
NAJBARDZIEJ SPORNE KLAUZULE W UMOWACH NAJMU POWIERZCHNI BIUROWYCH

RAPORT Z BADANIA ANKIETOWEGO 2018
PORÓWNANIE WYNIKÓW 2015 VS. 2018





Szanowni Państwo,

W samej Warszawie podaż powierzchni biurowych przekracza 5 milionów metrów kwadratowych, a w budowie jest kolejne 700 tys. W efekcie negocjacje najmu zaczynają – od praktycznej strony, w którą nasi prawnicy są zaangażowani – przypominać negocjacje w centrach handlowych: trzeba negocjować szybko i dużo, szukać rozwiązań kompromisowych, eliminować postanowienia niepraktyczne, „przegadane”, regulujące sytuacje, które się nigdy nie zdarzają (lub zdarzają bardzo rzadko), wypracowywać reguły wystarczająco chroniące interes „naszej” strony – akceptowalne jednak dla kontrahenta. Taki cel przyświecał ankiecie, którą przeprowadziliśmy, a której efektem jest poniższy raport.

Miłej lektury!

Sławomir Lisiecki
Partner / Radca prawny
Kancelaria Argon Legal



Szanowni Państwo,

Rynek komercyjnych powierzchni biurowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie zarówno w Warszawie, jak i w regionach i to nie ograniczając się już do największych miast lecz docierając także do mniejszych miejscowości, które jeszcze 10 lat temu nie kojarzyły się nam zupełnie jako te, posiadające nowoczesne powierzchnie. Nowe budynki biurowe, centra handlowe, magazyny czy projekty multifunkcyjne tworzące całe fragmenty nowoczesnej tkanki miejskiej to również coraz liczniejsza obecność zagranicznych inwestorów instytucjonalnych i coraz bardziej już rozpowszechnione instytucjonalne umowy najmu. Słowo „instytucjonalne” w tym przypadku kojarzy się ze „skomplikowane” i faktycznie coś w tym jest. Umowy te rozrosły się już do obszernych ksiąg zbliżając się do nawet 100 i więcej stron wraz z załącznikami dając z jednej strony pole do popisu prawnikom z drugiej jednak stając się nie lada wyzwaniem dla najemcy, który z taką umową spotyka się nie częściej niż raz na kilka lat.

Dzisiaj, żeby doprowadzić do podpisania umowy najmu prawnicy obydwu stron spędzają na negocjacjach długie godziny, żeby nie powiedzieć tygodnie. A tymczasem świat gna z coraz większą prędkością i choć nieruchomości z natury swojej szybko nie są, to i w obszarze najmu czasem decyzje trzeba podejmować bez zbędnej zwłoki. Dodatkowo instytucje finansujące, jako ważny uczestnik rynku nieruchomości, inicjują pojawianie się w umowie najmu dodatkowych klauzul, zabezpieczeń i obostrzeń często niezrozumiałych z punktu widzenia najemcy nieuczestniczącego w rynku nieruchomości aktywnie.

Wychodząc też z tego punktu widzenia, dążąc do zwiększania świadomości i większego zrozumienia na rynku, a tym samym do uproszczenia negocjacji umowy najmu, badanie dotyczące ustalenia najbardziej spornych kwestii w umowach najmu przeprowadzone już po raz czwarty jest bardzo cenną inicjatywą. Tegoroczne wyniki pokazują nam wyraźnie „dojrzewanie” i edukację uczestników rynku negocjujących umowy najmu. Klauzule sprawiające trudności negocjacyjne w początkowym badaniu w 2015 takie jak długość obowiązywania gwarancji po zakończeniu umowy, termin dostarczenia gwarancji czy zakres odpowiedzialności najemcy, w tegorocznym badaniu przez znaczącą większość uznane zostały za łatwe lub średnie. Natomiast konsekwentnie kwestie dotyczące kar w przypadku wypowiedzenia umowy przez wynajmującego czy następstw opóźnienia w przekazaniu lokalu, strony badania potwierdziły za najtrudniejsze do negocjacji, podobnie jak we wcześniejszych badaniach. Tutaj bowiem leżą największe ryzyka zarówno finansowe, jak i operacyjne dla stron.

I choć coraz szersze grono uczestników rynku nieruchomości nie dziwi się już dzisiaj większości pojawiających się w instytucjonalnych umowach najmu zapisów, to z całą pewnością w czasach, kiedy dużymi krokami wkraczają także w obszar nieruchomości nowe technologie, takie jak choćby blockchain, mamy tu wciąż duże wyzwanie dla prawników, jak uprościć ten dokument i przyspieszyć czas podpisywania umów najmu.

Miłej lektury!

Seweryna Afanasjew
RICS EUROPE BOARD MEMBER



1. KWESTIE SPORNE W UMOWACH NAJMU – WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO 2018

Typowa umowa najmu biurowego ma 40 – 50 stron (z załącznikami 120 – 140). Poza (rzadkimi) przypadkami budynków w całości wynajmowanych przez jednego najemcę, średni projekt biurowy może mieć 5 – 15 najemców. Wynegocjowanie umowy bywa czasochłonne. Wielokrotne spotkania, telekonferencje, komentarze na piśmie, uzgodnienia prawników, decyzje biznesowe, negocjacje kwestii technicznych – to realia prawie każdych negocjacji.

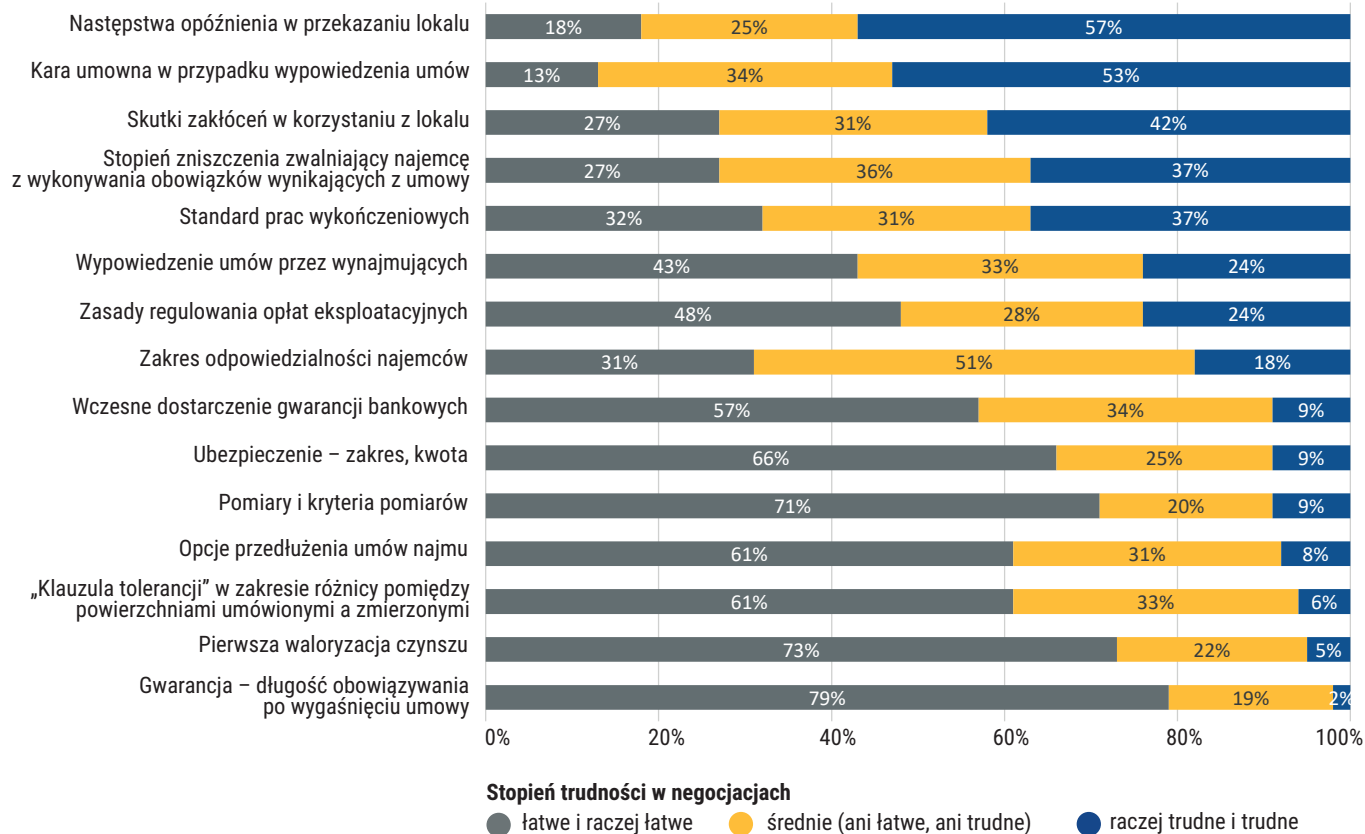
Przedłużające się negocjacje mogą prowadzić do zagrożenia terminów ustalonych przez wynajmujących z bankami finansującymi, do wzrostu kosztów (prawnych, brokerskich), czasem – w obecnych realiach ostrej rywalizacji deweloperów – do utraty najemcy.

Celem niniejszego badania było zidentyfikowanie najbardziej czasochłonnych w procesie negocjacji klauzul.

Bazując na naszych doświadczeniach (dziesiątki najmów w ostatnim czasie) oraz rozmowach z przedstawicielami branży, zidentyfikowaliśmy katalog „trudnych klauzul”. Następnie przy pomocy ankiety internetowej zweryfikowaliśmy nasze obserwacje.

Poniżej prezentujemy Państwu wyniki opracowane na podstawie odpowiedzi respondentów badania ankiety.

KWESTIE SPORNE W UMOWACH NAJMU 2018



2. KLAUZULE SPORNE W UMOWACH NAJMU – 2015 VS. 2018

W porównaniu do roku 2015, o 5 punktów procentowych wzrósł odsetek respondentów, uznających klauzulę następstwa opóźnienia w przekazaniu lokalu za „trudną” lub „bardzo trudną”, która w tegorocznym badaniu zajęła niechlubne pierwsze miejsce. O 8 punktów procentowych spadł natomiast odsetek respondentów upatrujących trudność w negocjacji kar umownych w przypadku wypowiedzenia umów. Choć klauzula ta nadal utrzymuje się w ścisłej czołówce trudnych negocjacyjnie zapisów, to w tym roku, jako trudną wskazało ją 53% respondentów, jeszcze trzy lata temu było to aż 61% badanych. Znaczące zmiany zaszły również w postrzeganiu zakresu odpowiedzialności najemców. Jeszcze w 2015 roku 42% respondentów uznawało tę klauzulę za „trudną” lub „bardzo trudną”, w tegorocznej ankiecie, jako „trudną” w negocjacjach postrzega ją jedynie 18% badanych, a zatem odnotowaliśmy tu największy spadek bo aż o 24 punkty procentowe. Poniższa tabela przedstawia TOP 5 najtrudniejszych klauzul wskazanych przez respondentów badania w 2015 oraz 2018 roku.

TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2015

TOP 5 NAJTRUDNIEJSZYCH KLAUZUL 2018

1	Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów – 61%	Następstwa opóźnienia w przekazaniu lokalu – 57%
2	Następstwa opóźnienia w przekazaniu pomieszczeń – 52%	Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów – 53%
3	Skutki zakłóceń w korzystaniu z przedmiotu najmu – 48%	Skutki zakłóceń w korzystaniu z lokalu – 42%
4	Standard prac wykończeniowych/wkład wynajmujących w prace wykończeniowe - 48%	Stopień zniszczenia zwalniający najemcę z wykonywania obowiązków wynikających z umowy – 37%
5	Zakres odpowiedzialności najemców – 42%	Standard prac wykończeniowych – 37%



Bartłomiej Zagrodnik
Walter Herz Sp. z o.o.
Sp. k.

Rynek powierzchni biurowych zmienia się dynamicznie, przynosząc wciąż nowe szanse, ale i zagrożenia podmiotom, które na nim operują. Sytuacja na rynku ewoluje, ale podstawowe aspekty jego funkcjonowania pozostają dla najemców i wynajmujących niezmiennie. Zabezpieczenie ciągłości biznesu i najmu to główne elementy, na jakich zależy najemcom. Odzwierciedlają to choćby coraz dłuższe okresy najmu zapisywane w umowach, czy planowane z coraz dłuższym wyprzedzeniem procesy wynajmu powierzchni. To pokazuje strategiczne zmiany, jakie zaszły w ostatnim czasie w kreowaniu polityki w segmencie nieruchomości komercyjnych.

Obecnie duży popyt na wynajem powierzchni biurowych powoduje wzrost całkowitych kosztów aranżacji, co sprawia że ogólna wartość całego kontraktu jest wyższa. Powoduje to również wzrost znaczenia zapisów dotyczących ograniczeń kosztów, czy wyłączeń z uwagi na dynamikę rynku.

Wyniki ostatnich analiz mówią, że najemcy największe trudności mają aktualnie z zapisami umów mówiącymi o opóźnieniach w przekazaniu lokalu, podczas gdy trzy lata temu wskazywali jako najbardziej kłopotliwe kary umowne przewidywane w przypadku wypowiedzenia umów.

Wciąż do problematycznych klauzul spornych należą paragrafy dotyczące skutków zakłóceń w korzystaniu z lokalu, stopnia zniszczeń zwalniającego najemcę z wykonania obowiązków umownych oraz standardu prac wykończeniowych.

W 2015 roku te punkty umów były jednak dla najemców bardziej kłopotliwe niż obecnie. Wpływ na takie podejście ma również wydłużające się okresy prowadzenia prac aranżacyjnych i konieczność zabezpieczania określonych prac wcześniej lub z większym buforem na potencjalne koszty.

Wyraźnie mniej trudności sprawiają teraz także zasady regulowania opłat eksploatacyjnych i wypowiedzania umów przez wynajmujących, czy uzgodnienia co do zakresu odpowiedzialności najemców. To, co stanowi ważny element, to również zapisy i procedury rozliczenia mediów i kosztów w formie audytu zlecanego doradcy przez Najemcę. Jednakże by było to możliwe w dogodny sposób musi zostać odpowiednio zapisane w umowie i zdefiniowane już na początku. Wyniki raportu wskazują, że ponad trzykrotnie mniej niż przed trzema laty jest też wskazań dotyczących kłopotów z dostarczaniem gwarancji bankowych – wzrost ilości firm z sektora BPO/SSC jak i rozwój rynku powoduje również zmiany w podejściu do tego ważnego elementu najmu. Struktura zabezpieczeń oraz mechanizmy zabezpieczające są również jednym z kluczowych aspektów dla inwestorów nabywających nieruchomości komercyjne. Zdecydowanie lepiej najemcy radzą sobie również z ustaleniami związanymi z ubezpieczeniami oraz opcjami przedłużania umów. Powyższe zmiany mogą również sugerować wzrost dojrzałości rynku i jego rozwój – powoduje to jednocześnie zwiększenie obecności inwestorów instytucjonalnych oraz pojawianie nowych graczy na rynku, co wpływa pozytywnie zachęcając deweloperów do inwestycji.

KLAUZULE SPORNE W UMOWACH NAJMU POWIERZCHNI BIUROWYCH - wskazanie trudności 2015 vs. 2018

	Wartość w %		Miejsce w rankingu	
	2015	2018	2015	2018
Następstwa opóźnień w przekazaniu lokalu	52%	57%	2	1
Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów	61%	53%	1	2
Skutki zakłóceń w korzystaniu z lokalu	48%	42%	3	3
Stopień zniszczenia zwalniający najemcę z wykonywania obowiązków wynikających z umowy	40%	37%	6	4
Standard prac wykończeniowych	48%	37%	4	4
Wypowiedzenie umów przez wynajmujących	40%	24%	6	5
Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych	30%	24%	8	5
Zakres odpowiedzialności najemców	42%	18%	5	6
Wczesne dostarczenie gwarancji bankowych	30%	9%	8	7
Ubezpieczenie – zakres, kwota	15%	9%	10	7
Pomiary i kryteria pomiarów	15%	9%	10	7
Opcje przedłużenia umów najmu	27%	8%	9	8
„Klauzula tolerancji” w zakresie różnicy pomiędzy powierzchniami umówionymi a zmierzonymi	15%	6%	10	9
Pierwsza waloryzacja czynszu	--	5%	--	10
Gwarancja – długość obowiązywania po wygaśnięciu umowy	33%	2%	7	11



Sławomir Lisiecki
Partner / Radca prawny
Kancelaria Argon Legal

Porównanie wyników ankiety z roku bieżącego i 2015 wskazuje, że wszystkie niemal (poza „zwycięskim”) wskaźniki „trudne / bardzo trudne” spadły (a niektóre spadły gwałtownie, np. *długość obowiązywania gwarancji po wygaśnięciu umowy* wskazało jako trudną 2% respondentów, przy 33% w edycji 2015). Wydaje się, że jest to objaw postępującego dojrzewania rynku najmu powierzchni biurowych – strony negocjacji znają swoje wzajemne stanowiska i wiedzą, jakie warunki można uznać za rynkowe i na uzyskanie czego mają szansę. Jedynym „rosnącym” obszarem (więcej, niż w 2015 roku, wskazań „trudne / bardzo trudne”) są *następstwa opóźnień w przekazaniu lokalu*, co prawdopodobnie wynika z tego, że najemcy większą wagę przykładają do dopasowania nowego najmu od obecnego, który wkrótce wygaśnie – chcąc ograniczyć konieczność płacenia czynszu „na zakładkę” z większą determinacją negocjują konsekwencje późniejszego przekazania lokalu do ich dyspozycji.

Z mojej prawniczej perspektywy dużo więcej energii wymagają negocjacje postanowień dot. prac wykończeniowych (zob. pytanie „Standard prac wykończeniowych” – z 37% odpowiedzi „trudne/ b. trudne”). Czasy, gdy prawnicy przy kwestiach technicznych zamykali temat stwierdzeniem „a tutaj wstawimy załącznik przygotowany przez zespół techniczny”, odeszły niestety w przeszłość – jesteśmy zmuszeni douczać się w kwestiach technicznych i znacznie głębiej wchodzić w szczegóły opisujące prace, sposób ich realizacji i ponoszone koszty.

TRUDNE KLAUZULE VS. PROFIL FIRMY RESPONDENTÓW

PORÓWNANIE ODPOWIEDZI ZE WZGLĘDU NA PROFIL:

● łatwe

● średnie

● trudne

KLAUZULA	DEWELOPER	FUNDUSZ	ZARZĄDCA NIERUCHOMOŚCI	AGENT WYNAJMUJĄCEGO	INNE
Następstwa opóźnień w przekazaniu lokalu	●	●	●	●	●
Kara umowna w przypadku wypowiedzenia umów	●	●	●	●	●
Skutki zakłóceń w korzystaniu z lokalu	●	●	●	●	●
Stopień zniszczenia zwalniający najemcę z wykonywania obowiązków wynikających z umowy	●	●	●	●	●
Standard prac wykończeniowych	●	●	●	●	●
Wypowiedzenie umów przez wynajmujących	●	●	●	●	●
Zasady regulowania opłat eksploatacyjnych	●	●	●	●	●
Zakres odpowiedzialności najemców	●	●	●	●	●
Wczesne dostarczenie gwarancji bankowych	●	●	●	●	●
Ubezpieczenie – zakres, kwota	●	●	●	●	●
Pomiary i kryteria pomiarów	●	●	●	●	●
Opcje przedłużenia umów najmu	●	●	●	●	●
„Klauzula tolerancji” w zakresie różnicy pomiędzy powierzchniami umówionymi a zmierzonymi	●	●	●	●	●
Pierwsza waloryzacja czynszu	●	●	●	●	●
Gwarancja – długość obowiązywania po wygaśnięciu umowy	●	●	●	●	●

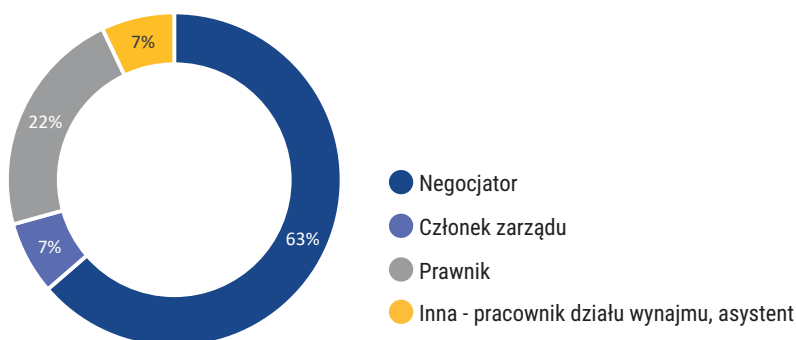
3. METODOLOGIA

Raport został opracowany na podstawie danych zebranych w badaniu zrealizowanym przez kancelarię Argon Legal oraz organizację RICS Polska. Badanie przeprowadzono metodą indywidualnych kwestionariuszy internetowych (Webankieta). Do badania zaproszone zostały osoby reprezentujące przedstawicieli wynajmujących, oraz innych podmiotów zaangażowanych na co dzień w negocjację umów najmu. Kwestionariusz badawczy opracowany został przez Kancelarię Argon Legal we współpracy z RICS Polska na podstawie danych posiadanych we własnych bazach danych, wywiadów z przedstawicielami branży oraz ogólnodostępnych zasobów internetowych.

Rozkład respondentów według kategorii grup był następujący:



Badani respondenci zajmowali w swoich firmach następujące stanowiska:



Kancelaria Argon Legal

ARGON LEGAL Adam Miłosz i Sławomir Lisiecki sp.k. (dawniej Galt Legal) zapewnia kompleksowy zakres doradztwa prawnego dla polskich i zagranicznych podmiotów gospodarczych. Kancelaria jest partnerem polskiego oddziału stowarzyszenia International Facility Management Association (IFMA) oraz Polskiej Rady Facility Management. Prawnicy Argon Legal aktywnie działają w najważniejszych organizacjach, takich jak INSOL Europe (międzynarodowe stowarzyszenie zrzeszające ekspertów zajmujących się restrukturyzacjami i upadłościami), Krajowa Izba Doradców Restrukturyzacyjnych, International Business Law Consortium, Polska Rada Centrów Handlowych, czy Konfederacja Lewiatan.

www.argon.legal

RICS

RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) jest niezależną, międzynarodową organizacją powołaną w 1868 r. w Wielkiej Brytanii. RICS wspiera rozwój kwalifikacji zawodowych ponad 125 tys. profesjonalistów branży nieruchomości i budownictwa na całym świecie i czuwa nad przestrzeganiem przez nich najwyższych zawodowych standardów i zasad etycznych. W Polsce RICS powołany został w 1991 r. przez grupę doświadczonych rzeczoznawców, którzy dostrzegli potrzebę wprowadzenia regulacji na rozwijającym się po transformacji ustrojowej rynku. Należy do niego ponad 300 ekspertów reprezentujących czołowe firmy i organizacje związane z branżą budownictwa i nieruchomości w Polsce.

www.rics.org



THE MOST DISPUTABLE CLAUSES IN OFFICE PREMISES LEASE AGREEMENTS IN 2018

REPORT FROM 2018 POLL SURVEY
COMPARISON OF 2015 AND 2018 RESULTS





Dear Sirs,

Only in Warsaw there is more than 5 million sq. m. of office space, with additional 700 thousands under construction. As a result, in practical terms, which is what our lawyers deal with, lease negotiations start to resemble negotiations in shopping centers: you have to negotiate a lot and fast, look for compromises, eliminate impractical or long-winded provisions covering situations which never (or hardly ever) really happen and work out rules which provide sufficient protection of "your" party but are still acceptable to the other. With this goal in mind we have conducted our survey and the result is the report below.

Hope you will enjoy our report!

Sławomir Lisiecki
Partner / Attorney-at-Law
Argon Legal



Dear Sirs,

The commercial office space market in Poland is seeing a fast-paced growth both in Warsaw and regionally throughout the country and this dynamics is by no means restricted to major cities but is reaching to smaller towns which you would definitely not think of as offering any modern space just ten years ago. New office buildings, shopping centers or multifunctional projects that make up large swaths of today's urban fabric also mean an increasing presence of foreign institutional investors and increasingly common institutional lease agreements. The word "institutional", as used here, brings "complex" into mind and for a reason. Such agreements have already swollen into bulky books of even 100 pages or more, including all schedules, giving a fair chance for lawyers to show off their drafting skills, but being a daunting challenge for tenants who see such contracts no more often than once in a couple of years.

Today, to execute a lease, lawyers on both sides spend long hours, not to say weeks, negotiating. Meanwhile the world spins faster and faster and although property is not a fast-moving commodity by nature, even leases sometimes require decisions to be made fast. Additionally, financing institutions as key players in the property market initiate incorporation of additional clauses, covenants and restrictions into lease agreements, which are usually quite incomprehensible to tenants who themselves are not active in the property market.

In this context, the already fourth survey regarding the most disputable clauses in lease agreements is a very valuable initiative aiming to raise awareness and enhance understanding in the market and, therefore, to make lease negotiations an easier process. This year's results demonstrate the clear maturing and education of market players negotiating lease agreements. Clauses identified as difficult to negotiate in the initial 2015 study, such as guarantee validity period after expiry of the agreement, the deadline for delivery of guarantees or the scope of tenants' liability, have been mostly rated as easy or moderate. However, as confirmed by the parties surveyed, contractual penalties for termination by the landlord or consequences of delayed hand-over of premises continue to be the most difficult parts to agree, just as they were according to the previous surveys. This is actually where the greatest risks, both financial and operational, are for the parties.

And although most of the provisions in institutional lease agreements are no longer confusing to a growing number of property players today, certainly, lawyers still face a big challenge how to make those documents simpler and how to speed up the lease closing process as high-techs such as blockchain rapidly enter the property realm.

Hope you will enjoy our report!

Seweryna Afanasjew
RICS EUROPE BOARD MEMBER



1. DISPUTABLE ISSUES IN LEASE AGREEMENTS – RESULTS OF A 2018 QUESTIONNAIRE SURVEY

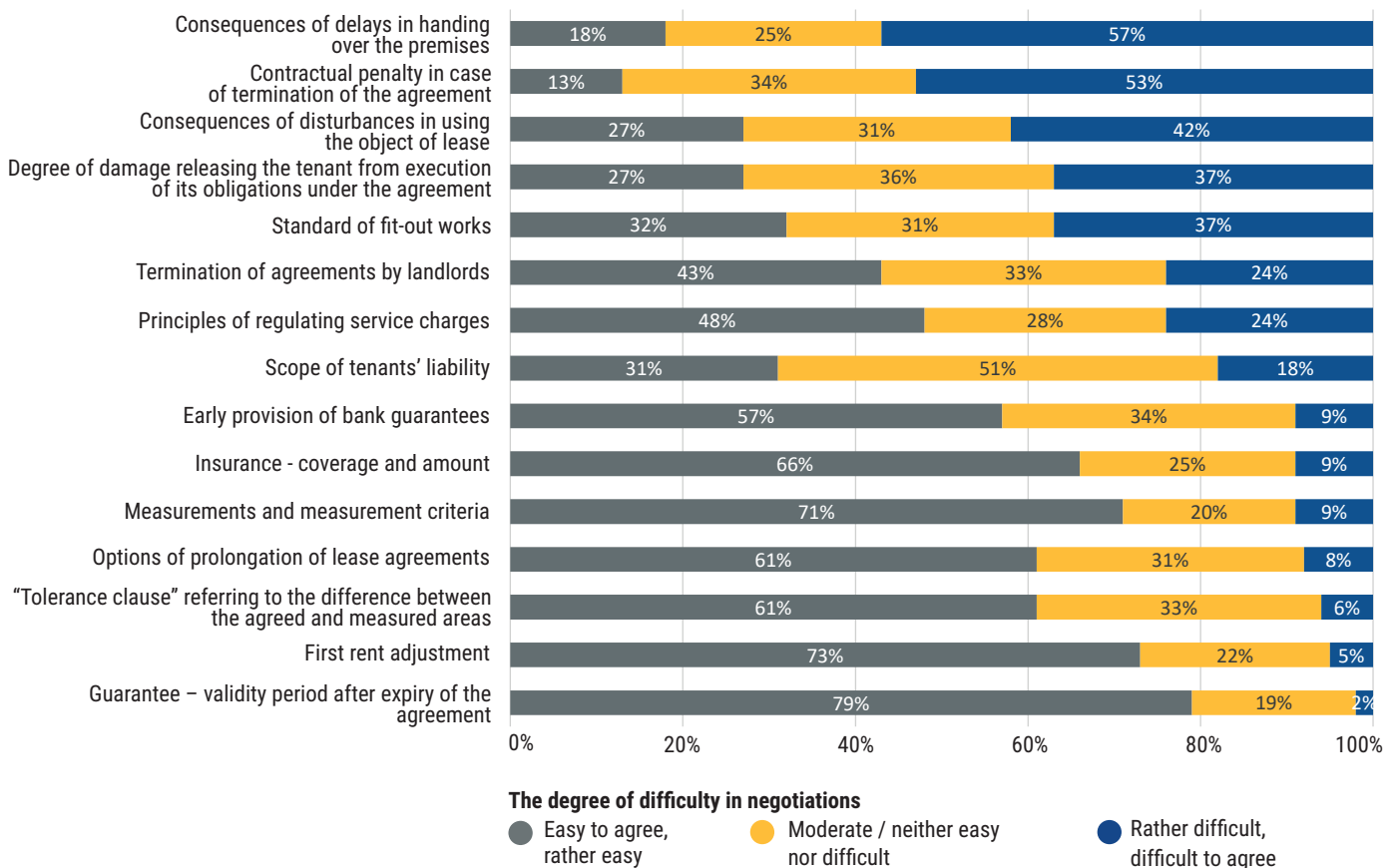
A typical office space lease agreement is 40 to 50 pages long (or 120 to 140 pages long with schedules). Except the (rare) cases of whole buildings leased by a single tenant, an average office project may have 5 to 15 tenants. Negotiations of lease agreements tend to be time-consuming. Multiple meetings, conference calls, written comments, arrangements between lawyers, business decisions and negotiations of technical issues are a reality for almost any negotiation process.

Prolonged negotiations may compromise the deadlines agreed between landlords and their financing banks, increase costs (legal and broker fees) and, occasionally, in current times of high competition between developers, cause a loss of a tenant.

The objective of this survey was to identify the clauses that take the most time in the negotiations process.

Based on our experience (dozens of lease agreements recently negotiated) and talks with the representatives of the industry, we have identified a catalogue of „difficult clauses“. Next, we verified our observations using an online questionnaire. We present below the results developed on the basis of the responses given by the respondents in the questionnaire survey.

DISPUTABLE ISSUES IN LEASE AGREEMENTS 2018



2. DISPUTABLE CLAUSES IN LEASE AGREEMENTS – 2015 VS. 2018

Compared to 2015, the percentage of respondents who consider consequences of delays in handing over the premises as “difficult” or “very difficult to agree” has grown by 5 percentage points, making the clause the infamous winner of this year’s survey. Instead, the percentage of respondents seeing contractual penalties in case of termination of the agreement as difficult to negotiate has fallen by 8 percentage points. Although the clause continues to hold a spot in the top most difficult clauses to negotiate, this year, 53% of respondents have rated it as difficult to agree and three years ago the figure was 61%. There have also been significant changes in the perception of the scope of tenants’ liability. Back in 2015, 42% of respondents believed this clause to be “difficult” or “very difficult to agree” whereas this year’s survey has found that only 18% consider it “difficult” to negotiate; at 24 percentage points, this is the most dramatic drop in the entire set of clauses. The table below shows TOP 5 most difficult clauses indicated by respondents of the survey in 2015 and 2018.

TOP MOST DIFFICULT CLAUSES IN 2015

TOP 5 MOST DIFFICULT CLAUSES IN 2018

1	Contractual penalty in case of termination of the agreement – 61%	Consequences of delays in handing over the premises – 57%
2	Consequences of delays in handing over the premises – 52%	Contractual penalty in case of termination of the agreement – 53%
3	Consequences of disturbances in using the object of lease – 48%	Consequences of disturbances in using the object of lease – 42%
4	Standard of fit-out works / landlords’ contribution to fit-out works – 48%	Degree of damage releasing the tenant from execution of its obligations under the agreement – 37%
5	Scope of tenants’ liability – 42%	Standard of fit-out works – 37%



Bartłomiej Zagrodnik
Walter Herz Sp. z o.o.
Sp. k.

The commercial office space market is seeing a dynamic change, which brings both new chances and new threats to entities operating on it. The market situation has been evolving, but the basic aspects of its functioning, both for tenants and landlords have remained the same. Securing the business continuity and the continuity of lease are the main elements indicated as important by the tenants. This is reflected in the increasingly long periods of lease included in lease agreements or the planning of lease processes more and more in advance. This shows the strategic changes that have recently taken place in the creation of policy in the commercial real estate segment.

The presently high demand for commercial office space has led to an increase in overall fit-out costs, which in turn resulted in higher overall contract worth. It also increases the importance of provisions on cost reductions or exclusions due to the dynamics of the market.

Recent analyses show that clauses posing the greatest difficulty to the tenants are currently those that speak about delayed delivery of premises, while three years ago they indicated contractual penalties for early termination of the contracts as the most difficult to negotiate.

Paragraphs relating to the impact of interference with the use of premises, the degree of wear and tear releasing the tenant from its obligations under the agreement and the standard of the fit-out works remain problematic debatable clauses.

In 2015, however, these contract points were more troublesome for tenants than at present. Such an attitude has been influenced also by an increasingly long duration of fit-out works and the necessity to safeguard certain works in advance or with a larger buffer for potential costs.

The service charge caps and termination of agreements by landlords, as well as the scope of tenants' liability, have also become much less difficult to negotiate. An important element are still the clauses and procedures for the settlement of utilities and costs in the form of an audit commissioned by the tenant with an independent consultant. However, in order for this to be feasible, it must be properly written down in the contract and defined from the outset. The report results indicate that there have been more than three times less, compared to three years ago, indications of problems with delivery of bank guarantees. An increased number of companies in the BPO/SSC sector and the development of market have also caused changes in the approach to this important element of lease. The security structure and security mechanisms are also one of the key factors for investors purchasing commercial real estate. Tenants have shown to deal much better with insurance arrangements and agreement extension options. The above changes may also suggest an increased market maturity and its development. This has also led to an increased presence of institutional investors and the appearance of new players on the market, which has had a general positive impact on the developers' will to invest.

DISPUTABLE CLAUSES IN LEASE AGREEMENTS FOR OFFICE SPACE – INDICATION OF DIFFICULTIES, 2015 vs. 2018

	Value in %		Ranking	
	2015	2018	2015	2018
Consequences of delays in handing over the premises	52%	57%	2	1
Contractual penalty in case of termination of the agreement	61%	53%	1	2
Consequences of disturbances in using the object of lease	48%	42%	3	3
Degree of damage releasing the tenant from execution of its obligations under the agreement	40%	37%	6	4
Standard of fit-out works	48%	37%	4	4
Termination of agreements by landlords	40%	24%	6	5
Principles of regulating service charges	30%	24%	8	5
Scope of tenants' liability	42%	18%	5	6
Early provision of bank guarantees	30%	9%	8	7
Insurance - coverage and amount	15%	9%	10	7
Measurements and measurement criteria	15%	9%	10	7
Options of prolongation of lease agreements	27%	8%	9	8
"Tolerance clause" referring to the difference between the agreed and measured areas	15%	6%	10	9
First rent adjustment	--	5%	--	10
Guarantee – validity period after expiry of the agreement	33%	2%	7	11



Sławomir Lisiecki
Partner / Attorney-at-Law
Argon Legal

A comparison of the current year and the 2015 survey results shows that nearly all indicators for “difficult / very difficult to agree” (except the “winner”) have dropped (and some of them sharply, such as the *guarantee validity period after expiry of the agreement*, rated as difficult by 2% of respondents against 33% in 2015). It seems to be a sign of further maturing of the office lease market; parties to negotiations know each other’s positions and are aware what conditions can be considered to be market standard and what they stand a chance to get. The only growing area (with more scores as “difficult / very difficult to agree” as compared to 2015 results) are the *consequences of delayed hand-over of premises*; this is probably a result of tenants being increasingly attentive to align the new lease with the existing one which is about to expire; they want to mitigate overlapping rent payments and, therefore, are more determined when negotiating consequences of late hand-over of premises for occupation.

From the perspective of my legal practice, fit-out works negotiations are far more energy-consuming (see the question “Standard of fit-out works” with 37% of “difficult / very difficult to agree” answers). Unfortunately, gone are the times when lawyers could close off technical issues with “here we will add a schedule developed by the technical team” kind of statement; we are forced to broaden our knowledge as regards technical matters and take a deep dive into the details describing works, manner of performance and the related costs.

DIFFICULT CLAUSES VS. RESPONDENT COMPANY PROFILE

ANSWERS BY PROFILE:

● Easy to agree ● Moderate ● Difficult to agree

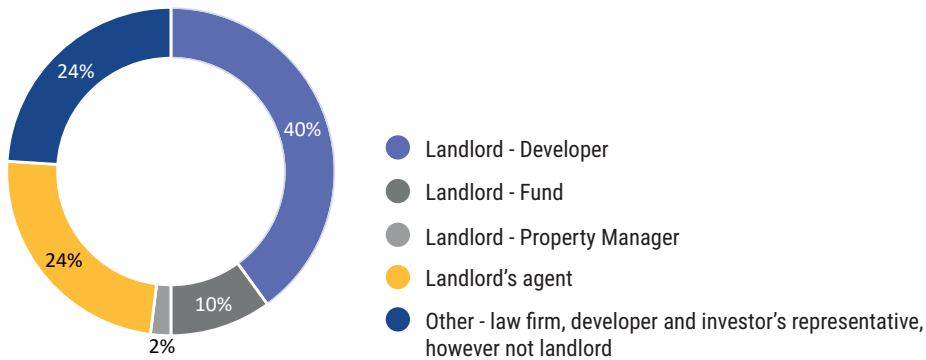
CLAUSE	DEVELOPER	FUND	PROPERTY MANAGER	LANDLORD'S AGENT	OTHER
Consequences of delays in handing over the premises	●	●	●	●	●
Contractual penalty in case of termination of the agreement	●	●	●	●	●
Consequences of disturbances in using the object of lease	●	●	●	●	●
Degree of damage releasing the tenant from execution of its obligations under the agreement	●	●	●	●	●
Standard of fit-out works	●	●	●	●	●
Termination of agreements by landlords	●	●	●	●	●
Principles of regulating service charges	●	●	●	●	●
Scope of tenants' liability	●	●	●	●	●
Early provision of bank guarantees	●	●	●	●	●
Insurance - coverage and amount	●	●	●	●	●
Measurements and measurement criteria	●	●	●	●	●
Options of prolongation of lease agreements	●	●	●	●	●
“Tolerance clause” referring to the difference between the agreed and measured areas	●	●	●	●	●
First rent adjustment	●	●	●	●	●
Guarantee – validity period after expiry of the agreement	●	●	●	●	●

3. METHODOLOGY

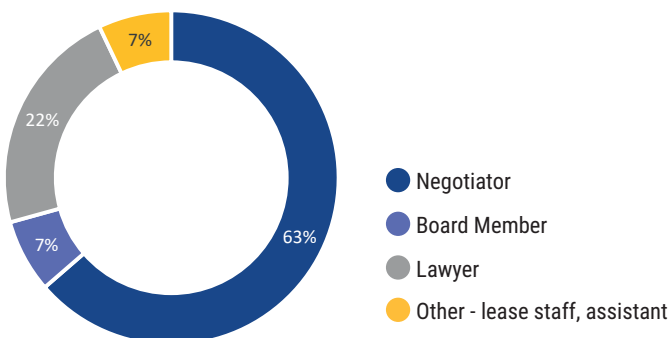
The report was developed on the basis of data gathered in a survey conducted by Argon Legal and RICS. The survey was conducted with the Computer Assisted Web Interview method (web interviews). The survey participants included persons representing landlords and other entities involved in negotiation of lease agreements in their everyday operations.

The survey questionnaire was developed by Argon Legal in cooperation with RICS Poland based on the data held in their own databases, interviews with representatives of the industry and generally available online resources.

The structure of respondents according to group categories was as follows:



The respondents surveyed held the following positions in their respective organisations:



ABOUT ARGON LEGAL

ARGON LEGAL Adam Miłosz i Sławomir Lisiecki sp. k. (formerly Galt Legal) provides a comprehensive range of legal advice to Polish and foreign business entities. The law firm is a partner to the Polish branch of International Facility Management Association (IFMA) and the Polish Facility Management Council. Argon Legal lawyers are active members of major organisations such as INSOL Europe (an international association of professionals engaged in restructuring and bankruptcy), the Polish National Chamber of Restructuring Consultants (KIDR), International Business Law Consortium, the Polish Council of Shopping Centres or the Polish Confederation Lewiatan.

www.argon.legal

ABOUT RICS

RICS (The Royal Institution of Chartered Surveyors) is an independent international body established in the United Kingdom in 1868. RICS supports the professional development of over 125,000 professionals in the property and construction sector all over the world and oversees their compliance with the highest professional standards and codes of conduct. RICS Poland was founded in 1991 by a group of experienced surveyors who identified a need for regulation of the market emerging after the political transformation. Its members are more than 300 experts representing leading companies and organisations in the construction and property sector in Poland.

www.rics.org