

Biuletyn CPRF Luty 2009
Rynek nieruchomości komercyjnych

Spis treści

| Tytuł | Strona |
|--|--------|
| Banki Wstrzymują Finansowanie. Jaki Jest Klucz do Sukcesu w Rozmowach z Kredytodawcą? | 2 |
| Rynek Inwestycyjny Zamarł. Pierwsza czy Ostatnia Szansa dla Inwestorów na Tani Zakup? | 4 |
| Czy Polsce Grozi Zerowy Wzrost PKB, a USA Hiperinflacja? | 6 |
| Co Warto Wiedzieć o Umowie Najmu Powierzchni Biurowych? | 8 |

Banki Wstrzymują Finansowanie. Jaki Jest Klucz do Sukcesu w Rozmowach z Kredytodawcą?

Światowy kryzys finansowy zapoczątkowany w III kwartale 2008 roku nie pozostał bez wpływu na rynek finansowania nieruchomości komercyjnych w Polsce. Obecnie ze względu na trudności w pozyskaniu pieniędzy na rynku międzybankowym oraz pozostając w oczekiwaniu na wyniki finansowe za IV kwartał 2008 roku część instytucji finansowych zapowiedziała, iż akcja kredytowa zostanie odmrożona najwcześniej po II kwartale 2009 roku. Pozostałe instytucje znacznie zaostrzyły kryteria udzielenia kredytów. Pojawia się pytanie jakie zmiany na rynku nieruchomości będzie niosła ze sobą ograniczona akcja kredytowa. Czy inwestorzy/deweloperzy mają szansę uzyskać obecnie kredyt od banków? Jakie warunki są stawiane przez banki? W odpowiedzi na powyższe pytania można stwierdzić, iż banki stosują w chwili obecnej bardziej selektywne podejście do projektów i kredytobiorców. Proces pozyskania finansowania może wydłużyć się nawet do około 6 miesięcy, a kluczem do sukcesu jest zakup nieruchomości znacznie niedoszacowanej lub w przypadku inwestycji deweloperskich, mających wysoki poziom tzw. pre-letów, czyli poziomu wynajęcia powierzchni przed rozpoczęciem procesu budowy.

Warunki Finansowania – Okres Hossy a Teraźniejszość

Zawirowania na rynkach finansowych zmusiły banki do zaostrzenia kryteriów udzielania kredytów. W chwili obecnej wymagany jest wyższy poziom kapitału własnego, a zatem niższy współczynnik udziału kredytu w całkowitych kosztach inwestycji (ang. LTC, Loan To Costs). Podwyższony został również minimalny wymagany poziom pre-letów i marży, oraz zmniejszony został maksymalny okres amortyzacji kredytu. Również ze względu na wprowadzone przez banki zasady bezpiecznej polityki kredytowej wzrostowi uległ również minimalny wymagany wskaźnik obsługi długu (ang. DSCR/ISCR, Debt Service Coverage Ratio, Interest Service Coverage Ratio), wyrażony jako stosunek zysków gotówkowych z wynajmu do raty kapitałowo-odsetkowej lub odsetkowej. Bardziej szczegółowe porównanie obecnych warunków finansowania do tych z okresu prosperity zostały przedstawione w tabelce poniżej:

| | OKRES PROSPERITY | OBECNIE | |
|-------------|-------------------------|----------------|---|
| LTC | do 85% | do 65% | ↓ |
| MARŻA | 1,5% - 2,0% | 2,5% - 4,0% | ↑ |
| PRE-LET | 5% - 10% | 30% - 40% | ↑ |
| DSCR / ISCR | 1,15 | 1,20 – 1,25 | ↑ |

Źródło: opracowanie własne CPRF

Inwestycje Pożądane przez Banki

W 2009 roku banki będą stosowały bardziej selektywne podejście do projektów i unikały inwestorów/deweloperów bez doświadczenia. Jakie transakcje zatem będą pożądane przez banki? Banki będą finansować przede wszystkim inwestycje:

- spełniające warunek maksymalnego poziomu LTC do 65%;
- dobrze zlokalizowane, najlepiej w centrum miasta;
- dopracowane i przygotowane przez doświadczone podmioty;
- bezpieczne poprzez wysoki współczynnik wynajęcia przed rozpoczęciem budowy;

- istniejące, nowe lub wyremontowane nieruchomości generujące dochód ($DSCR > 1,20$), niedoszacowane, ale z dużym potencjałem wzrostu wartości poprzez:
 - wysoce prawdopodobny wzrost przychodów z wynajmu w przyszłości;
 - możliwość renegotjacji umów najmu;
 - potencjalną możliwość wymiany najemców na innych, generujących wyższy i zapewniających stabilny dochód czynszowy;
 - możliwość wprowadzenia do umów najmu zapisu o indeksacji czynszów i innych zwiększających stabilność dochodu w czasie;
 - możliwość ograniczenia kosztów operacyjnych obejmujących koszty posiadania, utrzymania i użytkowania nieruchomości lub wprowadzenie pełnej rozliczalności wyżej wymienionych kosztów z najemcami;
 - możliwość wprowadzenia innych narzędzi stabilizujących dochód.

Podsumowanie

Podsumowując można stwierdzić, iż zaostrzenie kryteriów udzielania kredytów przyczyni się znacząco do zmian na rynku nieruchomości w Polsce. Obserwowane będą między innymi następujące tendencje:

- tymczasowo inwestorzy będą zmieniać formuły projektów z mieszkaniowych na biurowe;
- inwestorzy będą przesuwac terminy rozpoczęcia realizacji projektów;
- nastąpi ograniczenie powstawania nowych funduszy nieruchomości oraz inwestorów/deweloperów debiutantów;
- nastąpi zmniejszenie ilości transakcji na rynku inwestycyjnym;
- nastąpi ograniczenie ekspansji firm krajowych i zagranicznych, czyli mniejsza będzie liczba potencjalnych najemców i dłuższy termin decyzji firm co do najmu powierzchni.

Jesteśmy przekonani, iż niektóre instytucje finansowe mogą ograniczyć politykę kredytową nawet do końca I kwartału 2010 roku. Na szczęście nie wszystkie banki zakręciły kurek z pieniędzmi. Należy podkreślić, iż w chwili obecnej są banki, które udzielają finansowania, aczkolwiek jest ono uzależnione od spełnienia zaostrzonych kryteriów. Wierzymy, iż banki będą zmuszone w najbliższej przyszłości do poluzowania akcji kredytowej, gdyż stanowi ona główne źródło ich dochodów.

Reasumując należy podkreślić, iż proces pozyskania finansowania w chwili obecnej znacznie wydłuża się, dlatego rekomendujemy rozpoczęcie odpowiednich działań na etapie oczekiwania na pozwolenia na budowę. Ponadto, bardzo ważnym atutem w negocjacjach z bankiem w chwili obecnej jest i będzie zakup nieruchomości niedoszacowanej z dużym potencjałem wzrostu wartości bądź wysokim poziomem pre-letów w przypadku inwestycji deweloperskiej.

Rynek Inwestycyjny Zamarł. Pierwsza czy Ostatnia Szansa dla Inwestorów na Tani Zakup?

Rok 2008 w porównaniu do roku 2007 charakteryzował się w Polsce znaczącym spowolnieniem na rynku inwestycyjnym nieruchomości. Głównym powodem mniejszej ilości zawartych transakcji była ograniczona liczba odpowiedniej jakości ofert inwestycyjnych sprzedaży budynków komercyjnych jak również trudności z uzyskaniem finansowania, co z kolei było rezultatem zawirowań na rynkach finansowych w Europie i USA. Na uwagę zasługuje fakt, iż w listopadzie 2008 roku różnica pomiędzy stopą kapitalizacji za najwyższej jakości obiekty biurowe w Warszawie, czyli stopa zwrotu z nieruchomości, a referencyjną stopą procentową oscylowała na poziomie 0. Obrazuje to, iż w 2008 roku inwestorom bardziej opłacało się umieścić środki finansowe przeznaczone na inwestycje na bezpiecznych lokatach bankowych i odwlec w czasie decyzję inwestycyjną. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że rok 2009 będzie okresem wyczekiwania. Inwestorzy będą bardziej selektywnie podchodzić do inwestycji i jedynie szukać okazji taniego zakupu. Dopiero wzrost zaufania na rynku międzybankowym a tym samym stopniowe odmrożenie akcji kredytowej przez banki w połączeniu ze spadającymi stopami procentowymi oraz przyspieszonym wzrostem stóp kapitalizacji pozwoli inwestorom ponownie osiągać odpowiednie stopy zwrotu z inwestycji w nieruchomościach.

Rynek Inwestycyjny w 2008 Roku

Jednym z czynników, które znacząco przyczyniły się do spowolnienia na rynku inwestycyjnym w 2008 roku były znaczne różnice w oczekiwaniach kupujących oraz sprzedających odnośnie poziomu stóp kapitalizacji. Potencjalni nabywcy nieruchomości żądali uwzględnienia w stopach kapitalizacji ryzyka związanego z globalnym kryzysem finansowym. Właściciele z kolei ze względu na dobrą kondycję rynku nieruchomości komercyjnych niechętnie akceptowali wyższe stopy kapitalizacji.

Oczekiwania Sprzedających

W 2008 roku w Polsce mieliśmy do czynienia z silnym popytem na powierzchnie komercyjne na wynajem, co wynikało głównie z rozwijającej się gospodarki i stabilnego klimatu politycznego popartego rosnącymi inwestycjami zagranicznymi. Utrzymujący się wysoki popyt na powierzchnie komercyjne przyczynił się do tego, iż właściciele nieruchomości osiągnęli wyższe czynsze efektywne poprzez skrócenie wakacji czynszowych oraz zmniejszenie jego udziału w finansowaniu wykańczania powierzchni, a tym samym wyższe dochody. Rosnący popyt i niewystarczająca podaż budynków wysokiej jakości przyczynił się do wzrostu czynszów oraz współczynnika powierzchni wynajętej.

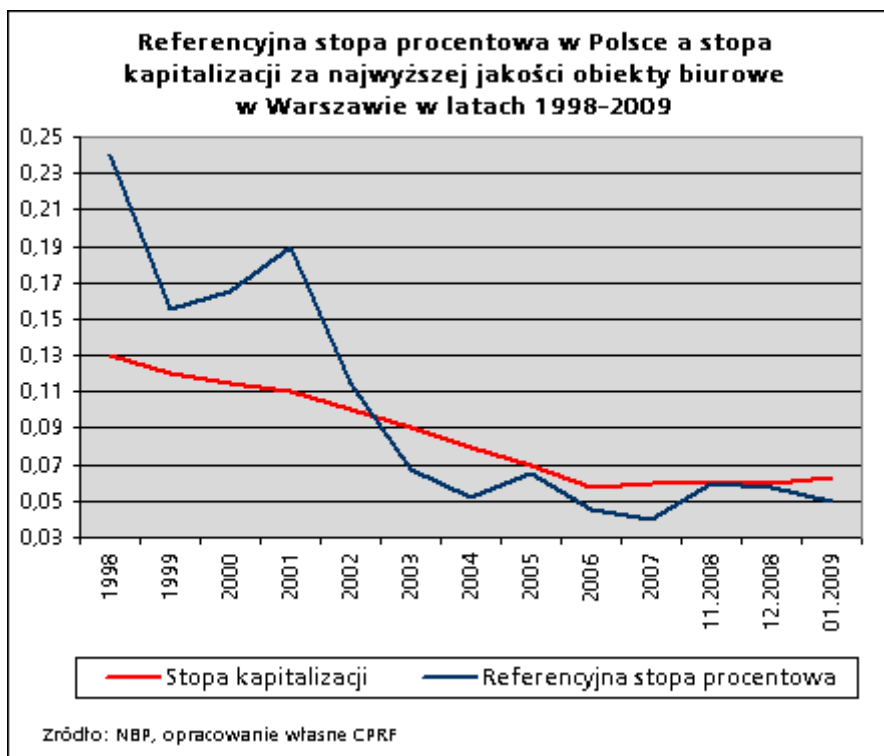
Nic więc dziwnego, że właściciele nieruchomości nie byli skłonni do ich sprzedaży za wszelką cenę i akceptacji wyższej stopy kapitalizacji.

Oczekiwania Kupujących

Trudności z uzyskaniem finansowania, wskutek kryzysów na rynku kredytów subprime w USA oraz na rynkach finansowych przyczyniły się do zmniejszenia aktywności kupujących na rynku inwestycyjnym nieruchomości. Ponadto, stopy procentowe utrzymywane przez Radę Polityki Pieniężnej na wysokich poziomach spowodowały, iż praktycznie do listopada 2008 roku różnica pomiędzy stopą kapitalizacji dla inwestycyjnie najwyższej jakości obiektów biurowych w Warszawie oraz referencyjną stopą procentową oscylowała na poziomie 0 (patrz: [Wykres 1](#)), co spowodowało, iż inwestorom bardziej opłacało się umieścić środki finansowe przeznaczone na inwestycje na bezpiecznych lokatach bankowych i przesunąć w czasie decyzję inwestycyjną.

Proces rozpoczęcia obniżania referencyjnych stóp procentowych od listopada 2008 roku oraz wzrost stóp kapitalizacji na skutek malejącej aktywności kupujących spowodowały, iż począwszy od grudnia 2008 roku do lutego 2009 roku różnica pomiędzy tymi wartościami rośnie, co wkrótce powinno przełożyć się na aktywność inwestycyjną podmiotów kupujących.

Wykres 1: Rynkowa Stopa Procentowa w Polsce a Stopa Kapitalizacji na Najwyższej Jakości Obiekty Biurowe w Warszawie w Latach 1998-2009.



Podsumowanie

W 2009 roku możemy spodziewać się dalszego dynamicznego wzrostu stóp kapitalizacji i spadającej referencyjnej stopy procentowej. Rosnące potencjalne stopy zwrotu z nieruchomości zachęcą inwestorów do powrotu na ten rynek, aczkolwiek będą oni szukać okazji w postaci nieruchomości znacznie niedoszacowanych. Można również spodziewać się, iż proces negocjacji i zakupu nieruchomości inwestycyjnych zostanie wydłużony, ponieważ badania due diligence nieruchomości poddawane będą głębszej i bardziej wnikliwej analizie.

Czy Polsce Grozi Zerowy Wzrost PKB, a USA Hiperinflacja?

Szansę na pojawienie się hiperinflacji w USA, czyli miesięcznego wzrostu cen o ponad 50%, wydają się stosunkowo niskie, aczkolwiek całkiem spore szanse są na wzrost cen o około 10%-20% w skali roku, taki jak w latach siedemdziesiątych podczas kryzysu naftowego. Kryzys kredytowy w USA wpłynął negatywnie na gospodarkę Unii Europejskiej jak również przyczyni się do obniżenia poziomu wzrostu gospodarki polskiej. Uwzględniając opóźnienia w rozpoczęciu inwestycji infrastrukturalnych przez Polskę istnieje duże prawdopodobieństwo, że wzrost Produktu Krajowego Brutto (PKB) w 2009 roku może wynieść niewiele ponad 0%. Jakie argumenty przemawiają za takim scenariuszem?

Gospodarka w Polsce

Według ostatnich założeń rządowych PKB w Polsce wzrośnie w 2009 roku o 1,7%. Istnieje duże prawdopodobieństwo, iż założenie to jest mocno niedoszacowane. Przyjmując pesymistyczne założenie, że ze względu na oszczędności budżetowe, przesunięcie inwestycji infrastrukturalnych w czasie, wzrost PKB może osiągnąć poziom niewiele ponad 0%.

Ponadto argumentem przemawiającym za niskim poziomem wzrostu PKB w Polsce w 2009 roku może być wysoki poziom stóp procentowych, który utrzymywany był przez Radę Polityki Pieniężnej (RPP) zbyt długo. Przyjmuje się, że wpływ stóp procentowych na gospodarkę uwidacznia się po około 18 miesiącach, a RPP zakończyła cykl podwyżek stóp w czerwcu 2008 roku, co oznacza, iż znaczne pogorszenie oczekiwań oraz wyników finansowych firm w Polsce dopiero nastąpi, natomiast ich poprawy spodziewać się można w II połowie 2010 roku.

Gorsze wyniki finansowe firm oznaczają, iż będziemy świadkami spowolnienia gospodarczego. Firmy chcą przetrwać na rynku w okresie spowolnienia/recesji, krótkoterminowo będą starać się zachować płynność finansową i ciąć koszty. Dlatego też w ciągu tego roku można oczekiwać postępującego wzrostu bezrobocia oraz zahamowania wzrostu płac. Strach przed utratą pracy i zamrożone płace spowodują, że Polacy mniej chętniej będą wybierać się zakupy, a to przełoży się na mniejszy wzrost PKB.

Podsumowując należy przypomnieć starą maksymę, że giełda przewiduje przyszłe wydarzenia w gospodarce. Główny indeks giełdowy w Polsce, WIG, spadł w ciągu 2008 roku o ponad 50%. Spadki są w dalszym ciągu kontynuowane od początku 2009 roku, a w lutym tego roku przełamany został na głównym indeksie giełdowym WIG, długoterminowy trend wzrostowy, zapoczątkowany w połowie 1993 roku (patrz: Wykres 1). Należy podkreślić, iż procentowy poziom spadku głównego indeksu giełdowego w 2008 roku (-50%) jest większy niż ten podczas kryzysu rosyjskiego w 1998 r. (-28%) czy też w poprzedniej bessie z lat 2000/2001 (-35%), która charakteryzowała się mocnym spowolnieniem gospodarczym. Jeśli wzrost PKB w 1998 roku był na poziomie około 3,5%, natomiast w latach 2000/2001 na poziomie około 1,5%, to jakiego poziomu wzrostu PKB można oczekiwać w 2009 roku? Odwołując się do teorii, że na kursy spółek giełdowych wpływają między innymi generowane zyski można wnioskować, iż w przyszłości zyski spółek prawdopodobnie bardzo mocno spadną, a to z kolei oznacza, że będzie mocne spowolnienie/recesja. Istnieje zatem duże prawdopodobieństwo wzrostu PKB w Polsce w 2009 roku na poziomie niewiele ponad 0%.

Wykres 1: Przełamanie Długoterminowego Trendu Wzrostowego na Indeksie WIG w Lutym 2009 roku.



Źródło: Bossa.pl

Hiperinflacja w USA

Spadające ceny surowców, w tym paliw płynnych, oraz ceny żywności powodują, iż obecnie obserwujemy spadek inflacji na świecie. Niższe ceny spowodowały, że Stany Zjednoczone obniżyły stopy procentowe do historycznego niskiego poziomu 0%-0,25% i cały czas wprowadzają na rynek setki miliardów dolarów w celu ratowania systemu finansowego. Bank Rezerwy Federalnej hołduje teraz zasadzie dodruku pustego pieniądza w celu ratowania świata finansowego przed ostatecznym krachem. Czy zatem gospodarce amerykańskiej grozi hiperinflacja? Odwołując się do definicji, hiperinflacja spowodowana jest przez całkowite załamanie systemu finansowego danego kraju oraz olbrzymi deficyt budżetowy łątany przez niekontrolowaną emisję długu oraz dodruk pieniądza. Chociaż ekonomiści różnią się między sobą jaki wzrost cen stanowi jeszcze inflację, a jaki jest już hiperinflacją, często za umowną granicę hiperinflacji przyjmuje się wzrost cen o co najmniej 50% w ciągu jednego miesiąca.

Obecne spowolnienie gospodarcze w USA przyczyni się znacznie do fali zwolnień pracowników oraz upadku i bankructw wielu firm, a tym samym do mniejszych wpływów budżetowych z tytułu podatków. Ich spadek zostanie prawdopodobnie pokryty z emisji długu, czyli emisji obligacji i bonów skarbowych przez rząd USA, co w połączeniu z drukowaniem pieniędzy bez pokrycia w celu ratowania systemu finansowego wpłynie na powiększenie i tak już olbrzymiego deficytu budżetowego. Uwzględniając „plan Obamy” oraz chińskich władz, według których gospodarki zostaną pobudzone między innymi budową infrastruktury można wnioskować, iż zostanie wygenerowany ponownie impuls inflacyjny w postaci drożejących surowców. Szanse na pojawienie się hiperinflacji wydają się stosunkowo niskie, gdyż USA są państwem rozwiniętym i szybko dostosowującym się do zmian jak również nie dojdzie prawdopodobnie do załamania systemu finansowego, ale całkiem spore szanse są na roczny 10-20% wzrost cen, taki jak w latach siedemdziesiątych.

Co Warto Wiedzieć o Umowie Najmu Powierzchni Biurowych?

Firmy planujące najem powierzchni biurowych w wyborze najkorzystniejszej oferty rynkowej zwracają uwagę głównie na lokalizację, standard budynku oraz warunki finansowe oferowane przez wynajmującego. Natomiast kluczowym elementem w procesie najmu powierzchni biurowej jest umowa najmu, czyli dokument formalno-prawnie regulujący stosunki pomiędzy wynajmującym a najemcą. Należy zadbać o wiele detali umowy w celu uniknięcia późniejszych nieporozumień.

Przedmiot Najmu

Istotnym elementem umowy najmu jest szczegółowe określenie przedmiotu najmu. Przedmiotem najmu jest nie tylko powierzchnia biurowa z korytarzami, toaletami, pomieszczeniami kuchennymi, tarasami przeznaczonymi do wyłącznego użytku najemcy (powierzchnia biurowa netto), ale także proporcjonalny udział w powierzchniach wspólnych budynku oraz miejsca parkingowe. Powierzchniami wspólnymi są części budynku przeznaczone do wspólnego użytkowania z innymi najemcami nieruchomości, np.: wejście do budynku, recepcje, lobby windowe, sanitariaty, korytarze. Do celu obliczenia czynszu powierzchnia biurowa netto jest powiększana o współczynnik powierzchni wspólnej, który odpowiada proporcjonalnemu udziałowi najemcy w korzystaniu z części wspólnych.

Powierzchnię można mierzyć według różnych norm i standardów, co może prowadzić do znaczących różnic w wielkości najmowanej powierzchni. Przykładowo Polska Norma PN-70/B02365 z 30 czerwca 1970 r. zakłada obmiar w stanie surowym bez tynków, natomiast PN-ISO 9836-197 z 28 października 1997 roku obmiar po położeniu tynków. Przykładów podobnych różnic może być więcej. Ważne jest, żeby umowa najmu określała sposób obmiaru powierzchni.

Umowa najmu powinna zawierać m.in.: dokładny opis lokalu, informację o położeniu lokalu w budynku, numer księgi wieczystej, numer działki ewidencyjnej, plan sytuacyjny budynku oraz rzut kondygnacji z zaznaczonym najmowanym modulem.

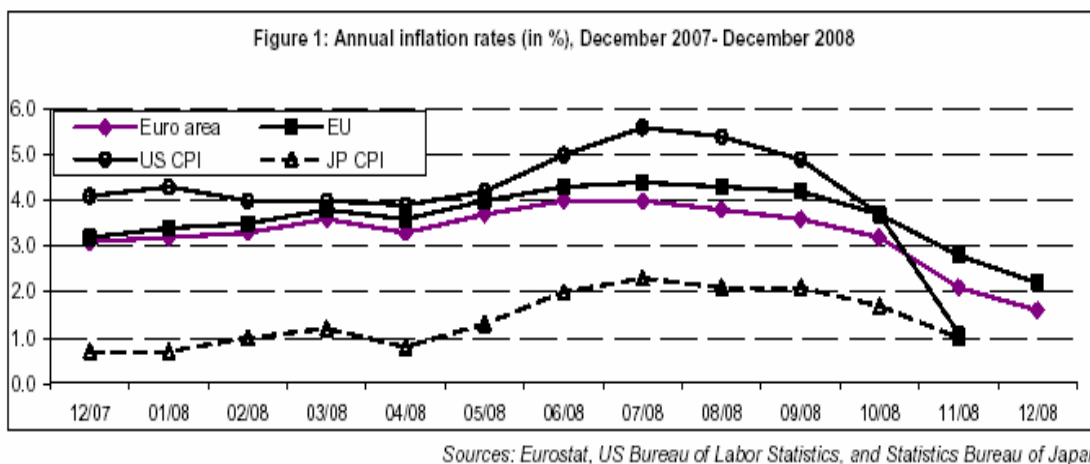
Czas Trwania

Umowę najmu powierzchni biurowej zawiera się na czas nieoznaczony lub oznaczony. W przypadku biurowców klasy B oraz A wynajmujący zazwyczaj akceptują najem na minimalne okresy odpowiednio 3- lub 5-cio letnie. Od 1 stycznia 2009 r. firmy mogą zawierać umowy najmu na okres do 30 lat, co stanowi znaczące wydłużenie możliwego maksymalnego okresu trwania umowy zawartej na czas oznaczony. Nowe rozwiązanie może być korzystne dla najemców, którzy w związku ze specyficznymi oczekiwaniami względem poszukiwanej powierzchni ponoszą wysokie nakłady na jej dostosowanie do swoich potrzeb.

Czynsz i Indeksacja

W zamian za korzystanie z przedmiotu najmu, najemca zobowiązuje się w umowie najmu płacić wynajmującemu czynsz. Stawki czynszu w nowoczesnych biurowcach ustala się najczęściej w EUR. Najemcy są zobowiązani płacić równowartość w PLN określonej kwoty w euro. Kursem wymiany jest przeważnie średni kurs EUR / PLN ogłaszany przez Narodowy Bank Polski, obowiązujący w dniu wskazanym w umowie najmu zazwyczaj z dnia wystawienia faktury lub dnia poprzedzającego dzień wystawienia faktury.

Czynsz podlega corocznej indeksacji w oparciu o wartość ustalonego wskaźnika wzrostu cen. Najczęściej stosowanymi wskaźnikami są Harmonized Indices of Consumer Prices (HICPs), czyli zharmonizowane wskaźniki cen konsumpcyjnych HICPs dla krajów członkowskich Unii Europejskiej. Jeżeli HICP jest równy zero lub niższy od zera, czynsz przeważnie pozostaje niezmienny za rozpatrywany okres. HICPs służą międzynarodowym porównaniom inflacji cen artykułów konsumpcyjnych i są publikowane co miesiąc na stronie internetowej [Eurostat](#). W grudniu 2008 roku w krajach UE inflacja wynosiła 2,2%, w strefie euro – 1,6%.



Eurostat publikuje również następujące wskaźniki:

- EICP (European Index of Consumer Prices for EU-15), czyli europejski wskaźnik cen artykułów konsumpcyjnych dla piętnastu krajów członkowskich (EU – 15). EICP jest średnią ważoną wskaźników HICP z poszczególnych państw członkowskich. Do kwietnia 2004 był liczony na podstawie HICP z 15 państw, stąd nazwa EU 15. Po rozszerzeniu UE w maju 2004 zaczął być liczony na podstawie HICP 25 państw, stąd nazwa EU 25.;
- EEAICP (European Economic Area index for EEA), czyli wskaźnik dla Europejskiego Obszaru Gospodarczego;
- około 100 pod-wskaźników dla wszystkich krajów członkowskich oraz dla Norwegii i Islandii, z odpowiednimi wagami i średnimi ważonymi;
- Special Aggregates, czyli wskaźniki dla Specjalnych Kategorii, np. towary, usługi, energia.

Wydatki Operacyjne

Wydatki operacyjne obejmują koszty ponoszone przez wynajmującego w związku z posiadaniem, utrzymaniem i użytkowaniem budynku biurowego. Wydatki operacyjne w nowoczesnych budynkach biurowych powinny obejmować m.in.:

- koszty utrzymania terenów zewnętrznych, fasady, dachu budynku;
- systemu przeciwpożarowego, systemu wykrywania pożaru;
- utrzymania wind;
- sprzątnięcia wewnątrz budynku;
- ochrony;
- zatrudnienia obsługi recepcji;
- wywozu śmieci;
- dostaw wody, ciepła do budynku, elektryczności;
- składki ubezpieczeniowe opłacane przez wynajmującego;
- podatki od nieruchomości;

- usługi administracyjne i zarządzanie nieruchomością, obsługa techniczna;
- koszty utrzymania, operacyjne, naprawcze, renowacyjne.

Wydatki operacyjne powinny być opłacane przez najemcę na podstawie faktycznych kosztów poniesionych przez wynajmującego np. faktycznego zużycia mierzonego przez odpowiednie urządzenia pomiarowe, albo też faktur wystawionych przez dostawców usług.

W nowoczesnych budynkach biurowych najemca w umowie najmu zobowiązuje się do wnoszenia miesięcznych zaliczek na poczet wydatków operacyjnych, których rozliczenie następuje najczęściej po zakończeniu każdego roku kalendarzowego na podstawie przedstawionych najemcy przez wynajmującego rzeczywistych kosztów w danym okresie. W przypadku niedopłaty wynikającej z dokonanego rozliczenia najemca powinien wpłacić brakującą kwotę wynajmującemu. W przypadku powstania nadpłaty wynajmujący powinien zwrócić ustaloną kwotę lub nadpłata zostanie zaliczona na poczet przyszłych płatności z tytułu wydatków operacyjnych.

Zabezpieczenie Najmu

Najemca w umowie najmu zobowiązuje się do dostarczenia wynajmującemu kaucji bądź gwarancji bankowej. Najczęściej wysokość zabezpieczenia stanowi równowartość trzymiesięcznych płatności z tytułu czynszu, w tym czynszu za miejsca parkingowe, oraz wydatków operacyjnych.

Z punktu widzenia najemcy możliwości oraz zasady korzystania przez wynajmującego z kaucji / gwarancji bankowej powinny być ściśle uregulowane. W przypadku nowoczesnych obiektów wynajmujący wymagają, aby gwarancja bankowa była wystawiona przez renomowany bank, zaakceptowany przez właściciela obiektu.

Kaucja / gwarancja bankowa powinna być ważna przez cały czas trwania najmu. W praktyce okres obowiązywania zabezpieczenia wydłuża się o dodatkowy czas do 3 miesięcy po wygaśnięciu umowy najmu. Wynika to z faktu, że wynajmujący otrzymuje faktury z tytułu zużycia mediów w różnych terminach i nie jest w stanie rozliczyć się z najemcą z zaliczek płaconych z tytułu wydatków operacyjnych do końca okresu najmu. Jeżeli gwarancja bankowa jest wystawiona na krótszy okres powinna być regularnie odnawiana według stawek obowiązujących w dniu wystawienia każdej nowej gwarancji bankowej.

Wynajmujący może wykorzystać zabezpieczenie w przypadku nie wywiązywania się najemcy z zobowiązań ustalonych w umowie najmu np.: niedokonania przez najemcę zapłaty czynszu, zaliczek na poczet wydatków operacyjnych, zwrotu kosztów usunięcia szkód spowodowanych przez najemcę, osoby odwiedzające go, jego pracowników, należności wynikających z nie zwrócenia powierzchni w terminie określonym w umowie. Jeżeli wynajmujący skorzysta z zabezpieczenia przed zakończeniem okresu najmu, najemca powinien uzupełnić zabezpieczenie do pierwotnie ustalonej kwoty.

Ubezpieczenie

Zarówno wynajmujący, jak i najemca powinni posiadać stosowną ochronę ubezpieczeniową. W przypadku wynajmującego ochrona powinna zawierać:

- ubezpieczenie z tytułu odpowiedzialności cywilnej,
- ubezpieczenie od ognia i innych zdarzeń losowych,
- ubezpieczenie od utraty zysków.

W przypadku najemcy ochrona ubezpieczeniowa powinna pokrywać ryzyka związane z utratą lub zniszczeniem majątku najemcy oraz z tytułu odpowiedzialności cywilnej.

Podsumowanie

W procesie najmu powierzchni biurowej należy zadbać o powyższe wybrane kwestie regulujące stosunki pomiędzy najemcą a wynajmującym. W dokumencie przedstawiono kilka elementów, na które najemcy powinni zwrócić uwagę zanim podpiszą umowę najmu. Jednakże istnieją różne standardy umów najmu w zależności od klasy budynku biurowego i doświadczenia wynajmującego. W przypadku nowoczesnych obiektów umowy najmu są przeważnie skomplikowane i regulują wiele aspektów związanych z najmem powierzchni, co wymaga dużych i szczegółowych doświadczeń w danym zakresie. Najemca w wielu przypadkach nie dysponuje takim doświadczeniem. Dlatego skorzystanie z doświadczenia zewnętrznych doradców d/s warunków komercyjnych może być pomocne i redukować ryzyka najemcy związane z najmem danej powierzchni.