

## Gastronomia w biurowcu: Jaką podpisać umowę?



Naturalne jest, że w sytuacji najmu powierzchni w budynku biurowym przeznaczonej na usługi gastronomiczne zarówno ze strony najemcy jak również właściciela budynku biurowego istnieje dążenie do podpisania jak najkorzystniejszej umowy. Jednakże korzystna umowa to umowa gwarantująca pomyślną współpracę właściciela budynku z operatorem gastronomicznym i zadowolenie innych najemców w budynku czyli przyszłych klientów punktu gastronomicznego.

Istnieją różne struktury umów najmu w przypadku najmu powierzchni pod działalność gastronomiczną w budynku biurowym. O wyborze konkretnego rozwiązania, decyduje wiele czynników, takich jak:

- rodzaj operatora gastronomicznego (stołówka pracownicza, snack bar);
- lokalizacja budynku biurowego;
- rodzaj budynku: na wynajem/ siedziba firmy;
- stopień wynajęcia budynku biurowego;
- specyfika i zakres działalności najemców (godziny pracy, kultura korporacyjna, zwyczaje pracowników).

W zależności od powyższych czynników podpisywana jest umowa najmu której typ najlepiej zaspokaja potrzeby i oczekiwania właściciela budynku oraz operatora gastronomicznego. Na rynku stosowane są umowy które opierają się na stałym czynszu miesięcznym za wynajem powierzchni w budynku, jak i umowy uzależnione od rentowności prowadzonej działalności gastronomicznej, w których czynsz najmu jest zmienny i opiera się o ustalony procent od obrotu operatora gastronomicznego. Standardowo można typy umów dla działalności gastronomicznej w budynkach biurowych podzielić na:

- Umowy Najmu Uzależnione od Obrotu Operatora;
- Standardowe Umowy Najmu;
- Umowy najmu Mieszane;
- Umowy Agencyjne.

Poszczególne typy umów najmu różnią się pomiędzy sobą przywilejami i obowiązkami zarówno właściciela budynku jak również operatora gastronomicznego.

### Umowy Najmu Uzależnione od Obrotu Operatora

Umowy tego typu wynikają głównie z potrzeby zapewnienia pracownikom budynku dostępu do stołówki / restauracji pracowniczej i są podpisywane w budynkach stanowiących siedziby firm, w budynkach w których stosowana jest kontrola dostępu, a co się z tym wiąże brak dostępu dla osób trzecich, oraz w budynkach, które ze względu na lokalizację, pozbawione są bezpośredniego sąsiedztwa lokali gastronomicznych.

W umowach tego typu najemcy nie płacą czynszu uzależnionego od wielkości powierzchni najmu zgodnie z aktualnie obowiązującymi stawkami czynszu, dotyczy to również wydatków operacyjnych. Czynsz najmu uzależniony jest od uzyskiwanego miesięcznego lub średniorocznego obrotu netto operatora (bez podatku VAT). Przy czym zwykle ustalany jest miesięczny próg obrotów po przekroczeniu, którego operator zaczyna ponosić odpowiednie opłaty. Wysokość tego progu jest bardzo różna na rynku. Jednakże istnieje tendencja na rynku, że im bardziej zależy właścicielowi budynku na jakości posiłków i usług oferowanych przez operatora gastronomicznego, oraz im więcej stawia on wymagań operatorowi tym wielkość tego progu ustalana jest na wyższym poziomie.

### **Standardowe i Mieszane Umowy Najmu**

Umowy najmu standardowe i mieszane stosowane są przez właścicieli/deweloperów budynków biurowych w przypadku, kiedy nie mają oni bezpośredniej konieczności zapewnienia świadczenia usług gastronomicznych pracownikom budynku. Umowy tego typu często podpisywane są z restauracjami, kawiarniami, które zdecydowane są na wynajęcie powierzchni w danym budynku.

W takich przypadkach stosowany jest stały lub mieszany system płatności czynszu najmu. W mieszanym systemie płatności najemca płaci stały czynsz za powierzchnię najmu łącznie z kosztami eksploatacyjnymi na podstawie miesięcznej stawki za m<sup>2</sup> wynajmowanej powierzchni i dodatkowo czynsz uzależniony od uzyskiwanego miesięcznego obrotu netto. W praktyce ustalany jest próg po przekroczeniu którego dopiero uiszczany jest dodatkowy czynsz od obrotu.

### **Umowy Agencyjne**

Umowy Agencyjne podpisywane są w budynkach, w których właściciel decyduje się na stworzenie pełnych odpowiednich warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, wyposaża moduł przeznaczony na działalność gospodarczą w niezbędny sprzęt kuchenny, meble i następnie oddaje powierzchnie w agencję w celu prowadzenia tam działalności gastronomicznej.

### **Prawidłowa konstrukcja każdej z wymienionych umów powinna zawierać postanowienia dotyczące:**

#### 1/ długości trwania umowy

W przypadku dużych firm sieciowych oferujących usługi gastronomiczne umowy zawierane są w większości przypadków długoterminowo na kilka lat. W przypadku mniejszych operatorów minimalnym okresem umowy jest jeden rok.

#### 2/ wyposażenie pomieszczeń

W wielu przypadkach Wynajmujący zobowiązuje się do wyposażenia pomieszczeń lokalu gastronomicznego w standardowy sprzęt i urządzenia, w gestii Najemcy znajduje się wyposażenie restauracji w drobny sprzęt kuchenny oraz zastawę stołową.

#### 3/ zakres świadczonych usług

Określone zostają godziny świadczenia usług oraz dni tygodnia. Często uzgadniane jest również menu w zakresie ilości posiłków danego rodzaju oraz ceny poszczególnych posiłków.

#### 4/ jakość jedzenia

Wynajmujący może określić poprzez stosowny zapis w umowie, że Najemcy nie wolno stosować przy przygotowywaniu posiłków stosowania konserwantów spożywczych i innych środków przyspieszających przyrządzanie potraw oraz polepszaczy smakowych.

#### 5/ rozwiązanie umowy

W przypadku umowy na czas określony, najemca może żądać zapisu dotyczącego możliwości rozwiązania umowy w przypadku gdyby powierzchnia wykorzystywana w budynku na cele biurowe spadnie poniżej określonego %.

#### 6/ wyłączność

Wynajmujący może zagwarantować najemcy wyłączność na prowadzenie usług gastronomicznych na terenie budynku oraz zobowiązać się do wydania zakazu obnośnej sprzedaży produktów gastronomicznych na terenie budynku.

**W momencie podejmowania decyzji o współpracy operatora gastronomicznego z właścicielem budynku, obie strony dysponują ograniczonymi danymi odnośnie liczby potencjalnych klientów punktu gastronomicznego, przyszłych obrotów – wszystko opiera się na szacowanych prognozach. Wybranie najwłaściwszej umowy, i korzystnej dla obydwu stron, może okazać się zatem niezwykle trudne, pomimo szerokiego wachlarza możliwości i elastyczności jaka cechuje tego typu umowy, o których mówimy powyżej.**