

Najem lokalu gastronomicznego

Większość lokali gastronomicznych, szczególnie w większych miejscowościach, jest wynajmowana przez restauratorów na cele prowadzonej działalności. Jest to działanie jak najbardziej racjonalne, szczególnie gdy w obliczu ciągle rosnących cen nieruchomości oraz inflacji wielu podmiotom ciężko jest uzyskać odpowiednie środki, aby zainwestować je w zakup nieruchomości.

Zodpowiednio wynegocjowaną umową najmu można prowadzić działalność gastronomiczną nie gorzej niż we własnym lokalu. Na co zwrócić uwagę, zawierając taką umowę, jakich błędów nie popełnić? Poniżej kilka praktycznych wskazówek.

1. Czynsz najmu i dodatkowe opłaty – oczywiście jednym z ważniejszych aspektów jest kwestia finansowa, czyli z jakimi kosztami miesięcznymi wiąże się taka umowa. Ustalając wysokość czynszu, należy mieć na uwadze lokalizację, stan lokalu, czy istnieje konieczność jego adaptacji lub remontu, czy opłaty za media są płatne zaliczkowo oraz w jaki sposób są następnie rozliczane. Ważne jest, aby restaurator miał kontrolę i możliwość weryfikacji, czy wpłacona przez niego zaliczka na media (np. gaz, energię, wodę, wywóz nieczystości) została w pełni rozliczona, czy też może kwota do dopłaty wskazana przez właściciela nie pokrywa się z przedstawionymi przez niego rachunkami za media. Trzeba wtedy pamiętać o wpisaniu do umowy odpowiedniego mechanizmu, umożliwiającego restauratorowi weryfikację dokumentów przedstawianych przez właściciela. Konieczne jest również doprecyzowanie, czy opłaty za media dokonuje najemca bezpośrednio do dostawców, czy jedynie do wynajmującego, który to jest odpowiedzialny za odpowiednie rozdysonowanie środków.

2. Waloryzacja czynszu – z punktu widzenia najemcy warto negocjować, aby podwyższenie czynszu na podstawie waloryzacji mogło nastąpić dopiero po pewnym okresie obowiązywania umowy, np. czynsz nie ulegnie zmianie w ciągu pierwszego roku obowiązywania umowy, pierwsza waloryzacja może mieć miejsce 1 stycznia 2025 r.

3. Koszty adaptacji, remontu – jeśli wynajęty lokal wymaga remontu lub wprowadzenia odpowiednich adaptacji, wskazane jest opisać w umowie, kto ma wykonać powyższe prace i kto ponosi związane z tym koszty. Z punktu widzenia restauratora ważne jest, aby właściciel nie zarzucił, że wykonano remont lub adaptacje bez jego wiedzy, dlatego najlepiej jest to uregulować już w umowie. Jeśli to najemca ma ponieść koszty prac adaptacyjnych, warto wynegocjować niższy czynsz w pierwszych miesiącach trwania najmu, mający zrekompenzować powyższe wydatki.

4. Uzgodnienie przeznaczenia lokalu – mając na uwadze, że lokale gastronomiczne mają w ciągu dnia wielu klientów, a specyfika restauracji powoduje, że kuchnia i cały lokal jest użytkowany inaczej, niż w zwykłym użytkowym lokalu, należy już w umowie przewidzieć, że lokal zostanie przeznaczony na prowadzenie działalności gastronomicznej. Wytrąci to właścicielowi z ręki argument, że zawierając umowę nie wiedział, że będzie tam restauracja i nie przewidywał normalnego dla restauracji zużycia prądu w lokalu, większego niż np. dla biura rachunkowego.

5. Oznaczenie lokalu w umowie – ważne jest, aby umowa dokładnie określała, jaki jest jej przedmiot, jaka nieruchomość lub lokal są wynajmowane. Ma to w szczególności znaczenie, jeśli wynajmowana jest tylko część nieruchomości lub część lokalu – wówczas bardzo często załącznikiem do umowy jest mapka z oznaczeniem, która dokładnie część jest wynajmowana. Warto wtedy zweryfikować, czy przewidziany na restaurację lokal zawiera wszystkie istotne dla nas elementy – to jest czy ma dostęp do toalety, czy pomiędzy wszystkimi pomieszczeniami można się przemieścić bez konieczności wchodzenia na teren innego lokalu, czy lokal nadaje się do umówionego użytku – prowadzenia restauracji. Jeśli do lokalu przynależne są np. miejsca parkingowe lub zewnętrzny schowek, koniecznie należy to opisać w umowie, wskazując, że najemca ma wyłączne prawo korzystania z tych miejsc.

6. Tytuł prawny wynajmującego do lokalu – oprócz samego odpowiedniego opisanego stron umowy (tzn. kto jest wynajmującym, kto najemcą, podania odpowiednich numerów identyfikujących podmioty, np. numeru NIP), najemca musi zwrócić uwagę, czy zawiera umowę z właścicielem lokalu, czy też z osobą, która wynajmuje lokal od właściciela. Przy pierwszej opcji, najłatwiej upewnić się co do powyższego, sprawdzając dane właściciela w księdze wieczystej prowadzonej dla nieruchomości (można to zrobić za darmo, korzystając z elektronicznego rejestru ksiąg wieczystych); wystarczy jedynie poprosić właściciela o podanie numeru księgi wieczystej. Jeśli jednak wynajmujący nie potwierdzi nam w umowie, że jest właścicielem, jeszcze przed podpisaniem trzeba koniecznie ustalić, na podstawie jakiego tytułu dysponuje lokalem. Jeśli wynajmuje lokal od właściciela, należy poprosić o udostępnienie tej umowy najmu i zweryfikować, czy nasz kontrahent ma prawo podnajmować lokal osobom trzecim. W sytuacji braku takiego postanowienia w umowie wynajmującego z właścicielem – narażamy się, że zawarta przez nas umowa może być nieważna.

7. Czas trwania – umowa może zostać zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony. Najem zawarty na czas dłuższy niż lat dziesięć uznaje się po upływie tego terminu za zawarty na czas nieoznaczony. Umowa najmu na czas dłuższy niż rok powinna być zawarta na piśmie.



Adriana Lotolc

Adwokat specjalizujący się w obsłudze branży HoReCa

W razie niezachowania tej formy uznaje się umowę za zawartą na czas nieoznaczony. Dla rozwiania wszelkich wątpliwości – powinno się wpisać do umowy datę początkową najmu.

8. Możliwość wcześniejszego rozwiązania umowy – w kontekście możliwości wcześniejszego rozwiązania umowy kluczowe znaczenie ma to, na jaki czas została zawarta. Umowa na czas oznaczony rozwiązuje się z upływem czasu, na jaki została zawarta oraz w sytuacjach przewidzianych w umowie. Czyli jeśli umowa zostanie zawarta na 9 lat i nie zostaną wpisane do umowy żadne wyjątki, kiedy wcześniej najemca może rozwiązać umowę – bez zgody wynajmującego na wcześniejsze rozwiązanie, umowa formalnie będzie trwać 9 lat. W każdej działalności mogą się zdarzyć sytuacje, kiedy konieczne będzie rozwiązanie umowy najmu – czy to wobec faktu, że lokal jest za mały, czy też dlatego, że biznes nie przynosi zakładanych zysków. W przypadku umowy na czas nieoznaczony – nawet jeśli nie uregulowany zostanie sposób rozwiązania umowy (co jednak warto dokładnie opisać), obowiązują ustawowe terminy wypowiedzenia określone w kodeksie cywilnym. Jeśli czynsz jest płatny miesięcznie, umowę na czas nieoznaczony można wypowiedzieć na miesiąc naprzód ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

9. Zakaz konkurencji – jeśli nasza restauracja na przykład oferuje dania kuchni tajskiej i nie chcemy, aby bezpośrednio po rozwiązaniu umowy z nami lokal zajęła konkurencyjna tajska restauracja, spróbujmy negocjować już przy zawarciu umowy, że wynajmującego będzie przez 6 miesięcy po rozwiązaniu umowy obowiązywał zakaz

prowadzenia działalności konkurencyjnej w postaci restauracji tajskiej lub zawarcia umowy z podmiotem świadczącym takie usługi. Zdecydujemy już na etapie zawierania umowy, czy jest to dla nas ważne i czy chcemy wprowadzić ten element do negocjacji.

10. Możliwość wywieszenia reklamy – określmy w umowie, czy i na jakich elementach zewnętrznego wyposażenia nieruchomości mamy prawo do umieszczania banerów i reklam prowadzonej przez nas działalności. Ewentualnie, jeśli miejsca reklamowego jest więcej niż chcemy użyć i wynajmujący przeznaczy go na inne reklamy wynegocjujmy, aby na reklamach nie znalazły się podmioty będące naszą bezpośrednią konkurencją, czy też świadczące podobne usługi.

Podsumowanie

Pamiętajmy, że od dokładnego zapoznania się z podpisywaną umową, dostosowywania jej treści do naszych potrzeb oraz w razie potrzeby jej negocjowania, zależy sukces prowadzonej przez nas restauracji. Najważniejsze dla nas postanowienia zawrzyjmy w umowie, przypilnujmy również, aby w trakcie spisywania protokołów zdawczo-odbiorczych lokalu opisać w nim wszystkie jego niedoskonałości i całe wyposażenie, które jest nam udostępnione – wówczas nikt nie oskarży nas, że pogorszyliśmy stan lokalu lub zniszczyliśmy wyposażenie, którego w rzeczywistości w lokalu nigdy nie było. Pamiętajmy, że możemy wykonać zdjęcia obrazujące stan lokalu. W takiej sytuacji pozostanie jedynie trzymać się ustalonej treści umowy, a nasze relacje z wynajmującym mogą stać się łatwiejsze.

Forum Polskiej Gastronomii

Jedno z najważniejszych wydarzeń branży HoReCa – Forum Polskiej Gastronomii – odbędzie się w dniach 28-30 marca 2023 r., podczas Międzynarodowych Targów Rozwiązań dla Branży HoReCa – EuroGastro w PTAK Warsaw Expo w Nadarzynie. Forum odpowie na nurtujące wyzwania, przed którymi obecnie stoi branża polskiej gastronomii.

Zagadnienia poruszane podczas Forum dotyczyć będą poprawy sytuacji polskiej gastronomii po ciężkich dla branży miesiącach spowodowanych rozprzestrzenieniem się pandemii koronawirusa oraz wybuchem wojny na Ukrainie.

Trzydniowy program Forum obejmie m.in.:

- pokazy mistrzów sztuki kulinarnej połączone z konkursami
- program merytorycznych warsztatów i dobrych praktyk w branży HoReCa
- debaty o prowadzeniu i podnoszeniu się działalności związanych z branżą
- analizę trendów gastronomii światowej oraz badanie potrzeb nowego rynku gastronomicznego.

Organizatorami Forum Polskiej Gastronomii są wiodące organizacje branżowe oraz organizator Targów EuroGastro: PTAK Warsaw Expo, Klub Szefów Kuchni, Ogólnopolskie Stowarzyszenie Szefów Kuchni i Cukierników, Euro Toques, Izba Gospodarcza Gastronomii Polskiej.

Bezpłatna rejestracja na Forum dostępna jest na stronie: <https://eurogastro.com.pl/kongres-polskiej-gastronomii-2023/> „Przegląd Gastronomiczny” jest patronem medialnym wydarzenia.