

WYWIAD

Rozmowy o konkretach

O tym, że umowę najmu możemy renegotjować w każdej chwili, musimy mieć tylko poważne powody oraz dobre argumenty – mówią Szymon Łukasik, dyrektor Działu Reprezentacji Najemców Handlowych oraz Magdalena Sadal, dyrektor Działu Badań i Doradztwa Branży Handlowej w Cresa Polska.

Umowy najmu na rynku handlowym podpisywane są standardowo na pięć lat. Ten czas szybko mija. Czy renegotjacje to tylko formalność?

Magdalena Sadal: Podpisanie umowy nigdy nie jest tylko formalnością. Chociaż powtórne negocjacje mogą być o tyle łatwiejsze, że najemca i wynajmujący już się znają. Pracowali razem przez kilka lat i wiedzą, co w tej współpracy było dobre, a co zgrzyta. Dzięki temu mają większe szanse na rozmowę o konkretach, nie tylko obietnicach. Analizując dotychczasową współpracę, najemca podejmuje decyzję o chęci pozostania w obiekcie lub zamknięcia sklepu.

Kiedy o swojej decyzji powinien poinformować właściciela obiektu?

Szymon Łukasik: Termin, do którego umowa powinna zostać przedłużona albo wypowiedziana, zwykle zapisany jest w kontrakcie. Odradzam jednak czekanie z renegotjacjami do ostatniej chwili. Rozmowy najlepiej rozpocząć rok albo półtora przed upływem okresu najmu, szczególnie, jeśli przewidujemy skomplikowane negocjacje, zwiększenie powierzchni albo relokację.

Czy umowa najmu może zostać przedłużona automatycznie?

Sz. Ł.: Tak, dlatego zanim jeszcze siądziemy do stołu i rozpoczniemy negocjacje, powinniśmy dokładnie znać treść pierwszego kontraktu. Katalog zapisów w polskim prawie jest nieograniczony. W umowie można zaznaczyć, na jaki okres oraz na jakich warunkach najem zostanie przedłużony albo zapisać, że warunków umowy nie można renegotjować. Dlatego warto znać jej treść i pilnować terminów. Przekroczenie tych ostatnich może mieć poważne konsekwencje, łącznie z utratą lokalu, gdy wynajmujący nie jest zainteresowany przedłużeniem umowy, a na miejsce najemcy czeka kolejka chętnych.

Często zdarzają się takie sytuacje?

Sz. Ł.: Wiele zależy od pozycji wynajmującego, który może być np. właścicielem jednego z najbardziej topowych obiektów w kraju. Właściciele wiodących galerii mają na tyle silną pozycję, że mogą stawiać warunki, dobierając sobie najemców. Umowy w najlepszych centrach często podpisywane są na pięć lat, bez opcji przedłużenia albo z możliwością renegotjacji. W takich obiektach czynsze raczej rosną, a w najlepszym wypadku pozostają na poprzednim poziomie.

Czołowe obiekty zawsze rządzą się swoimi prawami, a co z pozostałymi centrami? Czy podczas renegotjacji możemy liczyć na jakieś oszczędności?

M. S.: W obecnych warunkach dużego nasycenia powierzchnią handlową, czyli coraz większej konkurencji wśród wynajmujących, możliwe jest wynegocjowanie niższego czynszu. Podstawą do renegotjacji warunków finansowych mogą być: spadające obroty, znacząco niższy footfall, a nawet przebudowa drogi, czy czasowo gorszy dostęp do obiektu.

Jest o co walczyć...

M. S.: Oczywiście, bo obniżka dotychczasowej stawki, nawet o niewielką kwotę, zazwyczaj liczona dla jednego metra kwadratowego, w rocznym rozliczeniu może przynieść całkiem przyzwoity poziom oszczędności. Sztuka negocjacji jest dość istotnym elementem biznesu. Jeśli najemca nie ma odpowiednich umiejętności, powinien skorzystać z pomocy profesjonalnego doradcy, który niemalże wyręczy najemcę w tym procesie, a efekty mogą być imponujące.

W jakich sytuacjach udaje się renegotjować kontrakt jeszcze w czasie trwania umowy?

Sz. Ł.: Umowę możemy renegotjować w każdej chwili, gdy tylko mamy poważne powody i znajdziemy dobre argumenty. Podam przykład: najemca miał dobrze prosperujący lokal, do momentu, gdy zarządca postawił standy przed jego sklepem. Od tej pory najemca ma mniejszą odwiedzalność i słabsze zyski. Co w takiej sytuacji może zrobić? Iść do właściciela i spróbować wynegocjować usunięcie wystroju. Być może w trakcie negocjacji będzie musiał zapłacić za to jakąś cenę, np.

wynajmujący nieznacznie podniesie mu czynsz. Dlatego najemca razem ze swoim doradcą muszą dobrze przygotować się do tych rozmów i przekalkulować, co się bardziej opłaca. To tylko przykład, ale w ten sposób można renegotjować różne zapisy w umowie albo dodawać nowe. Mogą to być: lepsze doświetlenie lokalu z zewnątrz albo zintensyfikowanie działań marketingowych czy możliwość skorzystania przez najemcę z powierzchni reklamowej na terenie obiektu i wiele innych.

M.S.: Reasumując, kontrakt możemy renegotjować zawsze, gdy wydarzyło się coś, czego nie przewidziano w umowie. Mogą to być rzeczy po stronie wynajmującego, ale również niezależne od jego woli i starań, np. zmiana prawa czy organizacji funkcjonowania obiektu.

Wynika z tego, że warto samodzielnie albo z dobrym doradcą przygotować się do rozmów. Co jeszcze może wzmocnić pozycję negocjacyjną najemcy?

M. S.: Tak, jak powiedzieliśmy już wcześniej, najczęściej będą to udokumentowane niższe obroty, spowodowane poważną zmianą warunków funkcjonowania galerii. Poza standami, problemem mogą być między innymi zmienione godziny pracy centrum handlowego, zalany parking czy oberwany strop. Zdarza się, że spadek obrotów jest spowodowany zmianą warunków konkurencyjnych, np. otwarciem nowego obiektu handlowego w bliskim sąsiedztwie, który wpływa na znaczne obniżenie deklarowanej przez wynajmującego liczby odwiedzających. Na pogorszenie sytuacji najemcy w centrum może wpłynąć również otwarcie w obiekcie sklepu najsilniejszego konkurenta z branży, tzw. category killer (sieci z dużym asortymentem produktów, która poprzez ceny i głęboką penetrację rynku uzyskuje ogromną przewagę nad innymi firmami), przez co spada rentowność działalności najemcy.

Czy te ostatnie zdarzenia mogą skończyć się nawet wyjściem najemcy z obiektu?

Sz. Ł.: Niestety tak. Podobnie zadzieje się również w sytuacji, gdy sieć handlowa ma kłopoty i musi zamknąć część swoich lokali. Oczywiście wynajmujący nie będą zadowoleni z takiego obrotu rzeczy. Co nie znaczy, że najemca ma związane ręce. Trzeba bowiem pamiętać, że najemca, który źle funkcjonuje w centrum, to kłopot dla obydwu stron. Jeśli wielokrotnie będzie sygnalizował problem, strony w końcu siądą do stołu, żeby go rozwiązać.

M.S.: Musimy być przygotowani na to, że wynajmujący w takiej sytuacji będzie dążył do minimalizacji swoich strat finansowych i wizerunkowych, co może spowodować wyjście najemcy. Jest to możliwe tylko wtedy, gdy odchodzący najemca znajdzie na swoje miejsce następcę. W dodatku takiego, który nie spowoduje zamieszania w obiekcie, czyli jego wejście nie będzie wiązało się z przebudową albo repozycjonowaniem galerii na lokalnym rynku.

Gdyby chcieli Państwo dać najemcom kilka rad w pigułce, to o czym przede wszystkim powinni pamiętać, przygotowując się do renegotjacji umowy najmu?

Sz. Ł.: Niezależnie od tego, jaki jest powód i czas renegotjacji, kluczowe są dwie rzeczy: dobre przygotowanie do dyskusji – czyli dokumenty i wyliczenia – oraz panowanie nad emocjami. Przystłowiowe trzaskanie drzwiami naprawdę nikomu nie służy, bo na koniec dnia ten biznes musi opłacać się obydwu stronom. A do porozumienia można dojść wyłącznie pokojowymi metodami.