



OBIEKTY MAGAZYNOWE ARTYKUŁY DLA MAGAZYNU „EUROLOGISTICS”

Zapraszamy do lektury naszych artykułów publikowanych na łamach Eurologistics – kwartalnika dedykowanego obiektom magazynowym.

Rynek magazynowy przeżywa rozkwit, dlatego dzielimy się naszą wiedzą zaczerpniętą z praktyki, która może okazać się przydatna podczas codziennych zmagania kadry zarządzającej w parkach logistycznych.

1. Pożary obiektów magazynowych	3
2. Rozbudowa parku logistycznego	6
3. Opłaty eksploatacyjne w parkach logistycznych	9
4. Czerwone lampki w najmach – na jakie postanowienia umowne najemcy magazynowi powinni uważać?	13
5. Generalny bankrut na placu budowy	17

Pożary obiektów magazynowych

Zniszczenie magazynu na skutek pożaru to szereg konsekwencji o których większość właścicieli i zarządców tego typu obiektów nigdy nie myślała. Czy istnieje możliwość przygotowania się do nich celem minimalizacji ich negatywnych skutków? Do części z nich, na pewno.

Jedną z najpopularniejszych opinii ostatnich lat na rynku najmu komercyjnego była ta, że o ile rynek obiektów handlowych złapał zadyszkę i rozpoczął ostrą walkę o utrzymanie klienta z



rozwijającą się branżą e-commerce, to rynek obiektów magazynowych rozgrzał się do czerwoności. Oczywiście, za tym sformułowaniem stoi ogromna popularność tego typu obiektów wśród najemców oraz rosnąca liczba nowych parków logistycznych. Co jednak w sytuacji, gdy obiekt magazynowy rzeczywiście rozgrzeje się do czerwoności tj. dojdzie na jego terenie do wybuchu pożaru, a nawet zniszczenia jego całości lub części na skutek działania ognia? Niedaleka przeszłość pokazała, że pomimo zastosowania w magazynach szeregu systemów przeciwpożarowych, pożary tego typu obiektów zdarzają się i nie są to przypadki odoosobnione.

Nasza praktyka i doświadczenia z ostatnich lat prowadzą do wniosku, że o ile samego pożaru nie można przewidzieć, to uprzednia refleksja w zakresie szeroko rozumianych kwestii zabezpieczeń przeciwpożarowych obiektu oraz potencjalnych

scenariuszy rozwoju sytuacji po pożarowej, mogą w znaczącym stopniu przyczynić się do minimalizacji szkody i przywrócenia obiektu magazynowego do pełnej funkcjonalności w jak najkrótszym czasie.

Wybuch pożaru – od zarzewia do zgłiszcz

Sam fakt wybuchu pożaru zazwyczaj znajduje się całkowicie poza kręgiem decyzyjności właściciela i zarządcy obiektu. Również powiadomienie służb ratowniczych, ze względu na nowoczesne systemy przeciwpożarowe, następuje całkowicie automatycznie. Jak natomiast wygląda dalszy bieg wydarzeń, jakie mogą być konsekwencje pożaru oraz czego i od jakich podmiotów właściciel i zarządca obiektu magazynowego mogą się spodziewać po wybuchu pożaru?

Kluczowym etapem, który w zasadniczej mierze będzie miał wpływ na dalszy los całego obiektu, oraz sytuację faktyczną i prawną jej właściciela jest akcja gaśnicza prowadzona przez straż pożarną. W tym zakresie nie ma żadnych odstępstw – za jej przeprowadzenie odpowiedzialne są odpowiednie służby i należy poddać się ich dyspozycji. Natomiast aktywna współpraca w trakcie akcji gaśniczej ze strony właściciela i zarządy obiektu magazynowego jest ze wszech miar oczekiwana, a jej brak może nieść za sobą negatywne następstwa. Pamiętajmy bowiem, że w zależności od rozmiarów pożaru, wielkości obiektu, specyfiki przedmiotów zmagazynowanych przez najemców, służby ratownicze będą potrzebowały dostępu do planów obiektu, udzielania bieżących informacji, a niewykluczone, że także

aktywnego działania przedstawicieli właściciela lub zarządcy np. w zakresie pomocy co do opróżnienia części pomieszczeń, przeprowadzenia określonych prac rozbiórkowych czy choćby udostępnienia pomieszczeń socjalnych osobom uczestniczącym w akcji gaśniczej.

Powyższe działania są niezwykle istotne z dwóch względów. Ich prawidłowe przeprowadzenie w sposób oczywisty przyczynia się do jak najszybszego ugaszenia pożaru i zakończenia akcji gaśniczej, tym samym minimalizacji szkody. Nadto, należyta współpraca ze służbami ratunkowymi oddala perspektywę odpowiedzialności karnej przedstawicieli właściciela budynku czy też zarządcy, a należy pamiętać, że przyczyny pożaru będą badane przez straż pożarną, a w przypadku niektórych pożarów także przez organy ścigania.

Zakończenie akcji gaśniczej, w przypadku bardziej poważnych pożarów, niemalże natychmiast wiąże się z interwencją organów nadzoru budowlanego, które w całości lub w części wyłączą obiekt z użytkowania. Ten moment może być uznany za początek drogi właściciela budynku do przywrócenia go do pełnej funkcjonalności.

Bohaterzy dramatu – pierwszoplanowe role są już obsadzone

Z dużą dozą prawdopodobieństwa można wskazać, że liczba podmiotów z którymi będzie współpracował właściciel i zarządca obiektu w trakcie przywracania obiektu magazynowego do pełnej funkcjonalności jest z góry znana. Można tutaj wskazać na: straż pożarną, organy nadzoru budowlanego, najemców, ubezpieczycieli, organy ścigania, wykonawców robót rozbiórkowych oraz prac budowlanych.

Pamiętajmy, że zasadniczo każdy z wyżej wymienionych podmiotów będzie prezentował odmienne interesy, które często będą się wzajemnie wykluczać. Z konfliktów, które na pewno wystąpią można wymienić dążenie ubezpieczyciela i najemców do jak najszybszego przywrócenia obiektu do stanu pełnej używalności celem ograniczenia szkód w czasie, kiedy obiekt nie będzie spełniał warunków do bezpiecznego korzystania, a z drugiej strony konieczność zapewnienia przez straż pożarną i inspektora nadzoru budowlanego należytego bezpieczeństwa użytkowego obiektu. Nadto, całości tych działań będą przyglądały się organy ścigania, które będą dążyć do ustalenia przyczyn pożaru.



Ostatecznie decyzje co do realizacji działań w zakresie przywrócenia obiektu do pełnej używalności będą należały do właściciela i to on będzie musiał balansować interesy różnych podmiotów i decydować o priorytetyzacji działań celem osiągnięcia oczekiwanych efektów.

Jakie działania powinien podejmować właściciel i zarządca obiektu?

Należyty nadzór nad stanem technicznym obiektu to podstawowy wymóg jaki jest oczekiwany od właściciela i zarządcy obiektu. Dotyczy to także w szczególności systemów przeciwpożarowych, ale również kontroli aktywności najemców na terenie obiektu handlowego, czyli weryfikacji czy sposób korzystania z obiektu przez najemców nie wpływa negatywnie na bezpieczeństwo budynku.

W powyższym zakresie istotne jest nie tylko przestrzeganie samych norm przeciwpożarowych, dokonywania wymaganych przeglądów, ale także staranne gromadzenie i przechowywanie

całości dokumentacji związanej z bezpieczeństwem przeciwpożarowym. W przypadku wybuchu pożaru zarówno straż pożarna, jak i organy ścigania, będą żądać udostępnienia całości przedmiotowej dokumentacji, dobrze zatem, aby była ona rzetelnie prowadzona.

Jeżeli chodzi o działania, jakie powinien podejmować właściciel i zarządca obiektu już po wybuchu pożaru, jego ugaszeniu oraz rozpoczęciu przywracania obiektu do stanu funkcjonalności, to pomimo tego, że w głównej mierze będą one koncentrować się na działaniach faktycznych – weryfikacji szkód po pożarze, przeprowadzeniu odpowiednich kontroli, a czasami rozbiórce i odbudowie obiektu, to jednak całość wymaga należytej rozważki pod kątem prawnym. W szczególności pamiętajmy, że wyłączenie magazynu z użytkowania i okres przywracania go do pełnej funkcjonalności wymaga czasu i sam w sobie generuje roszczenia różnych podmiotów. Istotne jest zatem, aby właściciel obiektu zwracał uwagę na te roszczenia i myślał o nich jak o potencjalnych sporach sądowych.

Przykładowo można podkreślić należy wymaganą konieczność współpracy z ubezpieczycielami, którzy w znacznej mierze będą wypłacać odszkodowania z różnych polis ubezpieczeniowych. Także polisy właściciela obiektu. Nadto, informowania najemców o aktualnym stanie rzeczy i dbania także o ich interesy, pośrednio przyczynia się do zmniejszenia szkody po stronie właściciela obiektu magazynowego.

W powyższym zakresie dobrymi praktykami mogą być:

1. bieżące odpowiadanie na korespondencję od podmiotów dotkniętych pożarem;
2. dokonywanie wszelkich działań na pogorzelisku po dokonaniu ustaleń z nadzorem budowlanym i prokuraturą;
3. przekazywanie własnemu ubezpieczycielowi wszelkich informacji, które mogą być istotne z perspektywy środków należnych z polisy ubezpieczeniowej;
4. potwierdzania działań, które zmierzały do minimalizacji szkody, choćby poprzez prowadzenie ustaleń na piśmie czy w ramach korespondencji e-mail.

W całej sprawie niekorzystnej sytuacji, jaka jest związana z pożarem obiektu magazynowego, drobne roszczenia są niekiedy zaniechywane. Tymczasem wszelkie roszczenia mogą ostatecznie znaleźć swój finał w sądzie, a praktyka pokazuje, że postępowania sądowe są coraz dłuższe i co raz bardziej skomplikowane. Warto zatem podejmować działania zmierzające do uniknięcia procesu sądowego, a w przypadku gdy nie jest to możliwe, o odpowiednie budowanie własnego roszczenia, także poprzez wykazanie, że do sporu doszło nie z naszej winy.

Eurologistics, 9 sierpnia 2022 r.

Rozbudowa parku logistycznego

Nieruchomości komercyjne od zawsze stanowiły łakomy kąsek dla inwestorów, w ostatnim czasie odchodzą oni jednak od inwestowania w kury znoszące złote jaja, za które zwykle postrzegane były centra handlowe i biurowce, a inwestują swoje aktywa w nieruchomości magazynowe. Podstaw takiej sytuacji jest z pewnością wiele, jednak nie można pozostawić bez komentarza wydarzeń ostatnich kilkunastu miesięcy – epidemia COVID – 19 nie dość, że pozbawiła centra handlowe części wpływów z umów najmu, to niepewność co do dalszych losów epidemii a i kondycji finansowej najemców, obniżyła gwarancję zwrotu z inwestycji. To, co uderzyło w centra handlowe, napędziło rynek magazynowy – handel e-commerce i zapotrzebowanie na przestrzeń (szczególnie atrakcyjne w tym kontekście są „Small Business Units” – magazyny miejskie), wysoka stopa zwrotu oraz niższe koszty inwestycji w porównaniu do np. centrów handlowych – to wszystko skutecznie przyciąga polski i światowy kapitał. Niniejszy artykuł poświęcony został popularnemu na rynku trendowi rozbudowy parków magazynowych.

Pozwolenia

Rozbudowa polegać może zarówno na dobudowie nowych hal magazynowych, jak również rozbudowie istniejących budynków. Przepisy nie dają jasnej odpowiedzi na pytanie, czym właściwie jest rozbudowa obiektu budowlanego. Sięgając jednak do orzecznictwa, dowiemy się, że rozbudowa to powiększenie, rozszerzenie budowli, obszaru już zabudowanego, dobudowanie nowych elementów. Tak szeroka interpretacja przepisów, daje właściwie



pełną pewność, że każda próba rozbudowy hali magazynowej wymagać będzie pozwolenia na budowę, tak jak budowa budynku od podstaw.

W ramach planowanej inwestycji, w pierwszej kolejności sprawdzić należy, czy dla obszaru, na którym znajduje się nieruchomość, uchwalony został miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego (MPZP) i czy pozwala on na zakres planowanych przez nas prac. Jeżeli

tak, sprawa jest dość prosta – po spełnieniu ustawowych przesłanek, na podstawie MPZP inwestor występuje z wnioskiem o pozwolenie na budowę. Z tą sytuacją najczęściej spotkamy się w przypadku magazynów miejskich, choć na uwadze należy mieć, że jedynie ok. 30 % obszaru Polski objęte zostało miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego.

Sprawy komplikują się, jeżeli przedmiotowa nieruchomość nie została objęta MPZP (co dotyczy większości obszarów pozamiejskich). W takim przypadku, najpierw należy wystąpić z wnioskiem o wydanie decyzji w przedmiocie warunków zabudowy, a dopiero na jej podstawie pozwolenia na budowę. Ten proces będzie bardziej czasochłonny niż opisany w poprzednim akapicie proces uzyskiwania pozwolenia na budowę na podstawie MPZP, jednakże i w tym przypadku inwestycja może być realizowana z powodzeniem. Warto dodać, iż o wydanie decyzji o warunkach zabudowy może wystąpić nie tylko właściciel gruntu, ale także podmiot zainteresowany dopiero jego nabyciem – w ten sposób można łatwo ocenić, czy potencjalna

inwestycja będzie mogła mieć miejsce, a grunt wart jest zakupu. To istotne w sytuacji, kiedy inwestor zainteresowany jest rozbudową parku o sąsiednie działki.

W kontekście pozwoleń warto mieć na uwadze formę nabycia nieruchomości przez inwestora. Jeżeli inwestor zakupił nieruchomość poprzez asset deal (transakcja zakupu gruntu) – nie korzysta on z tzw. sukcesji uniwersalnej, a więc musi zadbać, aby dotychczasowe pozwolenia dotyczące nieruchomości zostały na niego przeniesione (np. decyzja o warunkach zabudowy). Inaczej jest w przypadku nabycia poprzez share deal, tj. zakup spółki posiadającej nieruchomość – tu inwestor staje się stroną wszystkich dotychczasowych decyzji wydanych na rzecz poprzedniego właściciela (np. zakup nieruchomości z już wydaną decyzją WZ skraca czas inwestycji, gdyż inwestor może do razu wystąpić z wnioskiem o pozwolenie na budowę).

Generalny wykonawca i umowa o roboty budowlane

Po uzyskaniu niezbędnych pozwoleń, kolejnym krokiem zmierzającym do rozpoczęcia inwestycji jest wybranie generalnego wykonawcy i zawarcie z nim umowy o roboty budowlane. Staranny wybór generalnego wykonawcy i dobra umowa o roboty budowlane może uchronić inwestora od szeregu problemów, w tym największego – ryzyka opuszczenia placu budowy przez wykonawcę. Warto przede wszystkim zadbać, aby generalny wykonawca był podmiotem stabilnym finansowo i dawał należyte zabezpieczenie wykonania umowy. Podmiot dający rękojmię należytego wykonania inwestycji, to jedno. Zadbać należy także o treść łączącej strony umowy – nie od dziś wiadomo, że umowa pisana jest na złe a nie dobre czasy.

Wśród środków zabezpieczających wykonanie umowy przez generalnego wykonawcę są przede wszystkim gwarancje bankowe. Im wyższa kwota zabezpieczenia, tym oczywiście lepiej dla inwestora. Gwarancja bankowa jest najbezpieczniejszym środkiem zabezpieczającym, nie decydujemy się na zawarcie umowy z podmiotem, który nalega na przedstawienie wyłącznie gwarancji ubezpieczeniowej. Egzekwowanie gwarancji bankowej jest niezależne od postanowień umownych (bank nie może uchylać się od wypłaty powołując na umowę), oraz od sytuacji wykonawcy (np. upadłość), a więc daje inwestorowi duże poczucie bezpieczeństwa i egzekwowalności należnych mu kwot, np. z tytułu kar umownych.



Warto także uregulować kwestię rozliczeń w taki sposób, żeby dokonywać płatności za konkretne, wykonane etapy prac. Dzięki takiemu rozwiązaniu inwestor ogranicza niebezpieczeństwo wydania środków przeznaczonych na prace, które nie zostaną w rzeczywistości wykonane.

Dodatkowo, w celu ochrony własnych interesów należałoby przewidzieć w umowie podstawy wypowiedzenia, które umożliwią szybkie usunięcie wykonawcy z placu budowy w przypadku jego problemów, w tym w szczególności finansowych. Przepisy upadłościowe zakazują zrywania umów w przypadku ogłoszenia upadłości lub złożenia wniosku o jej ogłoszenie, tak więc istotne jest bieżący monitoring postępu prac na budowie, a także dbałość o kwestie zarządzania roszczeniami.

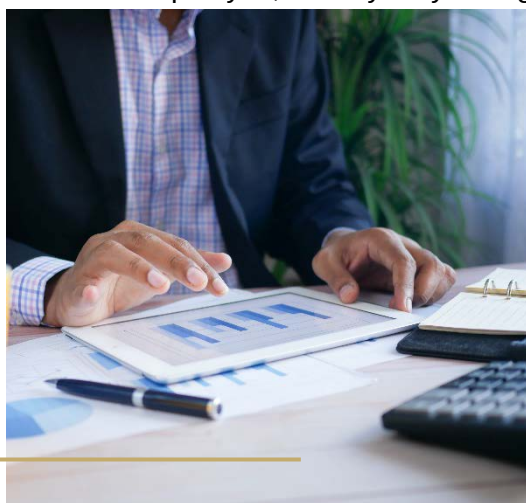
Co z dotychczasowymi najemcami?

Wyobraźmy sobie sytuację, w której jesteśmy najemcą kilku tysięcy metrów kwadratowych hali magazynowej. W budynku obok rozpoczął się proces rozbudowy, a na sąsiedniej działce wynajmujący rozpoczął budowę nowej hali magazynowej. Codziennosc stanowią hałasy, utrudniony dojazd do hali, zaniki prądu oraz zanieczyszczenie działki wokół naszego budynku. Brzmi jak nadchodzące roszczenia najemcy...?

Przed rozpoczęciem budowy mogącej negatywnie wpłynąć na korzystanie z przedmiotu najmu przez dotychczasowych najemców budynków znajdujących się wokół inwestycji, należałoby zaudytować ich umowy najmu. Najemcy, oprócz roszczeń wynikających z bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa, jak np. wypowiedzenie umowy z uwagi na wady zagrażające życiu lub zdrowiu, zwykle przysługują roszczenia umowne na wypadek ograniczonego lub utrudnionego korzystania z lokalu, np. obniżka czynszu, kary umowne, czy w najgorszym wypadku prawo do wypowiedzenia umowy.

Już na etapie planowania inwestycji, warto zarządzić tym ryzykiem, wliczyć potencjalną wartość takich roszczeń w koszty inwestycji. Dobrym rozwiązaniem może być także zawarcie z najemcami dodatkowych porozumień lub aneksów do umów, jeszcze przed rozpoczęciem budowy, w przedmiocie ograniczenia potencjalnych roszczeń i zmniejszenia ryzyka po stronie wynajmującego.

Jednak sama rozbudowa parku logistycznego może też przynieść dotychczasowym najemcom korzyści – w związku z powiększeniem powierzchni wynajmowalnej (GLA) ich udział w kosztach wspólnych, liczony zwykle wg proporcji przedmiotu najmu w stosunku do całego GLA, zmniejszy się, a więc roczna opłata z tytułu service charge może ulec obniżeniu.



Boom inwestycyjny

Ostatnie kilkanaście miesięcy to swoisty boom na rynku inwestycji magazynowych – obecnie w Polsce istnieje już ok. 22 mln metrów kwadratowych przestrzeni magazynowej, a powierzchnia ta wciąż nie zaspokaja potrzeb rynku. Przy obecnym zapotrzebowaniu na przestrzeń magazynową, z pewnością wielu właścicieli nieruchomości zdecyduje się na rozbudowę istniejących budynków lub dobudowę kolejnych. Z inwestycją tej skali

wiążą się różne ryzyka – część z nich, przy pomocy dobrych doradców, może zostać zniwelowana już na etapie przygotowawczym.

Eurologistics, 11 stycznia 2022 r.

Oплаты eksploatacyjne w parkach logistycznych

Wydawać by się mogło, że **większość kosztów wchodzących w skład opłaty eksploatacyjnej jest już standardem rynkowym**. Praktyka jednak pokazuje, że **niektóre z jej elementów wciąż jeszcze potrafią wzbudzić wiele emocji i być przedmiotem długotrwałych negocjacji**. Nie zawsze bowiem najprostsze z perspektywy najemcy rozwiązanie w postaci usunięcia części kosztów z katalogu opłat eksploatacyjnych, będzie oznaczało dla niego realną korzyść. Wręcz przeciwnie, ograniczenie takich kosztów może spowodować w przyszłości obniżenie standardu świadczonych usług. Na katalog kosztów i ich wysokość wpływa bowiem szereg zmiennych. Przed przystąpieniem do wyboru nieruchomości czy renegotiacji umowy najmu, warto zapoznać się ze specyfiką tych czynników, tak aby wypracowana umowa była skrojona na konkretne potrzeby prowadzonej przez nas działalności.



W funkcjonujących obecnie na rynku nieruchomości umowach najmu, również tych magazynowych, większość kosztów związanych z bieżącą obsługą nieruchomości, przerzucona została na najemców. Wynika to z faktu, że obecnie standardem są umowy najmu typu „triple net”, inaczej zwane też net – net – net (NNN). Jest to jeden spośród trzech sposobów określenia podziału kosztów pomiędzy najemców i wynajmujących. Umowa „triple net” oznacza, że czynsz w umowie najmu określony jest jako wartość netto, tj. bez uwzględnienia kosztów dodatkowych. Innymi słowy, najemca oprócz czynszu bazowego, zobowiązany jest dodatkowo do zapłaty:

- podatków związanych z nieruchomością,
- ubezpieczenia nieruchomości oraz
- kosztów naprawy i utrzymania nieruchomości.

Wszystkie te dodatkowe obok czynszu koszty składają się na tzw. opłatę eksploatacyjną (zwaną również w zależności od umowy: kosztami eksploatacyjnymi, kosztami wspólnymi czy też z języka angielskiego – service charge).

Część najemców, konsekwentnie broni się przed umieszczaniem przez wynajmujących w katalogu opłat eksploatacyjnych niektórych kosztów. Stosują w tym celu różne zabiegi mające na celu ograniczenie tych opłat, które w ich ocenie są zbędne.

Jednym z najczęściej podnoszonych w praktyce przez najemców żądań jest ograniczenie katalogu opłat eksploatacyjnych do zamkniętej listy, która miałaby pozostać niezmienna przez cały czas trwania umowy najmu. W praktyce oznacza to brak możliwości dostosowywania katalogu kosztów do zmieniających się przepisów prawa, sytuacji na rynku czy też rosnących oczekiwań najemców.

W ocenie wielu najemców, otwarty katalog opłat eksploatacyjnych, daje wynajmującemu możliwość obciążania najemców dowolnymi i nieuzasadnionymi kosztami. Warto jednak

podkreślić, że opłata eksploatacyjna nie jest tą składową kosztów, na której zarabiają wynajmujący. Wynagrodzeniem wynajmującego, który poniósł koszt budowy bądź zakupu nieruchomości, jest czynsz bazowy. Pozostałe płatności związane z utrzymaniem nieruchomości są to koszty, które najemca tak czy inaczej by poniósł w przypadku gdyby sam wybudował lub kupił budynek.

O ile zamknięcie katalogu kosztów, forsowane przez część najemców, będzie trudne do uzgodnienia (m.in. ze względu na oczekiwania inwestorów czy banków finansujących daną inwestycję), o tyle zastosowanie katalogu wyłączeń może się okazać dla obydwu stron rozwiązaniem kompromisowym. Z jednej strony, pozostawia wynajmującemu elastyczność i nie naraża na ponoszenie kosztów, które nie były objęte uzgodnionym z najemcą katalogiem opłat eksploatacyjnych a które mogą pojawić się w przyszłości. Z drugiej strony, pozwala najemcom wyłączyć konkretne koszty, których się obawiają. Często są to koszty, których wyłączenie z katalogu opłat eksploatacyjnych nie będzie kontrowersyjne dla wynajmującego. W przypadku powierzchni magazynowych mogą to być np.:

- koszty ponoszone przez wynajmującego wyłącznie na rzecz konkretnego najemcy;
- koszty postępowań spornych prowadzonych z konkretnymi najemcami;
- koszty CAPEX, czyli koszty związane z nakładami inwestycyjnymi na nieruchomość;
- podatki dochodowe czy też
- koszty negocjacji umów najmu z innymi najemcami.

Jak wspomniano na początku, na katalog i wysokość opłat eksploatacyjnych wpływa wiele elementów. Nie wszystkie z nich będą negocjowalne czy też możliwe do wyłączenia, jak wspomniane powyżej przykłady. Część kosztów wynika bowiem z charakteru bądź standardu obiektów magazynowych. Stąd w przypadku poszukiwania przez najemców oszczędności w opłacie eksploatacyjnej, warto zwrócić szczególną uwagę na pewne czynniki już na etapie



wyboru nieruchomości, gdyż mogą mieć one znaczący wpływ na wysokość i sposób kształtowania się opłat w przyszłości.

Wiek obiektu magazynowego

Istotnym czynnikiem, który może wpływać na wysokość ponoszonych przez najemcę kosztów eksploatacyjnych, jest wiek obiektu magazynowego, w którym najemca zamierza wynajmować powierzchnię.

Należy się spodziewać, że w przypadku nowych obiektów, nie będą one wymagały większych prac remontowych. Również kwestia ewentualnych planów rozbudowy czy modernizacji w przypadku nowych obiektów, nawet jeśli w jakimś zakresie miała stanowić element kosztów eksploatacyjnych, w przypadku nowych obiektów wydaje się być hipotetyczna. W przypadku nowych budynków koszty utrzymania nieruchomości będą prawdopodobnie sprowadzały się do drobnych, bieżących wydatków, co do których nie powinno być wątpliwości, że są to tzw. koszty OPEX (ang. operating expenditures). Możemy do nich zaliczyć np. konserwacje urządzeń, bieżące naprawy, utrzymanie dróg, placów czy terenów zielonych wokół magazynu.

W przypadku starszych obiektów, konieczne mogą się okazać większe nakłady na nieruchomość. W przypadku niektórych nakładów, może się pojawić pytanie czy są to jeszcze koszty OPEX, czyli standardowe w ramach opłaty eksploatacyjnej utrzymanie czy też już

raczej CAPEX (ang. capital expenditures), czyli koszty inwestycyjne. Do kosztów CAPEX zaliczyć możemy np. wymianę poszycia dachu w budynku czy też zakup nowych elementów instalacji. Niestety, często rozróżnienie tych dwóch rodzajów kosztów nie jest tak łatwe jak się może z pozoru wydawać. Dlatego, już na etapie negocjacji, warto doprecyzować, które konkretnie koszty będą wyłączone z opłaty eksploatacyjnej.

Dodatkowe usługi oferowane najemcom

Kolejnym czynnikiem wpływającym na wysokość kosztów eksploatacyjnych, mogą być oferowane najemcom dodatkowe usługi. Najwyższej klasy magazyny wyposażone są w szereg dogodnych dla najemców rozwiązań, zaczynając od takich jak parkingi dla samochodów osobowych i ciężarowych, place manewrowe, całodobowa ochrona czy monitoring, aż po tzw. rozwiązania przyjazne środowisku jak np. oświetlenie energooszczędne. W przypadku obiektów magazynowych znajdujących się w portfolio zagranicznych funduszy, rozwiązania energooszczędne stanowią już obecnie standard. Kiedyś nie były one zbyt popularne, gdyż wiązały się z dodatkowymi wydatkami. Z upływem czasu okazało się, że mogą stanowić realną oszczędność zarówno dla najemców jak i wynajmujących. Tym samym wymagania związane z tzw. „zielonymi certyfikatami”, choć mogą stanowić dodatkowy element kosztów eksploatacyjnych, niekoniecznie muszą oznaczać ich wzrost a wręcz przeciwnie, w perspektywie długoterminowego najmu, mogą stanowić oszczędność.



Konkretne kategorie kosztów

Poza wskazanymi powyżej, bardziej ogólnymi czynnikami, które najemca może wziąć pod uwagę jeszcze na etapie wyboru nieruchomości, realny wpływ na wysokość opłat eksploatacyjnych mogą mieć również poszczególne elementy kosztów z nich pokrywanych.

W przypadku najmu powierzchni magazynowych położonych na obszarze miast, należy się liczyć z tym, że dość dużą część kosztów eksploatacyjnych będzie stanowić opłata za użytkowanie wieczyste. Jest to opłata uiszczana przez użytkownika wieczystego corocznie i obliczana jest od wartości nieruchomości, która może być zmienna w czasie. Opłata ta, co istotne z perspektywy najemców, może być aktualizowana poprzez pisemne wypowiedzenie dotychczasowej wysokości opłaty np. na skutek uznania przez organy państwowe wzrostu wartości nieruchomości. Tym samym najemcy muszą liczyć się z tym, że w przypadku aktualizacji opłaty za użytkowanie, wzrośnie również wysokość opłaty eksploatacyjnej.

Kolejnym z istotnych elementów opłaty eksploatacyjnej, na który warto zwrócić uwagę, właściwym dla wielobudynkowych kompleksów magazynowych, jest podział kosztów budynkowych oraz kosztów całego kompleksu. Na udział najemcy w opłacie eksploatacyjnej może się bowiem składać zarówno udział w budynku (koszty rozkładane są wówczas na jego najemców proporcjonalnie do powierzchni lokali) jak i udział w całej nieruchomości (koszty rozkładane zwykle na poszczególne budynki a następnie – w ich ramach – na poszczególnych najemców lokali w nich zlokalizowanych). Istotny z perspektywy najemcy jest odpowiedni podział tych kosztów, który pozwoli uniknąć podwójnego obciążania najemców tymi samymi kosztami.

Kolejnym elementem opłaty eksploatacyjnej, który może budzić spory i wpływać na jej wysokość jest możliwość ujmowania w opłacie eksploatacyjnej kar i grzywien nałożonych na wynajmującego. Wielu najemców podważa zasadność uwzględniania takiego kosztu w service charge, traktując go jako problem wynajmującego. W przypadku jednak bardziej agresywnego sposobu zarządzania nieruchomością i aktywnego poszukiwania przez wynajmującego oszczędności w kosztach utrzymania nieruchomości, wynajmujący może być bardziej narażony na potencjalne kary. Brak możliwości ujmowania tego typu kar i grzywien w opłacie eksploatacyjnej może prowadzić do bardziej pasywnego modelu zarządzania, w którym wynajmujący obawiając się penalizacji swoich działań, nie będzie skłonny do szukania oszczędności, czego konsekwencje w postaci wyższej opłaty eksploatacyjnej będą ponosić najemcy.

Doświadczenie pokazuje, że pomimo odmiennych czasami koncepcji w zakresie przypisywania danych kosztów jako opłat eksploatacyjnych przez strony umowy najmu, obciążanie najemców nieuzasadnionymi kosztami należy dziś do rzadkości, o ile w ogóle jeszcze się zdarza. Bardzo duża konkurencja na rynku magazynowym oraz biznesowe podejście wynajmujących, którzy nie osiągają dochodu z tytułu opłaty eksploatacyjnej, spowodowały, że sytuacje, które miały miejsce na rynku jeszcze kilkanaście lat temu, a których wciąż obawia się część najemców, zostały wyeliminowane.

Eurologistics, 16 listopada 2021 r.

Czerwone lampki w najmach – na jakie postanowienia umowne najemcy magazynowi powinni uważać?

Stare porzekadło branży najmów komercyjnych brzmi: **Umowa pisana jest na złe, a nie dobre czasy**. Dopóki strony się dogadują, współpraca jest niezakłócona, obie strony zwykle na co dzień nie sięgają do treści umowy. Gorączkowe studiowanie jej postanowień zaczyna się w momencie niespodziewanych wydatków po stronie najemcy, kwestionowania działań wynajmującego, czy tarapatów finansowych.

Już na etapie zawierania umowy, najemca powinien zwrócić szczególną uwagę na kilka kluczowych dla jego sytuacji kwestii. Poniżej przedstawiamy krótką charakterystykę wybranych zagadnień.

Opłata eksploatacyjna – worek bez dna?

Z pozoru standardowe, nie wzbudzające podejrzeń postanowienia umowy dotyczące opłaty eksploatacyjnej mogą stać się prawdziwą finansową bolączką najemcy. Oprócz studiowania treści umowy niezbędne jest sięgnięcie do załącznika określającego listę pozycji, na które składają się najemcy. Kontrowersyjna z pewnością nie jest partycypacja w kosztach odśnieżania kompleksu, wymiany oświetlenia, utrzymanie części wspólnych, ale co z funduszem prawnym, utrzymaniem biura zarządcy, czy tworzeniem rezerwy na nieplanowane wydatki wynajmującego? Albo co z wydatkami typu „capex” (nakłady kapitałowe), które nie służą bieżącemu utrzymaniu, ale ulepszeniu obiektu lub jego otoczenia?



Jak sobie pościelesz – tak się wyśpisz. Jeżeli na etapie negocjowania warunków umowy nie zadamy o dobre zrozumienie, jakie koszty wchodzi w skład opłaty eksploatacyjnej, może czekać nas niespodzianka przy rocznym rozliczeniu. Należy zwrócić szczególną uwagę na fakt, iż oferowana przez wynajmującego niska miesięczna stawka zaliczki na poczet kosztów wspólnych, nie zawsze odzwierciedlająca realne miesięczne koszty, będzie po prostu skutkować wysoką dopłatą po okresie rozliczeniowym.

Kolejną kwestią jest – właściwe dla wielobudynkowych kompleksów magazynowych – rozbić koszty na kategorie: dotyczące danego budynku (rozkładane na jego najemców proporcjonalnie do powierzchni lokali) oraz wspólne dla całego kompleksu (rozkładane zwykle na poszczególne budynki a następnie – w ich ramach – na poszczególnych najemców lokali w nich zlokalizowanych). Dobrze zaplanowany podział tych drugich kosztów powinien zapobiegać „zdublowanemu” ich przerzucaniu na najemców różnych budynków.

Na koniec warto jeszcze sprawdzić, czy grunt, na którym posadowiony jest kompleks magazynowy stanowi własność wynajmującego, czy wynajmujący jest jedynie jego użytkownikiem wieczystym. Jeżeli magazyn stoi na użytkowaniu wieczystym, koszt rocznej opłaty z tego tytułu, do której uiszczania zobowiązany jest wynajmujący, z pewnością stanowi

element opłat wspólnych. Dlaczego jest to takie istotne? Otóż wysokość opłaty może zostać zaktualizowana, co oznacza jej wzrost, a więc i wzrost opłaty eksploatacyjnej po stronie najemcy.

Zabezpieczenie należytego wykonania umowy – dlaczego tak dużo i tak drogo?

Żądanie przez wynajmującego instrumentów zabezpieczających należyte wykonanie umowy najmu jest standardem rynkowym. Począwszy od depozytu pieniężnego, w szeroki wachlarz żądań wynajmującego może wchodzić także dostarczenie gwarancji bankowej, oświadczenia o poddaniu się egzekucji na podstawie aktu notarialnego w zakresie wydania lokalu lub zapłaty określonych kwot, czy – już coraz rzadziej – weksla.

Co do zasady postanowienia te stały się standardem na rynku, co jednak można zrobić, aby ograniczyć dotkliwość zabezpieczeń dla najemcy oraz ich kosztowność?

Standardowe postanowienie dot. wysokości zabezpieczenia przewiduje, że powinna ona odpowiadać jakiejś krotności czynszu i zaliczek na opłaty eksploatacyjne (najczęściej ich trzykrotności). Biorąc pod uwagę doroczne indeksację czynszu oraz określenie zaliczek na poczet opłat eksploatacyjnych, może to powodować konieczność wielokrotnego występowania do banku o podwyższenie gwarancji bankowej, co nie jest operacją bezkosztową. Żeby te koszty ograniczyć warto umówić się z wynajmującym na możliwość stosowania mieszanej formy zabezpieczenia i dopłaty depozytu (gotówką) do obowiązującej gwarancji (bez jej podwyższania). Innym sposobem jest



przewidzenie wysokości gwarancji nieco wyższej, niż typowa trzykrotność opłat najmu, żeby uniknąć konieczności jej podwyższania po nieznacznej podwyżce czynszu / zaliczek na opłaty eksploatacyjne.

Warto także negocjować z właścicielem swobodę najemcy co do wymiany gwarancji na depozyt (i odwrotnie).

Należy też zadbać o okres, w którym wynajmujący może skorzystać z zabezpieczenia. Wynajmujący będzie dążyć do jak najdłuższego terminu

wybiegającego poza okres obowiązywania umowy. W interesie zaś najemcy będzie ustalenie, żeby ten termin nie wybiegał zbyt daleko (2-3 miesiące w większości przypadków wystarczą na rozliczenie wszystkich kosztów, które mogą wymagać opłacenia przez najemcę).

W przypadku poddania się egzekucji na podstawie aktu notarialnego, warto podjąć współpracę z notariuszem znającym branżę najmów komercyjnych oraz z góry zweryfikować koszt sporządzenia takiego aktu – stawki wśród notariuszy różnią się – warto je sprawdzić w kilku kancelariach notarialnych (zwłaszcza wobec praktyki stosowanej przez niektóre kancelarie, aby takse za akt zabezpieczający zwrot lokalu uzależniać od wartości nieruchomości).

Wypowiedzenie umowy – czy najemca ma żyć w strachu przed eksmisją?

Najemcy często boją się wypowiedzenia umowy z błahej przyczyny – to zrozumiałe. Biorąc pod uwagę koszt inwestycji w przeprowadzkę, wyposażenie, ludzi pracujących w magazynie, samą umowę, a także kary umowne zastrzeżone zwykle w umowie na wypadek jej wcześniejszego wypowiedzenia, najemcy zwyczajnie nie oplota się narażać na dokonanie wypowiedzenia przez wynajmującego.

Za to wynajmujący obstają przy zachowaniu możliwości wypowiedzenia w wielu przypadkach. Kontrowersji nie budzą kodeksowe przesłanki wypowiedzenia: zwłoka w płatności czynszu, użytkowanie przedmiotu najmu w sposób sprzeczny z umową (np. do celów produkcji a nie magazynowania), czy umowne ustalenie, że niedostarczenie wymaganych zabezpieczeń umowy przez najemcę będzie uprawniać wynajmującego do wypowiedzenia umowy. Inne podstawy mogą być jednak bardziej kontrowersyjne – np. takie, które dotyczą spraw porządkowych, jak choćby korzystania ze wspólnych ramp, blokowania podjazdów, przestrzegania przepisów przeciwpożarowych. W takich przypadkach ścierają się dwa stanowiska: najemcy twierdzącego

„to jest powód zbyt błahy, żeby skutkował tak srogą konsekwencją, jak wypowiedzenie), oraz wynajmującego podnoszącego: „muszę zarządzić całym parkiem logistycznym a jeśli działanie któregoś najemcy utrudnia życie sąsiadom (rampa, zablokowany podjazd) albo naraża ich na niebezpieczeństwo (przepisy ppoż), to muszę mieć skuteczne środki interwencji”. W takich przypadkach



możliwym kompromisem jest pozostawienie „porządkowych” przesłanek wypowiedzenia umowy, jednak uzupełnienie ich o regulację, że wypowiedzenie nie jest możliwe bez wcześniejszego wezwania najemcy do usunięcia naruszeń (z wyznaczonym terminem minimalnym).

Jak długo mam czekać na lokal?

Wzory umów najmu przygotowanych przez wynajmującego zwykle przewidują, iż w sytuacji, w której wynajmujący opóźnia się z przekazaniem lokalu (np. w przypadku opóźnienia w budowie kompleksu) najemca ma cierpliwie czekać na sygnał od wynajmującego, że jest on już gotowy na przekazanie.

Po stronie najemcy pojawia się pytanie: co robić w takiej sytuacji, kiedy możliwość korzystania z lokalu odsuwa się o bliżej niesprecyzowany czas a trzeba podjąć kroki konieczne do rozpoczęcia działalności (zatrudnienie personelu, transport maszyn, itp.)? Na taką okoliczność dobrze jest określić jakiś ostateczny termin, po którym najemca będzie mógł od umowy odstąpić i szukać innych rozwiązań. Można się spodziewać, że wynajmujący będzie naciskał na termin odległy, jednak nawet taki termin jest lepszy, niż żaden, bo daje możliwość uregulowania sytuacji stron w przypadku nieprzewidzianych sytuacji przy budowie magazynu.

W przypadku regulowania odstąpienia istotne dla skuteczności tego prawa jest precyzyjne wskazanie terminu na odstąpienie – np. „do dnia 12 maja 2025 roku” lub „w terminie 30 dni od daty przekazania lokalu, wskazanej w punkcie XYZ umowy”.

Pole minowe do rozbrojenia

Wzór umowy najmu ma zabezpieczać interesy wynajmującego (i jego banku finansującego). Czasem staje się przy tym polem minowym dla najemcy. Powyżej przedstawiliśmy tylko kilka zagadnień, które mogą przysporzyć najemcy niemałych kłopotów, dlatego ważne może się okazać korzystanie z doświadczonych doradców (brokerów, prawników). Dojrzały rynek nieruchomości w Polsce pozwala na znalezienie pomocy, która pozwoli ograniczyć ryzyka i przeprowadzić najemcę przez transakcję bez wybuchowych niespodzianek.

Eurologistics, 1 października 2021 r.

Generalny bankrut na placu budowy

Jak zabezpieczyć się przed upadłością wykonawców magazynu?

Budowa magazynu to wymagające przedsięwzięcie, zwłaszcza dla inwestora, który nie jest magazynowym deweloperem i nie ma kompetencji prowadzenia złożonych projektów budowlanych. I przede wszystkim – który ma na głowie normalną działalność operacyjną (bo nie da się jej zawiesić do czasu zakończenia budowy...).

Niezbędne kroki w procesie budowlanym obejmą:

- wybór generalnego wykonawcy;
- wynegocjowanie umowy o roboty;
- monitoring procesu budowlanego;
- odbiór magazynu i wdrożenie go do używania.

Całość to złożone przedsięwzięcie, którego powodzenie zależy od wielu czynników. Upadłość generalnego wykonawcy może się okazać kijem włożonym w szprychy procesu budowlanego (a nawet kłodą, zważywszy na potencjalną skalę problemów). Niniejszy artykuł zawiera listę zaleceń dla inwestora, których wdrożenie może zmniejszyć ryzyko problemów w przypadku wystąpienia takiej sytuacji.

Dobrze wybierz generalnego wykonawcę

Inwestor powinien szukać takiego wykonawcy, który nie tylko ma niezbędne kompetencje, ale także jest na tyle finansowo stabilny (i przedstawi na tyle mocne zabezpieczenia), żeby dać komfort, że w przypadku jakiegoś kryzysu na budowie będą realne szanse zaspokojenia roszczeń inwestora, a zwłaszcza dokończenia rozpoczętych prac.

Warto rozważyć różne środki weryfikacji wykonawców. Poza nieocenionymi rekomendacją, plotką i „wieścią gminną”, warto sięgnąć po twardsze informacje finansowe, dostępne np. tutaj:

- rejestry dłużników i bazy komercyjne (np. baza Bisnode);
- wskaźnik Altmana („Z-score”) pomagający oszacować ryzyko przyszłej upadłości;
- sprawozdania finansowe, po które od pewnego czasu można sięgać w ramach publicznie dostępnych systemów elektronicznych.



Przy ocenie wykonawcy warto też zatrzymać się nad kwestią jego struktury organizacyjnej. Czy budowę będzie realizować spółka celowa powołana w ramach grupy generalnego, czy też wszystkie jego budowy są „w jednym worku” – realizowane przez tę samą spółkę? Wadą pierwszego rozwiązania jest fakt, że w pewnych sytuacjach spółkę celową jest znacznie łatwiej „upaść” – bez większych szkód dla grupy. Wadą drugiego zaś fakt, że inwestor realizujący

najprostszą nawet budowę może się dowiedzieć, że wykonawca bankrutuje z powodu problemów inwestycji na drugim końcu Polski.

Wreszcie warto zwrócić uwagę na fakt, że stabilność i wypłacalność wykonawcy stwierdzona na początku (przy ocenie oferty) nie jest gwarantowana na zawsze – znane są przypadki nawet dużych wykonawców, którzy z biegiem lat popadli w finansowe tarapaty, czy nawet upadali.



Dlatego na liście zadań do wykonania trzeba też uwzględnić konieczność bieżącego monitoringu sytuacji (zob. punkt 3 poniżej).

Starannie wynegocjuj umowę

Kolejnym ważnym środkiem ograniczającym ryzyko jest odpowiednia treść umowy o roboty budowlane. Zawartość takiej umowy oraz możliwości jej wynegocjowania w optymalnej formie to temat tak obszerny, że można mu poświęcić całą serię artykułów.

Tutaj tylko zasygnalizujemy kilka kwestii najważniejszych z perspektywy ryzyka upadłości generalnego wykonawcy.

1. Warto kwestię rozliczeń uregulować w taki sposób, żeby dokonywać płatności za konkretne, wykonane etapy prac.

Dzięki takiemu rozwiązaniu inwestor ogranicza niebezpieczeństwo wydania środków przeznaczonych na prace, które nie zostaną w rzeczywistości wykonane (szansę, że syndyk z powodzeniem dokończy budowę, należy uznać za bardzo małą).

2. Warunkiem płatności powinno być dostarczenie oświadczeń podwykonawców o otrzymaniu ich wynagrodzeń.

Przepisy o robotach budowlanych przewidują solidarną odpowiedzialność inwestora za wynagrodzenie podwykonawców. Uregulowanie powyższe ma zapobiec sytuacji, w której inwestor – mimo wcześniejszego zapłacenia generalnemu – będzie musiał ponownie zapłacić podwykonawcom, a po zwrot pieniędzy będzie występować do masy upadłościowej, co w realiach większości upadłości oznacza, że tych pieniędzy (albo ich znaczącej części) nigdy nie zobaczy.

3. Wśród środków zabezpieczających wykonanie umowy przez generalnego wykonawcę są przede wszystkim gwarancje bankowe. Na duże, a nie symboliczne, kwoty.

Gwarancja bankowa jest najbezpieczniejszym środkiem zabezpieczającym. Nie gwarancja ubezpieczeniowa (której egzekwowanie bywa utrudnione); nie poręczenia (które w razie sporu wymagają wszczęcia odrębnego procesu); nawet nie kaucja / kwota zatrzymana (które niejednokrotnie są przedmiotem zabiegów syndyków zmierzających do wymuszenia ich zwrotu w razie upadłości). Egzekwowanie gwarancji bankowej jest niezależne od postanowień umownych (bank nie może uchylać się od wypłaty powołując na umowę), oraz od sytuacji wykonawcy (także od jego upadłości).

Powyższe punkty obejmują „program minimum” postanowień umownych ograniczających ryzyko upadłości wykonawcy. Celem ich uwzględnienia w umowie jest zapobieżenie czarnemu scenariuszowi, w którym inwestor zapłaci za niewykonane prace, po czym zapłaci ponownie

podwykonawcom (pokrzywdzonym przez generalnego wykonawcę), żeby na koniec zapłacić po raz trzeci za usuwanie odkrytych po odbiorach usterek.

Monitoruj sytuację wykonawcy i na budowie

Harcerskie pozdrowienie „czuwaj!” ma też zastosowanie na budowie. Inwestor może spokojniej odetchnąć dopiero po końcowych odbiorach (a właściwie po upływie okresów gwarancyjnych, choć skala potencjalnych problemów już po odbiorach na pewno będzie mniejsza). Wcześniej należy zachować daleko posuniętą ostrożność i na bieżąco monitorować postępy prac na budowie. Wszelkie opóźnienia, konflikty z podwykonawcami, dostrzegalne braki w zamówieniach materiałów budowlanych i ograniczona aktywność na placu budowy stanowią istotne sygnały ostrzegawcze, którym należy się uważnie przyglądać.

Do ważnych sygnałów ostrzegających przed potencjalną upadłością należy też „ewakuacja zarządu”. Jeśli z nieznanых przyczyn z zarządu wykonawcy znikają długoletni menadżerowie,



a pojawiają się nowe osoby (zwłaszcza młode, bez doświadczenia i historii zawodowej), może to oznaczać, że na naszej budowie pojawiają się także słupy inne, niż konstrukcyjne... Trzeba na to zwracać uwagę, bo upadłość jest zawsze ryzykiem dla dyrektorów – w przypadku spóźnionego złożenia wniosku o upadłość ryzykują oni odpowiedzialnością karną i cywilną (mogą własnym majątkiem odpowiadać za długi upadłego wykonawcy); grożą im także problemy zawodowe, ze względu

na możliwe orzeczenie zakazu pełnienia funkcji w zarządach. Dlatego nierzadko się zdarza, że menadżer, który przewiduje możliwość upadłości spółki, z ostrożności ustępuje z zarządu. Warto więc takie sytuacje monitorować, co w dobie elektronicznych KRS-ów jest relatywnie prostym zadaniem.

Kolejna wskazówka, to bieżąca dbałość o kwestie zarządzania roszczeniami. Sugestia, żeby na bieżąco i w sposób zorganizowany realizować procedury zarządzania roszczeniami jest radą uniwersalną – na każdej budowie może zaoszczędzić dużo problemów i równie dużo kosztów (nie wspominając o zwiększeniu szans na uniknięcie uciążliwego procesu sądowego). W kontekście potencjalnej upadłości generalnego wykonawcy chodzi o bieżące zebranie materiałów, które pomogą w dyskusji (lub sporze) z syndykiem co do zakresu zakończonych etapów prac (i ich bezusterkowości). Przykładowa sytuacja, jakiej chcemy zapobiec, to żądanie przez syndyka zapłaty za prace, które nie zostały zrealizowane przez upadłego, tylko przez wykonawcę zastępczego, któremu inwestor za prace już zapłacił (do tego zapewne więcej, niż według wycen rynkowych, bo przecież musiał go powołać w trybie awaryjnym, do czego zmusiła go upadłość wykonawcy pierwotnego).

Przygotuj plan B

Rozpoczynając budowę mamy nadzieję na sprawne jej zakończenie. Warto jednak przygotować z góry alternatywny plan działania, uwzględniający ryzyko upadłości generalnego wykonawcy.

Taki plan B powinien uwzględniać kwestie omówione powyżej. Warto jednak uzupełnić go o punkty poniższe:

- **przewidzenie w umowie o roboty podstaw wypowiedzenia**, które umożliwią – mówiąc wprost (choć brutalnie) – pozbycie się wykonawcy w przypadku jego problemów finansowych (nie jest to sprawa prosta i wymaga zaprężenia warsztatu prawniczego, a czasem też ekonomicznego, bo przepisy upadłościowe zakazują przewidywania możliwości zrywania umów warunkowanego ogłoszeniem upadłości lub złożeniem wniosku o jej ogłoszenie);
- **zapewnienie możliwości płynnego przejścia z systemu generalnego wykonawstwa na tzw. „construction management”**, tj. bezpośrednie zarządzanie zakresami prac poszczególnych podwykonawców (chodzi o łatwe „przekierowanie” procesu budowlanego w taki sposób, aby podwykonawcy – którzy i tak realizują poszczególne zakresy robót – po upadłości generalnego wykonawcy kontynuowali swoje prace odpowiadając za ich realizację bezpośrednio przed inwestorem, często wspomaganym przez „construction managera”, czyli koordynatora prac wykonawców);
- **przygotowanie się na problemy z syndykiem**, zwłaszcza w zakresie podejmowanych przez niego prób dochodzenia zwrotu kaucji (kwoty zatrzymanej) i odstępowania od umowy (w najmniej dogodnym dla inwestora momencie).



Na zakończenie

Upadłość wykonawcy w trakcie budowy na pewno przysporzy inwestorowi bólu głowy. Z drugiej strony, to nie jest też koniec świata, a uwzględnienie powyższych wskazówek może umożliwić w miarę bezbolesne dokończenie budowy naszego magazynu. Dlatego warto te porady wdrożyć, zwłaszcza, że obecne rozpędzenie rynku logistycznego sprawia, że największy i najstabilniejsi wykonawcy magazynów mogą być zajęci na długie miesiące w przód. W efekcie czego nawet ci inwestorzy, którzy normalnie są gotowi zapłacić więcej za ich usługi, mogą być zmuszeni szukać mniej doświadczonych wykonawców o słabszej kondycji finansowej.

Eurologistics, 9 lipca 2021 r.



ARGON LEGAL Adam Miłosz i Sławomir Lisiecki sp. k.
ul. Puławska 39 lok. 30 | 02-508 Warszawa
22 211 22 60 | office@argon.legal | www.argon.legal