

PORADNIK NAJEMCY

CZĘŚĆ V

Negocjacje



Negocjacje

Umiejętności negocjacji finansów oraz aspektów prawnych i technicznych są kluczowe na każdym etapie procesu, od nich zależą warunki całego, wieloletniego kontraktu. Natomiast żeby dobrze wynegocjować warunki nowej umowy najmu należy wiedzieć na co zwrócić uwagę, co można negocjować, a co wręcz trzeba przypilnować.



Co możemy negocjować?

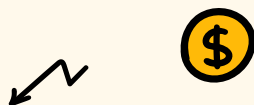


Negocjacje warunków finansowych:

- Czynsz (stawka bazowa)
- Koszty aranżacji
- Zachęty finansowe (zwolnienia z czynszu, logo na budynku, budżet na fit-out)

Negocjacje zapisów Umowy Najmu m.in.:

- Długość kontraktu
- Prawa i obowiązki
– Najemcy oraz Wynajmującego
- Niezbędne załączniki
– prawne i techniczne



Negocjacje zapisów Umowy Najmu



Ze względu na rosnące koszty wykończenia Wynajmujący coraz częściej proponują dłuższe umowy najmu, aby ograniczyć wkład Najemcy w wykończenie powierzchni (np. 7, 8, 10 lat). Proces Negocjacji Umowy najmu, w zależności od sytuacji, standardowo zajmuje od 1-3 miesięcy.

Kluczowe zapisy



Co możemy negocjować w umowie?

1. Kary umowne dla Wynajmującego
2. Ograniczenie kar umownych dla Najemcy
3. Przestanki wypowiedzenia umowy
4. Dogranie terminów przekazania, wprowadzenie kar za opóźnienia
5. Zabezpieczenie umowy – kaucja bądź gwarancja (terminy)
6. Prawo do podnajmu /cesji
7. Dołączenie kosztorysu zgodnie z wytycznymi Najemcy
8. Prawa i obowiązki – Najemcy oraz Wynajmującego
9. Odpowiedzialność przy naprawach
10. Niezbędne załączniki – np. Aranżacja, regulamin, miejsca postojowe, logo (jeśli jest), protokół przekazania, wzór gwarancji bankowej, wzór oświadczenia 777



Wnioski

Negocjacje

1.

Stawka

Od negocjacji prawnych zależą warunki całego, wieloletniego kontraktu.

2.

Wiedza

Znajomość praw najemcy oraz warunków panujących na rynku biurowym jest kluczowa w całym negocjacji.

3.

Czas

Proces negocjacji umowy najmu zajmuje min. 1-3 miesiące.

4.

Kontrakt

Ze względu na rosnące koszty wykończenia Wynajmujący coraz częściej proponują dłuższe umowy najmu.

W NASTĘPNYM ODCINKU

CZĘŚĆ VI

Negocjacje warunków finansowych

Po więcej informacji zapraszamy
do kontaktu z naszymi doradcami:



Emilia Legierska
Transaction Director
+48 698 828 085
emilia.legierska@walterherz.com



Kamil Kowalewski
Senior Negotiator
+48 732 900 042
kamil.kowalewski@walterherz.com



Tomasz Krawczyk
Senior Negotiator
+48 690 960 079
tomasz.krawczyk@walterherz.com

