ich wszystkich przewidzieć, jednak dobra umowa najmu i odpowiednio przeprowadzone negocjacje znacznie zwiększają szanse na to, że czas najmu będzie spokojny i bezproblemowy.

Mamy nadzieję, że w tym ebooku udało się nam przedstawić rolę i znaczenie najmu powierzchni biurowej, a także wskazać najważniejsze zagrożenia.

W razie pytań lub wątpliwości pozostajemy do dyspozycji. Kompleksowo przeprowadzamy firmy przez całość procesu, prowadzącego do wynajęcia biura. W kwestii najmu powierzchni biurowej warto zaufać profesjonalistom - ryzyko jest naprawdę duże.

Masz pytania?

Zapraszam do kontaktu!

Łukasz Lubaszka
Partner, radca prawny

+48 603 613 151
biuro: + 71 717 80 20
lukasz.lubaszka@sendero.pl

Sendero Tax & Legal

ul. Muchoborska 6, 54-424, Wrocław | biuro@sendero.pl
tel.: 48 (71) 717 80 20 / tel.: 48 (71) 356 39 90 | www.sendero.pl