GALT

LEGAL TAX ACCOUNTING

RAPORT Z BADANIA ANKIETOWEGO:

NAJBARDZIEJ SPORNE KLAUZULE W UMOWACH NAJMU POWIERZCHNI BIUROWYCH

WPROWADZENIE

Negocjacje umów najmu bywają czasochłonne i niekiedy „utykają" podczas uzgadniania przez strony niektórych kwestii regulowanych w umowach. Przedłużające się negocjacje mogą prowadzić do zagrożenia terminów ustalonych przez wynajmujących z bankami (w zakresie progów komercjalizacji projektów) oraz wydłużenia czasu przeznaczanego przez zespoły komercjalizacyjne wynajmujących na negocjacje (i zwiększenia kosztów). Przy obiektach już działających mogą też wpłynąć negatywnie na płynność finansową wynajmującego.

W ramach naszego badania identyfikowaliśmy klauzule, których negocjacje są najbardziej czasochłonne. W pierwszej kolejności wnioski płynące z naszych doświadczeń skonsultowaliśmy z naszymi klientami oraz innymi przedstawicielami branży (agentami, wynajmującymi, innymi prawnikami). Na tej podstawie przygotowaliśmy listę tych postanowień, które najczęściej były wskazywane jako trudne i czasochłonne a następnie przy pomocy ankiety internetowej zweryfikowaliśmy, czy doświadczenia innych wynajmujących potwierdzają nasze obserwacje.

PODSUMOWANIE

Poniżej przestawiamy pięć klauzul, które zostały wskazane przez uczestników badania jako najtrudniejsze, uporządkowane według największej liczby głosów oddanych na odpowiedzi *"raczej trudne"* oraz *"trudne do uzgodnienia"*:

1. **Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów**
   Zastrzeżenie kary umownej ma duże znaczenie dla przewidywanej płynności finansowej wynajmującego. Z tego względu postanowienia dotyczące kar umownych są analizowane przez banki finansujące projekt (a także przez potencjalnych nabywców projektu). Z perspektywy najemców zastrzeżenie w umowie najmu kary umownej może stanowić dodatkowe ryzyko – w przypadku przedterminowego zakończenia najmu dochodzenie przez wynajmującego zapłaty kary umownej jest znacznie łatwiejsze, niż dochodzenie naprawienia szkody (nie ma konieczności dowodzenia wysokości szkody poniesionej przez właściciela).

2. **Następstwa opóźnienia w przekazaniu pomieszczeń**
   Uzgodnienia co do następstw opóźnienia przez wynajmującego z przekazaniem lokalu mogą obejmować m.in.: obowiązek zapłaty przez wynajmującego kar umownych, obniżenie czynszu czy odstąpienie od umowy.

Z perspektywy wynajmującego utrata najemcy w wyniku odstąpienia od umowy jest poważanym ryzykiem. Z perspektywy najemcy zagrożeniem jest z kolei niemożność korzystania z lokalu w przewidzianym terminie, w szczególności w sytuacji, gdy kończy się jego dotychczasowa umowa najmu i w efekcie pozostaje bez powierzchni niezbędnych do prowadzenia biura.

3. Skutki zakłóceń w korzystaniu z przedmiotu najmu

Do zakłóceń, których najbardziej obawiają się najemcy, należą przerwy w dostawie prądu, wody bądź innych mediów. Mogą one w praktyce uniemożliwić korzystanie z lokalu. Kwestią wywołującą dyskusje są konsekwencje wystąpienia takich naruszeń. Mogą nimi być np.: obniżka czynszu, kary umowne, możliwość wypowiedzenia umowy. Spory mogą dotyczyć skali obniżki, wysokości kar umownych, a także okresu zakłóceń, którego upływ upoważnia najemcę do skorzystania z uzgodnionych konsekwencji.

4. Standard prac wykończeniowych / wkład wynajmujących w prace wykończeniowe

Dyskusje w zakresie tej grupy mają charakter komercyjny: czasochłonne bywa uzgodnienie standardu wykończenia biura oraz proporcji, w jakiej najemca i wynajmujący uczestniczą w kosztach wyposażanie i prac wykończeniowych.

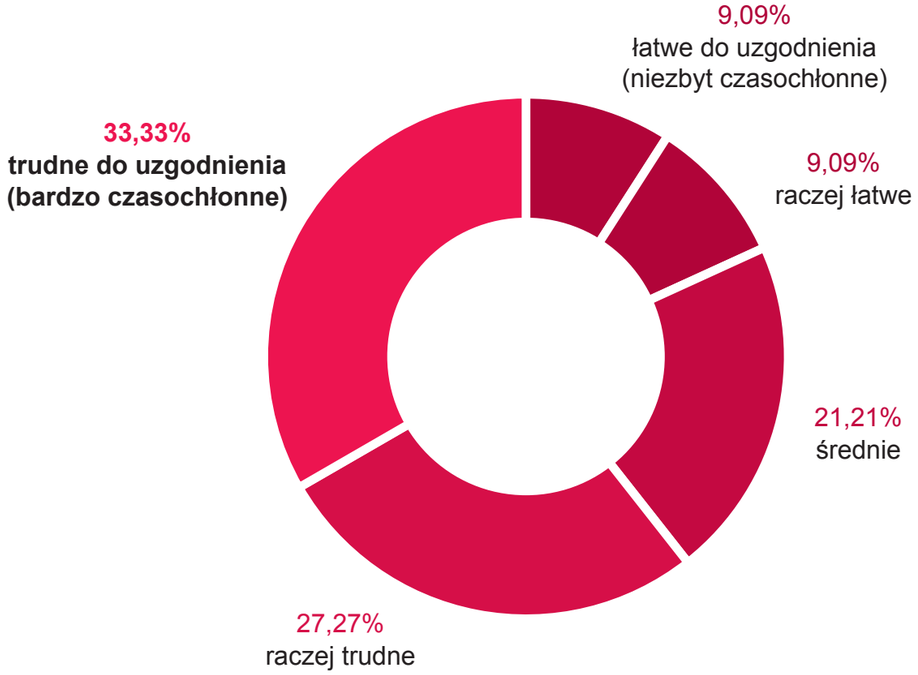
5. Zakres odpowiedzialności najemców

Wątpliwości w tym punkcie dotyczą następujących kwestii: Czy i w jakim zakresie najemcy odpowiadają za serwisowanie urządzeń i systemów w lokalu? Czy odpowiadają za ewentualne szkody spowodowane przez swoich pracowników, wykonawców, gości? W jakim zakresie odpowiadają za szkody spowodowane w związku ze swoimi pracami wykończeniowymi? Uzgodnienie powyższych zagadnień także należy do najbardziej czasochłonnych obszarów w negocjacjach.

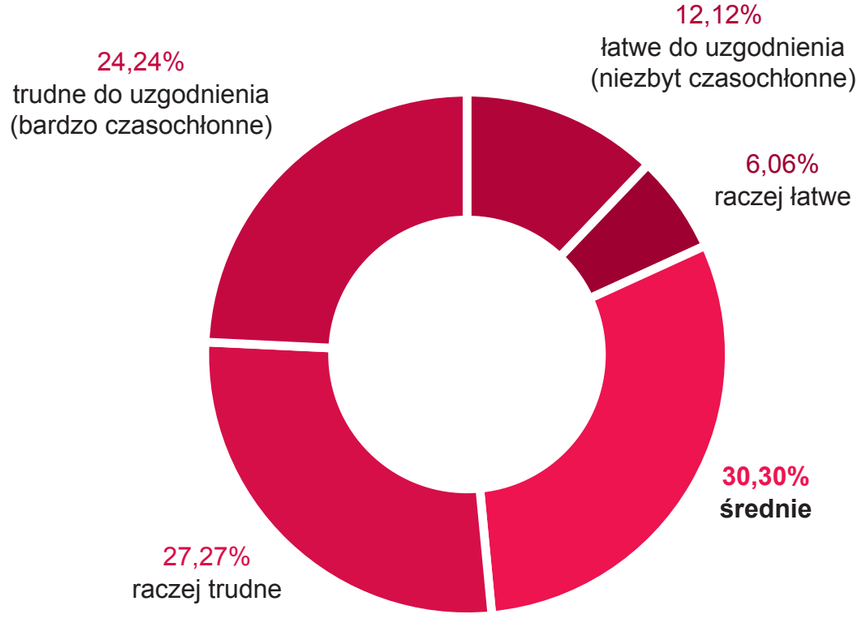
Negocjowanie powyższych grup postanowień jest czasochłonne, ponieważ dotyczą one istotnych komercyjnie warunków najmu, w których strony mają sprzeczne interesy. Możliwe jest jednak skrócenie czasu negocjacji przez odpowiednie dopasowanie przez wynajmujących ich modelowej umowy najmu na przykład przez dostosowanie jej postanowień do obecnej sytuacji rynkowej. Pewne korzystne dla wynajmujących postanowienia, które kiedyś zdawały się oczywistością, dziś - w związku ze zwiększoną podażą powierzchni biurowej – są niemożliwe lub bardzo trudne do uzyskania od najemców. Warto także przemyśleć usunięcie takich postanowień, które rodzą dyskusje, a które w praktyce funkcjonowania biurowca mają małe znaczenie.

W dalej części prezentujemy szczegółowe wyniki przeprowadzonego badania.

Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów

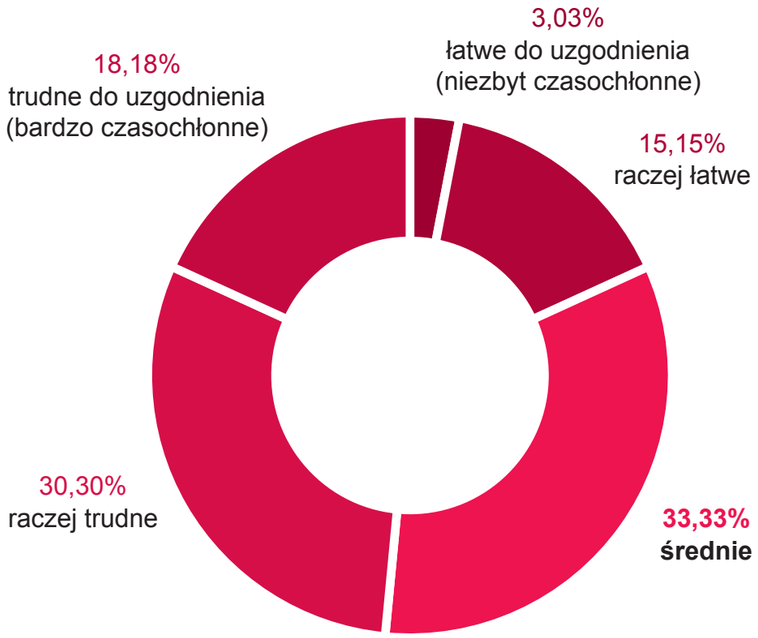


Następstwa opóźnienia w przekazaniu pomieszczeń



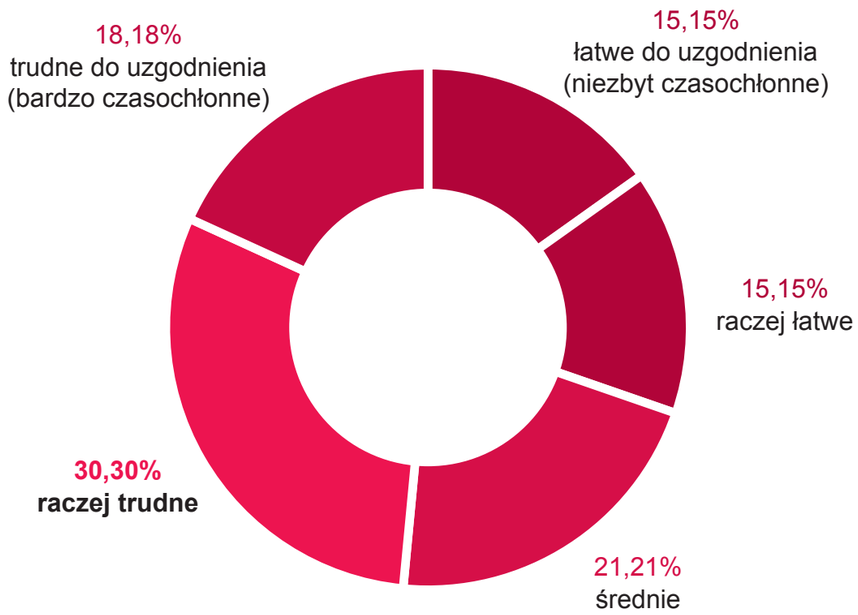
3

Skutki zakłóceń w korzystaniu z przedmiotu najmu

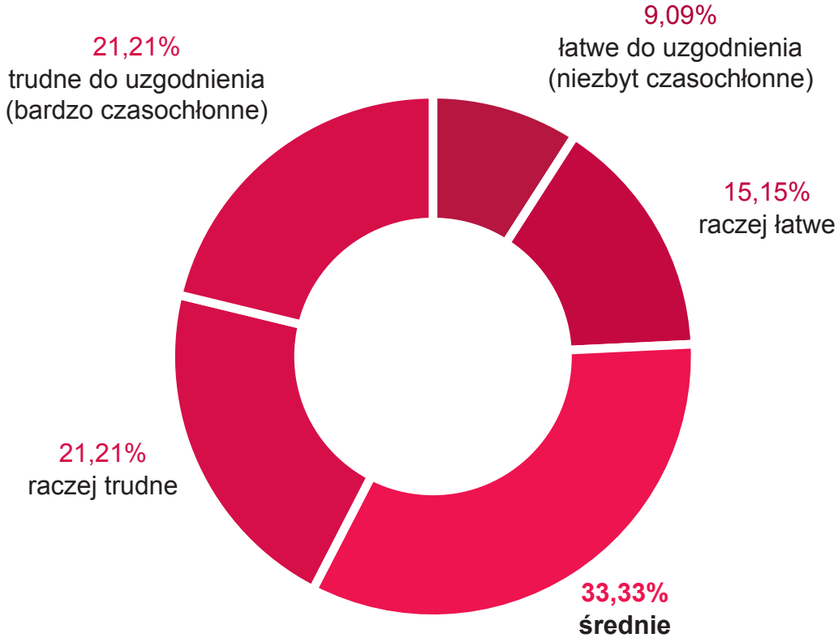


4

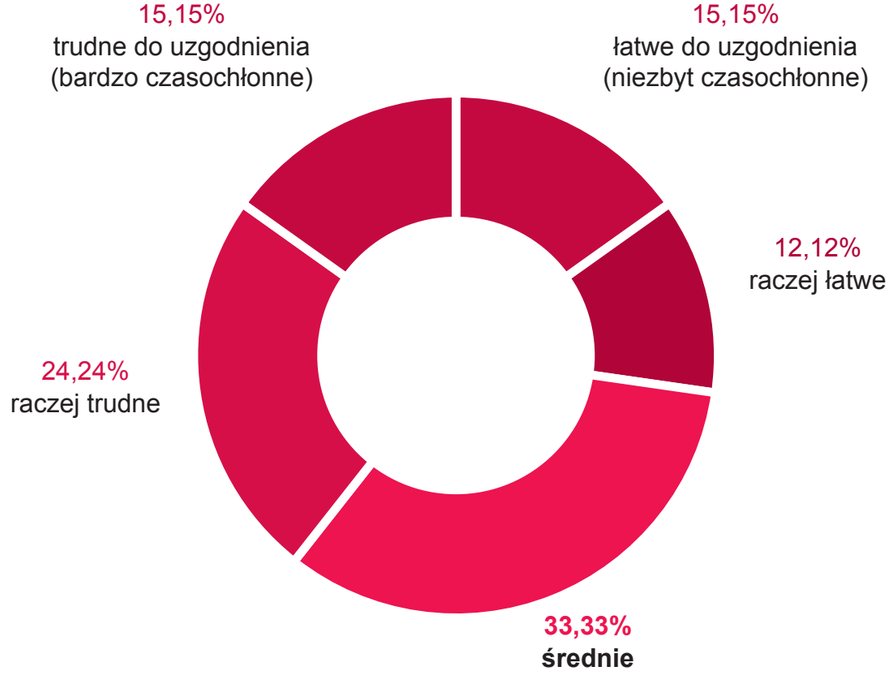
Standard prac wykończeniowych / wkład wynajmujących w prace wykończeniowe



Zakres odpowiedzialności najemców

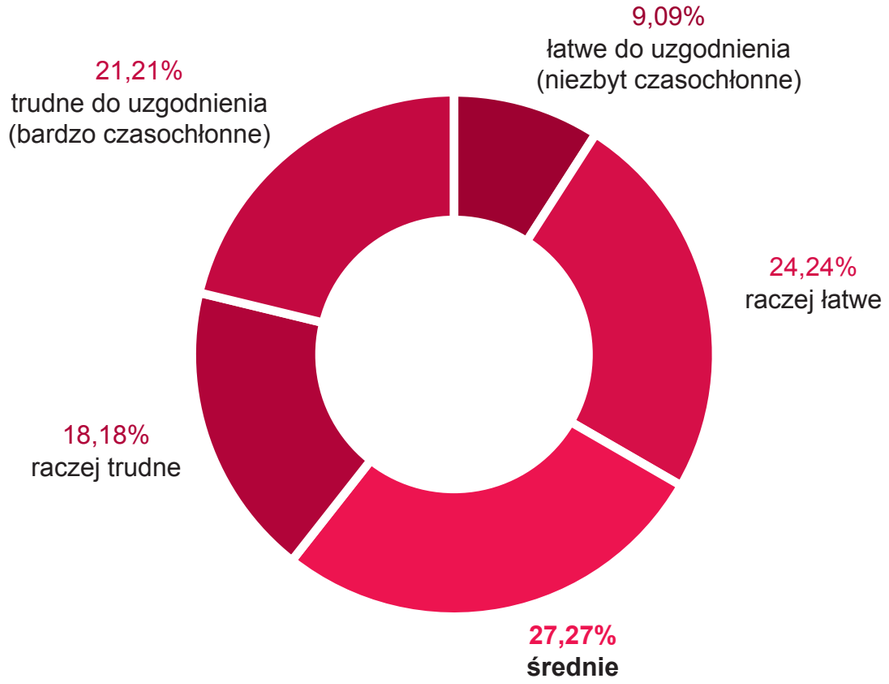


Wypowiedzenie umów przez wynajmujących



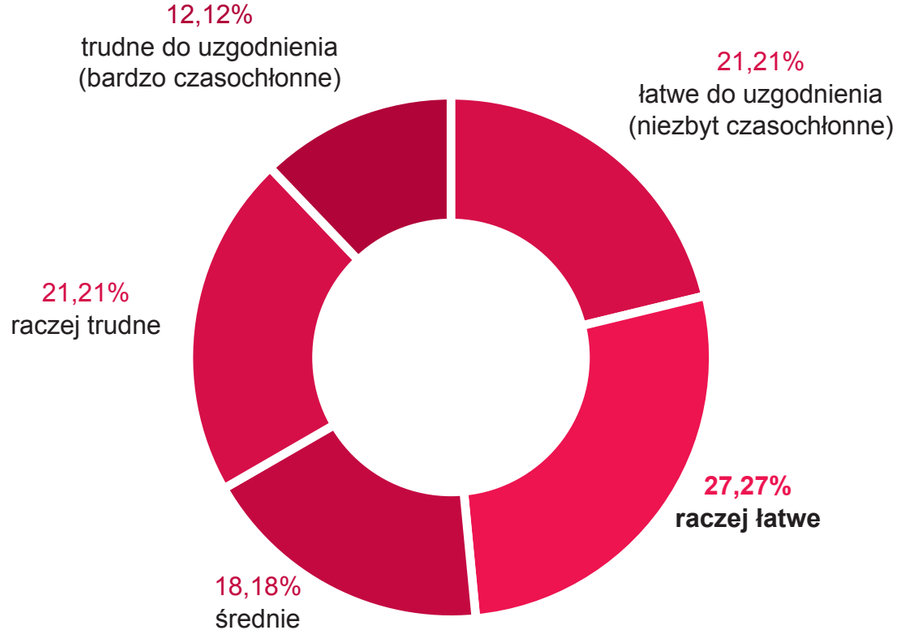
7

Zniszczenie przedmiotu najmu – stopień zniszczenia zwalniający najemcę z wykonywania obowiązków wynikających z umowy

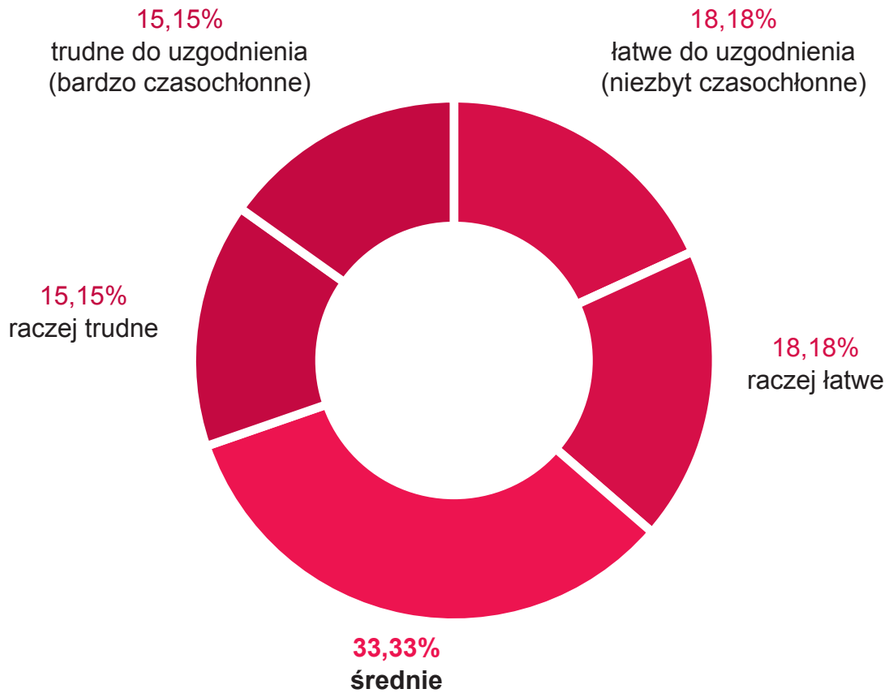


8

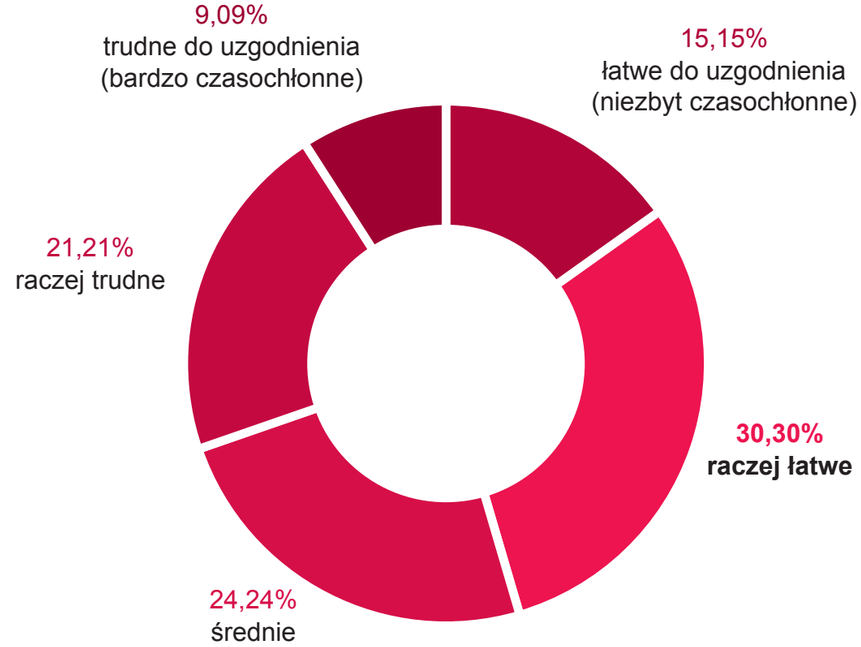
Gwarancja – długość obowiązywania po wygaśnięciu umowy



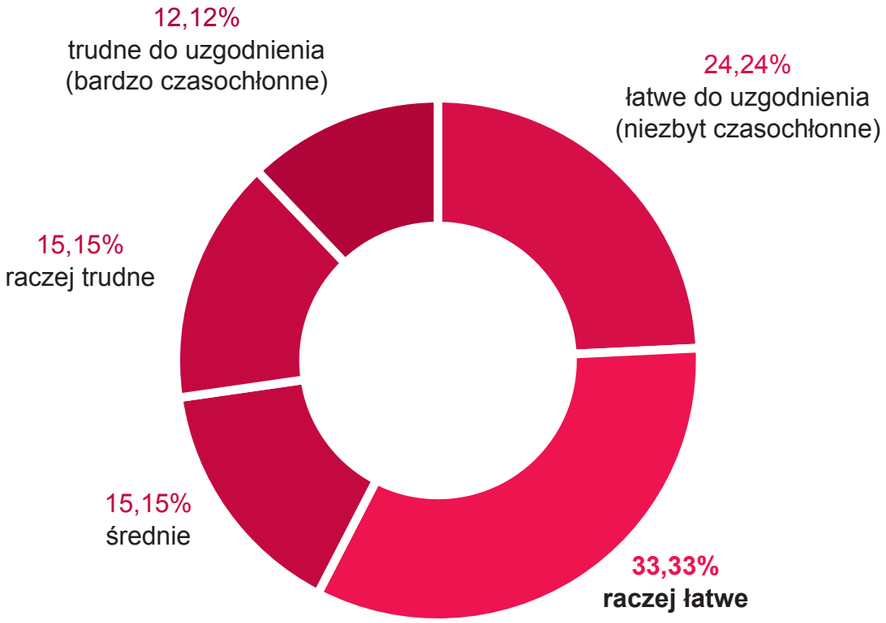
Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych



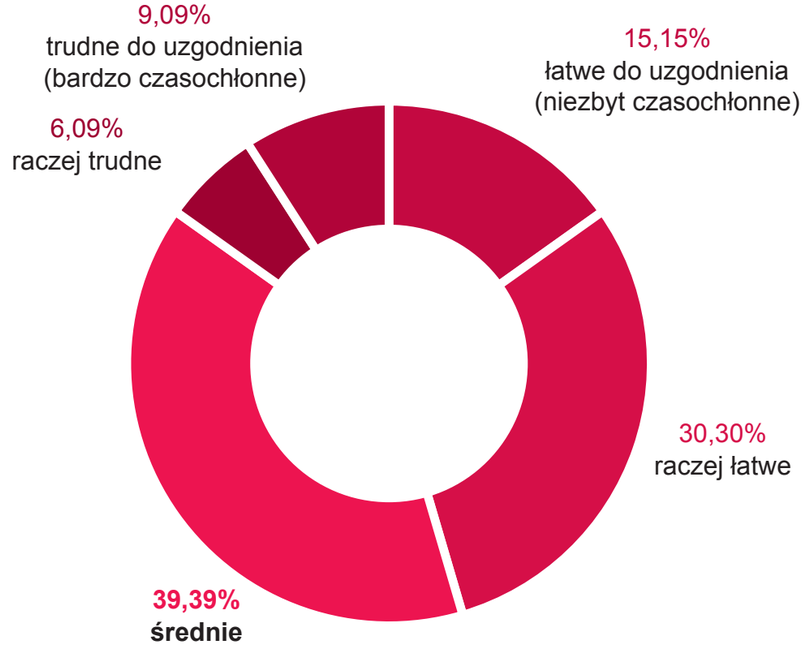
Wczesne dostarczenie gwarancji bankowych



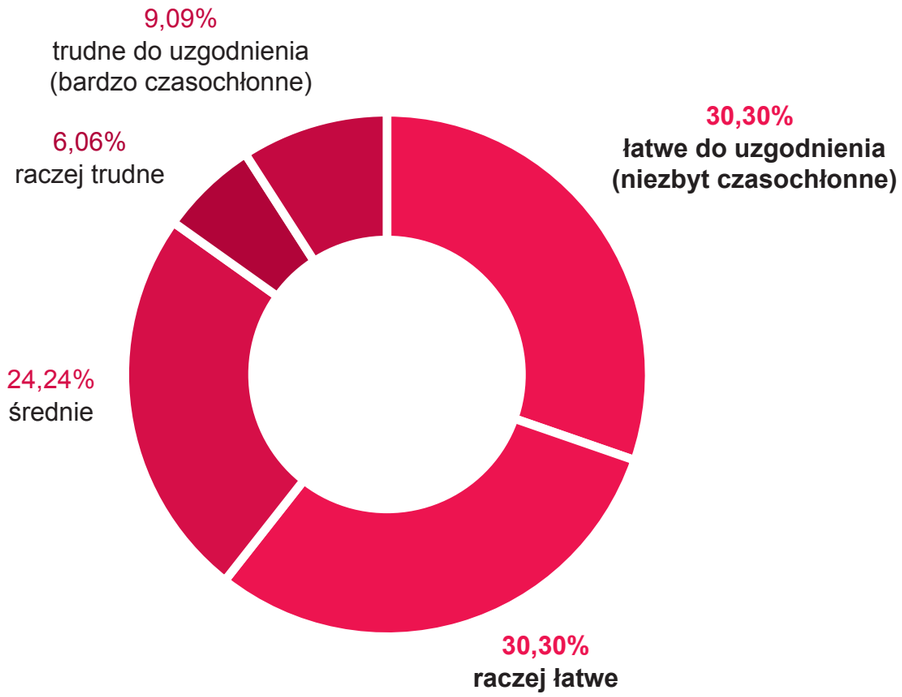
Opcje przedłużenia umów najmu



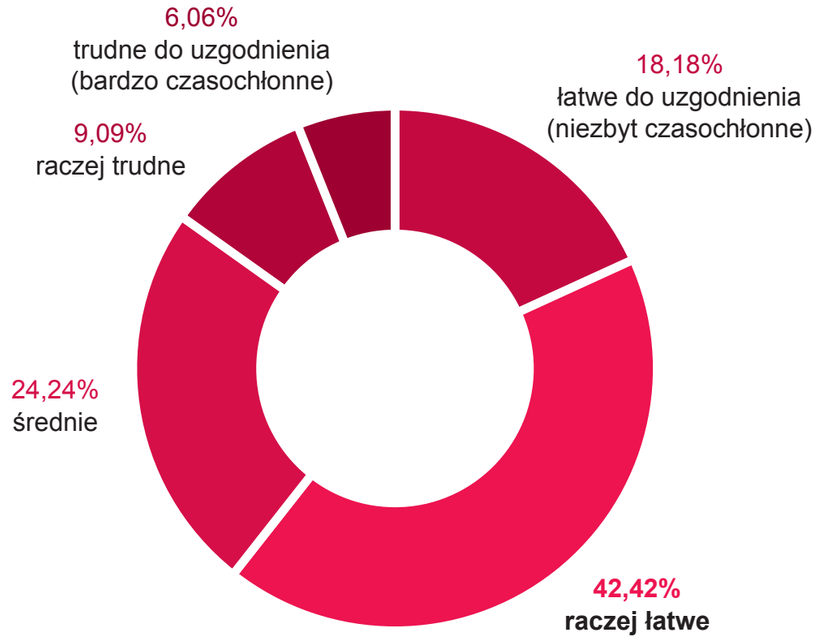
“Klauzula tolerancji” w zakresie różnicy pomiędzy powierzchniami umówionymi a zmierzonymi



Pomiary i kryteria pomiarów



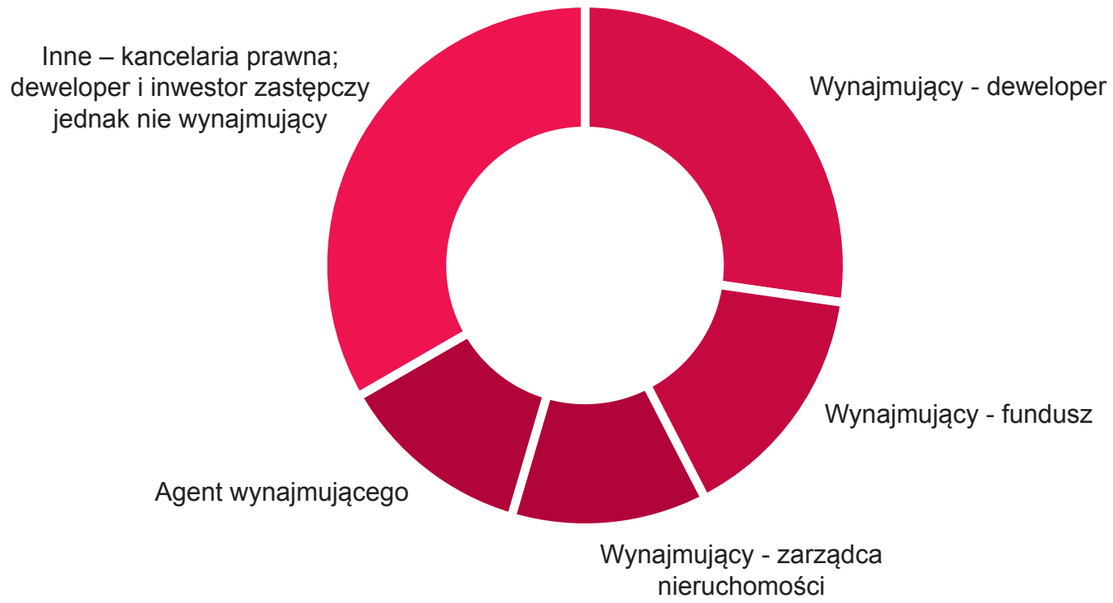
Ubezpieczenie – zakres, kwota



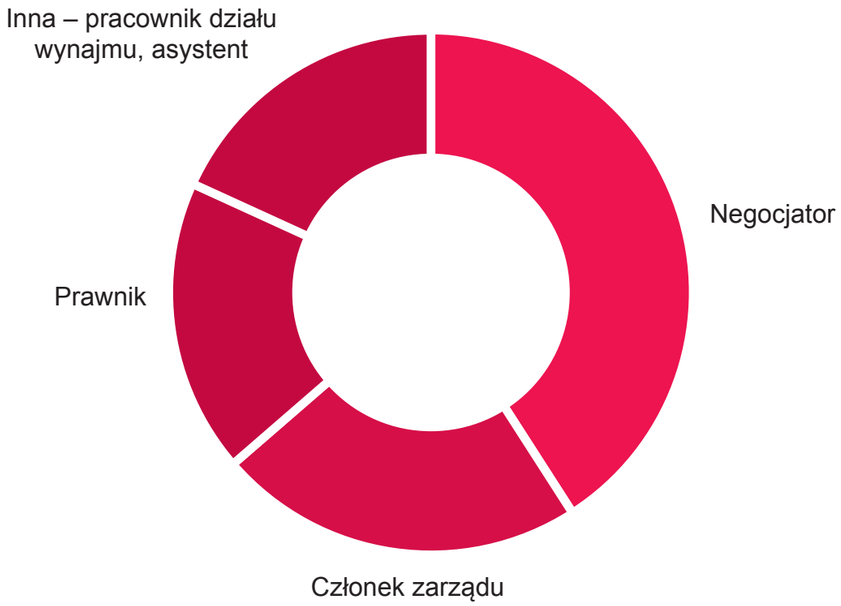
Inne trudne klauzule

- przewalutowanie czynszu
- rozwiązanie / wypowiedzenie umowy najmu przez najemcę i związana z tym rekompensata
- odpowiedzialność wynajmującego
- prawo pierwonajmu
- wyłączenie prawa do potrącenia
- zmniejszenie i zwiększenie powierzchni w trakcie obowiązywania umowy
- zapisy dotyczące cesji / podnajmu
- siła wyższa
- naprawy i konserwacje
- odpowiedzialność wynajmującego za przerwy w dostawach mediów
- warunki zwrotu powierzchni
- zakaz konkurencji
- warunki płatności / terminy
- zmiany regulaminu bez zgody najemcy

Profil firmy



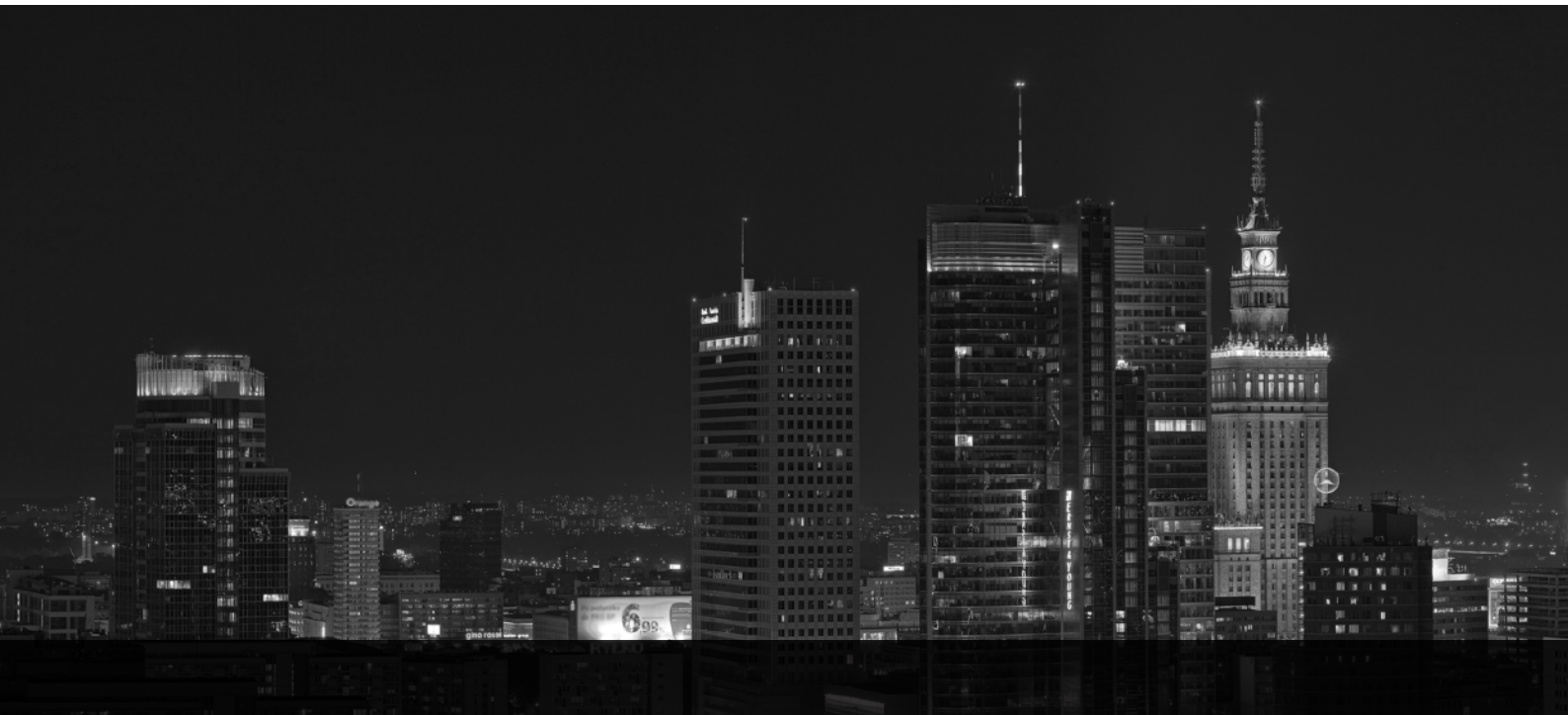
Funkcja osoby wypełniającej ankietę w organizacji



NOTATKI

GALT

LEGAL TAX ACCOUNTING

GALT
UL. PUŁAWSKA 39/30
02-508 WARSZAWA
POLSKA

T. + 48 22 211 22 60
F: + 48 22 211 22 61
E: OFFICE@GALT.COM.PL