

UMOWY O WYNAJEM LOKALI KOMERCYJNYCH – PUŁAPKI I RZECZYWISTOŚĆ

Nie sposób prowadzić działalności handlowej, produkcyjnej, lub usługowej bez wynajęcia lokalu. Każdy wynajem lokalu wiąże się z podpisaniem umowy (*lease agreement*) z jego właścicielem określającej warunki wynajmu. Umowa ta jest podstawowym dokumentem regulującym obowiązki i prawa obu stron. W przypadkach, gdy transakcja dotyczy jedynie wynajmu lokalu jest to jedyny dokument, który strony podpisują (chyba, że *landlord* wymaga pisemnych personalnych gwarancji od wynajmującego). W przypadku, gdy wynajem lokalu jest częścią transakcji kupna biznesu, istnieją jeszcze inne dokumenty wiążące się z przekazaniem już istniejącej umowy, które wymagają dokładnej analizy.

Fakt, że umowy o wynajem lokali komercyjnych są jednymi z najbardziej niejasnych dla przeciętnego Czytelnika dokumentów prawnych stwarza potrzebę ich przedyskutowania. Zdecydowana większość takich umów to długie teksty z wieloma wewnętrznymi odnośnikami i niejasną terminologią, niejednokrotnie stanowiące spuściznę tekstów sprzed dziesięcioleci stopniowo adoptowanych do zmieniających się warunków. Poniższy artykuł przybliży wybrane elementy tych umów, wymagających szczególnej uwagi przed podpisaniem.

Na wstępie trzeba zauważyć, że umowy o wynajem lokali komercyjnych bardzo często poprzedzane są podpisaniem krótkich

umów wstępnych, tzw. ofert o wynajem (*offers to lease*) gdzie obie strony zgadzają się, że transakcja końcowa dojdzie do skutku i ustalają najbardziej istotne jej warunki. Podpisywanie takich umów, aczkolwiek często konieczne z punktu widzenia bizne-

dokumenty krótkie, które mają w przyszłości być zastąpione formalnymi i kompletnymi umowami, wiele istotnych elementów jest w nich pominiętych. Stwarza to duże możliwości nieporozumień i konfliktów w przyszłości przy ustalaniu detali właściwej

podpisania takiej umowy wstępnej uzyskać profesjonalną opinię na jej temat. Zdarzają się nawet takie sytuacje, że umowa końcowa nigdy nie zostaje podpisana i przez laty dokument wstępny jest jedynym dokumentem wiążącym obie strony.

Zanim przejdziemy do analizy formalnych umów o wynajem lokali należy stwierdzić, że tradycyjna sytuacja faworyzująca osoby czy instytucje wynajmujące lokale (*landlords*), ulega zmianie w czasie kryzysu ekonomicznego. Osoby lub biznesy pragnące wynająć (*tenants*) są w stanie negocjować bardziej korzystne warunki wynajmu niż dotychczas *Landlords*, którzy coraz częściej doświadczają zerwania umów przez wynajmujących na rynku, gdzie przybywa pustych lokali są skłonni na ustępstwa w celu pozyskania nowego klienta. A zatem, obecnie bardziej niż kiedykolwiek jest sens "targować" się, aby wynająć lokal na jak najlepszych warunkach.

Na co należy zwracać szczególną uwagę przy sporządzaniu umów o wynajem lokali komercyjnych?



Janusz Puźniak M.A., J.D.
Barrister and Solicitor (Ontario)
Attorney at Law (New York, Missouri)
Adwokat i Notariusz



295 Matheson Blvd. East
Mississauga, ON L4Z 1X8

tel.: 905.890.2112 cell: 416.999.3023 e-mail: janusz@polskiprawnik.com
www.polskiprawnik.com

- Prawo biznesowe
- Transakcje handlowe
- Przekształcenia i reorganizacje przedsiębiorstw
- Prawo pracy (zwolnienia, umowy, dyskryminacja)
- Prawo imigracyjne Kanady i USA
- Cywilne prawo amerykańskie
- Construction liens
- Kupno i sprzedaż nieruchomości
- Testamenty i administracja spadków
- Cywilne postępowania sądowe (Sądy Ontario, Sąd Federalny)
- Niewypłacalność, długi i bankructwa
- Pełnomocnictwa i usługi notarialne
- Trusts (powiernictwa)
- Entertainment law
- Rozwody

sowego, jest niebezpieczne pod względem prawnym, bowiem umowy te (bez względu na to jak ogólnikowe) stanowią wiążący kontrakt, którego warunki nie mogą być zmienione. Ponieważ takie wstępne umowy to

umowy, ponieważ dynamika negocjacji ulega dramatycznej zmianie, gdy jedna ze stron (najczęściej *landlord*) wie, że druga strona już umowę podpisała. Jest, zatem niezwykle istotne, aby w przypadku konieczności

Nie sposób poruszyć w tym krótkim tekście wszystkich istotnych rzeczy a zatem ograniczymy się do przedstawienia zestawu naszym zdaniem najczęściej pojawiających się problemów.

UMOWY O WYNAJEM LOKALI KOMERCYJNYCH – PUŁAPKI I RZECZYWISTOŚĆciąg dalszy ze str.5

Po pierwsze, należy upewnić się, że zapoznaliśmy się ze wszystkimi klauzulami wiążącymi się z kosztem wynajmu, zwłaszcza z kosztami, które mogą się pojawić w sytuacjach wyjątkowych. Zasadnicze pytanie w tym zakresie to czy jest to wynajem gdzie *landlord* przerzuci wszystkie koszty na wynajmującego (tzw. *net lease to the landlord*) czy też ustalona jest stała cena i *landlord* będzie odpowiedzialny za część kosztów (tzw. *gross lease*). W pierwszym przypadku, nawet, jeżeli pewne koszty nie zostały dokładnie ustalone, fakt, że strony zgodziły się na to, że *landlord* obciąży wynajmującego wszystkimi kosztami, których on (tzn. *landlord*) nie jest prawnie zobligowany ponieść. Następną sprawą związaną z kosztami to dokładne przeanalizowanie wszystkich opłat zawartych w umowie począwszy od

tzw. *additional rent*, poprzez koszty operacyjne (*operating costs*), podatki, tzw. *percentage rent* i różnego rodzaju opłaty (drobne i większe), które bądź standardowo bądź w określonych sytuacjach trzeba będzie ponieść.

W przypadku tzw. *percentage rent* wynajmujący również może zobowiązać się do przedstawiania okresowych raportów dotyczących swoich dochodów. Należy również zwrócić uwagę na tzw. *administrative fees*, które *landlord* pragnie uzyskać od wynajmującego w związku z administrowaniem wykonania umowy. Opłaty te należy negocjować, gdyż mogą one się wahać od kilku procent do 20 procent i nieuwaga lub brak uzgodnienia na początku mogą być kosztowne w przyszłości. Wreszcie, jednym z dokonywanych przeoczeń jest brak stwierdzenia w umowie czy cena zawiera GST czy nie. Tak czy inaczej podatek ten powinien być naliczany do każdej miesięcznej (czy innej) płatności.

Po drugie, należy zwrócić uwagę na zakres odpowiedzialności wynajmującego za wykonywanie napraw wynajmowanego lokalu i partycypowanie w kosztach napraw innych części budynku (tzw. *common areas and facilities*).

Po trzecie, należy zwrócić uwagę na zakres płatności za ogrzewanie, wentylację, klimatyzację (tzw.

HVAC costs) i za inne tzw. utilities. W prostych przypadkach wynajmujący po prostu płaci za ich otrzymanie, jednak zdarzają się umowy gdzie zobowiązuje się on do opłacania przeglądów i naprawy sprzętu związanego z ich dostarczaniem, co może być kosztowne w zależności od stanu tego sprzętu i gwarancji z nim związanych.

Zdarza się, że jednym z punktów spornych pomiędzy *landlordem* i wynajmującym jest zakres ubezpieczenia, jakie wynajmujący zobowiązuje się wykupić. W tym zakresie interesy obu stron (w przeciwieństwie do innych aspektów umowy) powinny być zbliżone i po wynegocjowaniu rozsądnej sumy ogólnej ubezpieczenia, w interesie wynajmującego leży aby ubezpieczyć się na różne ewentualności, włącznie z zakupieniem tzw. *business interruption insurance* na wypadek nieprzewidzianych przestoju w operacji biznesu i związanych z tym strat.

Po trzecie, jednym z ważnych elementów umowy z punktu widzenia wynajmującego lokal jest możliwość częściowego jego podwynajmu lub przekazania całej umowy następcy (*assignment*) w razie sprzedaży biznesu. Wszystkie umowy o wynajem lokali dają *landlordowi* możliwość wyrażenia lub nie wyrażenia zgody w takich sytuacjach. I, aczkolwiek nierealnym byłoby próbować tę możliwość zgody *landlordowi* odebrać, to bardzo istotne jest, aby umieścić w umowie klauzulę, iż odmowa takiej zgody ze strony *landlorda* nie może być wyrażona arbitralnie, to znaczy, że musiałby on podać ważne i obiektywne powody dla nie wyrażenia zgody. Klauzule te są niesłychanie ważne, gdyż, pomimo, że wynajmujący najczęściej z entuzjazmem i optymizmem podchodzi do nowego przedsięwzięcia, należy zabezpieczyć sobie możliwość przekazania lokalu innym stronom w przyszłości, gdy warunki ekonomiczne lub plany biznesowe wynajmującego ulegną zmianie.

W tym zakresie również istotne jest zabezpieczenie możliwości kilkakrotnego odnawiania umowy w przyszłości. Należy jednak pamiętać o warunkach odnawiania umowy. Należy być bardzo uważnym, jeżeli umowa mówi, iż odnowienie może nastąpić jedynie, gdy wynajmujący powiadomi *landlorda* w określonym czasie. Jeżeli warunek ten nie będzie przestrzegany, *landlord* może

łatwo stwierdzić, że umowa wygasta, ponieważ nie został powiadomiony w terminie. Jeżeli chodzi o długość trwania umowy i możliwości jej przedłużania większość klientów uważa, że krótsze terminy i większa ilość odnowień w przeciwieństwie do dłuższych terminów i mniejszej ilości odnowień stwarzają większą możliwość kontrolowania rozwoju wydarzeń w przyszłości. Należy pamiętać, że im dłuższy okres umowy, tym większe są straty, których *landlord* może zażądać od wynajmującego w przypadku zerwania umowy przez tego ostatniego.

Przy analizie umowy o wynajem lokalu i proponowaniu zmian przed jej podpisaniem należy pamiętać o konieczności wprowadzenia takich zmian we wszystkich najdrobniejszych elementach umowy, które zobowiązują *landlorda* do postępowania w sposób *reasonable*, to znaczy, że nie będzie mógł on postępować w sposób arbitralny. Jest to niezmiernie ważne w sytuacjach, gdy strony popadną w konflikt i umowa musiałaby być zinterpretowana przez sąd. O wiele łatwiej w takich sytuacjach będzie wynajmującemu obronić swoją pozycję.

Na zakończenie należy ostrzec przed podpisywaniem osobistych personalnych gwarancji dotyczących wywiązania się z umowy w sytuacji, gdy wynajmującym jest korporacja. Jednym z afortów posiadania korporacji i prowadzenia działalności gospodarczej przy jej użyciu jest odizolowanie się przez jej właściciela od odpowiedzialności personalnej za jej długi i zobowiązania. W momencie dawania personalnych gwarancji *landlordowi* atut posiadania korporacji znikną i podpisujący takie gwarancje ryzykuje majątkiem osobistym w razie nie wywiązania się z umowy.

Podsumowując, trzeba pamiętać, że im lepsza umowa o wynajem lokalu, tym lepszą cenę można uzyskać w przypadku sprzedaży biznesu, gdyż dobra umowa (to znaczy taka, która daje wynajmującemu spore prawa) sama w sobie ma wartość materialną.

Janusz Puźniak
Barrister and Solicitor (Ontario)
Attorney at Law (Missouri and New York)
416-999-3023