RESTRUKTURYZACJA

JAKO RECEPTA NA KRYZYS NAJEMCÓW W GALERIACH HANDLOWYCH

Obecna sytuacja najemców w galeriach handlowych jest bardzo trudna. W marcu mija rok od kiedy trwa pandemia COVID-19 i wprowadzane są zakazy handlu w galeriach handlowych. Najemcy borykają się z licznymi problemami między innymi: niesprzedanymi kolekcjami, koniecznością zatowarowania się na nowy sezon czy brakiem stałych przychodów. Jednak wbrew pozorom mają do dyspozycji cały wachlarz rozwiązań, dzięki którym rozwiązanie tych problemów staje się możliwe.

Fot. Envato

Tarcza antykryzysowa - cenne, choć niewystarczające narzędzie

Rozwiązania ustawowe w postaci Tarczy Antykryzysowej pozwalają najemcom uniknąć płacenia opłat za okres trwania zakazu handlu, jednak ma ono wysoką cenę. Na podstawie art. 15ze Ustawy 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, Najemca chcąc uniknąć płatności musi złożyć Wynajmującemu ofertę przedłużenia umowy najmu na dotychczasowych warunkach o okres trwania zakazu handlu plus 6 miesięcy. Ponieważ mieliśmy już trzy lockdowny, to dla wielu Najemców oznacza to przedłużenie umowy najmu o ponad 1,5 roku na warunkach biznesowych, które są już dla nich nieatrakcyjne. Taki mechanizm nie rozwiązuje problemów Najemców, a jedynie przesuwa je w czasie. Cała branża jest świadoma, że konsumenci po pandemii COVID-19 nie wrócą szybko do zakupów stacjonarnych, a jeśli wrócą to najprawdopodobniej nie w takiej skali jak miało to miejsce w 2019 r. Pewne nowe nawyki konsumentów, są już nieodwracalne. Aktualnym problem może stać się rozliczenie przez Wynajmujących kosztów wspólnych za 2020 r. Co do zasady rozliczenia te powinny być dokonane w marcu 2021 r. Wielu Najemców obawia się, że mimo składania przez nich ofert z art. 15 ze, Wynajmujący i tak obciążą ich kosztami wspólnymi za okres trwania zakazu handlu w ramach rocznych rozliczeń kosztów wspólnych.

Rebus Sic Stantibus - spór bez wygranego

Niestety postawa Wynajmujących wobec Najemców nie zawsze jest elastyczna. Gotowi są do kilku miesięcznych rabatów, jednak nie ma mowy o definitywnej zmianie warunków umowy najmu. W obliczu braku porozumienia, Najemcy występują do sądów z pozwami opartymi o klauzulę rebus sic stantibus (art. 3571 k.c.), licząc, że Sąd mocą wyroku dokona zmiany zawartych umów i dostosuje je do nowych warunków biznesowych. Niestety z uwagi na siedziby Galerii w Warszawie oraz postanowienia umowne, większość spraw prowadzanych jest przed Sądem Okręgowym w Warszawie. »

Pozwy te objęte są wysoką opłatą sądową, a na rozstrzygnięcie trzeba czekać bardzo długo - nawet kilka lat. Jeśli Najemca nie uzyska zabezpieczenia swojego roszczenia, to przez cały czas trwania procesu zmuszony jest płacić pełne stawki czynszu i opłat wspólnych. Nierzadko umowy najmu zakończą się zanim Sąd wyda prawomocny wyrok. To sprawia, że niecelowe jest traktowanie tego rozwiązania, jako masowe remedium na problemy Najemcy. Do zakończenia tych sporów, Najemca po prostu może nie dotrwać i zdąży się „wykrwawić" finansowo. Co więcej, Wynajmujący ostatnio zaostrzyli swoje postępowania wobec Najemców zalegających z płatnościami i coraz chętniej uruchamiają wobec nich zabezpieczenia w postaci gwarancji bankowych lub aktów notarialnych.

Skutki finansowe kryzysu

Oczywiście problemy z zapłatą czynszu i utrzymanie danej lokalizacji nie są jedynymi symptomami kryzysu. Dlatego w ostatnim czasie obserwujemy wzmożone wykorzystanie narzędzi restrukturyzacji sądowej przez firmy z branży handlu detalicznego. Piotr i Paweł, Komputronik, Top Secret , Gatta, a wcześniej Action, musiały z różnych przyczyn sięgnąć po ochronę ustawową. Kilkukrotne zamknięcie galerii handlowych w ubiegłym i bieżącym roku spowodowało oczywiste obniżenie obrotów sieci handlowych, co nie zawsze i nie w pełni udało się zrekompensować zwyżkami przychodów z innych kanałów sprzedaży, w tym kanału online. To z kolei spowodowało presję płynnościową, która częściowo była równoważona wsparciem publicznym w ramach tarcz antykryzysowych. Nie zawsze jednak wystarczyło ono, aby 100% obsługiwać zadłużenie handlowe. Spadki wskaźników finansowych niestety jednak spowodowały dalszą presję instytucji finansowych, mimo że wprowadziły one złagodzone kryteria oceny w czasie kryzysu.

Restrukturyzacja jako platforma porozumienia?

Mając zatem co najmniej trzy obszary kryzysu płynnościowego (wynajmujący, dostawcy, banki) firmy handlowe potrzebują nie tylko ochrony swego – do tej pory rentownego – przedsiębiorstwa przed egzekucją, lecz także narzędzi, które umożliwią trwałą poprawę wyniku, co zapewni powrót do stabilności i regularnej obsługi bieżących kosztów, w tym czynszów najmu. Tylko to w dłuższej perspektywie pozwoli zapobiec upadłości wielu podmiotów z branży, co odbiłoby się niekorzystnie na wszystkich zaangażowanych w biznes w galeriach handlowych. W ramach postępowania restrukturyzacyjnego, z udziałem niezależnych od dłużnika, zewnętrznych podmiotów, można skorzystać z instrumentów mediacyjnych i wypracować trwałe porozumienie co do warunków współpracy w ramach umowy najmu.

Uproszczona restrukturyzacja, a postępowanie sanacyjne

Spośród wszystkich postępowań restrukturyzacyjnych kluczowe są dwa: uproszczona restrukturyzacja oraz postępowanie sanacyjne. Uproszczone postępowanie restrukturyzacyjne wprowadzono latem 2020 w ramach reakcji na kryzys covidowy. Jest szybkie, bo trwać ma zaledwie kilka miesięcy, z czego większa jego część prowadzona jest poza sądem. Jest lekkie, gdyż jego celem jest wyłącznie restrukturyzacji zadłużenia. Przedsiębiorca zawiera układ z wierzycielami, którzy głosują większością głosów nad propozycjami spłaty ratalnej lub nawet częściowym umorzeniem. Jest tanie, gdyż zredukowano liczbę procesów (zadań), które trzeba przeprowadzić, a ponadto ustawowo ograniczono wynagrodzenie nadzorcy układu w sprawach mikro i małych przedsiębiorców. Pozwala zachować kontrolę nad biznesem, ponieważ wybierany z rynku, a nie narzucany przez sąd, nadzorca układu ogranicza wyłącznie nadzwyczajne czynności firmy. Zwykły zarząd nad bieżącą działalnością pozostaje przy dłużniku.

Przede wszystkim jednak uproszczona restrukturyzacja chroni przedsiębiorstwo i pozwala na osiągnięcie wysokiego poziomu spłaty dla wierzycieli. Pod pewnymi warunkami także wierzyciele hipoteczni i zastawnicy nie mogą windykować z majątku spółki. Ustawa chroni również ciągłość działalności firmy poprzez zakaz wypowiadania niektórych kluczowych kontraktów, takich jak najem, dzierżawa, kredyt, leasing czy pożyczka. Minusem w kontekście działalności najemców galerii handlowych jest brak możliwości rozwiązywania umów najmu oraz redukcji zatrudnienia bez ograniczenie z kodeksu pracy.

Znane są przykłady z rynku, w których to postępowanie było wszczynane, ochrona udzielana, ale nie starczyło czasu, ani nie było narzędzi, aby przekonać wierzycieli, że spółka odzyska rentowność na wymaganym poziomie.

Kluczem do sukcesu jest dobrze przygotowany przez zespół ekonomiczny plan restrukturyzacyjny. To w nim są określone działania naprawcze, które mają spowodować przywrócenie dobrego funkcjonowania firmy. Po wdrożeniu tych działań przedsiębiorca proponuje swoim wierzycielom spłatę w ramach układu.

Sanacja jako pole do renegocjacji warunków

Te przywileje daje natomiast postępowanie sanacyjne. Trwa ono znacznie dłużej i jest prowadzone w procedurze sądowej. Nadzór nad spółką ze strony sądu i wierzycieli jest dużo większy, ale przez to zarządca powoływany przez sąd uzyskuje szczególne uprawnienia. Tylko to postępowanie daje z jednej strony pełną ochronę przed windykacją, w tym uruchamianych zabezpieczeń, a z drugiej strony daje możliwość - za zgodą sędziego komisarza - do odstąpienia od każdej umowy najmu, bez jakichkolwiek kar umownych. Na taką możliwość czeka wielu Najemców, aby móc uwolnić się od wieloletnich i nierentownych lokalizacji. Oczywiście każde odstąpienie powinno być poprzedzone próbą znalezienia optymalnego rozwiązania dla obu stron. Być może dobrym kierunkiem byłoby uzależnienie wysokości czynszu od osiąganego przez najemcę przychodu.

Oprócz prawa odstąpienia od umów bez konieczności zapłaty dużej części kar umownych oraz możliwości zwolnień pracowniczych bez ochrony np. w czasie zwolnień chorobowych, zarządca może zbywać nieoperacyjny majątek w stanie wolnym od obciążeń oraz uzyskuje pełną ochronę przed egzekucją długów powstałych przed otwarciem postępowania.

Kluczem do sukcesu jest dobrze przygotowany przez zespół ekonomiczny plan restrukturyzacyjny. To w nim są określone działania naprawcze, które mają spowodować przywrócenie dobrego funkcjonowania firmy. Po wdrożeniu tych działań przedsiębiorca proponuje swoim wierzycielom spłatę w ramach układu. Podobnie jak w postępowaniu uproszczonym zgodzić się musi co najmniej połowa wierzycieli reprezentująca 2/3 wartości wierzytelności głosujących.

Bazując na przykładzie udanej sanacji sieci Piotr i Paweł, potrzebne było odstąpienie od szeregu nierentownych kontraktów tak, aby w pozostałych najmowanych lokalizacjach, działalność mogła być kontynuowana.

Czy sanacja najemcy jest korzystna dla wynajmującego?

Kryzys covidowy jest szalenie niekorzystny również dla wynajmujących – właścicieli galerii handlowych. Dostosowanie stawek czynszu do realnych możliwości najemców i zrównoważenie pozycji prawnych stron umowy jest raczej procesem nieuniknionym, a sanacja może stanowić ku temu dobrą platformę. Ewentualne zwolnienie powierzchni handlowej na skutek odstąpienia od umowy może z kolei pozwolić na zapełnienie jej przez inny podmiot o zdrowej kondycji finansowej. Być może jest to lepsze rozwiązanie niż wikłanie się w długoletnie procesy bazujące na klauzuli nadzwyczajnej zmiany stosunków. Istnieje stare powiedzenie funkcjonujące na rynku galerii handlowych w USA "would you rather collect rent on a space or dust?". Na to pytanie będzie musiało sobie odpowiedzieć bardzo szybko wielu Wynajmujących. ■

dr Patryk **Filipiak**

adwokat, kwalifikowany doradca restrukturyzacyjny, Prezes Zarządu Zimmerman Filipiak Restrukturyzacja, Partner i założyciel kancelarii FILIPIAKBABICZ Legal

Współtwórca nowego Prawa Restrukturyzacyjnego. Specjalizuje się w zarządzaniu kryzysowym, restrukturyzacji zagrożonych podmiotów gospodarczych, zarządzaniu majątkiem niewypłacalnych firm i osób fizycznych oraz ochronie praw wierzycieli w związku z niewypłacalnością ich dłużników. Współautor komentarza do prawa restrukturyzacyjnego, komentarza do upadłości konsumenckiej i komentarza do rozporządzenia 1346/2000 w sprawie postępowania upadłościowego. Współautor Systemu Prawa Upadłościowego i Restrukturyzacyjnego oraz kilkudziesięciu innych publikacji z dziedziny prawa gospodarczego.

Tomasz **Henclewski**

adwokat, Partner i założyciel kancelarii Henclewski Wyjatek Adwokaci

Specjalista w branży retail. Wykładowca na licznych szkoleniach dla Najemców. Stale współpracuje z Polskim Stowarzyszeniem Najemców Powierzchni Handlowych i Związkiem Polskich Pracodawców Handlu i Usług. Reprezentuje Najemców w relacjach z galeriami handlowymi na wszystkich etapach ich działalności. Posiada duże doświadczenie w negocjacjach biznesowych, procesach sądowych oraz postępowaniach restrukturyzacyjnych najemców galerii handlowych. Laureat konkursu "Profesjonaliści Forbesa - zawody zaufania publicznego" w kategorii adwokat w województwie wielkopolskim.