Smlouvy o dílo - Developerské projekty, část 5.

Zhotovení projektové budovy je realizováno zpravidla externí stavební společností. Podle potřeby se připravuje výběrové řízení na zhotovitele stavby. Některé velké developerské společnosti provádějí výstavbu prostřednictvím mateřské společnosti nebo spřízněných společností.

Smlouvy o dílo jsou velmi podrobnými právními dokumenty. Pro účely tohoto článku lze shrnout určité zásady, které by měly být při přípravě smlouvy o dílo dodrženy.

Především by mělo být detailním způsobem vymezeno dílo, rozsah prací a výkonů a jejich požadovaná kvalita. Neměla by vzniknout jakákoli pochybnost o rozsahu díla. Cena by měla být stanovena jako fixní za celé dílo. Placena by měla být po určitých fázích projektu (po provedení určité části díla). V této fázi se ukazuje úloha projekt manažera jako třetí osoby, která kontroluje kvalitu díla po kvalitativní a kvantitativní stránce. Při platbě každé dílčí ceny by měla být pozdržena (tj. přiznána ale nevyplacena) určitá částka (zádržné), a to za účelem motivace zhotovitele odstranit vady. Finální předání díla by mělo být určeno velmi přesně a jasně, aby nevznikla možnost svévolně posunovat termín dokončení a předání. Zhotovení díla k určitému datu je důležité i s ohledem na uzavírání smluv o smlouvách budoucích s budoucími nájemci a kupujícími. Jakékoli posunutí termínu dokončení díla způsobené zhotovitelem by mělo být sankcionováno. Je vhodné rovněž připomenout, že developer zahajuje s předstihem reklamní kampaň a zdržení může mít i negativní vliv na prestiž projektu.

Nejdůležitějším ujednáním smluvní dokumentace po zhotovení díla je poskytnutí záruky za jakost a dále poskytnutí specifické bankovní záruky (tzv. performance a completion bond) pro případ výskytu vad v určitém období po provedení díla. Zásadou by mělo být, že nároky developera (projektové společnosti) by měly být v maximálním možném rozsahu pokryty formou zádržného a bankovní záruky.

Develeoper by měl dále ve smluvní dokumentaci a v mechanismu transakce minimalizovat rizika plynoucí z možného prohlášení konkurzu na majetek zhotovitele. Je také nezbytně nutné vymezit přechod vlastnického práva k jednotlivým částem zhotovované budovy na projektovou společnost. Zhotovitel by měl být samozřejmě náležitě pojištěn; rozsah příslušného pojištění je velmi široký. Developeři mnohdy nekontrolují pojistné smlouvy zhotovitelů a v případě výskytu problémů pak dochází k nemilým překvapením.

Řízení developerského projektu

Řízení developerského projektu je možné chápat v několika rovinách. Jde zejména o řízení celého procesu projektu, tedy od zahájení studie proveditelnosti až do prodeje budovy finálnímu investorovi. Toto řízení zpravidla činí sám developer. Zvláštním druhém řízení je takzvaný projekt management, který je obvykle veden odbornými projekt manažery, specializovanými společnostmi. Někteří developeři však k tomuto účelu zřizují vlastní specializovaná oddělení, někteří projekt manažery nepoužívají vůbec. Služby projekt manažera jsou relativně drahé, a proto většina developerů na těchto službách šetří.

Úkolem projekt manažera je zejména řídit a kontrolovat výstavbu. Jeho úloha může být užší nebo podle potřeby i rozsáhlejší. Pro zjednodušení lze shrnout, že činnost projekt manažera může být rozdělena do několika dílčích fází:

- příprava realizace projektu (včetně kompletace dokumentace pro vydání kolaudačního rozhodnutí);
- realizace projektu (výstavba);
- činnost stálého technického dozoru.

Činnost projekt manažera je realizována v úzké součinnosti a koordinaci s developerem (projektovou společností) a zhotovitelem stavby. Projekt manažer zpravidla zejména:
- řídí realizaci projektu na každodenní bázi,
- organizuje předání staveniště,
- komunikuje se zhotovitelem a dalšími subjekty (investor, projektant, úřad a další instituce),
- vykonává dohled nad zhotovitelem při vypracování podrobného harmonogramu pro jednotlivé části stavby,
- účastní se pravidelných koordinačních schůzek,
-kontroluje harmonogram výstavby a kvalitu plnění,
- přejímá části zhotovené stavby,
- kontroluje faktury,
- vykonává dohled nad předložením atestů a certifikátů,
- identifikuje vady a nedodělky,
- dohlíží nad odstraňováním vad a nedodělků,
- organizuje předání dokončeného díla včetně pořízení zápisu.
Projekt manažer může být pověřen také dohledem nad náklady. Jde o proces řízení nákladů, kdy projekt manažer jako třetí nezávislá osoba kontroluje, zda fakturované náklady odpovídají provedené práci, a to jak po stránce kvality tak kvantity. Úlohou projekt manažera může tedy být i snížení nákladů na výstavbu.

Řízení hotové budovy
Zvláštní kategorií je posléze řízení samotného obchodního nebo administrativního centra a takzvaný facility management. Není neobvyklé, že projektová společnost uzavírá smlouvy o řízení obchodního centra nebo smlouvu o facility managementu se svou mateřskou společností (developerem) nebo jinou dceřinou společností developera. V mnohých ohledech jsou motivací takových smluv i určité daňové aspekty.

Základním elementem generace zisku v rámci standardního nerezidenčního developerského projektu je nájem nebytových prostor (nájemci kancelářských ploch či obchodních jednotek). Ke sjednání pronájmu dochází zpravidla před kolaudací, a to na základě smluv o smlouvě budoucí. S ohledem na zajištění návratnosti investice se část nebytových prostor zpravidla „předpronajímá“ ještě předtím, než dojde k zahájení výstavby. Většina developerů dokonce má ve vlastních interních směrnicích stanoveno přesné procento „předpronajatých“ prostor. Stejně tak financující banky zpravidla požadují uzavření smluv o budoucích smlouvách nájemních na určité části prostor.

Smlouva o budoucí nájemní smlouvě musí být natolik kvalitní, aby umožnila developerovi posunout termín realizace projektu, aniž by zároveň došlo k ohrožení (dosažení příjmů z) budoucího nájmu. Jinými slovy, budoucí nájemce bude povinen uzavřít v budoucnu nájemní smlouvu na výzvu developera (projektové společnosti), avšak v případě prodlení s výstavbou nebude developer jakkoli odpovědný.

Problematice nájemních smluv by měla být ze strany developera věnována zvýšená pozornost. Jde zejména o to, aby po právní stránce byla ošetřena veškerá možná rizika, a zároveň aby byly zajištěny pohledávky pronajímatele, zejména pohledávky na nájemné (formou bankovní záruky, ručitelského závazku či zajišťovacího vkladu).

Samotná nájemní smlouva musí umožnit maximum práv pronajímatele a minimum oprávnění

nájemce. Přestože to zní jednostranně a tvrdě, je vhodné připomenout, že nájemní smlouvy jsou velmi přísné a že jde o jakýsi moderní trend. Záleží na typu nájemců. Největším nájemcům se samozřejmě sjednávají výjimky; nejtvrdší smlouvy jsou s malými nájemci.

Pronajímatel musí mít možnost ukončit nájemní vztah v případě, kdy dojde k porušení závazků nájemce. Problémem současné právní úpravy v České republice je, že soudy vykládají příslušná ustanovení zákona o nájmu nebytových prostor velmi restriktivně, tedy že smlouvu nelze vypovědět z jiných důvodů než zákonem stanovených. Takový výklad je však zcela neopodstatněný a nemá oporu v zákoně.

Předání nedokončených prostor v prostoru nákupního centra

Je pravidlem, že dochází k předání nebytových prostor, které nejsou stavebně dokončeny. Nájemci pak sami (za doby trvání smlouvy o smlouvě budoucí) upravují nebytové prostory, které se kolaudují. Nájemci jsou omezeni tím, že musí připravit své prostory k otevření v určitý přesně stanovený den otevření nákupního centra. Prodlení nájemců s dokončením úprav jimi pronajatých nebytových prostor může být důvodem k odstoupení od nájemní smlouvy (popřípadě od smlouvy o smlouvě budoucí) pronajímatelem. Nájemci jsou svazováni regulemi pro používání společných prostor nákupního centra, přispívají na management nákupního centra a na společné propagační akce. Lze říci, že nájemné placené nájemci je pouze jednou z dílčích plateb a že z něj nejsou hrazeny náklady na provozování centra. Nájemci se naopak na těchto nákladech sami podílejí a nájemné je tedy čistým výnosem.

Neplatí to však všeobecně. Nájemci jsou svazováni i například designem svých prostor, který určité obchodní řetězce vyžadují. Každý, kdo byl v moderním nákupním centru a posléze přijde do nákupního centra na tradičním českém sídlišti, ví, o čem hovořím. Jde třeba jen o typ písma, které je dovoleno používat na výkladních skříních, o vlastní reklamu a podobně.

Nájemní smlouvy velmi detailním způsobem regulují předání prostor, vyklizení, pojištění, předpisy nákupního centra, podnájem, stavební úpravy, běžnou údržbu prostor, ostrahu, úpravy nájemného a podobně.

Je běžné, že nájemné je sjednáváno jako takzvané minimální nájemné (které nájemce zaplatí vždy bez ohledu na své tržby) a/nebo nájemné určené z obratu. Obratové nájemné se používá v případě nájmu nebytových prostor, ve kterých se provádí prodej. Nepoužívá se pro nájem administrativních prostor. Může se však například použít i pro nájem multikin a podobně Nájemní smlouvy obsahují také klauzule o zvýšení nájemného.

V případě porušení závazků je nájemce sankcionován smluvními pokutami.

Přes svoji přísnost však uzavírání nájemních smluv nečiní velké problémy, jak by se na první pohled mohlo zdát. Mnozí nájemci dokonce ve svých nájemních smlouvách kontrolují pouze ustanovení o výši nájemného.

Výběr nájemců
Vedle přípravy nájemních smluv je třeba věnovat se také volbě nájemců, tj. je třeba najít optimální kombinaci nájemců. Developer musí například v nákupních centrech odhadnout budoucí trendy a potřeby zákazníků (nákup elektroniky, obuvi, oděvů, šperků, stravovací zařízení, zábava) a to tak, aby byl zajištěn maximální možný rozsah nabízeného sortimentu zboží a služeb při zachování atraktivity a ziskovosti projektu jako celku.

Z každého segmentu zboží by měl být jeden, maximálně dva nájemci. V některých případech jdou developeři cestou specializace a spíše než na rozmanitost sázejí na určitý druh zboží a služeb.

Navíc je třeba pamatovat na to, že mnozí nájemci si kladou podmínky, že v nákupním centru nebudou jejich konkurenti. Jde o speciální exkluzivitu. V daném případě je však nutné, aby developer vedl zvláštní záznamy o exkluzivitě. Při počtu například 80 nájemních smluv je těžké provádět opakované rešerše, kterým nájemcům a v jakém segmentu byla exkluzivita slíbena. V případě porušení takové exkluzivity může samozřejmě dojít k požadavku nájemce na náhradu škody.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Umělá inteligence v právu: Efektivní pomoc nebo riziko pro odborný úsudek?
- Úvodní vhled do klasifikace povinných osob dle návrhu nového zákona o kybernetické bezpečnosti
- Rodinná nadace s dceřinou společností: Alternativa ke svěřenskému fondu pro správu rodinného majetku
- Řádné prověření podnětu jako podklad pro místní šetření (nález Ústavního soudu)
- Zákon č. 73/2025 Sb.: Advokacie v nové éře regulace a ochrany důvěrnosti
- Státní zaměstnanci a úředníci v byznysu: Flexinovela bourá hranice a otevírá dveře do podnikatelských orgánů
- K jednomu z výkladových úskalí na úseku regulace slev
- Student je spotřebitel: ÚS redefinoval smluvní vztahy se soukromými VŠ
- Zákaz změny k horšímu (reformace in peius) se neuplatní u nákladových výroků
- Přinese rozsáhlá novela zákona o ochraně přírody a krajiny urychlení povolovacích procesů?
- Nový zákon o kybernetické bezpečnosti: co se mění a jak se připravit?