

коммерческая недвижимость

Тонкости арендных отношений

По какому пути идет судебная практика, юристы до сих пор не разобрались

семинар

При заключении договора аренды коммерческих помещений обеим сторонам лучше предусмотреть все до мелочей. В противном случае придется обращаться в суд. Однако юристам до сих пор неясно, по какому пути идет российская судебная практика. На семинаре 27 марта, организованном ИД «Коммерсантъ», эксперты рассказали о тонкостях арендных отношений и «лазейках» в договорах.

В Петербурге сегодня все больше арендаторов проявляет интерес к аренде помещений еще на стадии строительства объекта, рассказала старший юрист компании Salans Мария Кайдановская. Наиболее распространенный инструмент «аренды» еще недостроенных объектов — предварительный договор. Это довольно сложный и рискованный тип взаимоотношений сторон. Такие договоры требуют детальной проработки, в том числе, с точки зрения способов управления рисками, которые могут возникнуть в течение реализации проекта, говорит Мария Кайдановская.

Рискованный путь

Один из самых сложных по структурированию вариантов заключения предварительного договора аренды — строительство объекта под определенно-го заказчика. В силу различных обстоятельств будущий арендатор зачастую не хочет иметь в собственности объект недвижимости, но имеет специфические технические требования к объекту аренды. Тогда он просит будущего арендодателя построить объект с учетом всех требований, зарегистрировать на себя право собственности и передать в долгосрочную аренду. «Обычно такие схемы приемлемы, если мы говорим об аренде отдельного здания, объекта, сооружения», — уточняет Мария Кайдановская.

Предварительный договор также заключают при необходимости резервирования площадей за арендатором.

Наконец, самая распространенная ситуация — необходимость проведения отделки арендатором до заключения договора аренды (в том числе до ввода здания в эксплуатацию или до регистрации права собственности будущего арендодателя). Мария Кайдановская подчеркивает: это не всегда легально и зачастую сопряжено с существенными рисками. Безболезненный вариант — выполнение отделочных работ арендодателем по заказу и за средства арендатора.

Заключение предварительного договора всегда сопряжено со сложностями, говорит Мария Кайдановская. Например, трудности могут возникнуть с определением будущего объекта аренды, ведь фактически он не существует.

Выйти из ситуации можно с помощью детального описа-



Результаты опроса, проведенного в рамках семинара, показали, что арендаторы при заключении договора в первую очередь обращают внимание на стоимость аренды, срок договора, возможность досрочного расторжения или пролонгации. Права и обязанности сторон оказались на втором месте

ния будущего объекта аренды в предварительном договоре. Плюсом будут ссылки на проектную документацию или предварительные проработки. Необходимо описать земельный участок, локацию, другие особенности. «Чем более полно и подробно будет описан предмет, тем больше вероятность того, что стороны без конфликтов выйдут на следующий этап», — подчеркнула Мария Кайдановская.

При заключении предварительного договора необходимо проследить за указанными в нем сроками. Ключевые — срок заключения основного договора, дата ввода объекта в эксплуатацию и время, когда арендатор сможет занять помещение для хозяйственной деятельности.

Зачастую в предварительном договоре неверно определяются сроки, говорит Мария Кайдановская. «Сплошь и рядом в предварительных договорах содержится следующее: „Договор подлежит заключению в течение 10 дней с момента регистрации права собственности арендодателем“. Но регистрация права собственности — это не то событие, которое должно неизбежно наступить (а именно этого требует действующее законодательство при определении срока со ссылкой на событие). Получается, что и по истечении нескольких лет права арендатора не гарантированы», — поясняет юрист.

Избежать неправильного толкования договора можно с помощью двойного срока — «в течение 10 дней с момента регистрации, но не позднее конкретной даты». В качестве способа формулирования сроков в предварительном договоре аренды также встречается некое отлагательное условие, например, все та же регистрация права собствен-

ности. Это более рискованная формулировка, поскольку все права и обязанности сторон поставлены в зависимость от наступления этого события. Фактически это означает, что до момента регистрации права собственности у сторон нет прав и обязанностей, поясняет Мария Кайдановская.

Юрист добавила, что на практике при подписании долгосрочного договора стороны, как правило, подписывают и краткосрочный, чтобы в период регистрации долго-срочного договора легально использовать объект.

Заключай, но проверяй

При заключении договора аренды или субаренды необходимо провести due diligence, то есть проверить объект недвижимости, который планируется арендовать, настаивает советник Salans Ольга Урюпинская. Арендатор должен ознакомиться с документами, характеризующими объект аренды, а также с правами арендодателя на помещения. «В последний момент может выясниться, что арендодатель — не собственник и даже не арендатор помещений. Или что арендодатель владеет не всей территорией, в которой заинтересован арендатор», — поясняет Ольга Урюпинская. Желательно ознакомиться и с уставом компании-арендодателя. В нем может содержаться требование дополнительного корпоративного согласования или одобрения совета директоров определенных сделок, в том числе, по аренде.

Существенным условием договора аренды является размер арендной платы, напоминает Мария Кайдановская. Довольно часто арендная плата включает в себя фиксированную сумму и переменные составляющие. К переменной

части относят, например, операционные расходы или коммунальные платежи. Определить размер переменной платы на момент заключения договора невозможно, а несогласование существенных условий влечет недействительность всего договора. Легальным альтернативным вариантом может быть «вывод» переменной платы за пределы арендной платы. Второй способ — установить «расчетный» или «оченочный» размер переменной арендной платы, который будет корректироваться по окончании каждого платежного периода.

Улучшить без последствий

Гражданский кодекс не дает четкого определения неотделимым улучшениям. Принято считать, что это улучшения, которые не могут быть устранены без вреда имуществу. Такая оценочная характеристика нередко впоследствии порождает дискуссию. Ольга Урюпинская полагает, что избежать конфликтных ситуаций можно, если прописать в договоре аренды, что стороны будут понимать под неотделимыми улучшениями, привести несколько примеров.

Юрист обратила внимание на то, что затраты на неотделимые улучшения подлежат компенсации арендодателем только если арендатор согласовал с ним эти работы и провел их за свой счет. Неотделимые улучшения порождают и налоговые проблемы, говорит советник Salans Борис Брук. Российские налоговые органы (а с ними и суды) не разрешают вычитать расходы арендатора на неотделимые улучшения, если они были произведены до регистрации права собственности на объект аренды. Логика такова: право собственности не

оформлено, следовательно, не оформлен и сам объект. Все, что происходит в будущем объекте аренды, квалифицируют как часть строительства, следовательно, стоимость произведенных арендатором работ должна участвовать в формировании первоначальной стоимости здания. Передачу неотделимых улучшений арендодателю следует трактовать как передачу результатов выполненных работ. Если при этом не выплачивалось вознаграждение, арендатор должен начислить НДС со стоимости работ, а арендодатель — налог на прибыль.

К сожалению, совершенного способа решения этой проблемы нет и вряд ли он будет найден в ближайшем будущем, говорит Борис Брук. Один из возможных вариантов — распространить положения договора аренды (по которому арендатор осуществляет неотделимые улучшения) на период, когда здание еще не было введено в эксплуатацию. Впрочем, этот подход противоречит гражданскому законодательству и потому узаконен, говорит Борис Брук.

Другой вариант — зарегистрировать права на объект незавершенного строительства после завершения строительства, но до ввода объекта в эксплуатацию. Это приемлемо с гражданско-правовой точки зрения, но трудновыполнимо на практике.

Последний и наиболее простой вариант — арендодатель самостоятельно оплачивает все работы и потом закладывает расходы в арендную плату. «Очевидно, что если эта сумма будет „размазана“ на весь срок аренды, в случае досрочного расторжения договора арендодатель останется в проигрыше», — говорит Борис Брук.

По стандартам

На петербургский рынок коммерческой недвижимости постепенно приходят международные стандарты оценки арендуемой площади и структурирования арендных ставок. Правда, в модифицированном виде.

В Петербурге собственники коммерческих помещений уже начали применять западный стандарт оценки арендуемой площади BOMA, разработанный в 1996 году в США. Его особенность заключается в том, что каждый арендатор помимо своего помещения оплачивает определенную долю в общей площади здания. Оплачиваются места общего пользования (санузлы, балконы, лифты, холл, конференц-залы).

Руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank Марина Пузанова отмечает, что для собственника объекта в методике BOMA есть прикладная польза. Измерив один раз по такому стандарту свое здание, он точно будет знать его полезную площадь и затраты на его содержание. Впоследствии это может упростить отношения с подрядчиками и арендаторами. Кроме того, наличие расчетов по стандарту BOMA будет плюсом при переговорах с иностранными инвесторами или арендаторами, которым хорошо знаком и понятен этот международный стандарт.

Методика BOMA удобна и для арендатора, полагает Марина Пузанова. У него будет понимание, что конкретно он арендует помимо своего помещения.

Методика расчета арендной платы BOMA в основном используется в офисных центрах класса А и В+, а также в складских комплексах класса А. Как правило, эти объекты принадлежат управляющим или арендуются иностранными компаниями.

Марина Пузанова рассказала, что в России стандарт BOMA используется в модифицированной версии. Речь идет о так называемом «коридорном коэффициенте». Это надбавка к фиксированной арендной плате, которая компенсирует затраты собственника на содержание мест общего пользования.

В России пришла также западная тенденция структурирования арендных ставок. Отечественные арендодатели все активнее используют иностранное понятие Net Lease («очищенная ставка», подразумевающая дополнительные платежи).

В России нередко используется и ставка Triple Net, по которой все затраты на содержание здания ложатся на плечи арендатора. Эти затраты обозначаются как операционные расходы (налоги, страхование объекта, эксплуатационные расходы). В договоре аренды они выносятся в качестве переменной составляющей.

«Правильное структурирование арендной ставки позволяет снизить риски арендодателя. Арендодатель имеет полный контроль над доходностью свое-

го объекта. Что касается арендатора, то со структурированной ставкой он может в той или иной степени контролировать свои затраты и понимать, за что именно он платит», — комментирует Марина Пузанова.

При арендной плате «все включено», которая в большинстве своем используется арендодателями, арендатор уже не может влиять на расходы. Если собственник повышает арендную плату, есть вероятность, что он просто увеличивает таким образом свою доходность, заключила эксперт.

В суде

На практике редко встречается «идеальное» досрочное прекращение договора аренды коммерческой недвижимости. Как правило, одна из сторон отказывается расторгнуть договор и требует применения штрафных санкций в отношении другой стороны, говорит советник Salans Ольга Урюпинская. Инициатор расторжения договора может иметь достаточные, на его взгляд, основания для расторжения договора (нарушения правил эксплуатации объекта, нарушения графика платы аренды). Но с этими обвинениями вторая сторона может и не согласиться. Тогда возникает спор, который можно разрешить только в суде.

Чтобы избежать последствий таких споров, стороны должны заранее описать в договоре аренды, как они будут себя вести в подобной ситуации. Необходимо оговорить, что считать достаточным основанием для расторжения договора. Также следует прописать процедуру досрочного расторжения договора.

Гражданский кодекс предусматривает возможность одной из сторон в установленных случаях отказаться от исполнения договора в одностороннем порядке. Однако на практике возникают сложности, которые фактически сво-

дят право на односторонний отказ к нулю.

Прекращение договора требует регистрации, для которой, в свою очередь, необходим подписанный обеими сторонами документ. Если одна из сторон не согласна с расторжением договора, она не станет подписывать бумагу.

«Если компания захочет предусмотреть в договоре право на односторонний отказ от его исполнения, другая сторона непременно потребует установления штрафных санкций. Они, скорее всего, будут соразмерны стоимости аренды в оставшийся промежуток времени. Бывают случаи когда с коммерческой точки зрения целесообразнее „досидеть“ оставшееся время в помещении», — говорит Ольга Урюпинская.

Если спор сторон неразрешим, придется идти в суд. Желательно этой ситуации избегать, поскольку суд — это дополнительные расходы. Кроме того, сегодня не очень понятно, по какому пути идет судебная практика, говорит Ольга Урюпинская. В мае 2011 года постановление Конституционного суда разрешило третейским судам рассматривать споры по сделкам с недвижимостью. Однако арбитражные суды не согласны с постановлением и отказывают в исполнении решений третейского суда в отношении сделок с недвижимостью.

«Если договор аренды простой и не оформлен по принципу международных стандартов, нет ничего плохого в том, чтобы пойти в арбитражный суд. Это дешевле и в некоторых случаях быстрее. По сложным договорам, которые структурированы по принципу иностранных стандартов, наверное, легче найти взаимопонимание в третейских судах, но здесь возникают практические сложности», — резюмировала Ольга Урюпинская.

КРИСТИНА НАУМОВА

Капиталовложения в первом квартале упали почти на четверть

однако аналитики сохраняют оптимизм

мировые инвестиции

По предварительным данным, объем прямых инвестиций в недвижимость в мире в первом квартале 2012 года снизился на 23% по сравнению с первым кварталом 2011 года и составил \$75 млрд.

Сокращение показателя в минувшем квартале было также связано со сложной экономической ситуацией, которая ограничивает доступность заемного финансирования, особенно новых кредитов. Об этом говорится в исследовании компании Jones Lang LaSalle. Тем не менее, несмотря на сохраняющуюся экономическую неопределенность, рынок недвижимости остается привлекательным для инвестиций. Так, объем прямых инвестиций за четвертый квартал 2011 года был пересмотрен, в

результате показатель увеличился до \$112 млрд (прежний подсчет — \$106,2 млрд). Таким образом, в последнем квартале года был зафиксирован самый высокий уровень инвестактивности за период со второго квартала 2008 года. Росту годовых результатов способствовало явное стремление инвесторов завершить сделки в последнем квартале года. Общий объем инвестиций за 2011 год также был пересмотрен — он возрос до \$418 млрд. Этот результат является четвертым по величине годовым показателем за всю историю исследований. Прогноз на 2012 год сохраняется на уровне прошлого года, то есть около \$400 млрд.

Артур де Хааст, руководитель группы мировых

финансовых рынков и инвестиций, Jones Lang LaSalle, отметил: «Несмотря на то, что объем инвестиций снизился в первом квартале 2012 года и экономическая ситуация остается неопределенной, недвижимость сохраняет свою привлекательность благодаря высокому спросу и стабильным фундаментальным показателям. Последний квартал 2011 года был периодом неопределенности в Европе, но спасибо положению то, что политики осознали серьезность ситуации и приняли соответствующие меры. Это помогло стимулировать инвестиционную активность в регионе».

Объем инвестиций в недвижимость США продолжает увеличиваться — рост в первом квартале составил

16 процентов на фоне улучшения экономических показателей. Объем инвестиций в Канаде и Мексике вырос более чем на 50 процентов за тот же период. Для Азиатско-Тихоокеанского региона 2011 год был вторым по успешности за всю историю изучения рынка — объем инвестиций достиг \$98 млрд. Несмотря на сокращение объема вложений в первом квартале 2012 года, мы прогнозируем улучшение результатов в ближайшие месяцы из-за постепенного смягчения денежно-кредитной и фискальной политики в регионе».

Дэвид Грин-Морган, директор отдела исследований мировых финансовых рынков и инвестиций Jones Lang LaSalle, прокомментировал: «Коммерческая

недвижимость продолжает привлекать интерес институциональных инвесторов, преимущественно за счет вывода денежных средств из акций, сырьевых товаров и других категорий активов. Эта тенденция сохранится, поскольку привлекательность внеоборотных активов, в том числе недвижимости, повысится в условиях ожидаемого роста инфляции во всем мире в среднесрочном периоде.

Пусть перспективы мировой экономики не представляют абсолютной стабильности, но настроение инвесторов остается позитивным. Долговой кризис, наблюдающийся в настоящее время, будет по-прежнему создавать проблемы для одних и предоставлять новые возможности другим на рынках коммерческой

недвижимости, что будет способствовать росту инвестиционной активности».

В заключение господин де Хааст добавил: «Ключевые города мира, такие как Лондон и Нью-Йорк, будут по-прежнему привлекать большие объемы капитала. В то же время, по нашим прогнозам, инвесторы будут более пристально смотреть на растущий потенциал «второстепенных» рынков».

По прогнозам компании Jones Lang LaSalle, объем сделок в 2012 году в мире сохранится на уровне 2011 года и составит около \$400 млрд. Ожидается, что форсирование инвестиционной активности на мировых рынках будет обеспечиваться рядом портфельных сделок.

ДЕНИС КОЖИН



ничего не делать

делать деньги на forexclub.ru

Запись на бизнес - семинар: +7 (812) 449-69-00

ул. Марата, д. 69-71 литер «А» Бизнес-центр «Renaissance Plaza»