

Podnajem biura dobrą okazją dla obu stron

Na rynku wtórnym powierzchni biurowych pojawiają się bardzo dobre okazje podnajmu zarówno pod względem ceny, jak również lokalizacji, do których jeszcze kilka miesięcy temu najemcy ustawiali się w kolejkach. Nie obowiązują tutaj długookresowe kontrakty, a strony mogą sobie wzajemnie pomóc w dynamicznie rozwijającej się sytuacji rynkowej – mówi Artur Sutor, Partner i dyrektor Działu Reprezentacji Najemców Biurowych w Cresa Polska.

W Warszawie i największych miastach regionalnych rośnie ilość powierzchni biurowej oferowanej na podnajem. Czy jest to nowy trend?

Podnajem jest jednym ze sposobów na optymalizację kosztów i już wcześniej towarzyszył spowolnieniom gospodarczym. Uważam, że przez jakiś czas ilość podnajmowanej powierzchni może rosnąć – firmy szukają oszczędności tu i teraz. Po kryzysie, wiele z nich z powrotem będzie potrzebowało swoich biur w pełnym wymiarze. Obserwowaliśmy to zjawisko już w 2008 roku, gdy firmy z dużą determinacją przystąpiły do realizacji planów oszczędnościowych, jedną z opcji było właśnie podnajęcie części zajmowanej przez nie powierzchni biurowej. To trwało około roku, potem rynek zaczął się odbijać, firmy wracały na dawne tory, a nawet jeszcze bardziej się rozwijały. Co za tym idzie podnajemy znikają z oferty.

A jak jest dzisiaj?

Niektóre firmy po miesiącach lockdownu mają znacznie mniejsze obroty i muszą oszczędzać. Rozważają rezygnację z części metrów biurowych, jednak jest to dość skomplikowane, ponieważ umowy najmu biur to kontrakty terminowe. Zerwanie takich umów przed końcem okresu najmu wiąże się z dodatkowymi kosztami. Niektóre branże, wręcz przeciwnie, rozwinęły się w ostatnich miesiącach i dość niespodziewanie potrzebują dodatkowych metrów kwadratowych biur. Dzisiaj te firmy mogą pomóc sobie nawzajem, rzetelnie i uczciwie ustalając warunki podnajmu powierzchni biurowej, jednak połączenie potrzeb obu takich firm nie jest łatwe i zależy od wielu czynników, które czasami są nie do pogodzenia, jak np. lokalizacja, czy chociażby wiedza o zapotrzebowaniu na podnajem przez inne firmy. Tutaj zaangażowanie agenta może znacznie zwiększyć szansę, gdyż mając aktualną wiedzę o rynku, agent potrafi połączyć potrzeby nieznanym sobie firm.

Dla najemcy podnajęcie swojego biura to sposób na optymalizację kosztów. A jakie korzyści z takiego kontraktu otrzyma podnajemca?

Dla podnajemców może to być dobra okazja cenowa, ale również możliwość wynajęcia biura w lokalizacjach, do których jeszcze kilka miesięcy temu najemcy ustawiali się w kolejkach. Co ważne, podnajem charakteryzuje też duża elastyczność w negocjowaniu okresu, na jaki podpisywana jest umowa. Na rynku nadal obowiązują najczęściej 5-letnie okresy najmu powierzchni biurowej, tymczasem podnajmując biuro, możemy umówić się na znacznie krótszy termin. To dobra opcja dla branż, które, jak np. IT czy e-commerce, bardzo rozwinęły się w ostatnich miesiącach, dlatego dzisiaj potrzebują dodatkowych metrów biurowych, ale nie chcą podpisywać umów na lata. Niektórych zachęca również fakt, że podnajemca może wprowadzić się do wykończonego i umeblowanego biura praktycznie z dnia na dzień i tak też się z niego wyprowadzić.

Wykończone biura dla jednych to zaleta, dla innych wada...

To prawda. Podnajemca wchodzi w układ innej firmy, nie ma wpływu na ustawienie ścianek, rodzaj mebli czy kolor dywanu. Dlatego wiele zależy od oczekiwań oraz okresu podnajmu, na który umawiają się strony. Jeśli jest to np. rok, podnajemca zwykle akceptuje taką sytuację, jeśli jednak kilka lat, może poprosić o dostosowanie powierzchni do jego potrzeb. I tutaj zaczynają się kolejne wyzwania, bo dla firmy, która powierzchnię chce podnająć, fit out to są kolejne, nieprzewidziane wcześniej koszty.

Czy zdarza się, że w kosztach fit out-u partycypuje właściciel budynku?

Właścicielom oczywiście zależy na tym, żeby mieć w budynku firmy, które są w stanie udźwignąć koszty najmu, ale nie są skłonni „dopłacać” do podnajemców. Czasami zdarza się jednak, że negocjacje kończą się wejściem niedoszłego podnajemcy na miejsce najemcy. Dzieje się tak np. w sytuacji, gdy najemcy został rok do zakończenia umowy, a potencjalny podnajemca potrzebuje

powierzchni na dłuższy okres. Wtedy podpisanie cesji umowy najmu może być połączone z partycypacją właściciela budynku w kosztach fit out-u.

Podnajemca nie ma możliwości negocjowania pierwotnej umowy najmu, ale będzie musiał ją realizować. Jakie jeszcze zagrożenia stwarza podnajem?

Podnajemca nie miał wpływu na te zapisy, ale pozna je przed podpisaniem swojej umowy i będzie ich świadomy. Główne ryzyko jest takie, że jeśli najemca nie będzie wywiązywał się ze zobowiązań wobec wynajmującego, które wynikają z umowy, to podnajemca również poniesie konsekwencje tej sytuacji i prawdopodobnie straci swoje biuro bez swojej winy. Kolejna sprawa – jeszcze przed rozpoczęciem negocjacji, najemca musi uzyskać od właściciela budynku zgodę na wprowadzenie do biurowca konkretnego podnajemcy. Przeszkodą może być np. zapis w kontrakcie innego najemcy, który wykluczył obecność pewnych firm w budynku jako konkurencyjnych.

Negocjacje umów podnajmu trwają raczej kilka dni, a nie kilka miesięcy, jak podczas najmu od dewelopera. Jednak na różnych etapach sytuacja może się skomplikować, wymagając szybkich reakcji i elastycznych rozwiązań. Dlatego chcąc podnająć swoje biuro, warto skorzystać z pomocy doświadczonej firmy doradczej na rynku nieruchomości, która zajmie się tym kompleksowo, dając wsparcie w zakresie negocjacji umowy oraz jej weryfikacji prawnej. W razie potrzeby stworzenia nowej aranżacji pomieszczeń, firma doradcza może zaoferować również pomoc architekta, project managera oraz firmy wykończeniowej.