

Galerie handlowe – planowane zmiany w budzącym emocje art. 15ze tzw. Tarczy Antykryzysowej.

Czy problem przedłużeń okresu obowiązywania umów zostanie w końcu rozwiązany?

Do sejmu trafił projekt nowelizacji – niezwykle istotnego dla branży retail i kontrowersyjnego – artykułu 15ze ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych.

W myśl ust. 2 ww. przepisu uprawniony do używania powierzchni handlowej (zwykle najemca) w obiektach handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m², w celu zwolnienia się z obowiązku płatności za używanie takiej powierzchni za okres trwania zakazu prowadzenia działalności, powinien złożyć udostępniającemu powierzchnię (zwykle wynajmującemu) bezwarunkową i wiążącą ofertę woli przedłużenia obowiązywania umowy na dotychczasowych warunkach **o okres obowiązywania zakazu przedłużony o sześć miesięcy**.

Przepis mówi wprost o „okresie obowiązywania zakazu” a nie o „okresie obowiązywania zakazów”, zatem zgodnie z jego literalnym brzmieniem w przypadku każdorazowego odwoływania i wprowadzania na nowo określonych ograniczeń należałoby je rozumieć jako kolejne, odrębne zakazy. Tak też ukształtowała się dotychczasowa praktyka rynkowa, pomimo istniejących wątpliwości interpretacyjnych.

Zgodnie z treścią projektu do art. 15ze miałyby zostać dodany ustęp 2a, zgodnie z którym **w razie wprowadzenia drugiego bądź kolejnego zakazu prowadzenia działalności** w obiektach handlowych o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m², określona w ust. 2 wiążąca oferta woli złożona przez uprawnionego obejmuje przedłużenie obowiązywania umowy na dotychczasowych warunkach **o okres obowiązywania zakazu**. Najemca, który złożył wynajmującemu ofertę na warunkach dotychczasowego brzmienia ustawy, będzie mógł w terminie 3 miesięcy od dnia wejścia w życie znowelizowanego przepisu złożyć wynajmującemu **kolejną wiążącą ofertę woli na nowych zasadach**.

Tam, gdzie **postęp** spotyka się z **doświadczeniem i wiedzą**, powstają innowacyjne rozwiązania prawne zapewniające naszym klientom usługi na najwyższym poziomie. W obliczu wyzwań stale zmieniającego się świata nie stoimy w miejscu – robimy pewny krok ku **przyszłości**.

**Poznaj Kochański & Partners –
firmę prawniczą jutra.**

METROPOLITAN
Plac Piłsudskiego 1
00-078 Warszawa

telefon +48 22 326 9600
fax +48 22 326 9601

EQUAL BUSINESS PARK
Wielicka 28B, budynek C
30-552 Kraków

Jak czytamy w uzasadnieniu Projektu, ustawodawca nie przewidział konsekwencji spowodowanych wprowadzaniem więcej niż raz ograniczeń działania obiektów handlowych, a co za tym idzie, zwielokrotnionego przedłużania okresów trwania umów o kolejne 6 miesięcy w różnych, nieprzewidywalnych odstępach czasu. Proponowana zmiana ustawy ma na celu uniknięcie nawarstwiania się sześciomiesięcznych przedłużeń okresu obowiązywania umów. W konsekwencji nowelizacji do przedłużenia o okres 6 miesięcy doszłoby zatem tylko raz, zaś dalsze przedłużenia umów następować będą **wyłącznie o czas trwania każdego kolejnego zakazu prowadzenia działalności danego najemcy.**

Jak możemy pomóc?

Wspieramy naszych klientów we wszystkich dziedzinach, na które wpływ ma stan zagrożenia epidemicznego, w szczególności w zakresie:

1. **Analizy umów najmu /dzierżawy/ innych** uprawniających do korzystania z powierzchni w obiektach handlowych pod kątem postanowień dotyczących siły wyższej, możliwości żądania obniżenia czynszu, opłat eksploatacyjnych oraz innych opłat określonych w umowie, w tym odpowiedzialności wynajmującego za wady prawne lokalu;
2. **Negocjacji** odpowiednich porozumień / aneksów do umów – zwłaszcza dotyczących zwolnień z czynszu, obniżek opłat wynikających z umów;
3. W przypadku konieczności **skierowania sprawy na drogę postępowania sądowego bądź w razie wystąpienia przez drugą stronę na drogę postępowania sądowego** – przygotowania odpowiedniej strategii procesowej, jak najlepiej zabezpieczającej Państwa interesy;
4. **Analizy możliwości uzyskania wsparcia** w ramach programów rządowych;
5. **Analizy warunków ubezpieczenia** pod kątem przerw w działalności gospodarczej, wystąpienia przypadków siły wyższej;
6. **Audytu umów z podmiotami trzecimi w celu optymalizacji, redukcji kosztów bieżących**, w tym doradztwa przy restrukturyzacji zatrudnienia;
7. **Analizy projektów deweloperskich**, w tym możliwości zawieszenia realizacji projektów lub wypowiedzenia umów dotyczących realizowanych projektów (powiązanie postanowień dotyczących siły wyższej z wydłużeniem terminów realizacji);

8. **Aktualizacji strategicznych biznesplanów** w świetle możliwych terminów otwarcia hoteli oraz czasu, w jakim sytuacja unormuje się w zakresie rentowności w oparciu o przychód na jeden dostępny pokój (RevPar) oraz analizy wpływu aktualnej sytuacji na planowane projekty;
9. **Audytu umów kredytowych** i rozważenia możliwych rozwiązań w celu poprawy płynności finansowej;
10. **Wsparcia transakcyjnego**, w tym w zakresie:
 - wskazania partnerów zainteresowanych inwestycjami, w szczególności w sektorze hotelowym (w ramach Joint Venture oraz funduszy inwestycyjnych);
 - wskazania partnerów zainteresowanych inwestycjami, w szczególności w sektorze hotelowym (w ramach Joint Venture oraz funduszy inwestycyjnych);
 - leasingu zwrotnego nieruchomości na rzecz instytucji finansowej lub przeprowadzenia procesu „sale and leaseback” nieruchomości na rzecz funduszu
 - **organizacji finansowania dłużnego**, w tym (i) restrukturyzacji zadłużenia, (ii) finansowania zmian właścicielskich (wykup, rekapitalizacja), (iii) finansowania nakładów inwestycyjnych (rozbudowa, rozszerzenie działalności);
 - **sprzedaży biznesu** lub poszczególnych nieruchomości (assetów) czy portfel nieruchomości.

Zapraszamy do kontaktu:



Paweł Cholewiński
Radca prawny, Partner, Szef
Praktyki Nieruchomości
T: +48 883 323 475
E: p.cholewinski@kochanski.pl



Izabela Żmijewska
Adwokat, Starszy Prawnik
T: +48 880 321 994
E: i.zmijewska@kochanski.pl



Weronika Duda
Radca prawny, Starszy Prawnik
T: +48 888 736 561
E: w.duda@kochanski.pl