

ZROZUMIENIE UMOWY LEASINGOWEJ

Należy zdawać sobie sprawę, że gdy podpisujemy umowę leasingową, zawieramy legalnie obowiązujący kontrakt. Przed podpisaniem może przydać się porada prawnika. Poniższe informacje są dobrym punktem wyjścia dla osób nie zaznajomionych z komercyjnymi umowami leasingowymi.

OKRES TRWANIA UMOWY LEASINGOWEJ

Zazwyczaj komercyjna umowa leasingowa trwa przez okres od trzech do dziesięciu lat. Ważne jest ustalenie daty rozpoczęcia umowy, ponieważ od tego również zależy kiedy umowa się kończy.

Umowa powinna wyraźnie stwierdzać, co się stanie jeśli lokal nie będzie gotowy w dniu przeprowadzki oraz jakie zmiany kwoty wynajmu będą robione przez właściciela. Jeżeli lokal, który chcemy wynająć jest zajęty lub nie jest wyposażony zgodnie z naszymi potrzebami, mogą zaistnieć niespodziewane problemy.

Należy sprawdzić, czy istnieją jakiegokolwiek klauzule, zgodnie z którymi właściciel może dostarczyć alternatywnego lokalu jeżeli lokal oryginalny nie jest gotowy na porę. Taki układ może oznaczać, że będziemy musieli przeprowadzać się więcej niż jeden raz, co może oznaczać zwiększone wydatki na przeprowadzki.

Jeżeli przeprowadzamy się ze starego lokalu do nowego, zostawmy sobie trochę czasu przed opuszczeniem starego lokalu aby być przygotowanym na opóźnienia w nowej lokalizacji (przebudowa, poprzedni lokatorzy, zniszczenia, itp.).

WYBÓR UMOWY LEASINGOWEJ

Wynajm lokali komercyjnych jest zazwyczaj mierzony jako koszt za stopę kwadratową powierzchni. Wielu właścicieli liczy osobno za ogrzewanie i elektryczność. Istnieje co najmniej pięć popularnych sposobów kalkulowania wynajmu, takich jak:

- **Umowa leasingowa brutto**
Jest to najpopularniejszy standard w przypadku wynajmu biur, wymagający płacenia jednakowej, miesięcznej sumy. Właściciel jest odpowiedzialny za wszystkie koszty operacyjne budynku, takie jak podatki, ubezpieczenie i reperacje.
- **Umowa leasingowa netto**
Umowa netto wymaga, abyśmy płacili, oprócz podstawowej sumy wynajmu, niektóre (czasem wszystkie) podatki od nieruchomości. Koszta operacyjne budynku należą do właściciela.
- **Umowa leasingowa netto - netto**
W tym przypadku jesteśmy odpowiedzialni za płacenie podstawowej sumy wynajmu, podatków, a także ubezpieczenia za wynajmowaną powierzchnię.
- **Umowa leasingowa netto - netto - netto lub "potrójne netto"**
Umowy "potrójne netto" przenoszą wszystkie koszty operacyjne budynku na wynajmującego, włącznie z reperacjami i konserwacją. Tego typu umowy są zwykle stosowane w przypadku budynków przemysłowych.
- **Umowa leasingowa procentowa**
W przypadku umowy procentowej, płacimy ustaloną kwotę plus procent naszego dochodu brutto. Jest to specjalny układ, stosowany w stosunku do jednostek handlu detalicznego wynajmujących sklepy w dużych budynkach (np. w centrach handlowych).

PODWYŻKI KWOTY WYNAJMU

W przeszłości, zwiększone koszty operacyjne budynku były pokrywane przez zwiększenie kwoty wynajmu, gdy umowa leasingowa była odnawiana lub kiedy nowa umowa była zawierana z nowym lokatorem. Większość właścicieli chroni swoje interesy przed nieprzewidzianymi podwyżkami kosztów nieruchomości poprzez włączenie do umowy klauzuli o ruchomych cenach. Klauzula taka umożliwia właścicielowi na podwyższenie kwoty wynajmu jeśli zwiększy się koszt utrzymania budynku lub jego koszty operacyjne. Większość właścicieli negocjuje klauzulę o ruchomych cenach z potencjalnym lokatorem.

Oto niektóre przykłady klauzuli o ruchomych cenach:

- regularne podwyżki kwoty wynajmu przez okres obowiązywania umowy leasingowej
- proporcjonalne podwyżki za podatki, utrzymanie i inne koszty bezpośrednie
- automatyczne podniesienie kwoty wynajmu, zgodnie ze wskaźnikiem cen konsumenckich (Consumer Price Index - CPI) lub innym, porównywalnym wskaźnikiem inflacji

Uwaga: CPI zazwyczaj przesadnie uwypukla wpływ inflacji, wobec czego nie należy zgadzać się na płacenie więcej niż części corocznej zwwyżki CPI, szczególnie jeśli umowa zawiera prowizje co do podwyżek związanych z podatkami i bezpośrednimi kosztami operacyjnymi.

PODWYNAJM LOKALU

Jeśli zdecydujemy się na rozszerzenie działalności biznesu lub przeniesienie się do nowego lokalu przed wygaśnięciem umowy leasingowej, należy przedyskutować z właścicielem możliwość podwynajmu lokalu.

Upewnijmy się, że potencjalny lokator, zainteresowany podwynajmem odpowiada minimalnym standardom, wymaganym przez właściciela. Należy wziąć pod uwagę, że jeżeli podwynajmujący zdecyduje się odejść przed wygaśnięciem umowy, to my będziemy odpowiedzialni za zapłacenie wynajmu.

ODNOWA UMOWY LEASINGOWEJ

Gdy umowa leasingowa wygaśnie, właściciel nie jest zobowiązany prawnie do zaoferowania nam tego samego lokalu, chyba, że uzgodniliśmy z nim formułę odnowy oraz mamy klauzulę, gwarantującą lokal gdy umowa wygaśnie.

Zazwyczaj należy przedstawić zawiadomienie na piśmie jeżeli mamy zamiar skorzystania z opcji odnowy umowy leasingowej. Inaczej, umowa wygasa automatycznie (popularny jest jednoroczny okres wypowiedzenia w przypadku umów długoterminowych, okres trzech lub czterech miesięcy jest standardem dla umów o krótszym terminie). Niektóre umowy leasingowe odnawiane są automatycznie, do czasu gdy zostaną anulowane. Może to być odpowiedni układ dla firmy, która posiada kilka lokalizacji i nie chce podejmować ryzyka wygaśnięcia którejsz z umów.

CO SIĘ STANIE, GDY WŁAŚCICIEL ZBANKRUTUJE?

Możemy chronić siebie i swój biznes poprzez upewnienie się, że umowa leasingowa zawiera klauzulę o uniknięciu zakłóceń. Jest to klauzula, która umożliwia kontynuację umowy leasingowej w przypadku przejęcia nieruchomości przez wierzyciela.

UBEZPIECZENIE

Generalnie oczekuje się od właścicieli, że będą mieli kompletną polisę ubezpieczeniową, pokrywającą budynek i odpowiedzialność za wspólne rejony, takie jak poczekalnie, schody i windy. Polisa taka pokrywa ochronę przed stratami dotyczącymi całego budynku. Właściciele mają również prawo żądać, aby lokatorzy wykupili własne ubezpieczenie, chroniące właściciela przed roszczeniami, mogącymi wyniknąć z prowadzenia biznesu (np. gość, który potknie się o dywan w biurze), a także ubezpieczenie „zawartości i modernizacji”, które pokrywa inwestycję właściciela w budynek.

Aby upewnić się, że nasza polisa ubezpieczeniowa jest zgodna z polisą właściciela, możemy skonsultować się z profesjonalnym agentem ubezpieczeniowym lub prawnikiem.

OBSŁUGA BUDYNKU

Wśród punktów, które należy omówić z właścicielem w trakcie negocjacji na temat warunków umowy leasingowej, powinny znaleźć się elektryczność, klimatyzacja oraz sprzątanie.

- **Elektryczność** jest często zapewniana jako część obsługi budynku. Należy zapytać właściciela, czy zamierza ustanowić ograniczenia, jeśli będziemy planowali zainstalować maszyny elektryczne.

- **Ogrzewanie, wentylacja i klimatyzacja** leżą zwykle w zakresie odpowiedzialności właściciela. Budynki komercyjne rzadko kiedy oferują 24-godzinną klimatyzację, można więc załączyć do umowy leasingowej harmonogram działania klimatyzacji oraz wymienić usługi, które powinny być zapewnione w święta państwowe.
- **Sprzątanie** powinno odbywać się zgodnie z formalnym rozkładem. Ważne jest, aby wiedzieć kto odpowiada za szczegóły, takie jak sprzątanie łazienek i wynoszenie śmieci.

Gdy już osiągniemy porozumienie z właścicielem co do obsługi budynku, należy koniecznie wymienić wszystkie szczegóły na piśmie.

ULEPSZENIA BUDYNKU

Nowoczesne budynki biurowe zazwyczaj pozwalają na przystosowania - nowe ścianki działowe, oświetlenie, dywany lub malowanie ścian - mogą jednak istnieć różnice pomiędzy potrzebami wynajmującego, a tym, co jest skłonny zapewnić właściciel.

Umowy co do odnowienia lokalu powinny być spisane, wraz ze szczegółowym planem oraz wyceną kosztów ze strony kontraktora, zanim umowa leasingowa zostanie podpisana. Dokument taki nazywany jest „workletter” i wymienia, kto jest właścicielem których przystosowań.

Jeżeli nie dołączymy odpowiedniej klauzuli do umowy leasingowej, wszystko co dodamy do lokalu będzie należało do właściciela kiedy opuścimy lokal. Oto przykłady: sprzęt klimatyzacyjny, lampy, półki, szafki lub sprzęt produkcyjny.

OBLICZANIE POWIERZCHNI

Obliczenie powierzchni jest sposobem na porównywanie kwot wynajmu, jednak nie wszyscy właściciele mierzą powierzchnię w jednakowy sposób. Magazyny lub fabryki mogą być wynajmowane po kilka dolarów za stopę kwadratową, natomiast pierwszej klasy biuro lub sklep w dobrej dzielnicy będą miały znacznie wyższą cenę.

Gdy decydujemy o wielkości lokalu, spróbujmy odpowiedzieć na następujące pytania:

- Jak dużą powierzchnię użytkową otrzymamy za swoje pieniądze?
- Jaka część wynajmu odnosi się do rejonów „publicznych”, takich jak korytarze, przejścia, łazienki oraz pomieszczenia gospodarcze (typowo jest to 25% - 30%)?

Skoro jesteśmy już zaznajomieni z podstawowymi pojęciami, stosowanymi w leasingu komercyjnym, można skontaktować się z prawnikiem, specjalizującym się w nieruchomościach i przepisach biznesowych aby uzyskać więcej informacji na temat swoich praw i obowiązków przy podpisywaniu umowy leasingowej.