



➤ Strony umowy najmu powierzchni użytkowej mogą, co do zasady, stosunek zobowiązaniowy kształtować dowolnie, korzystając z prawa do swobody zawierania umów wyrażonej w art. 3531 Kodeksu cywilnego

ABC umowy najmu powierzchni użytkowej

Umowa najmu powierzchni użytkowej jest umową nieokreśloną wprost w przepisach Kodeksu cywilnego. Przez wiele lat istniały spory w doktrynie, które z przepisów prawa należy stosować do najmu komercyjnego. Wątpliwości w tym zakresie rozwiązał ostatecznie Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 19.10.2006 r.

W sprawie za sygn. akt: V CSK 230/06 sąd stwierdził, że umowa najmu lokalu komercyjnego w galerii handlowej podlega przepisom Kodeksu cywilnego o najmie lokali, a nie ogólnym przepisom o najmie. Sąd wskazał także, że najem części powierzchni użytkowej lokalu ograniczonego ścianami i dachem, wyposażonego m.in. w drzwi i okna, urządzenia wentylacyjne powinien podlegać takim samym przywilejom i ograniczeniom jak najem całego lokalu, ze względu na tożsamerację gospodarcze i techniczne.

Dominują centra handlowe

Strony umowy najmu powierzchni użytkowej mogą, co do zasady, stosunek zobowiązaniowy kształtować dowolnie, korzystając z prawa do swobody zawierania umów wyrażonej w art. 3531 Kodeksu cywilnego. Swoboda ta jest jednak ograniczona przez występującą w praktyce bezsporną nierówność stron. Nie można bowiem zaprzeczyć faktowi, że w pozycji dominującej występują centra handlowe, które nie tylko dyktują ceny, ale też warunki określone w umowach najmu. Z wyjątkiem dużych rynkowych graczy (np. LPP, Inditex), którzy wchodzi do danej galerii z kilkoma znanymi i przyciągającymi klientów markami jednocześnie, mało kto może poszczycić się sukcesem w zmianach odgórnie narzuconych w umowach warunków najmu.

Decyduje wynajmujący

Treść umowy najmu zależy głównie od wynajmującego, gdyż to on świadczy usługę na

rynku i to właśnie on dyktuje warunki kontraktu, przedkładając go potencjalnemu najemcy do podpisu.

Pozycja negocjacyjna najemcy nie jest jednak zawsze taka sama. Inne możliwości mają bowiem duże grupy kapitałowe, które negocjują wynajem jednej znacznej powierzchni użytkowej bądź różnych powierzchni przeznaczonych dla kilku marek wchodzących w skład grupy kapitałowej. Praktyka potwierdza, że znacznie mniej do powiedzenia mają mniejsi gracze, którzy dopiero raczkują na rynku, bądź dążą do wynajmu nieznacznej powierzchni użytkowej.

Kłopotliwy czas oznaczony

Co do zasady, umowy najmu powierzchni użytkowej zawierane są na czas oznaczony. Konsekwencją powyższego jest częsty problem najemcy, jakim jest rozwiązanie umowy terminowej. Nabiera on na znaczeniu w sytuacji, gdy prowadzona działalność gospodarcza nie przynosi oczekiwanych zysków, bądź wręcz generuje straty. Nie jest to niestety rzadki przypadek. Zwłaszcza wśród firm mniejszych, które nie należą do sieci bądź grupy kapitałowej i upatrują szansy na rozwój właśnie w uruchomieniu swojego butików w atrakcyjnym centrum handlowym. Pamiętaj jednak, że warunki najmu są niezwykle wyśrubowane oraz przestrzegane. Najemca nie może pozwolić sobie na żadne odstępstwa (np. skrócenie godzin otwarcia, aby zmniejszyć koszty pracownicze). Najemca powinien więc zadbać o to, aby w umowie zostały określone przypadki, w których będzie istniała możliwość wypowiedzenia kontraktu.

Przykład I

Prawo do wypowiedzenia umowy przez najemcę w sytuacji, gdy czołowy lub główni najemcy powierzchni użytkowych w danej galerii handlowej zakończą w niej swoją działalność, bądź w sytuacji gdy wymiar powierzchni przeznaczanej na wynajem spadnie poniżej określonego pułapu np. poniżej 50 proc. Powyższe okoliczności wpływają bowiem na liczbę potencjalnych klientów, która przekłada się na wynik finansowy każdej z placówek handlowych w danym centrum.

Jeżeli wynajmujący nie zgadza się na skrócenie okresu najmu, najemca powinien zabezpieczyć się, wprowadzając do umowy możliwość podnajęcia lokalu. Konstrukcja ta jednak nie chroni go w sposób pełny, gdyż podnajem powierzchni będzie zawsze uzależniony od zgody wynajmującego. Jednak w praktyce mniejsze firmy nie mają wielkich szans na wynegocjowanie tego typu warunków.

Umowa musi także określać wynajmowaną powierzchnię użytkową. Przyjęcie sposobu ustalenia powierzchni użytkowej jest o tyle istotne, że zastosowanie znajdują różne normy obliczania powierzchni. W interesie najemcy jest przeprowadzenie przed podpisaniem umowy najmu samodzielnego pomiaru powierzchni lokalu według ustalonych w umowie zasad oraz sporządzenie stosownego protokołu jego odbioru.

Przykład II

Przy obliczaniu powierzchni lokalu komercyjnego należy stosować zasady określone

w normie PN-70/B-02 365 oraz w normie PN-ISO9836-1997.

Wynajem powierzchni użytkowej wiąże się dla przedsiębiorcy ze znacznymi kosztami, jakie ponieść musi w związku z rozpoczęciem działalności w galerii handlowej. Pierwszym ze znaczących obciążeń finansowych jest obowiązek dokonania wpłaty kaucji oraz zabezpieczeń przy podpisaniu umowy (zazwyczaj są to gwarancje bankowe i dobrowolne poddanie się egzekucji). Wysokość kaucji nie jest określona przepisami prawa, także najemca ma możliwość indywidualnego wynegocjowania jej stawki. Zwyczajowo najemcy wpłacają kwotę równą od trzy do sześciokrotności miesięcznego czynszu najmu.

Kaucja stanowi zabezpieczenie roszczeń wynajmującego, które powstały w związku z zaległościami najemcy w opłatach czynszu oraz w związku ze szkodami powstałymi w lokalu z jego winy.

Kolejnym wydatkiem są koszty na dostosowanie przestrzeni lokalu do charakteru prowadzonej działalności. Problematyce adaptacji zazwyczaj poświęcona jest odrębna część kontraktu. Wynajmujący dbają nie tylko o estetykę, ale także o konieczność przeprowadzenia prac według wytycznych zapewniających poszanowanie przepisów prawa oraz bezpieczeństwa.

Zgodna i wolna współpraca

Powierzchnie użytkowe w galeriach handlowych cieszą się niebywałym powodzeniem. Przesądza to o dominującej pozycji spółek wynajmujących w stosunku do najemcy. Pozycja kontrahentów wyrównuje się, jeżeli wynajmującemu zależy na pozyskaniu prestiżowych marek, które pomogą mu budować wizerunek centrum handlowego.

Najemca powinien jednak zawsze dążyć do wprowadzenia do treści kontraktu takich zapisów, które zabezpieczą jego pozycję i pozwolą mu na wieloletnią zgodną i wolną od nieprzyjemnych niespodzianek współpracę z centrum handlowym.



Angelika Czubacka-Pędzisz
Radca prawny Orłowska & Wspólnicy, ekspert z zakresu prawa handlowego i spółek, prawa upadłościowego, prawa pracy oraz prawa nieruchomości, głównie w sektorze odzieżowym oraz nieruchomości. Współautorka bloga www.prawomody.pl oraz www.nieruchomoscibeztajemnic.pl

Z Kodeksu cywilnego

Art. 3531

Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współzycia społecznego.

Art. 6882

Bez zgody wynajmującego najemca nie może oddać lokalu lub jego części do bezpłatnego używania ani go podnająć. Zgoda wynajmującego nie jest wymagana co do osoby, względem której najemca jest obciążony obowiązkiem alimentacyjnym.

Przybywa powierzchni handlowych

W I kw. 2013 r. do użytku oddano ponad 54 000 m² nowej powierzchni najmu tylko w trzech centrach handlowych – Europie Centralnej w Gliwicach (27 000 m² w ramach centrum handlowego wraz z 40 000 m² w parku handlowym), Galerii Veneda w Łomży (16 200 m²) oraz Galerii MM w Poznaniu (10 800 m²).

W 2013 r. ukończone zostanie ponad 644 000 m² powierzchni handlowej – najwięcej od 2009 r. Jeśli te założenia zostaną zrealizowane, rok 2013 będzie jednym z najlepszych pod względem wielkości dostarczonej podaży w historii polskiego rynku handlowego. Obecnie całkowita no-

woczesna powierzchnia handlowa w Polsce sięga 11 134 000 m², z czego 8 000 000 m² przypada na centra handlowe. Dotychczas słabiej zagospodarowane rynki Polski Wschodniej obecnie nadrabiają zaległości. Ponad 21 proc. powierzchni planowanej na 2013 r. powstaje w dwóch województwach: lubelskim i podlaskim.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej w ośmiu aglomeracjach wynosił w styczniu 2013 r. średnio ok. 2,6 proc. Największy odsetek wolnej powierzchni odnotowano w Trójmieście (4 proc.), a najniższy w Łodzi (1,8 proc.). Z kolei w miastach

o liczbie mieszkańców między 200 000 a 400 000., najwyższym wskaźnikiem charakteryzował się Radom (7,6 proc.), a najniższym Lublin (1 proc.).

Wysokość tzw. czynszów „prime” – płaconych za lokal o powierzchni 100 m² dobrze zlokalizowany w wiodącym centrum – różni się w zależności od miasta i nie zmieniła się w sposób znaczący w ostatnim czasie. Najwyższe stawki obowiązują w Warszawie (80 – 95 euro/m²/miesiąc), a następnie we Wrocławiu (47 – 55 euro) i aglomeracji katowickiej (42 – 50).

Źródło: Jones Lang LaSalle