



20 marca 2020 r.

## NAJEM KOMERCYJNY W CZASIE KORONAWIRUSA

Wraz z pojawieniem się zagrożenia epidemiologicznego wywołanego rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (COVID-19), zwanego koronawirusem, powstała nadzwyczajna sytuacja oddziałująca nie tylko na sferę społeczną, lecz również na stosunki ekonomiczne i prawne. Problemy, których pełnego zakresu i zasięgu nie sposób jest obecnie przewidzieć dotkną wszystkie gałęzie gospodarki, w tym także sektor handlu detalicznego (retail) i silnie powiązany z nim rynek nieruchomości oparty na najmie komercyjnym. W związku z zagrożeniem epidemiologicznym wprowadzono szereg ograniczeń prawnych mających na celu zapobieżenie rozprzestrzeniania się tej choroby, z których część dotyczy sektora handlu detalicznego, a niezależnie od powyższego znaczna część pracodawców wprowadziła dobrowolnie szczególne rozwiązania w sposobie funkcjonowania przedsiębiorstw wynikające z zaleceń medycznych i sanitarnych.

Właściciele centrów i parków handlowych powinni spodziewać się, że najemcy lub dzierżawcy powierzchni handlowych będą kierować do nich roszczenia o obniżenie lub zawieszenie płatności z tytułu najmu, czy też wręcz podważać fakt dalszego związania daną umową lub żądać jej rozwiązania wykorzystując do tego różne środki prawne. Sytuacja ta wymagać będzie natychmiastowej reakcji właściciela obiektu.

Obiegowym skojarzeniem wiążanym powszechnie z oceną wpływu epidemii koronawirusa na wykonywanie umów jest pojęcie siły wyższej. Biorąc pod uwagę fakt, że instytucja siły wyższej nie jest wyraźnie uregulowana w polskim prawie, jak również brak jest orzecznictwa sądowego odnoszącego się konkretnie do zagrożenia epidemiologicznego lub epidemii jako przypadku siły wyższej, istnieją wątpliwości co do możliwości, sposobu i zakresu stosowania tej instytucji. Polski kodeks cywilny nie daje podstaw do zawieszenia wykonywania lub rozwiązania danej umowy przez wzgląd na siłę wyższą. W znacznej części przypadków powoływanie się wyłącznie na ogólnie pojętą koncepcję prawną siły wyższej może nie być poprawne ani też skuteczne.

Wyjątek stanowią będą działania prawne mające swoje oparcie w treści umów zawartych pomiędzy stronami. W obrocie często spotykane jest formułowanie w umowach klauzul dotyczących siły wyższej. Są to zazwyczaj postanowienia definiujące to pojęcie oraz określające jakie skutki wystąpienie siły wyższej wywiera na wzajemne prawa i obowiązki stron umowy. W umowach najmu czy dzierżawy występują również niejednokrotnie klauzule nie odwołujące się wprost do pojęcia siły wyższej, lecz regulujące sytuację, w których z przyczyn niezależnych od jednej lub obu stron, korzystanie z określonych uprawnień lub wykonywanie obowiązków umownych nie jest możliwe. Postanowienia takie mogą dawać podstawy do zawieszenia wykonywania przez strony umowy najmu niektórych świadczeń, a nawet do wypowiedzenia umowy, gdy powyższy stan utrzymuje się przez określony czas.

W celu ustalenia wpływu aktualnej sytuacji na wykonywanie danej umowy najmu, obie jej strony powinny więc w pierwszej kolejności sięgnąć bezpośrednio do treści samej umowy, która niejednokrotnie może dać odpowiedź na pytanie, jakie uprawnienia przysługują stronom w sytuacjach noszących cechy siły wyższej. Treść umów należy przy tym analizować z dużą ostrożnością, biorąc pod uwagę całokształt wskazanych wyżej klauzul, ze szczególnym uwzględnieniem przyjętej przez strony definicji siły wyższej, ale także reżimu

prawnego, któremu poddana została dana umowa. W przypadku użycia niejednoznacznych lub wadliwych sformułowań odpowiednich klauzul umownych powoływanie się na siłę wyższą może okazać się przedwczesne lub nieskuteczne.

W dalszej kolejności należy ustalić jakie ewentualne inne środki prawne regulujące sytuacje braku możliwości normalnego wykonywania umowy mogą znaleźć zastosowanie w braku odpowiednich postanowień umownych.

Z tego punktu widzenia istotne znaczenie ma regulacja art. 471 kodeksu cywilnego, który wskazuje, że dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że jest ono następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Wykazanie przez dłużnika, że nie mógł wykonać swego świadczenia wskutek obiektywnych utrudnień faktycznych i ograniczeń prawnych związanych z epidemią koronawirusa, niezależnie od tego, czy może być ona kwalifikowana jako siła wyższa, czy też nie, będzie stanowić podstawę do zwolnienia dłużnika z odpowiedzialności odszkodowawczej za niewykonanie umowy w takich okolicznościach. Jednocześnie jednak okoliczność ta nie będzie skutkować ogólnym zwolnieniem dłużnika z obowiązku wykonania umowy, w szczególności z obowiązku uiszczania czynszu lub zapewnienia możliwości korzystania z lokalu handlowego. Wydaje się przy tym, że powyższe okoliczności związane z epidemią nie skutkują bezpośrednio brakiem możliwości uiszczania należności z umowy najmu, a jedynie brakiem przychodów najemcy z działalności w lokalu, z których finansuje on te należności, a zatem najprawdopodobniej nie skutkują wyłączeniem odpowiedzialności najemcy za niedokonywanie płatności.

Do oceny wpływu obecnej sytuacji na wykonywanie umów zastosowanie znaleźć może także instytucja tzw. następczej niemożliwości świadczenia regulowana przez przepis art. 475 § 1 kodeksu cywilnego. Przepis ten przewiduje, że jeżeli świadczenie stało się niemożliwe wskutek okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi, zobowiązanie wygasa. Aby móc powołać się na powyższy przepis, dłużnik powinien udowodnić, iż spełnienie świadczenia stało się niemożliwe z przyczyn, za które nie ponosi on odpowiedzialności. Stan niemożliwości spełnienia świadczenia zachodzi tylko wówczas, gdy jest on zupełny, trwały i obiektywny. Wstępnie wydaje się, że utrudnienia w prowadzeniu działalności wynikające z obecnego zagrożenia epidemiologicznego nie mają charakteru trwałego, lecz przemijający – najprawdopodobniej w perspektywie kilku miesięcy. Biorąc pod uwagę, że stosunki najmu czy dzierżawy mają charakter ciągły, można tu co najwyżej mówić o częściowej niemożliwości świadczenia w poszczególnych okresach rozliczeniowych, która może powodować wygaśnięcie określonych zobowiązań stron (tj. zwolnienie ich ze swych obowiązków) jedynie w odniesieniu do takich okresów. Należy dodać, że wprowadzone do tej pory ograniczenia nie nakazują zamknięcia obiektów handlowych ani też nie uniemożliwiają uiszczania należności czynszowych, a jedynie zakazują prowadzenia określonej działalności w obiektach handlowych, a zatem możliwość zastosowania art. 475 § 1 k.c. w odniesieniu do wykonywania omawianych umów najmu czy dzierżawy budzi wątpliwości. Co więcej, przyjmuje się z reguły, że faktyczny brak środków pieniężnych u dłużnika (np. najemcy) nie oznacza jeszcze niemożliwości świadczenia, gdyż jego sytuacja majątkowa może ulec zmianie, a ponadto odpowiada on za swe zobowiązania również swoim majątkiem przyszłym. W doktrynie prawa sformułowano koncepcję gospodarczej niemożliwości świadczenia, rozumianej jako sytuacja, w której spełnienie świadczenia jest wprawdzie faktycznie możliwe, ale nieuzasadnione ekonomicznie ze względu na nadmierne trudności lub koszty jego spełnienia, która mogłoby uzasadniać zastosowanie art. 475 § 1 k.c. również w tej sytuacji, jednakże nie jest to koncepcja powszechnie akceptowana.

Gdyby natomiast na skutek epidemii doszło do nakazanego prawem zamknięcia obiektu handlowego, a więc niemożności świadczenia po stronie wynajmującego, wówczas zastosowanie mógłby znaleźć przepis art. 495 § 1 kodeksu cywilnego, który stanowi, że jeżeli jedno ze świadczeń wzajemnych stało się niemożliwe w danym czasie wskutek okoliczności, za które żadna ze stron odpowiedzialności nie ponosi, strona, która miała to świadczenie spełnić (tu: wynajmujący), nie może żądać od drugiej strony (najemcy) świadczenia wzajemnego

(czynszu), a w wypadku, gdy je już otrzymała, obowiązana jest do jego zwrotu według przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu.

Kolejną instytucją prawną, która może znaleźć zastosowanie w omawianej sytuacji, jest tzw. klauzula *rebus sic stantibus* (nadzwyczajna zmiana stosunków), która została uregulowana w art. 357<sup>1</sup> kodeksu cywilnego. O ile powołane wyżej przepisy art. 475 § 1 i 495 § 1 kodeksu cywilnego odnoszą się do przypadków, w których spełnienie świadczenia przestało być możliwe, przepis art. 357<sup>1</sup> kodeksu cywilnego stosuje się wówczas, gdy świadczenie jest wciąż możliwe, ale z powodu nadzwyczajnej zmiany stosunków jego spełnienie przez daną stronę umowy byłoby połączone z nadmiernymi trudnościami albo groziło takiej stronie rażącą stratą, czego strony nie przewidywały przy zawarciu umowy. Szersze analizowanie ogólnych przesłanek zastosowania tego przepisu w relacjach umownych jest w tym miejscu o tyle pozbawione uzasadnienia, że badanie ich wystąpienia należy przeprowadzać w odniesieniu do konkretnych przypadków, a samo zastosowanie przepisu leży w kompetencji sądu. Skorzystanie z powyższego środka prawnego wymaga bowiem wystąpienia z odpowiednim pozwem przeciw drugiej stronie umowy. Sąd ocenia w takim wypadku czy zaistniała nadzwyczajna zmiana stosunków w odniesieniu do tych, w jakich strony zawierały umowę, i czy prowadzi ona do konsekwencji wyżej wskazanych. Dopiero po rozważeniu interesów stron i zgodnie z zasadami współzycia społecznego, sąd może określić odmienny niż dotychczasowy sposób wykonania zobowiązania, zmienić wysokość świadczenia (np. czynszu) lub nawet orzec o rozwiązaniu umowy i o rozliczeniach stron w związku z zakończeniem łączącego je stosunku prawnego.

Odmienna jest natomiast sytuacja stron umów dzierżaw, na podstawie których jest użytkowana pewna część obiektów handlowych, zwłaszcza wolnostojących. Inaczej niż najemcy, dzierżawcy przysługuje na podstawie art. 700 kodeksu cywilnego roszczenie o obniżenie czynszu za okres, w którym, wskutek okoliczności, za które dzierżawca odpowiedzialności nie ponosi i które nie dotyczą jego osoby, zwykły przychód z przedmiotu dzierżawy uległ znacznemu zmniejszeniu. Wydaje się, że zmniejszenie przychodów z działalności w dzierżawionym obiekcie handlowym z powodu utrudnień lub zakazów zaistniałych w związku z epidemią koronawirusa, może uzasadniać skorzystanie z powyższego uprawnienia przez dzierżawcę.

Wszelkie mechanizmy prawne dotyczące metod wyjścia lub ograniczenia obowiązków wynikających z umów z pewnością powinny być wykorzystane jako ostateczność. Priorytetem dla wszystkich zainteresowanych powinno być podjęcie negocjacji w celu uzgodnienia wzajemnie akceptowalnych rozwiązań na czas trwania nadzwyczajnej sytuacji, z poszanowaniem wzajemnych potrzeb i interesów. Należy też pamiętać, że zarówno wynajmujący, jak i najemcy nie funkcjonują w próżni. Zarówno jedna, jak i druga strona umowy najmu powiązana jest bowiem kontraktowo z innymi podmiotami, w tym przede wszystkim z bankami finansującymi zarówno projekty deweloperskie, jak i nierzadko działalność operacyjną najemców, kontrahentami handlowymi, pracownikami, na których sytuację prawną i faktyczną stabilność stosunku najmu oddziałuje pośrednio.

Przy prowadzeniu rozmów mających na celu ustabilizowanie sytuacji wynajmującego oraz najemcy nie można także pominąć aspektu podatkowego. Przykładowo, należy zwrócić uwagę, że uzgodnienie tzw. wakacji czynszowych, tj. odroczenia obowiązku zapłaty czynszu, może się wiązać z koniecznością wystawienia przez wynajmującego lub wydzierżawiającego faktury, a w konsekwencji z koniecznością zapłaty przez wynajmującego podatku, zarówno dochodowego jak i VAT pomimo nieotrzymania przez niego płatności od najemcy. Wprawdzie w przestrzeni publicznej pojawiają się postulaty umożliwienia naliczania podatków według metody kasowej, to w świetle przedstawionych przez Prezesa Rady Ministrów oraz Prezydenta głównych założeń zmian legislacyjnych zmierzających do łagodzenia skutków gospodarczych pandemii, przynajmniej na obecnym etapie, nie należy spodziewać się wprowadzenia takich rozwiązań. Formułowanie porozumień pomiędzy najemcami i wynajmującymi wymaga zatem dochowania szczególnej staranności także w zakresie skutków podatkowych zawieranych umów.

W celu ograniczenia bądź wyeliminowania wspomnianych ryzyk rekomendujemy kontakt z adwokatem, radcą prawnym bądź doradcą podatkowym, którzy udzielą kompleksowego wsparcia w zakresie zawierania porozumień mających na celu ustabilizowanie sytuacji stron danego stosunku najmu bądź dzierżawy.

**W CELU UZYSKANIA DALSZYCH INFORMACJI ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:**

**Dr hab. Konrad Marciniuk**

*Radca prawny, Partner*

T: +48 22 447 43 00

K: 601 674 424

E: [marciniuk@millercanfield.com](mailto:marciniuk@millercanfield.com)

**Wojciech Langowski**

*Radca prawny, Partner*

T: +48 22 447 43 00

K: 601 992 494

E: [langowski@millercanfield.com](mailto:langowski@millercanfield.com)

***Zastrzeżenie:** Niniejsza publikacja została przygotowana dla klientów i współpracowników kancelarii Miller Canfield. Ma ona na celu jedynie przedstawienie streszczenia niektórych wydarzeń prawnych z wybranych dziedzin prawa. Z tego powodu informacje zawarte w niniejszej publikacji nie powinny stanowić podstawy do podjęcia jakiegokolwiek decyzji dotyczącej określonego kierunku działania. Informacje te nie mogą też być traktowane jako porada prawna ani nie zastępują szczegółowej opinii prawnej w konkretnej sprawie. W każdym przypadku należy skorzystać z usług doradców prawnych w celu weryfikacji, czy odpowiednie przepisy prawa mają zastosowanie do określonej sytuacji.*