

Tomasz Dyla

Ryzyko najemcy powierzchni biurowych

Ryzyko jest pojęciem często omawianym w kontekście rynku nieruchomości komercyjnych. Szczególny nacisk kładzie się na jego związek z przebiegiem procesu inwestycyjnego, gdzie rozpatrywane jest ono głównie w odniesieniu do dewelopera, instytucji finansującej projekt czy wykonawcy robót budowlanych.

Tymczasem bardzo ważnym aspektem ryzyka, zwłaszcza w przypadku projektu biurowego, jest treść podpisanych umów najmu. Zapisy w nich zawarte, zarówno prawne, jak i te dotyczące warunków komercyjnych, generują ryzyko nie tylko dla wynajmującego, ale również dla najemcy, czyli podmiotu najmującego powierzchnie biurowe na potrzeby prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Pojęcia wynajmującego i najemcy są często mylone lub stosowane zamiennie. Stosunek najmu oraz strony najmu zostały określone w art. 659 k.c., zgodnie z którym: *Przez umowę najmu wynajmujący zobowiązuje się oddać najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, a najemca zobowiązuje się płacić wynajmującemu umówiony czynsz.*

W niniejszym artykule scharakteryzowany został problem podstawowych czynników ryzyka, związanych z komercyjną umową najmu, rozpatrywany właśnie przez pryzmat interesów najemcy. Takie ujęcie problemu wydaje się być

zasadne, ponieważ większość przedsiębiorstw w Polsce decyduje się na najem nieruchomości, a nie ich zakup. Związane jest to zarówno z aspektami finansowymi, jak również z pewną elastycznością związaną ze zmieniającymi się potrzebami podmiotu, którą daje najem. Z przeglądu literatury wynika, że jak dotąd ryzyko rozpatrywane przez pryzmat najemcy jest problemem mało zbadanym, a jego omówienie przyczynić się może do wypełnienia dostrzeżonej przez autora luki badawczej.

Pojęcie ryzyka

Ryzyko jest podstawowym pojęciem z zakresu nauk ekonomicznych, a literatura przedmiotu dostarcza wielu definicji oraz prób jego klasyfikowania. Jest ono immanentnym elementem każdej działalności gospodarczej, a bez ponoszenia go, nie ma możliwości tworzenia wartości przedsiębiorstwa i uzyskiwania przychodów [Krysiak, 2011]. Zawarcie umowy najmu, wraz z wszystkimi jej konsekwencjami, stanowi dla podmiotu gospodarczego istotne źródło ryzyka, ale kreuje również szanse dla jego rozwoju. K. Jajuga wskazuje, że w przypadku ryzyka związanego z działalnością gospodarczą, warto rozpatrywać je pod kątem dwóch jego podstawowych koncepcji: negatywnej oraz neutralnej, które przedstawione zostały na rysunku 1. Pierwsza z nich traktuje ryzyko jako zagrożenie, które związane jest z możliwością nieosiągnięcia

nięcia oczekiwanego efektu, natomiast neutralna koncepcja traktuje je dodatkowo jako szansę – wynik może być lepszy lub gorszy od spodziewanego. Potoczne stwierdzenie „zaryzykuję” można odnieść właśnie do neutralnej koncepcji ryzyka, gdzie podejmujący decyzję ma nadzieję, że efekt działania okaże się pozytywny [Jajuga, 2009]. Warto wspomnieć, że w klasycznym, teoretycznym podejściu, odróżnia się pojęcie ryzyka oraz niepewności, a za twórcę tej teorii uznaje się Franka Knighta. Ryzyko jest ściśle związane z możliwością kwantyfikacji zdarzeń [Siemińska, 2013], natomiast niepewność jest niemierzalna – nie można przypisać jej prawdopodobieństwa [Kucharska-Stasiak, 2005]. W działalności gospodarczej, inwestorzy czy menedżerowie muszą nie tylko zdawać sobie sprawę z istnienia ryzyka, ale również uwzględniać je przy podejmowaniu decyzji oraz reagować na nie. Na skutek dynamicznych zmian w otaczającym nas środowisku, pojęciu zarządzania ryzykiem przypisuje się coraz większą wagę, a sam termin robi zawrotną karierę [Siemińska, 2013].

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest próba scharakteryzowania podstawowych rodzajów ryzyka najemcy związanych z umową najmu powierzchni biurowej, takich jak: czas trwania umowy, indeksacja czynszu, zmiana właściciela nieruchomości w trakcie trwania stosunku najmu, wahania kursu walut,

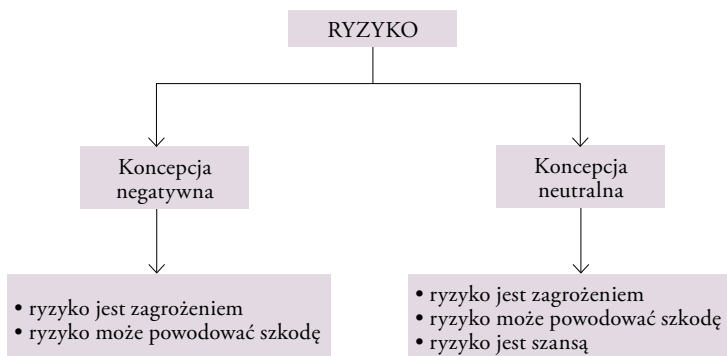
zmiany w wysokości opłat eksploatacyjnych i czynszowych oraz ubezpieczenie.

Ryzyko związane z czasem trwania umowy najmu

Jednym z podstawowych czynników ryzyka najemcy, przy zawieraniu komercyjnych umów najmu, jest czas jej trwania. Decyzja o długości najmu musi być przemyślana, ponieważ wiąże się z wieloma zagrożeniami, ale również szansami rozwoju dla przedsiębiorstwa.

Czas na jaki zawierana jest umowa najmu może być oznaczony lub nieoznaczony. Umowy na czas oznaczony zawierane są na ustalony okres lub do określonej daty, a wypowiedzenie jest: *możliwe w przypadkach określonych ustawą, najczęściej jako sankcja za naruszenie obowiązków wynikających z umowy, albo w przypadkach enumeratywnie określonych w umowie* [Damasiewicz, 2013, s. 202]. Wcześniej obowiązujący stan prawny zakładał maksymalny czas najmu oznaczony na 10 lat, jednak aktualne prawodawstwo zakłada przedłużenie tego okresu do 30 lat. Po upływie wspomnianego okresu, umowę najmu uważa się za zawartą na czas nieoznaczony [Damasiewicz, 2013]. W przypadku umowy na czas nieoznaczony, która zapewnia stronom większą elastyczność postępowania, określić należy sposób i czas obowiązującego okresu wypowiedzenia [Jońska, 2014].

Rysunek 1 Podstawowe koncepcje ryzyka



Tablica 1 Okoliczności związane z zasadnością podpisywania umów na czas oznaczony i nieoznaczony

Najemcy zależy na umowie na czas oznaczony	Najemcy zależy na umowie na czas nieoznaczony
<ul style="list-style-type: none"> • Najemca przeprowadza remont lokalu lub wykonuje prace adaptacyjne; ważna jest dla niego amortyzacja wniesionych nakładów • Dla najemcy istotna jest stałość adresu i lokalizacji ze względu na przyzwyczajenie klientów czy wizerunek firmy, np. przychodnia lekarska czy kancelaria prawna • Najemcy zależy na stałej lub względnie stałej wysokości opłat czynszowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Najemca nie wnosi znacznych nakładów na lokal • Działalność najemcy nie wymaga stałości adresu • Najemca liczy na możliwość obniżenia opłat czynszowych i zakłada możliwość znalezienia atrakcyjniejszego lokalu pod względem cenowym czy lokalizacyjnym • Najemca nie jest pewien swojej pozycji na rynku i zakłada konieczność zmiany lokalu na mniejszy czy większy • Najemca nie jest pewny swojej przyszłości i dopuszcza możliwość zmiany branży lub nawet zaprzestanie działalności
Wynajmującemu zależy na umowie na czas oznaczony	Wynajmującemu zależy na umowie na czas nieoznaczony
<ul style="list-style-type: none"> • Wynajmujący przystosowuje lokal lub partycypuje w kosztach przystosowania go • Lokal wynajmowany jest na działalność, która po zmianie najemcy wymaga znacznych nakładów • Zakup lokalu jest kredytowany i wynajmującemu zależy na stałości wpływów • Wynajmujący ma określoną strategię wynajmowania i zawiera podobne umowy z wszystkimi najemcami • Wynajmujący chce zapewnić sobie przez określony czas stały poziom czynszu 	<ul style="list-style-type: none"> • Wynajmujący nie jest pewien jak długo utrzyma uprawnienie dysponowania lokalem • Wynajmujący chce mieć swobodę wypowiedzenia umowy w przypadku znalezienia atrakcyjniejszego najemcy • Wynajmujący z różnych względów nie jest pewien co do długotrwałej możliwości wynajmowania lokalu

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Damasiewicz A. [2013], *Najem i wynajem lokali komercyjnych*, Warszawa, LexisNexis, s. 203.

Decyzja o zawarciu umowy na czas oznaczony lub nieoznaczony powinna być rozpatrywana przez pryzmat wielu aspektów, które są charakterystyczne dla każdego przedsiębiorstwa. Warto podkreślić, że bardzo często interesy wynajmującego i najemcy co do czasu trwania stosunku najmu są rozbieżne. Podczas negocjacji zapisów w umowie najmu warto zastanowić się, jakie są faktyczne przesłanki stron transakcji dla wyboru oznaczonego lub nieoznaczonego okresu. Znajomość tych czynników znacząco przyczynić się może do zwiększenia skuteczności negocjacji i zabezpieczenia interesów stron umowy. Nie jest możliwe omówienie wszystkich okoliczności, które przemawiają za lub przeciw wyborowi określonego okresu najmu, jednak podstawowe z nich wskazane zostały przez A. Damasiewicz i przedstawione w tablicy 1.

Ryzyko związane z indeksacją czynszu

Strony stosunku najmu mogą się umówić, że opłaty czynszowe pozostaną na

niezmienionym poziomie przez cały okres trwania umowy najmu, jednak takie ustalenia bardzo rzadko mają odzwierciedlenie w praktyce gospodarczej. Powszechnie jednak stosowane jest wprowadzenie do umowy *rocznej podwyżki czynszu, zwanej indeksacją, w oparciu o uzgodniony pomiędzy stronami wskaźnik inflacji* [Grzonek, 2011]. Waloryzacja ma co prawda na celu głównie ochronę praw wynajmującego, w szczególności niwelowanie efektów inflacji, jednak ma ona również duże znaczenie dla najemcy w kontekście ryzyka umowy najmu, szczególnie długoterminowej. Bardzo istotne jest więc dobranie odpowiedniego sposobu indeksowania opłat czynszowych, dostosowanego każdorazowo do konkretnej umowy najmu.

W komercyjnych umowach najmu używa się różnych wskaźników indeksacji, a ich wybór determinowany jest głównie walutą, w jakiej denominowane jest zobowiązanie czynszowe. Najczęściej stosowanymi wskaźnikami inflacji są te, oparte na bazie ogólnego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI). Dla umów

gdzie stawka czynszu wyrażona jest w złotych, zazwyczaj używa się wskaźnika inflacji ogłaszanego przez Główny Urząd Statystyczny. W przypadku umów denominowanych w walutach obcych, istnieje szerszy wachlarz wyboru wskaźnika. W dzisiejszych realiach rynkowych większość umów podpisywana jest w euro, a najczęściej stosowanym wskaźnikiem jest Harmonised Index of Consumer Prices (HICP), który publikuje Biuro Statystyczne Unii Europejskiej. Uproszczonym sposobem indeksacji może być ustalenie umówionego wskaźnika procentowego, o który waloryzowane są opłaty czynszowe, jednak w praktyce gospodarczej taka sytuacja występuje bardzo rzadko. Istotnym czynnikiem ryzyka, związanym z indeksowaniem stawek czynszowych, jest również określenie częstotliwości waloryzacji oraz jej terminu [Jońska, 2014].

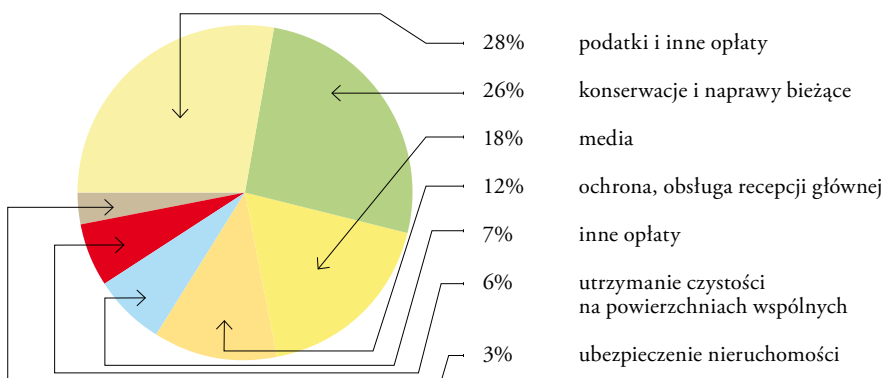
Ryzyko zmiany właściciela nieruchomości

Dość istotnym ryzykiem dla najemcy może być zmiana właściciela nieruchomości w trakcie trwania najmu. Na rynku komercyjnym, gdzie nieruchomości często traktowane są jako produkt inwestycyjny, jest to sytuacja powszechna. Świadomy najemca powinien wiedzieć, że w polskim prawodawstwie istnieją przepisy, które chronią go przed niekorzystnymi skutkami zbycia przedmiotu najmu.

W momencie sprzedaży nieruchomości, nowy właściciel z mocy prawa wstępuje w stosunek najmu. Takie zdarzenie nie powoduje żadnych zmian treści umowy, jednak nowy wynajmujący ma w takiej sytuacji możliwość wypowiedzenia umowy najmu z zachowaniem terminów ustawowych, niezależnie od tych przewidzianych w umowie [Hajduk, 2013]. Wiąże się to z dużym ryzykiem dla najemcy, który może być zmuszony do wcześniejszego opuszczenia najmowanego lokalu lub renegocjacji dotychczasowych stawek czynszu. W omawianej sytuacji, najemca będzie mógł jedynie żądać od dotychczasowego wynajmującego (zbywcy) naprawienia szkody, która związana jest z koniecznością opuszczenia lokalu [Damasiewicz, 2013].

Ryzyko związane ze zbyciem nieruchomości, może być zniwelowane poprzez zawarcie umowy z tzw. datą pewną, poprzez urzędowe poświadczenie daty u notariusza lub na skutek zawarcia umowy w innej formie szczególnej, na przykład w formie aktu notarialnego. Zawarcie umowy najmu w formie notarialnej, dodatkowo daje najemcy korzyść w postaci ujawnienia stosunku najmu w księdze wieczystej nieruchomości. Należy podkreślić, że w przypadku samego poświadczenia daty u notariusza, ochrona najemcy znajdzie wyłączenie zastosowanie pod warunkiem, że przedmiot najmu został już wydany, nato-

Rysunek 2 Szacunkowy udział poszczególnych składników w kosztach eksploatacyjnych w nowoczesnych budynkach biurowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: DTZ [2014], *Z perspektywy najemcy. Opłaty eksploatacyjne – czas na optymalizację*, raport DTZ.

miast poprzez ujawnienie najmu w księdze wieczystej, uzyskuje on walor skuteczności wobec każdorazowego właściciela nieruchomości – niezależnie od faktu przekazania lokalu najemcy. Podpisywanie umów z podpisem notarialnie poświadczonym lub w formie aktu notarialnego powinno być w szczególności rozważane w przypadku umów przednajmu (tzw. *pre-lease*), gdzie przekazanie przedmiotu najmu następuje kilka miesięcy, lub nawet lat, po podpisaniu umowy [Lisiecki, 2014].

Ryzyko walutowe związane z opłatą czynszową

Na rynku komercyjnym, głównie ze względu na specyfikę zaciągniętego przez właściciela kredytu, bardzo często czynsz oznaczony jest w walucie obcej i każdorazowo przeliczany na polską walutę. Banki zabezpieczają się w ten sposób przed potencjalną utratą płynności inwestora, spowodowaną niekorzystnym kursem obcej waluty wobec polskiej [Markowski, 2013]. Powoduje to, że najemcy narażeni są na jedno z podstawowych rodzajów ryzyka w działalności gospodarczej, czyli ryzyko kursowe.

Ryzyko kursowe jest to potencjalna zmiana dochodu wynikająca z nieoczekiwanych zmian kursu waluty obcej [Tymoszek, 2009]. Wahania koniunkturalne oraz niepokoje i zawirowania na rynkach finansowych, są jedną z głównych przyczyn znaczącej zmienności kursów walut, a szczególnie widoczne jest to na rynkach rozwijających się [Nagaj, 2013].

W aktualnej sytuacji rynkowej, umowy najmu na rynku biurowym zazwyczaj określone są w euro, natomiast płatności dokonywane są w polskich złotych, na podstawie średniego kursu publikowanego przez Narodowy Bank Polski, na dzień poprzedzający wystawienie faktury. Spotyka się również umowy określone we frankach szwajcarskich oraz dolarach, jednak ich udział jest aktualnie marginalny. Najbezpieczniejsze, i coraz częś-

ciej pożądane przez wiele przedsiębiorstw działających w Polsce, jest podpisywanie umów najmu określonych w polskich złotych. Praktyka gospodarcza w ostatnich latach pokazuje, że wielu wynajmujących, w uzgodnieniu z ich kredytodawcami, łagodzi swoją politykę kursową i dopuszcza oznaczanie opłat czynszowych w złotych.

Ryzyko związane z wysokością opłat eksploatacyjnych

Opłaty eksploatacyjne stanowią znaczną część kosztów ponoszonych przez najemców budynków komercyjnych. Pokrywają one wydatki i koszty, które związane są z funkcjonowaniem budynku, w tym części wspólnych. Szacuje się, że wartość tych opłat w biurowcach klasy A, w najlepszych lokalizacjach w Polsce, stanowi ok. 20-25 proc. łącznych kosztów związanych z najmem [DTZ, 2014]. Opłaty serwisowe są bardzo istotnym, wzbudzającym wiele kontrowersji, elementem każdej umowy najmu, głównie ze względu na brak możliwości ich dokładnego prognozowania, ponieważ ustalane są zazwyczaj w formie zaliczki. W zależności od ustaleń umownych, są one w części lub całości opłacane przez użytkowników nieruchomości. Po okresowym rozliczeniu, najemca zobowiązany jest do odpowiedniej dopłaty lub nadwyżka zostaje mu zwrócona, najczęściej zaliczona na poczet czynszu. W katalogu takich wydatków znajduje się zazwyczaj wiele pozycji, na których wysokość najemcy nie mają wpływu, na przykład podatki, które według szacunków stanowią ok. 28 proc. całkowitej struktury kosztów.

Szacunkowy udział poszczególnych składników w kosztach eksploatacyjnych, w nowoczesnych budynkach biurowych, przedstawiony został na rysunku 2. Dodatkowo, w wielu budynkach lista opłat eksploatacyjnych nie jest zamknięta, a właściciel pozostawia sobie możliwość ich podwyższenia w przypadku zaistnienia nowych, nie znanych dotychczas,

okoliczności. Warto zwrócić uwagę, że w ostatnich latach, w związku z coraz większą konkurencją wśród właścicieli budynków, oraz zwiększającą się świadomością najemców, zauważa się dużą presję na obniżanie kosztów eksploatacyjnych. Opłaty serwisowe, poza czynszem, stały się istotnym elementem negocjacji warunków umowy najmu.

Ubezpieczenie

Ubezpieczenie jest istotnym elementem każdej umowy najmu, które niweluje ryzyko związane z jej zawarciem. Stanowi ono zabezpieczenie dla obydwu stron – najemcy i wynajmującego. W przypadku awarii, wypadku czy innych nieoczekiwanych zdarzeń, ubezpieczenie daje stronom umowy gwarancję i możliwość otrzymania odszkodowania. W umowie najmu strony zazwyczaj zobowiązują się do ubezpieczenia odnoszącego się do dwóch podstawowych elementów: majątku oraz odpowiedzialności cywilnej [Jońska, 2014]. Standardem jest, że od najemcy wymaga się zazwyczaj posiadania wspomnianych dwóch rodzajów ubezpieczeń. Podczas negocjacji umowy najmu, zasadniczą kwestią jest ustalenie kto ubezpiecza, co pokrywa ubezpieczenie, na czy koszt jest ono zawierane oraz jakie będą skutki jego braku, mimo zobowiązania się do jego wykupienia [Damasiewicz, 2014]. Niezmiernie ważne jest również, aby okres ochrony objęty ubezpieczeniem, rozpoczął się nie później niż w dacie przekazania lokalu, i obowiązywał przez cały okres trwania najmu. Rozpatrując kwestię ryzyka najemcy związanego z umową najmu, ubezpieczenie wydaje się być szczególnie istotnym elementem, ponieważ standardem jest, że to właśnie najemca jest obciążony odpowiedzialnością i konsekwencjami wielu zdarzeń, na które *de facto* nie ma wpływu. Przykładem może tu być zniszczenie części wspólnych czy zaproszenie ognia przez pracownika, kuriera czy gościa najemcy.

Ryzyko zmiany stawki czynszu w trakcie trwania najmu

Pomiędzy stronami umowy najmu bardzo często dochodzi do sporów o zasady i możliwości podwyższania wysokości czynszu. Zawarcie umowy najmu związane jest dla najemcy z ryzykiem zmiany wysokości czynszu. Niezależnie od ustaleń związanych z waloryzacją czynszu, która zabezpiecza wynajmującego przed skutkami inflacji, przepisy kodeksu cywilnego stanowią, że wynajmujący może podwyższyć czynsz w trakcie trwania stosunku najmu. Wśród prawników istnieje spór, czy wypowiedzenia wysokości czynszu dokonać można przy umowach na czas oznaczony, czy taka możliwość istnieje wyłącznie w odniesieniu do umów zawartych na czas nieoznaczony [Błaszczak, 2011]. Niejasność prawodawstwa i różnice w jego interpretacji w tym zakresie mogą dla najemcy stanowić istotne ryzyko. Istnieje jednak wiele sposobów na zabezpieczenie się przed wspomnianą wyżej sytuacją, a jednym z nich jest wyłączenie w umowie najmu zapisów art. 685 k.c., zgodnie z którym: *Wynajmujący lokal może podwyższyć czynsz, wypowiadając dotychczasową wysokość czynszu najpóźniej na miesiąc naprzód, na koniec miesiąca kalendarzowego.*

Podsumowanie

W artykule przedstawione zostały jedynie wybrane rodzaje ryzyka najemcy związane z podpisywaniem komercyjnych umów najmu, a ich katalog jest znacznie szerszy. Opisane tu zagadnienia obrazują, jak dużym ryzykiem obciążone są decyzje i działania zarządzających przedsiębiorstwem, w obszarze gospodarki nieruchomościami podmiotu gospodarczego. Czynsz i inne opłaty związane z najmem powierzchni biurowej stanowią zazwyczaj istotną część kosztów działalności przedsiębiorstwa, a dodatkowo tworzą najczęściej długoterminowe zobowiązanie, szczególnie w przypadku

umów najmu. W dobie niestabilnej koniunktury, gdzie konkurencyjność nierozwalnie związana jest z elastycznością, decyzje związane z polityką najmu wydają się być strategiczne dla większości firm.

Analiza powyższych rodzajów ryzyka związanych z umową najmu, wydaje się więc być istotnym elementem świadomego zarządzania ryzykiem całego przedsiębiorstwa

Bibliografia:

1. Błaszczak G. [2011], *Bitwa na zapisy, czyli trudne życie najemcy*, „Rzeczpospolita”, 16 sierpnia.
2. Damasiewicz A. [2013], *Najem i wynajem lokali komercyjnych*, Warszawa, LexisNexis.
3. DTZ [2014], *Z perspektywy najemcy. Opłaty eksploatacyjne – czas na optymalizację*, raport, DTZ.
4. Grzonek P. [2011], *Na co należy zwrócić uwagę przy wynajmowaniu biura? Aspekty prawne i praktyczne*, „Gazeta Finansowa”, 28 września.
5. Hajduk M. [2013], *Zbycie przedmiotu najmu*, <http://najemkomercyjny.pl>, dostęp 6/02/2015.
6. Jajuga K. [2009] (red.), *Zarządzanie ryzykiem*, Warszawa, PWN.
7. Jońska B. [2014], *Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi*, Warszawa, Wydawnictwo C.H. Beck.
8. Krysiak Z. [2011], *Wartość ryzyka*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 2(19).
9. Kucharska-Stasiak E. [2005], *Nieruchomość a rynek*, Warszawa, PWN.
10. Markowski M. [2013], *Diana Kalita, Causa Finita: waloryzacja czynszu*, <http://retailnet.pl>, dostęp 20/01/2013.
11. Lisiecki A. [2014], www.deloitte.com, rozmowa z Arturem Lisieckim, dostęp 20/10/2014.
12. Nagaj R. [2013], *Ryzyko kursowe w działalności przedsiębiorstw w Polsce*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 32.
13. Siemińska E. [2013], *Ryzyka inwestowania i finansowania na rynku nieruchomości w kontekście etyki i społecznej odpowiedzialności*, Toruń, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
14. Tymoszko I. [2009], *Sposoby zabezpieczenia się polskich przedsiębiorstw niefinansowych przed ryzykiem kursowym*, „Bank i Kredyt”, nr 40 (3).
15. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny, Dziennik Ustaw z 1964 r. Nr 16, poz. 93 ze zm.