

Na čo si dávať pozor pri prenájme kancelárií



Author: Cushman & Wakefield | Published: 21.05.2015

Zásadou, nielen pri výbere komerčných nehnuteľností, je byť schopný urobiť informované rozhodnutie. Napríklad, mnoho ľudí chápe, že pri rozhodovaní o hypotekárnom úvere nevstúpim do prvej pobočky na ulici a nepodpíšem zmluvu len preto, že sa mi páči logo banky alebo banka, kde mám lacný bežný účet, nemusí poskytovať najvýhodnejšie podmienky úverov. Pre získanie najnižšej úrokovej sadzby musí človek podstúpiť nielen získanie a porovnanie ponúk jednotlivých bánk, ale aj vyjednávanie s ich pracovníkmi, ktorí podobné jednanie podstupujú každý deň a majú teda značnú prax. Poctivým naštudovaním podmienok a stretnutiami s odborníkmi v banke je pravdepodobné, že získate naozaj najlepšiu ponuku.

Ako je to teda pri výbere kancelárií? Nájomca si vyberá podľa lokality, architektúry, výhľadu, služieb v budove a samozrejme ceny nájomného. Ako poznám, že je cena nájomného primeraná technickej vyspelosti budovy, efektívnosti a flexibilitě priestoru, energetickej náročnosti a rovnako, aké ďalšie náklady sú spojené s prenájomom?

V prvom rade si treba odpovedať na základnú otázku: Čo je tým skutočným dôvodom na zmenu kancelárskych priestorov? Odpovede sú rôzne. Potreba väčších kancelárií, fyzicky sa priblížiť ku klientom, lepšia dostupnosť služieb v okolí pre zamestnancov, lepší štandard priestorov, starostlivosť zo strany prenajímateľa na vyššej úrovni, hľadanie adresy s dostatočnou možnosťou parkovania, byť viditeľnejší ...

Anna Kováčová, konzultantka v kancelárskom tíme Cushman & Wakefield si myslí, že „v procese hľadania kancelárie sa treba neustále držať tohto bodu a nevybočiť z racionálnej roviny, sťahovanie predsa nechceme riešiť každý rok a samozrejme, pozrime sa na vec z reálneho pohľadu. Napríklad, ak je pre nájomcu dôležitá adresa v centre mesta a zároveň potrebuje bezplatnú možnosť parkovania pre zamestnancov v okolí, len veľmi ťažko sa dá skombinovať táto požiadavka. Lokalita je faktorom, ktorý predáva, nepopierateľne ide o image spoločnosti a investovať do marketingu sa vypláca.“ „Skúste sa vcítiť do pozície klienta, ktorý má navštíviť Vašu spoločnosť. Ak má problém nájsť vašu kanceláriu, hľadá medzi bytovými domami to správne popisné číslo a neisto vstupuje do priestorov kancelárie, pretože chýba označenie spoločnosti, zrejme to nie je ideálny prvý dojem u klienta, ktorého chcete osloviť svojou službou,“ dodáva Kováčová.

Ján Bryndza, vedúci kancelárskeho tímu v Cushman & Wakefield hovorí: „Základom je získať prehľad o možnostiach na trhu s kanceláriami- zistiť či porovnávané ponuky zahŕňajú rovnaké položky služieb a nákladov, porovnať za koľko štvorcových metrov platím vrátane podielov na spoločných priestoroch a koľko viem reálne využiť na kancelársku plochu podľa platných noriem, prípadne aké sú možnosti vypovedania

nájomnej zmluvy a zmluvné pokuty pri predčasnej výpovedi. Okrem štandardných podmienok nájmu, ako sú cena nájmu, nájomné prázdniny a príspevok na vybudovanie nového priestoru, je pri posudzovaní a jednaní s prenajímateľmi veľmi dôležité nezabudnúť napríklad aj na nutné vlastné investície do zariadenia kancelárie, formu zábezpeky, možnosti zväčšenia prípadne zmenšenia výmery priestorov počas trvania nájomného vzťahu alebo aj kto znáša náklady na obnovu zariadenia priestorov pri ich odovzdaní. Toto sú veľakrát veľmi drahé „details“, v ktorých sa jednotlivé ponuky líšia a nájomca často zistí, že budova, o ktorú mal pôvodne záujem, nie je pre neho tá ideálna.“

Veľmi dôležité pri výbere kancelárie je nechať si v hre nie jedného favorita, ale minimálne dve, ideálne tri budovy, s ktorými vstupujete do jednaní o podmienkach nájomnej zmluvy. Vytvoríte si tak dobrú pôdu pre vyjednávanie. Niektorí väčší prenajímateľa zvyknú ešte pred samotným rokovaním o kontrakte podpísať dokument tzv. Základné nájomné podmienky, v ktorých sú zadefinované hlavné komerčné atribúty zmluvy, ako je veľkosť priestoru, výška nájmu, počet parkovacích miest, dĺžka nájomného vzťahu a pod.. Takto dohodnuté podmienky sú akýmsi konceptom pre prípravu zmluvy. Niekedy sa už v tomto dokumente stanovujú zmluvné pokuty v prípade skoršieho vypovedania nájmu - tým treba venovať extra pozornosť.

Robert Daniš, Partner v spoločnosti Wilson & Partners tvrdí : „Základné nájomné podmienky sú dôležitým nástrojom na zefektívnenie rokovaní o nájomnej zmluve. Klientov však upozorňujeme, že ich znenie by mohlo byť považované za dokument, ktorý zakladá záväzok uzavrieť budúcu nájomnú zmluvu, záväzok uhradiť náklady na stavebné úpravy a pod. Taktiež môžu zakladať tzv. predzmluvnú zodpovednosť budúceho prenajímateľa a budúceho nájomcu, a to aj v prípade, ak uvádzajú, že nie sú záväzné alebo v prípade, ak aj nie sú koncipované ako zmluva o budúcej nájomnej zmluve. Ak napríklad po podpísaní základných nájomných podmienok prenajímateľ v očakávaní podpisu nájomnej zmluvy pre nájomcu vykoná stavebné úpravy v budove, ukončí existujúci nájom alebo naopak nájomca v očakávaní uzavretia nájomnej zmluvy vynaloží náklady v súvislosti s dizajnom budúcich priestorov, všetky takto vzniknuté náklady alebo škody by mohli byť vymáhateľné napr. v prípade, ak jedna alebo druhá strana zastaví rokovania o nájomnej zmluve (napríklad budúci nájomca zastaví rokovania z dôvodu, že vlastník inej budovy mu medzičasom ponúkol lepšie nájomné podmienky). Preto je potrebné venovať ich zneniu náležitú pozornosť, tak ako zneniu samotnej nájomnej zmluvy.“

21.05.2015 08:00, Cushman & Wakefield