

ZADÁNÍ

Ladislav Pečárka před necelými čtyřmi lety prodal svou celý život budovanou firmu specializovanou na výrobu kosmetických prostředků pro muže a armádních vysílaček. Rázem se z něj tak stal 12. nejbohatší muž v Česku. Rozhodl se tak, že velkou část svého majetku použije na podporu mladých, neboť své biologické potomky mít nemůže.

S podporou pražských lokálních nezkorumpovatelných politiků tak prostřednictvím své společnosti ANM a.s. vybudoval projekt Y20K, tj. bytový komplex s 20 tisíc byty v širším centru Prahy. Ty mají být užívány mladými lidmi, především studujícími vysokou školu. Nicméně pan Pečárka nechce operativu řešit sám. Potřebuje parťáka. A zde přichází do hry váš klient, Small Fee Services s.r.o. Jde přitom o servisní společnost zaměřenou na asset a facility management bytů a obdobných prostorů sloužících alespoň částečně k bydlení založenou Nikolou Tóth a Pavlem Šáchou.

Pan Pečárka s Nikolou a Pavlem našli společnou řeč a rozhodli se, že uzavřou nájemní smlouvu, kdy ANM a.s. pronajme Small Fee Services s.r.o. celý bytový komplex, který následně bude poskytován za měsíční úplatu konečným uživatelům. Po několika kolech jednání se strany dohodly na základních komerčních bodech spolupráce, kdy pro vlastníka je důležité zajistit, aby se byty dostaly pouze k těm skutečně potřebným, kteří se budou moci věnovat studiu a budování firem, tj. např. aby večerka byla maximálně v deset hodin. Tyto body položili na papír do tzv. term-sheetu a Nikola s Pavlem začali vlastními silami připravovat návrh smlouvy. Měli dojem, že po term-sheetu, který připravovali svépomocí, to bude brnkačka. Ale právě i s ohledem na kreativní pojetí term-sheetu a specifické požadavky pana Pečárka však brzo zjistili, že na vypracování kvalitní smlouvy nestačí. Proto se obrátili na Vás, rising stars právnické scény, abyste jim s přípravou smlouvy pomohli a zastupovali Small Fee Services při finálním vyjednávání s ANM.

Vášim úkolem je doplnit smlouvu tak, aby zajistila pro Vašeho klienta zdárnou realizaci projektu, tj. aby chránila zájmy servisního nájemce a byla dostatečně sankčně zajištěná. Smlouva zároveň musí být přehledná a stručná. Více než 10 stran rozhodně číst nebude. S ohledem na krátký termín pro přípravu smlouvy je zcela klíčové, aby byl první návrh smlouvy přijatelný pro obě strany a aby respektoval předložený term-sheet.

Na druhou stranu je však potřeba si při dopracování smlouvy uvědomit, že term-sheet byl psán samotnými stranami bez přítomnosti právníků. Z toho vyplývá, že určitá ustanovení jsou vágní či nejasná. Je rovněž Vaším úkolem využít vágnost či nejasnost některých ustanovení term-sheetu ve prospěch Vašeho klienta.

Zároveň je nutné počítat s tím, že první verzi smlouvy, která Vám byla zaslána, připravil sám klient. Není tedy vyloučeno, že některé návrhy ujednání jsou v rozporu s term-sheetem, nejsou po právní stránce zcela v pořádku nebo jednoduše nedávají smysl. Je také možné, že nepokrývají všechna rizika, kterým Váš klient v této transakci čelí. Proto je nutné zkontrolovat všechna její ustanovení a při jejich úpravách se ujistit, že smlouva bude dostatečně pokrývat všechna rizika, avšak zároveň bude i v souladu s právními předpisy.

Těšíme se na společné setkání.

Tým KŠB