

**WŁAŚCICIELE
I NAJEMCY
POWIERZCHNI
MUSZĄ SAMI
POSZUKIWAĆ
ROZWIĄZAŃ
SWOICH
PROBLEMÓW**





JACEK KOSIŃSKI

Adwokat, Partner
w kancelarii Jacek
Kosiński Adwokaci
i Radcowie Prawni



KONRAD DYDA

Prawnik w kancelarii
Jacek Kosiński Adwokaci
i Radcowie Prawni

Z powodu restrykcji wprowadzonych w związku z pandemią właściwie cały rynek najmu komercyjnego znalazł się w bardzo trudnej sytuacji. Zamknięcie galerii handlowych, czy upowszechnienie się pracy zdalnej doprowadziło do zasadniczej zmiany sytuacji zarówno najemców, jak i wynajmujących. Niestety, ustawodawca – jak dotąd – nie odpowiedział adekwatnie na te zmiany. Z tego względu strony umów najmu muszą samodzielnie poszukiwać rozwiązania. Najlepszym wydają się negocjacje. Pytanie w jaki sposób i w oparciu o jakie argumenty je prowadzić?

Pandemia koronawirusa spowodowała całe spectrum problemów w różnych branżach – właściwie nie ma wątpliwości, że ich nawet pobieżne skatalogowanie oznaczałoby konieczność stworzenia naprawdę długiej listy. Jednak w najtrudniejszej sytuacji znajdują się branże bezpośrednio dotknięte przez restrykcje, których celem jest zwalczanie pandemii. Wystarczy wspomnieć o galeriach handlowych, które od marca funkcjonują właściwie w stanie permanentnego kryzysu, pogłębianego zaskakującymi decyzjami o kolejnych zamknięciach. Jednak duża niepewność odczuwana jest chociażby wśród wynajmujących powierzchnie biurowe, który przy utrwaleniu się zdalnego bądź hybrydowego świadczenia pracy mogą nie być potrzebne w dotychczasowym metrażu. W każdym razie właściwie dla całej branży nieruchomości trwa czas intensywnych negocjacji, które nadal wydają się najlepszym sposobem na przetrwanie kryzysu. Do ich sukcesu zaś potrzeba uwzględnienia interesów obydwu stron, świadomości ich rzeczywistego położenia, gotowości do wzajemnych ustęp oraz tak ważnego w biznesie zaufania i elastyczności.

Kłopotliwa pomoc

Źródłem większości prawnych problemów właścicieli galerii handlowych i wynajmujących w nich powierzchnię

jest art. 15ze ust. 1 „tarczy antykryzysowej”¹⁾, zgodnie z którym 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 użytkowania powierzchni handlowej. Przy czym uprawniony do użytkowania 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 powinna być złożona w okresie trzech miesięcy od dnia zniesienia zakazu (art. 15ze ust. 2). Co więcej – wskazane tu rozwiązania nie uchybiają właściwym przepisom Kodeksu cywilnego regulującym stosunki zobowiązaniowe stron w stanach, w których wprowadzane są ograniczenia prawne swobody działalności gospodarczej (art. 15ze ust. 4).

Pomijając fakt, że właściwie nie bardzo wiadomo, które przepisy Kodeksu cywilnego miałyby odnosić się do stanów, w których wprowadzane są ograniczenia prawne swobody działalności gospodarczej – w każdym razie żadna z części tego aktu normatywnego nie odnosi się wprost do takich sytuacji – właściwie każde z pojęć użytych w przywołanych powyżej przepisach otwiera możliwość różnorodnych interpretacji. W pierwszym rzędzie należy zauważyć, że ustawodawca – w przypadku wprowadzenia zakazu działalności galerii handlowych – „wygasa wzajemna zobowiązania stron”, co z kolei pozwalała nawet na przyjęcie, że w omawianych tu przypadkach na właścicielach i najemcach galerii w ogóle nie ciąży żadne obowiązki i nie przysługują im żadne prawa. Oczywiście wynikające z normalnie łączącej ich umowy.

Na szczęście doświadczenia ostatnich miesięcy pokazują, że ukształtowała się inna, dużo bardziej racjonalna, praktyka. „Wygaszanie wzajemnych zobowiązań” pojmuje się, jako zawieszenie płatności czynszu i innych opłat za okres zakazu działalności. Oczywiście przy takim podejściu można dyskutować o pozycji właścicieli

¹⁾ Ustawa z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1842 ze zm.

galerii, którzy – przynajmniej dotychczas – byli pozbawieni możliwości korzystania z różnego rodzaju form rządowego wsparcia. W każdym razie podstawowym skutkiem – z pewnością fatalnie zredagowanego art. 15ze „tarczy antykryzysowej” – są negocjacje pomiędzy właścicielami galerii, a wynajmującymi różnego rodzaju powierzchnie handlowe. Biorąc zaś pod uwagę kilkukrotne zamknięcie centrów handlowych w okresie pandemii nowego koronawirusa, możemy powiedzieć, że właściwie cały czas od jej wybuchu prowadzący biznes w oparciu o galerie muszą ze sobą negocjować.

Zarówno własne doświadczenia, jak i informacje przekazywane przez media pokazują, że kompromis – choć trudno osiągalny – jest możliwy. Właściwie jasne jest, że od tego, jakie rozwiązania uda się wypracować najemcom i właścicielom, zależą ich perspektywy biznesowe. Aczkolwiek nie ma wątpliwości, że każde kolejne zamknięcie galerii potęguje kryzys w branży, a to prowadzi do maksymalizacji oczekiwań i w konsekwencji to coraz większych trudności w wypracowywaniu zmian w umowach. Do tego dochodzą jeszcze problemy związane z nakładaniem się na siebie okresów przedłużania kontraktów wiążące się z ponawianiem przez rządzących lockdown’ów galerii.

Słowem – sytuacja w całej branży jest bardzo poważna. Tymczasem, niestety, trudno znaleźć jednoznaczne odpowiedzi na szereg pytań związanych z renegocjacjami umów zarówno dotyczących galerii handlowych, jak i właściwie w całej branży nieruchomości – np. w obszarze najmu powierzchni biurowych, na które praca zdalna po prostu zmniejszyła zapotrzebowanie.

Pandemia nadzwyczajnie zmieniła stosunki?

Jak już zostało wskazane w przypadku galerii handlowych przepisy „tarczy antykryzysowej” nie wyłączyły stosowania przepisów Kodeksu cywilnego. Co prawda ze względu na użyte przez ustawodawcę sformułowania niełatwo wskazać dokładny zakres regulacji Kodeksu, które mają zastosowanie także co do zamykanych galerii handlowych, jednak wydaje się, że z pewnością w omawianych tu sprawach stosuje się podstawowe przepisy Kodeksu cywilnego odnoszące się do prawa zobowiązań. Tezę tę należy odnieść nie tylko do galerii, ale właściwie do całego rynku nieruchomości – w tym powierzchni biurowych.

W pierwszej kolejności w tak niespodziewanych i nieprzewidywalnych sytuacjach, z jaką mamy obecnie do czynienia trzeba rozważyć możliwość zastosowania klauzuli nadzwyczajnej zmiany stosunków. Mówiąc najogólniej klauzula ta stanowi odstępstwo od podstawowej zasady prawa zobowiązań: umów należy dotrzymywać.

Oczywiste jest, że strony podpisując określony kontrakt przewidują możliwy rozwój zarówno własnej sytuacji, jak i różnego rodzaju czynników mogących wpływać na ich położenie – np. inflacji, zmiany cen produktów, czy konieczności podwyższenia pensji pracowników. Jednak czymś innym jest normalne ryzyko kontraktowe, z którym zawsze należy się liczyć, a czymś zupełnie innym wystąpienie takich okoliczności, których w ogóle nie dało się przewidzieć, np. wybuchu pandemii.

Klauzula nadzwyczajnej zmiany stosunków (*rebus sic stantibus*) – określona w art. 357¹ Kodeksu cywilnego – stanowi odpowiedź ustawodawcy właśnie na takie okoliczności. Zgodnie z tym przepisem sąd ma prawo na nowo ukształtować wzajemne relacje stron, a nawet rozwiązać umowę w sytuacji, gdy z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków spełnienie świadczenia byłoby związane z nadmiernymi trudnościami albo groziłoby jednej ze stron rażąca strata. Jednocześnie tego rodzaju okoliczności nie dało się przewidzieć w momencie zawierania umowy.

Omawiane tu rozwiązanie z pewnością jest bardzo interesujące – zwłaszcza z punktu widzenia różnego rodzaju analiz prawnych, jednak praktyczne zastosowanie klauzuli *rebus sic stantibus* niezwykle trudne. W pierwszym rzędzie omawiany tu przepis Kodeksu cywilnego został prawie w całości skonstruowany ze zwrotów niedookreślonych, siłą rzeczy umożliwiającymi różnorodne interpretacje. To z kolei poważnie utrudnia przewidzenie możliwego wyroku sądu – tym bardziej, że zawsze ma on w takich sprawach obowiązek ważyć interesy stron, kierując się w swoim rozstrzygnięciu zasadami współżycia społecznego.

Drugą słabością odwołania się do art. 357¹ Kodeksu cywilnego jest konieczność zainicjowania sprawy sądowej – z tego względu przy ewentualnych negocjacjach pomiędzy stronami umowy najmu zaprezentowane tu rozważania mogą stanowić co najwyżej argument na rzecz proponowanych rozwiązań. Jednocześnie pozwanie drugiej strony w oparciu o omawiane tu przepisy wcale nie daje gwarancji uzyskania całości zgłaszanych żądań – wręcz jest to bardzo mało prawdopodobne. O ile więc trwająca pandemia może zostać uznana za przykład nadzwyczajnej zmiany stosunków, o tyle obecna sytuacja wpływa na położenie obydwu stron umowy najmu – sąd zaś ma obowiązek uwzględnić interesy każdej ze stron. Dlatego warto zapytać, czy wobec tego nie lepiej samodzielnie „zważyć” te interesy i wypracować kompromis?

Negocjacje czy proces?

Nie ma wątpliwości, że kolejne zamknięcia galerii handlowych pogłębiają kryzys w branży. Podobnie w przypadku

rynku powierzchni biurowych – tutaj co prawda dane nie wskazują na poważniejsze spadki, jednak jasne jest, że praca zdalna otworzyła szereg pytań dotyczących najmu tego rodzaju powierzchni. W końcu zarówno wykonywanie obowiązków przez pracowników wyłącznie w formie online, jak korzystanie z modeli hybrydowych, zmienia zapotrzebowanie na tradycyjne biura. Co prawda trudno zakładać, że zupełnie odejdą one do lamusa, jednak przynajmniej na czas pandemii na znaczeniu zyskują bardziej elastyczne formy najmu, czy umowy zawierane na krótszy, niż zwykle czas.

W każdym razie kryzysowe sytuacje, z którymi mamy obecnie do czynienia zostawiają stronom umów najmu – czy to powierzchni handlowych, czy biurowych, czy też właściwie jakichkolwiek innych – dwa rozwiązania: zawarcie aneksu do umowy bądź wystąpienie na drogę sądową. Oczywiście zawsze można utrzymać dotychczasowe warunki, jednak w wielu przypadkach – zwłaszcza biorąc pod uwagę, że niedługo minie rok od wprowadzenia poważnych restrykcji – oznacza to realne zagrożenie dla prowadzonych biznesów.

Jeżeli więc strony dostrzegają konieczność reorganizowania zasad łączących ich relacji, muszą koniecznie przeanalizować plusy i minusy każdego z rozwiązań. W praktyce prawie zawsze rozpoczyna się od negocjacji, które z jednej strony często przynoszą pożądany skutek – dobrym przykładem są tu galerie, gdzie wiosną i latem właściciele oraz najemcy w zdecydowanej większości przypadków doszli do porozumienia – z drugiej zaś stają się coraz trudniejsze przez pogłębiający się kryzys.

Z tego względu już teraz można zauważyć wzrost ilości spraw kierowanych do sądów. Ogólnie rzecz ujmując ciągle jest to mniejszość, aczkolwiek z pewnością bardzo symptomatyczna. Problemem polega na tym, czy – zwłaszcza biorąc pod uwagę czas potrzebny na prawomocne rozstrzygnięcie bądź co bądź skomplikowanej sprawy opartej o klauzulę *rebus sic stantibus* – jest to przedsięwzięcie opłacalne. W końcu nawet korzystny wyrok uzyskany po wielu miesiącach trwania procesu, może nie mieć większego znaczenia z biznesowego punktu widzenia.

Tymczasem w drodze negocjacji możliwe jest dużo szybsze osiągnięcie porównywalnych efektów. Mówiąc inaczej koncepcja nadzwyczajnej zmiany stosunków powinna być traktowana, jako świetna baza do prowadzenia negocjacji. Trzeba zdać sobie sprawę, że pandemia koronawirusa – przynajmniej w realiach galerii handlowych, aczkolwiek tę tezę można rozciągnąć na wiele innych branż – dotyka obydwie strony umowy najmu. To z kolei prowadzi do konieczności rozważenia interesów stron i znalezienia

– opartego na ich rzeczywistej kondycji ekonomicznej – kompromisowego rozwiązania, zabezpieczającego interesy każdego z kontrahentów i stwarzającego mu optymalne warunki do dalszego prowadzenia działalności. W ramach procesu, sąd stosując omawiane tu przepisy Kodeksu cywilnego, postąpi dokładnie tak samo.

Nie ma co ukrywać, że wprowadzenie w życie podanych tu założeń jest niezwykle trudne – właściwie każdy, kto w ostatnich miesiącach siadał do stołu negocjacyjnego ma tego świadomość. Biorąc zaś po uwagę takie czynniki, jak prognozy dotyczące dalszego rozwoju pandemii, czy wręcz niespotykany poziom braku pewności prawa, jego zmienności i głębokiej ingerencji w wolność prowadzenia działalności gospodarczej, trudno spodziewać się, aby w najbliższym czasie trwająca sytuacja miała się radykalnie zmienić.

Nie ma prostych rozwiązań

W realiach szeroko pojętego rynku najmu przeważnie kluczowym problemem pozostaje określenie wysokości i sposobu naliczania czynszu, który dla wynajmującego stanowi podstawowe źródło dochodów, dla najemcy zaś główny koszt. Skuteczne negocjacje zawsze muszą być szyte na miarę, stąd trudno wskazywać na uniwersalne rozwiązania. Aczkolwiek warto wskazać na pewne rozwiązania, które często sprawdzają się w praktyce.

Wśród nich na czoło wysuwa się chociażby progresja czynszu. Diabeł zawsze tkwi w szczegółach, jednak samo założenie jest proste: wraz ze wzrostem poziomu obrotów, rośnie też wysokość czynszu. Z tego względu najemca zyskuje konieczny oddech w czasie odrabiania strat, wynajmujący zaś nadrabia swojego zaległości wówczas, gdy kondycja przedsiębiorcy staje się lepsza. Stąd interesy obydwu stron – chociaż w sposób niedoskonały – są zabezpieczone. Poza tym progresja – sprawdzająca się zwłaszcza w realiach galerii handlowych – stanowi silny bodziec dla obydwu stron do współdziałania przy wychodzeniu z kryzysu.

W każdym razie trzeba pamiętać, że w trudnych i niespodziewanych sytuacjach zawsze warto postawić na elastyczność we wzajemnych relacjach i nie uszczywnianie swoich stanowisk negocjacyjnych – w przeciwnym wypadku może okazać się, że dążąc do osiągnięcia za wszelką cenę założonych celów, narażamy swój biznes na jeszcze większe niebezpieczeństwo, niż to, jakie powoduje kryzys wywołany pandemią. Poza tym wydaje się, że wzajemne zaufanie i umiejętność szybkiego reagowania na nadzwyczaj zmieniające się stosunki będzie nam jeszcze długo potrzebna.