



## O co pytać zanim podpiszesz umowę wynajmu

Ogólnie mówiąc, nasi klienci mają żadne lub niewielkie doświadczenie w sprawie najmu lokali komercyjnych. Poniższe dziesięć punktów to dobre wprowadzenie dla osób niezaznajomionych z wynajmem komercyjnym.

### Jak długo będzie trwał okres najmu?

Typowy okres najmu komercyjnego trwa od trzech do dziesięciu lat, przy czym długość tego okresu może być negocjowana z właścicielem. Tak samo ważne jest sprecyzowanie daty kiedy najem rozpoczyna się, jak kiedy się kończy. Różne rodzaje problemów mogą zaistnieć w ostatniej chwili, chyba że lokal, który zgadzasz się zająć jest wolny i w pełni zaspokaja twoje potrzeby w swojej obecnej formie. Na przykład może zdarzyć się, że poprzedni lokator odmawia wyniesienia się; budowa nie została zakończona zgodnie z harmonogramem; albo powstają różnice zdań co do tego, czy możesz uzyskać wcześniejszy dostęp do lokalu, aby zainstalować własne wyposażenie i zrobić własne ulepszenia.

Umowa najmu powinna wyraźnie mówić, co się stanie jeżeli lokal nie będzie gotowy w dniu rozpoczęcia najmu oraz jakie zmiany w sumie najmu będą zrobione przez właściciela. Uważaj na klauzule, które pozwalają właścicielowi na dostarczenie "zamiennego" lokalu, jeśli nowy lokal nie jest gotowy na czas. Układ taki może tylko zwiększyć twoje koszty i niewygodę przeprowadzki. Jeśli masz jakiegokolwiek wątpliwości czy nowy lokal będzie gotowy na czas, zostaw sobie trochę luzu co do wyprowadzki ze starego lokalu. W przeciwnym wypadku możesz musieć prowadzić firmę z furgonu, podczas gdy prawnicy będą sprzeczali się o klauzule pisane drobnym drukiem.

### Ile wynosi suma najmu?

Najem, w przeciwieństwie do innych wydatków biznesowych, jest stosunkowo niezmienną częścią twoich kosztów operacyjnych, lecz może to być złudne.

Najem komercyjny jest generalnie mierzony jako roczny koszt na stopę kwadratową powierzchni (patrz: "Jaką powierzchnię tak naprawdę wynajmujesz?"). Jest co najmniej pięć popularnych metod wyliczania sumy najmu, z których każda używa powierzchnię jako podstawę do porównania.

#### *Najem brutto*

Był to kiedyś najbardziej popularny standard wynajmowania lokali biurowych, wymagający po prostu płacenia równych miesięcznych sum. Właściciel jest odpowiedzialny za wszystkie wydatki związane z utrzymaniem budynku, takie jak podatki, ubezpieczenie i reperacje. (Z powodu wzrastających kosztów energii, wielu właścicieli liczy teraz lokatorom osobno za ogrzewanie i elektryczność, co kiedyś było wliczone w najem brutto).

#### *Najem netto*

Ten typ wynajmu wymaga od lokatora płacenia za część lub całe podatki od nieruchomości, w dodatku do podstawowej sumy najmu.

#### *Najem netto-netto*

Ten typ wynajmu idzie o krok dalej niż najem netto. Oprócz podstawowej sumy najmu i podatków, lokator płaci za ubezpieczenie zajmowanego lokalu.

#### *Najem netto-netto-netto albo "potrójne netto"*

Zazwyczaj podpisywany w odniesieniu do lokali przemysłowych, taki typ najmu w zasadzie



przenosi wszystkie koszty utrzymania budynku, włącznie z reperacjami i utrzymaniem, na lokatora.

### *Najem procentowy*

Takie umowy najmu są specjalnym rodzajem, stosowanym w przypadku sklepów, zwłaszcza sklepów w dużych centrach handlowych. Przy takiej umowie najmu, lokator płaci stałą sumę plus procent dochodów ze sprzedaży brutto.

## **O ile najem pójdzie w górę?**

Jeszcze nie tak dawno rosnące koszty utrzymania budynku mogły być wyrównane przez podniesienie najmu za każdym razem gdy wprowadzał się nowy lokator lub gdy umowa najmu była odnawiana. Dzisiaj jednak koszty utrzymania nieruchomości są tak nieprzewidywalne, że większość właścicieli uważa za konieczne stosowanie ochrony w postaci klauzuli eskalacyjnej.

Jeden popularny typ klauzuli eskalacyjnej zwiększa najem w regularnych odstępach przez cały czas trwania umowy. Inne rodzaje zwiększają sumę najmu o wzrost podatków, wzrost kosztów ogrzewania, serwisu budynku oraz innych kosztów bezpośrednich. Inny popularny typ klauzuli eskalacyjnej automatycznie podnosi najem zgodnie ze zwiększeniem Indeksu Cen Konsumentów (Consumer Price Index - CPI) lub innego, podobnego wykładnika stopy inflacji. (Ponieważ Indeks Cen Konsumentów generalnie przesadza na temat wpływu inflacji, lokator nie powinien godzić się na płacenie więcej niż części jego rocznego wzrostu, zwłaszcza jeżeli umowa zawiera już klauzule dotyczące wzrostu podatków i bezpośrednich kosztów operacyjnych).

Większość właścicieli jest gotowa negocjować główne elementy klauzuli eskalacyjnej, włącznie z rokiem podstawowym. Na przykład, jeśli jesteś w połowie lokalnego roku fiskalnego, twój rok podstawowy w celach podatkowych może być jednym z trzech lat: poprzedni rok podatkowy, bieżący, lub nawet następny pełny rok podatkowy. To samo dotyczy kosztów ogrzewania i innych elementów kosztów operacyjnych właściciela. Powinieneś szczególnie uważać na sposób ustalania roku podstawowego jeśli wprowadzasz się do nowego budynku, który może nie zapełnić się aż do roku lub nawet trzech lat później, ponieważ właściciel nie będzie miał stabilnych danych co do kosztów operacyjnych aby użyć je jako podstawę do wyliczeń.

## **Czy możesz podnająć lokal?**

Dwa lata po podpisaniu pięcioletniej umowy wynajmu stwierdzasz, że firma pęka w szwach i pora znaleźć nową kwaterę. Co zdarzy się następnego dnia będzie zależało od raczej delikatnych negocjacji z właścicielem na temat tego, jaki rodzaj podnajmu uważa on za „rozsądny.”

Jako minimum będziesz musiał znaleźć nowego lokatora, który będzie spełniał te same kryteria, które właściciel stosuje do innych lokatorów. Nie jesteś zwolniony z umowy, nawet jeśli znajdziesz gabinet masażu i będziesz chciał aby zajął twoje miejsce w prestiżowym centrum handlowym. Podobnie grupa punk-rocka, która chciałaby używać lokalu na próby, prawdopodobnie nie zostanie zaakceptowana. W dodatku jeśli nowy lokator zdecyduje się uciec z miasta, to ty w dalszym ciągu będziesz odpowiedzialny za płacenie najmu zgodnie z oryginalną umową.

Ostatnio pojawiło się nowe pytanie, dodające pikanterii negocjacom na temat przywileju podnajmu: do kogo należą zyski, jeśli nowy lokator płaci więcej niż ty płaciłeś? Na dzisiejszym trudnym rynku lokali do wynajęcia sytuacja taka zdarza się dość często, a właściciele starają się oczywiście pisać umowy, które dają im jak najwięcej kontroli nad sprawami podnajmu. Pewien lokator, który połączył swoją firmę z inną, ostatnio otrzymał w listach zawiadomienie o eksmisji. Właściciel twierdził, że nowa firma nie ma ważnej umowy najmu lokalu i powinna płacić wyższą sumę jeśli chce pozostać w lokalu.



## **Czy możesz odnowić umowę?**

Gdy twoja obecna umowa wygasła, właściciel nie ma obowiązku zaoferować ci tego samego (lub innego) lokalu do wynajęcia. Jeśli nie uzgodniłeś wcześniej zasad odnowienia umowy i nie podpisałeś klauzuli, dającej ci pierwszeństwo najmu lokalu gdy umowa wygaśnie, z pewnością będziesz musiał zapłacić cenę rynkową, jeżeli będziesz chciał pozostać w lokalu.

Zazwyczaj lokator musi dać właścicielowi pisemne zawiadomienie o zamiarze wykorzystania opcji odnowienia umowy, w przeciwnym przypadku umowa wygasa (z rocznym wyprzedzeniem w przypadku długoterminowych umów, z trzy lub czteromiesięcznym wyprzedzeniem w przypadku krótkoterminowych umów). Jednak niektóre typy umów są odnawiane automatycznie, chyba że podejmiesz działania aby je zakończyć. Może to być korzystne dla firm z wieloma biurami terenowymi, które nie chcą ryzykować przypadkowego wygaśnięcia którejś umowy.

## **Co się stanie, jeżeli właściciel zbankrutuje?**

Kilka lat temu pewien doktor wprowadził się do małego, prywatnego budynku i wydał mnóstwo pieniędzy na renowację i stacjonarny sprzęt. Pewnego ranka pojawił się urzędnik banku z zawiadomieniem, że dziesięcioletnia umowa najmu jaką miał doktor jest nieważna, ponieważ właściciel zbankrutował i bank przejął budynek. Doktor miał do wyboru pozostać na swoim miejscu płacąc dwukrotnie wyższy najem, albo wynieść się w ciągu 30 dni.

Doktor mógł być ochronić swoje interesy dołączając do umowy najmu standardową klauzulę o uznaniu lub niezakłócaniu (recognition or non-disturbance). Jeśli właściciel nie chce się zgodzić na taką klauzulę, może to oznaczać że ma on chwiejne podstawy finansowe.

## **Kto jest odpowiedzialny za ubezpieczenie?**

W pośpiechu aby zakończyć i podpisać umowę najmu, ubezpieczenie rzadko otrzymuje uwagę, na jaką zasługuje. W rezultacie wiele budynków - zwłaszcza budynków z wieloma lokatorami - ma mieszankę polis, pokrywających się wzajemnie i niewystarczających. Jest to nie tylko kosztowne, lecz wprost samo prosi się o problemy. W przypadku pożaru lub innego poważnego uszkodzenia budynku mogą minąć lata, zanim wszystkie firmy ubezpieczeniowe ułożą się co do tego, kto ma za co zapłacić oraz co było a co nie było ubezpieczone.

Ogólnie mówiąc, właściciele budynków powinni mieć ogólną polisę ubezpieczeniową, pokrywającą odpowiedzialność za powierzchnie wspólnego użytku, takie jak wejście, schody i windy, a także za uszkodzenia samego budynku. Maja oni także prawo nalegać, aby lokatorzy wykupili swoje własne polisy ubezpieczeniowe, chroniące właściciela od odpowiedzialności za problemy wynikające z działalności lokatora (np. klient, który potknie się o dywan w biurze), a także polisy ubezpieczające zawartość i poprawki (contents and improvements), chroniące inwestycje w budynek.

Upewnienie się co do tego, czy poszczególne polisy uzupełniają się wzajemnie jest zajęciem dla zawodowego agenta ubezpieczeniowego lub prawnika z doświadczeniem w sprawach ubezpieczeń. Osoba taka powinna być w stanie dokonać przeglądu polis właściciela budynku, pomóc w zamknięciu dziur, a także znaleźć zbędne wydatki.

## **Jakie serwisy otrzymujesz w budynku?**

W zasadzie jedyną rzeczą, jaką może zrobić właściciel czujący efekty inflacji, jest obniżenie kosztów poprzez obniżenie termostatów i ograniczenie konserwacji budynku. Dlatego warto



spisać precyzyjnie, do jakich serwisów masz prawo w ramach umowy najmu. Oto kilka przykładów:

Elektryczność jest często dostarczana jako część serwisów w budynku, jednak właściciel może ustanowić ograniczenia, jeśli planujesz instalację maszyn lub dodatkowych klimatyzatorów.

Zazwyczaj właściciel odpowiada też za ogrzewanie i klimatyzację (HVAC). Jednak w przeciwieństwie do budynków mieszkalnych, budynki komercyjne rzadko oferują klimatyzację 24 godziny na dobę. Powinieneś załączyć plan działania klimatyzacji do umowy wynajmu, a nawet ustalić, jaki serwis będzie oferowany w dni świąteczne (normalny serwis klimatyzacji to od poniedziałku do piątku od 8:00 do 17:00 oraz w sobotę od 8:00 do 13:00).

Sprzątanie może mieć duży wpływ na to, jak twoja firma prezentuje się wobec klientów. Dlatego powinieneś poprosić o konkretny rozkład, pokazujący kiedy odbywa się sprzątanie i kto jest odpowiedzialny za szczegóły takie, jak sprzątanie łazienek i wynoszenie śmieci.

### **Kto inny może się wprowadzić?**

Jak byś się czuł, gdyby bezpośrednia konkurencja wprowadziła się do sąsiedniego lokalu? Albo biznes, z którego dochodzą dziwne zapachy i hałasy? Albo taki, do którego przychodzą podejrzani klienci? Przepisy w sprawie stref budowlanych w pewnym stopniu chronią biznesy przed "niekompatybilnymi" użytkownikami, takimi jak sklep detaliczny w budynku biurowym albo wytwórczość w strefie sklepów. Jednak, jeśli uważasz ścisłejsze ograniczenia za konieczne, powinieneś wynegocjować je z właścicielem.

Pamiętaj jednak, że jeśli będziesz musiał podnająć lokal, takie ścisłe ograniczenia mogą dać właścicielowi powód do odrzucenia wybranego przez siebie lokatora.

### **Kto płaci za remonty?**

Współczesne budynki biurowe generalnie dają możliwość robienia remontów, takich jak nowe ścianki działowe, oświetlenie, dywany, malowanie ścian, etc. Indywidualni lokatorzy mogą jednak mieć specjalne potrzeby, których właściciel nie będzie chciał zapewnić. Jest to zakres umowy wynajmu, który jest najbardziej otwarty na negocjacje i targi pomiędzy właścicielem a lokatorem.

Targi takie komplikują się ze względu na wysoki koszt nawet drobnych prac budowlanych. Pojedyncze dodatkowe gniazdko elektryczne, na przykład, może kosztować 20 dolarów za metr instalacji kabla; instalacja dywanów, prace przy ścianach i malowanie mogą kosztować 15 do 30 dolarów za godzinę. Jeśli właściciel budynku nie dostaje wynajmu za powierzchnię, która jest poddawana renowacji, koszt może być bardzo znaczny.

Masz większe szanse przekonania właściciela co do zapłacenia za poważne renowacje, jeżeli zmiany o które prosisz będą odpowiadały przyszłym lokatorom. Dziwne podziały przy pomocy ścianek albo dywany i tapety w dziwnych kolorach lub wzorach nie dodadzą wartości budynkowi. Może nawet będzie trzeba je usunąć, zanim powierzchnia będzie mogła być znowu wynajęta.

Przed podpisaniem umowy najmu, postanowienia co do renowacji powinny być na piśmie, najlepiej z załączonym szczegółowym planem oraz wyceną kosztów przez firmę budowlaną. Dokument ten, zwany "workletter", powinien również stwierdzać kto jest właścicielem wszelkich poprawek. Jeśli nie postanowiono inaczej, wszelkie rzeczy, które lokator przymocowuje do lokalu - klimatyzatory, lampy, półki, szafy, nawet jego własny sprzęt biurowy i wytwórczy - stanie się własnością właściciela budynku. Przykładem może być twarda lekcja, którą dostał pewien



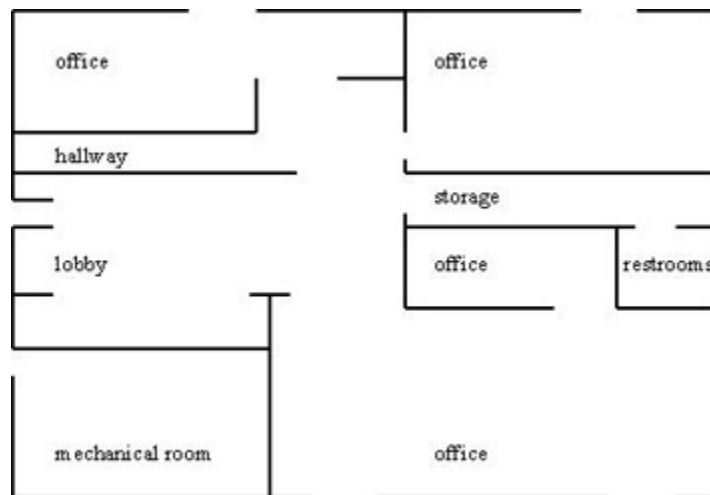
przedsiębiorca. Zainstalował on piękne nowe biuro w recepcji, po czym dowiedział się, że będzie musiał je tam zostawić gdy wyniesie się z lokalu. Co gorsza, zapłacił on za poprawki, które nowi lokatorzy dostaną za darmo.

## Jaką powierzchnię tak naprawdę wynajmujesz?

Najmy komercyjne są prawie zawsze wyceniane na podstawie metra kwadratowego, to znaczy jako suma rocznego najmu, którą lokator płaci za każdy metr kwadratowy najmowanego lokalu. Niewyposażone miejsce w magazynie lub fabryce może kosztować ledwie kilka dolarów za metr kwadratowy; pierwszorzędne biuro albo sklep w dobrej okolicy mogą kosztować 30-40 dolarów za metr kwadratowy.

Cena powierzchni w metrach kwadratowych jest praktyczną miarą dla porównywania kosztu najmu. Jednak nie wszyscy właściciele mierzą metry kwadratowe w ten sam sposób, powinieneś więc zadać sobie następujące dwa ważne pytania: ile powierzchni użytkowej dostanę za swoje pieniądze? oraz jaka część najmu odnosi się do miejsc publicznych, takich jak wejścia, korytarze, łazienki i pomieszczenia mechaniczne (typowo jest to 25% do 30%)?

Istnieje kilka standardowych formuł, stosowanych przez ludzi w biznesie nieruchomości do mierzenia i przypisywania powierzchni, szczególnie w odniesieniu do nowoczesnych wieżowców biurowych. Przykładem może być nowojorska metoda mierzenia powierzchni przy wielu lokatorach (New York Multiple Tenancy Floor Method), która dzieli koszt wejścia i łazienek pomiędzy wszystkich lokatorów danego piętra, lecz wyklucza windy i schody. Inną metodą jest Metoda Międzynarodowa BOMAS (BOMAS International Method), która przydziela koszt wspólnych powierzchni na wszystkich piętrach do budynku jako całości. Z kolei metoda bostońska (Boston Method) liczy lokatorom za wejście i korytarze na każdym piętrze, lecz nie za łazienki, windy i pomieszczenia mechaniczne. Miej na uwadze, że jeśli wynajmujesz część piętra, różnice mogą skumulować się w dużą sumę w czasie trwania wieloletniej umowy. Warto wiedzieć dokładnie, co jest wliczone.



Ośrodek Usług Biznesowych Kanada-Ontario (The Canada-Ontario Business Service Centre, COBSC/CSECO) udziela informacji w zakresie biznesu w oficjalnych językach Kanady: w języku angielskim i francuskim. Kopie niektórych z naszych najbardziej użytecznych dokumentów zostały przetłumaczone dla dogodności na inne języki. W celu otrzymania dodatkowych



informacji w zakresie biznesu prosimy telefonować pod numer 1-888-576-4444, gdzie można porozmawiać z urzędnikiem COBSC/CSECO udzielającym informacji.