

Biznes w czasie pandemii

GALERIE HANDLOWE

Na jakich warunkach przedłużana jest umowa najmu?



Od odpowiedzi na pytanie: czym są „dotychczasowe warunki” umowy najmu i jaki moment jest miarodajny do ich ustalenia zależy przebieg negocjacji, które toczą się pomiędzy właścicielami galerii i najemcami.



Jacek Kosiński
Adwokat, kancelaria Jacek Kosiński Adwokaci i Radcowie Prawni

Konrad Dyda
Prawnik, kancelaria Jacek Kosiński Adwokaci i Radcowie Prawni

Właściciele galerii handlowych i wynajmujący w nich powierzchnie od samego początku pandemii są jednymi z najbardziej dotkniętych jej gospodarczymi skutkami, borykając się z brakiem możliwości prowadzenia działalności lub jej poważnymi ograniczeniami, a tym samym ponosząc duże straty. W końcu – co jasno pokazuje doświadczenie – dotąd zdecydowana większość galerii solidarnie ponosiła koszty zamknięcia, zgadzając się chociażby na daleko idące obniżki czynszów. Niestety, problemy potęguje niewłaściwa legislacja, zwłaszcza słynny art. 15ze „tarczy antykryzysowej” (**→ patrz ramka**). Właściciele każde z użytych w nim sformułowań można różnorodnie interpretować. Nie jest więc jasne, czy po każdym lockdownie należy złożyć ofertę przedłużenia umowy najmu oraz co należy rozumieć przez jej „dotychczasowe warunki” – czy np. obecnie obejmują one także zmiany wprowadzone do umów po poprzednich zamknięciach? Pytań jest mnóstwo, a od udzielonych odpowiedzi może zależeć przyszłość całej branży. Jedno jest pewne: na obecnej sytuacji – zupełnie bez swojej winy – tracą zarówno najemcy, jak i wynajmujący, dlatego przyjęta interpretacja nie może uderzać w żadną ze stron, a jednocześnie musi uwzględniać interesy każdej z nich. Na problem należy patrzeć całościowo, przede wszystkim w perspektywie tego na co wynajmujący i najemcy umówili się przed pandemią.

„Tarcza” z problemami

Zgodnie z art. 15ze „tarczy antykryzysowej” w okresie zakazu prowadzenia działalności w obiektach handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² wygasają wzajemne zobowiązania stron umowy najmu, dzierżawy lub innej podobnej umowy, przez którą dochodzi do oddania do użytkowania powierzchni handlowej. Jednocześnie uprawniony do używania powierzchni handlowej powinien złożyć udostępniającemu bezwarunkową i wiążącą ofertę woli przedłużenia obowiązywania umowy na dotychczasowych warunkach o okres obowiązywania zakazu przedłużony o sześć miesięcy. Oferta ta powinna zostać złożona w okresie trzech miesięcy, licząc od dnia zniesienia zakazu prowadzenia działalności w galeriach.

Od samego początku obowiązywania tego przepisu wzbudzał on poważne wątpliwości, właściwie każde wyrażenie w nim użyte przez ustawodawcę wiąże się z trudnościami interpretacyjnymi. Można zaryzykować twierdzenie, że redakcja art. 15ze „tarczy” do tego stopnia odbiega od prawnych i faktycznych realiów funkcjonowania galerii handlowych, iż jego autorzy po prostu nie mieli pojęcia o materii, którą chcieli uregulować. To z kolei nie ułatwia prowadzącym biznes w oparciu o centra handlowe wyjścia z kryzysu spowodowanego przez pandemię koronawirusa.

Do problemów wynikających z samej interpretacji wskazanego przepisu dochodzi jeszcze niepewność prowadzenia działalności – o ile zastosowanie omawianej tu regulacji wydawało się stosunkowo proste w przypadku jednorazowego zamknięcia, o tyle powtórki lockdownów otwierają dodatkowo pytanie o nakładanie się terminów złożenia oferty przedłużenia umowy oraz okresu, na jaki powinno ono nastąpić. W każdym razie rozwój sytuacji – a właściwie brak perspektyw na szybkie zakończenie pandemii – coraz częściej każe postawić pytanie: czym właściwie są „dotychczasowe warunki” najmu powierzchni w galeriach, od których strony powinny rozpocząć negocjacje

właściwie po każdym z powrotów do działalności?

Decydują kontrahenci

W praktyce wszystko sprowadza się do wysokości i sposobu naliczania czynszu. Doświadczenie pokazuje, że kiedy w czasie pandemicznego kryzysu właściciele galerii i najemcy siadają do stołu negocjacyjnego, to ich pertraktacje dotyczą właśnie tej kwestii. Tymczasem, biorąc pod uwagę – co warto podkreślić – obowiązuje także w czasie pandemii – przepisy Kodeksu cywilnego, strony umowy najmu mają daleko idącą swobodę w określeniu wysokości czynszu, czy innych świadczeń składających się na zobowiązanie. I rzeczywiście z niej korzystają.

Ustawodawca w Kodeksie cywilnym zdecydował się na lakoniczną regulację omawianych tu kwestii. Zgodnie z jego art. 659 wynajmujący oddaje najemcy rzecz do używania przez czas oznaczony lub nieoznaczony, za co najemca ma obowiązek zapłaty czynszu (par. 1), który można określić pieniądzem lub świadczeniami innego rodzaju (par. 2). Poza tym najemca zobowiązany jest uiszczać czynsz w terminie umówionym (art. 669 par. 1), a w przypadku, gdy strony w kontrakcie nie określiły sposobu płatności, stosuje się zasady zdefiniowane przez prawodawcę (art. 669 par. 2). Ze względu więc na przyjętą technikę regulacji umów najmu (a także dzierżawy), ich strony mają dużą swobodę w szczególności w uregulowaniu swoich relacji prawnych.

WAŻNE!

Kodeks cywilny stanowi jedynie pewne ogólne ramy, w którym wynajmujący i najemca muszą się „zmieścić”.

W dotychczasowym orzecznictwie dopuszczono możliwość określenia czynszu w sposób kwotowy, wynikowy albo dorozumiany (a także „mieszany”, a więc przy łącznym wykorzystaniu każdej z tych metod) – przy czym w umowie najmu można zdefiniować jedynie podstawy do określenia wysokości czynszu, a mechanizm ten może składać się z elementów stałych i zmiennych (np. **wyrok SA w Krakowie**

z 9 lutego 2017 r., sygn. akt I ACa 1229/16). Irzeczywiście w zdecydowanej większości przypadków właściciele galerii oraz najemcy właśnie w taki, rozbudowany sposób ustalają czynsz za najem.

Nie kwota, a mechanizm

W każdym razie najprostszym określeniu wysokości czynszu – a więc w postaci po prostu wskazania jego stałej, miesięcznej kwoty – występuje prawie wyłącznie w najmniej skomplikowanych stosunkach prawnych, np. w okresowym najmie mieszkania. W realiach prowadzenia działalności gospodarczej w galeriach handlowych, tego rodzaju rozwiązania właściwie nie występują, a wysokość miesięcznego czynszu jest przeważnie wynikiem skomplikowanej kalkulacji opartej o wiele zmiennych.

Oczywiście podstawą do określania czynszu jest powierzchnia danego lokalu oraz stawka za jego 1 m², niejednokrotnie wyrażona w walucie obcej i podlegająca waloryzacji w odniesieniu np. do zharmonizowanego wskaźnika cen konsumpcyjnych – sporządzonego przez każde państwo członkowskie Unii Europejskiej bądź jedynie przez państwa znajdujące się w strefie euro. Zdarza się, że strony decydują się na określenie zasad waloryzacji w odniesieniu do danych podawanych przez Narodowy Bank Polski bądź Główny Urząd Statystyczny. Do tego dochodzą rozwiązania polegające na różnego rodzaju preferencyjnym rozłożeniu wysokości czynszu w czasie.

PRZYKŁAD:

Najemca przez pierwsze kilka, a nawet kilkanaście miesięcy najmu płaci jedynie czynsz podstawowy, będący iloczynem powierzchni i stawki za metr kwadratowy, a po tym okresie zasady naliczania czynszu ulegają zmianom, przechodząc w formę czynszu obrotowego lub – w zależności od tego, która z kwot jest wyższa – pozostając na poziomie wysokości czynszu za ostatni miesiąc początkowego okresu. Niekiedy strony umawiają się wyłącznie na czynsz od obrotu, czy wprowadzają do kontraktu „wakacje czynszowe” bądź zasady dopłat przez właściciela galerii.

CO MÓWIĄ PRZEPISY

Tarcza antykryzysowa

Art. 15ze ustawy z 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych

ust. 1. W okresie obowiązywania zakazu prowadzenia działalności w obiektach handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² zgodnie z właściwymi przepisami, wygasają wzajemne zobowiązania stron umowy najmu, dzierżawy lub innej podobnej umowy, przez którą dochodzi do oddania do używania powierzchni handlowej (umowy).

ust. 2. Uprawniony do używania powierzchni handlowej (uprawniony) powinien złożyć udostępniającemu bezwarunkową i wiążącą ofertę woli przedłużenia obowiązywania umowy na dotychczasowych warunkach o okres obowiązywania zakazu przedłużony o sześć miesięcy; oferta powinna być złożona w okresie trzech miesięcy od dnia zniesienia zakazu. Postanowienia ust. 1 przestają wiązać oddającego z chwilą bezskutecznego upływu na złożenie oferty.

ust. 3. Postanowienia ust. 1 wchodzi w życie od dnia zakazu, a postanowienia ust. 2 od dnia zniesienia zakazu.

ust. 4. Postanowienia ust. 1-3 nie uchybiają właściwym przepisom ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny regulującym stosunki zobowiązaniowe stron w stanach, w których wprowadzane są ograniczenia prawne swobody działalności gospodarczej.

ust. 5. Przez powierzchnię handlową, o której mowa w ust. 1 i 2, rozumie się powierzchnię znajdującą się w obiekcie handlowym o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² niezależnie od celu oddania powierzchni do używania, w szczególności w celu sprzedaży towarów, świadczenia usług i gastronomii.

Różnorodność rozwiązań w kwestii naliczania czynszu za najem powierzchni handlowej w galeriach jest naprawdę duża, jednak wspólnym mianownikiem w tym obszarze jest właściwie brak zastosowania – powszechnej w obrocie konsumenckim – stałej stawki przez cały okres trwania stosunku prawnego.

WAŻNE!

W galeriach wszystko zależy od metrażu, jego lokalizacji na mapie centrum, okresu na jaki została podpisana umowa, niekiedy od rodzaju świadczonych działalności, a także szeregu – niezależnych od stron – wskaźników ekonomicznych.

Do tego należy doliczyć partycypację w kosztach działania galerii. To z kolei oznacza, iż określenie czym są „dotychczasowe warunki” umowy najmu może napotkać na szereg trudności, sprowadzających się przede wszystkim do określenia jaki moment należy uznać za miarodajny dla ich ustalenia. Tymczasem od odpowiedzi na to pytanie zależy przebieg negocjacji, które toczą się pomiędzy właścicielami galerii i najemcami oferowanych przez nich powierzchni.

Jak rozwiązać problem?

Problem ten można rozwiązać na dwa sposoby:

1. założeniu, że umowa najmu ulega przedłużeniu na „dotychczasowych warunkach” ustalonych na dzień zamknięcia galerii. W tej perspektywie, biorąc pod uwagę spotykane zasady waloryzacji, należałoby odnieść się do konkretnej daty dziennej zamknięcia, a nie miesiąca, w którym do niego doszło. W końcu sam ustawodawca zdecydował się na „wygaszenie” zobowiązań stron od dnia zakazu prowadzenia działalności w galeriach, a termin na złożenie oświadczenia o przedłużeniu umowy biegnie od dnia zniesienia zakazu. Stosując taką wykładnię strony stosunkowo łatwo mogą określić „warunki” łączące je w danym dniu, o które mogłoby nastąpić przedłużenie zasad najmu o określony przez ustawodawcę okres.

Jednak taka wykładnia rodzi dużo poważniejsze pytanie – czy w obecnej sytuacji za „dotychczasowe warunki” należałoby uznawać także zmiany w umowach wprowadzone po poprzednich lockdownach? W końcu – zwłaszcza wiosną ubiegłego roku – galerie poszły na daleko idące ustępstwa, zgadzając się nawet na kilkudziesięcioprocentowe obniżki czynszu. Jeżeli więc przyjąć by, że zasady te obecnie należy traktować, jako „dotychczasowe warunki” okazałoby się, że to co miało być tymczasowym rozwiązaniem, skrojonym na trudny czas, staje się pewnym standardem. Dlatego tego rodzaju

Rzeczpospolita
cyfrowa

W KAŻDY WTOREK
dodatek o nowych technologiach

Rzecz
o Historii

W KAŻDY PIĄTEK
odkrywaj nieznane karty historii

Biznes w czasie pandemii

sposób określania warunków najmu, o jakie należy przedłużyć umowę, nie uwzględnia szerszej perspektywy realiów prowadzenia działalności w galeriach handlowych i może prowadzić do sytuacji, w której tylko jedna ze stron umowy zostanie obciążona skutkami obecnego kryzysu.

2. Drugim sposobem na określenie „dotychczasowych warunków” najmu jest bardziej całościowe spojrzenie, uwzględniające ogół zasad naliczania czynszu wynikający z danej umowy, określonych przed pandemią. Skoro właściciel galerii handlowej i najemca zdefiniowali jasne reguły, na jakich ich wzajemne zobowiązania będą ewoluować, to wykładania użytego przez ustawodawcę w art. 15ze „tarczy” terminu „dotychczasowe zasady” może odnosić się do tych właśnie zasad, a nie ich konsekwencji właściwych dla dnia, a nawet miesiąca, zamknięcia galerii przez rząd. W końcu w omawianych tu sprawach mamy do czynienia ze stosunkami biznesowymi, a te z natury rzeczy oparte są na planowaniu w szerokiej perspektywie, także czasowej. Zresztą potwierdza to sygnalizowana powyżej konstrukcja umów najmu powierzchni w galeriach – prawie zawsze są one obliczone na wiele lat, czego dowodem jest chociażby treść zawartych w nich klauzul dotyczących waloryzacji.

WAŻNE!

Jeszcze rok temu nie sposób było przewidzieć tak drastycznej zmiany stosunków, z jaką mamy obecnie do czynienia, a tym samym zawrzeć w umowach adekwatnych mechanizmów reakcji na kryzys.

Dlatego wydaje się, że przez „dotychczasowe warunki” na gruncie art. 15ze tarczy antykryzysowej należy roznieść ogół zasad wynikających z łączących strony umów najmu, w tym w zakresie naliczania czynszu. Przyjęcie takiej optyki pozwala przede wszystkim na równomierne rozłożenie skutków obecnej sytuacji na każdą ze stron kontraktu. Stąd też przy negocjacjach dotyczących zmian tego rodzaju umów za punkt wyjścia powinno się brać pod uwagę całość „dotychczasowych warunków”, a nie te z nich, które miały zastosowanie w momencie zamknięcia galerii.

W praktyce przeważnie oznacza to konieczność wprowadzenia w ramach toczących się pertraktacji rozwiązań o charakterze proporcjonalnym, odpowiadającym prawom i obowiązkom każdej ze stron umowy najmu, w odniesieniu do pierwotnie łączącego je zobowiązania. Co prawda, przyjęcie takiej optyki może uczynić negocjacje trudniejszymi, jednak z pewnością ich wynik lepiej będzie odpowiadał nadzwyczajnymi charakterowi sytuacji wywołanej pandemią – w końcu żadna ze stron nie ponosi za nią winy, a więc jej skutki powinny zostać rozłożone równomiernie.

/©

Ustawa z 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych

podstawa
prawna:

[tekst jedn. DzU z 2020 r., poz. 1842]