



Kancelaria Radców Prawnych
GÓRNICKI DUROWICZ
BAĐOWSKA-DOMAGAŁA
Spółka Partnerska

PREZENTACJA WYNIKÓW ANKIETY

RENEGOJACJA UMÓW NAJMU

W ZWIĄZKU Z COVID-19

SPIS TREŚCI

1. Wstęp - tło ankiety
2. Po co zrobiliśmy tę ankietę
3. Metodyka badania
4. Prezentacja wyników ankiety
5. Podsumowanie

Autor grafiki: etajoefoto



Kancelaria Radców Prawnych
GÓRNICKI DUROWICZ
BĄDOWSKA-DOMAGAŁA
Spółka Partnerska

1. Wstęp – tło ankiety

Ułynął już prawie rok od kiedy w Polsce zmagamy się z trwającą pandemią Covid-19. Problemy gospodarcze spowodowane przez pandemię dla wielu przedsiębiorców stały się poważnym zagrożeniem, nie tylko dla funkcjonowania ale niestety również dla dalszego istnienia ich biznesów. W tych warunkach koniecznością stało się optymalizowanie kosztów oraz poszukiwanie nowych strategii biznesowych. Jednym z najważniejszych wyzwań dla firm jest wciąż aktualna renegotiacja umów najmu, przede wszystkim w części dotyczącej wysokości czynszu oraz reguł jego naliczania.

W trakcie trwającej pierwszej fali pandemii i pierwszego lockdownu dla naszych Klientów i nas samych - jako kancelarii świadczącej pomoc prawną w obszarze biznesowym - negocjacje z Wynajmującymi stały się kluczowym i podstawowym, codziennym zajęciem.

Z naszych doświadczeń wynikało, że negocjacje te były długotrwałe i w tych

przypadkach, w których zakończone zostały osiągniętym porozumieniem, aneksy regulowały kwestię płatności i rozliczeń z okresu pierwszego lockdownu oraz w różnym stopniu długości czasu po jego zakończeniu.

Aktualnie jesteśmy w trakcie trwającego kolejnego lockdownu, który dla branży fitness rozpoczął się od 17 października 2020 r., a dla branży gastronomicznej od 24 października 2020 r. W okresie od 28 grudnia 2020 r. do 31 stycznia 2021 r. zamknięte były również galerie handlowe. Pomimo „odmrożenia” działalności galerii handlowych od 1 lutego 2021 r. w dalszym ciągu nieczynne dla klientów pozostają lokale gastronomiczne i kluby fitness/siłownie - często również zlokalizowane w galeriach handlowych. Dla branży fitness i gastronomii wymuszony kolejny przestój w działalności trwa zatem nieprzerwanie już blisko cztery miesiące.

Nieprzerwanie od początku pandemii trudna jest również sytuacja Najemców z branży gastronomicznej, których biznesy



zlokalizowane są w biurowcach. Zmieniła się rzeczywistość pracy biurowej, która obecnie funkcjonuje w znaczącej skali jako praca zdalna, z rotacyjną zmianą pracowników w biurach, co powoduje brak zapotrzebowania lub w najlepszym wypadku znacznie ograniczone zapotrzebowanie na catering biurowy. W większości przypadków lokali gastronomicznych, bez względu na ich lokalizację, pozostawioną możliwość przygotowywania posiłków na wynos i w systemie delivery, przy znaczących kosztach czynszów i opłat stałych, trudno uznać za działalność umożliwiającą przetrwanie.

Z kolei Najemcy powierzchni biurowych nie wykorzystują swoich biur w takim stopniu, w jakim potrzeby te istniały przed pandemią. Co więcej zarówno pracownicy jak i pracodawcy oswoili się już z pracą zdalną, a jej powszechność otwiera nowe spojrzenie na możliwą organizację pracy i dostosowaną do niej powierzchnię biurową już po czasie pandemii.

Powróciliśmy więc ponownie do sytuacji konieczności podjęcia kolejnych trudnych negocjacji z Wynajmującymi.

Oczywiście zdajemy sobie sprawę z tego, że w przypadkach niektórych Najemców negocjacje te są nieprzerwanym i niezakończonym procesem trwającym już od blisko roku. Zdajemy sobie również sprawę z tego, że część Najemców znużona długotrwałymi negocjacjami, niezadowolającym ich tempem i postępowaniem poważnie rozważa rozpoczęcie czy też rozpoczęła już procesy sądowe, których celem jest zmiana warunków umów najmu bądź nawet ich wcześniejsze zakończenie.

Rozstrzygnięcie problemów umów najmu na drodze postępowania sądowego może okazać się zabiegiem nieuniknionym zwłaszcza w sytuacjach, w których toczące się negocjacje z Wynajmującym są jałowe i na horyzoncie, pomimo wymiany korespondencji i stanowisk nie rysuje się żadne satysfakcjonujące rozwiązanie.



2. Po co zrobiliśmy tę ankietę

Ankietę i niniejsze podsumowanie wyników przygotowaliśmy z myślą o Najemcach, których biznesy zlokalizowane są zarówno w centrach handlowych jak i w biurach. Mieliśmy na względzie, że temat ten jest dla Najemców niezwykle ważny ale jednocześnie delikatny, gdyż obwarowany obowiązkiem zachowania poufności negocjacji i samej treści zawartych porozumień (aneksów do umów najmu).

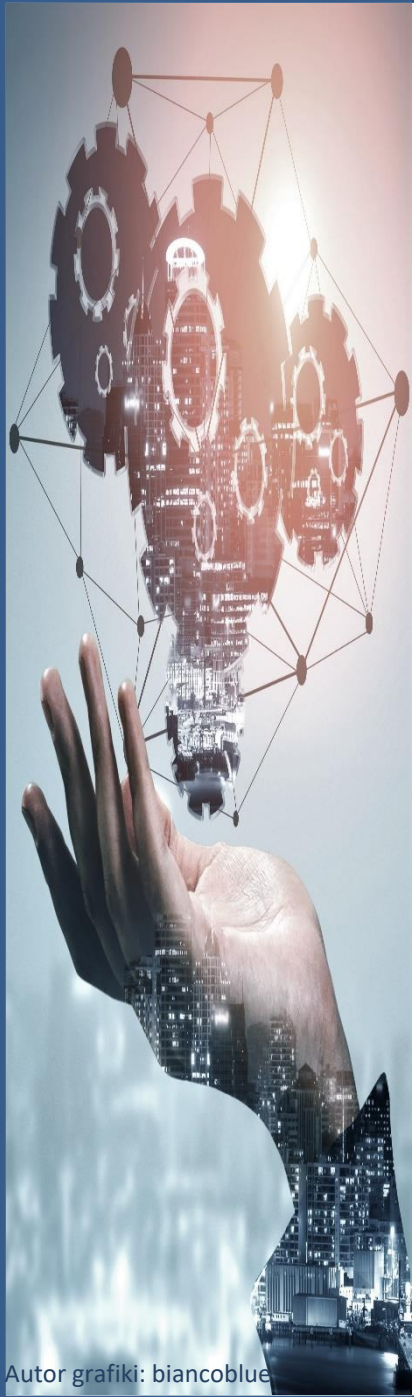
Zwróciliśmy się do Państwa - tj. zarówno do naszych Klientów, z którymi wspólnie uczestniczyliśmy i w dalszym ciągu uczestniczymy w negocjacjach z Wynajmującymi jak i firm, do których dotarliśmy i które zgodziły się wziąć udział w anonimowej ankiecie - o podzielenie się doświadczeniem z negocjacji z okresu pierwszego lockdownu.

Z uwagi na wspomnianą już wyżej konieczność zachowania tajemnicy negocjacji, ankietę była anonimowa, a pytania sformułowane zostały celowo na poziomie na tyle ogólnym, aby

udzielenie prawdziwej odpowiedzi nie umożliwiało identyfikacji konkretnej firmy Najemcy.

Mamy nadzieję, że zaprezentowane wyniki ankiety pomogą Państwu i nam, w szerszym kontekście niż tylko z obszaru własnych doświadczeń zorientować się jakie było nastawienie Wynajmujących do zmiany warunków w związku z sytuacją pandemii i jaką mieli skłonność do negocjacji umów najmu po pierwszym lockdownie.

Oddając w Państwa ręce to opracowanie, z którego możecie korzystać i powołać się na przedstawione w nim wyniki mamy też nadzieję wzmocnić również Państwa argumentację w kolejnych trwających negocjacjach.



3. Metodyka badania

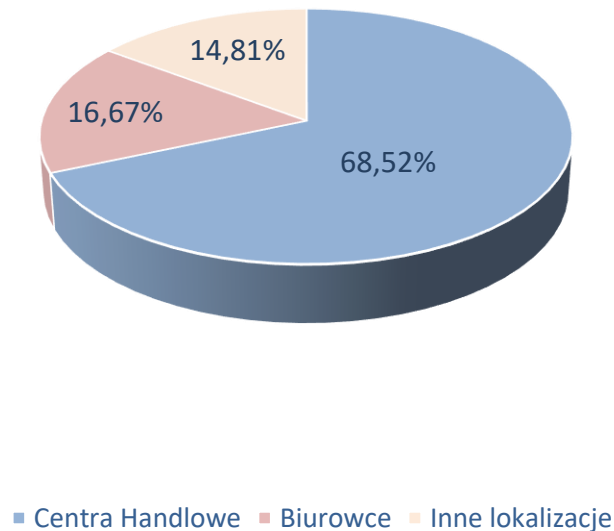
Badanie przeprowadziliśmy między 14 października a 03 listopada 2020 r. W ankiecie wzięło udział 54 firm respondentów, których działalność zlokalizowana jest w różnych częściach Polski. W celu przeprowadzenia ankiety stworzyliśmy kwestionariusz składający się z 8 pytań jednokrotnego wyboru. W 3 pytaniach istniała możliwość szerszej wypowiedzi niż wybór jednej ze wskazanych opcji odpowiedzi zamkniętych. Kompletnych odpowiedzi udzieliło 32 ankietowanych Najemców. 22 ankiety zawierają niepełne odpowiedzi. Brak odpowiedzi na konkretne pytanie może wynikać z faktu, że w przypadku pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru, żadna z przedstawionych opcji odpowiedzi nie dotyczyła sytuacji danego Najemcy, jak również udzielenie danej odpowiedzi na wcześniejsze pytanie z ankiety mogło następnie nie korespondować z dalszymi możliwymi do wyboru odpowiedziami.

W prezentacji wyników pokazujemy Państwu pełen obraz udzielonych odpowiedzi, uwzględniając również wskaźnik braku odpowiedzi na konkretne pytanie. Podsumowane wyniki ankiety prezentujemy w ujęciu procentowym.

4. Prezentacja wyników ankiety

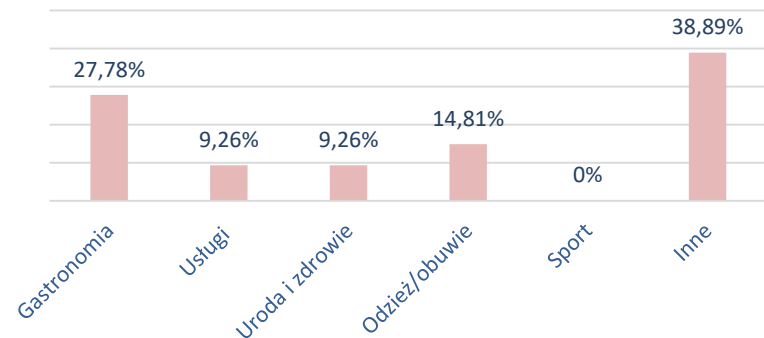
4.1. Spośród ankietowanych firm Najemców zdecydowana większość działalności zlokalizowana jest w centrach handlowych – 68,52%. Lokalizację działalności w biurowcu zadeklarowało 16,67% ankietowanych Najemców. Pozostali respondenci nie udzielili odpowiedzi, bądź nie ujawnili w ankiecie lokalizacji prowadzonej działalności.

Lokalizacja firm Najemców



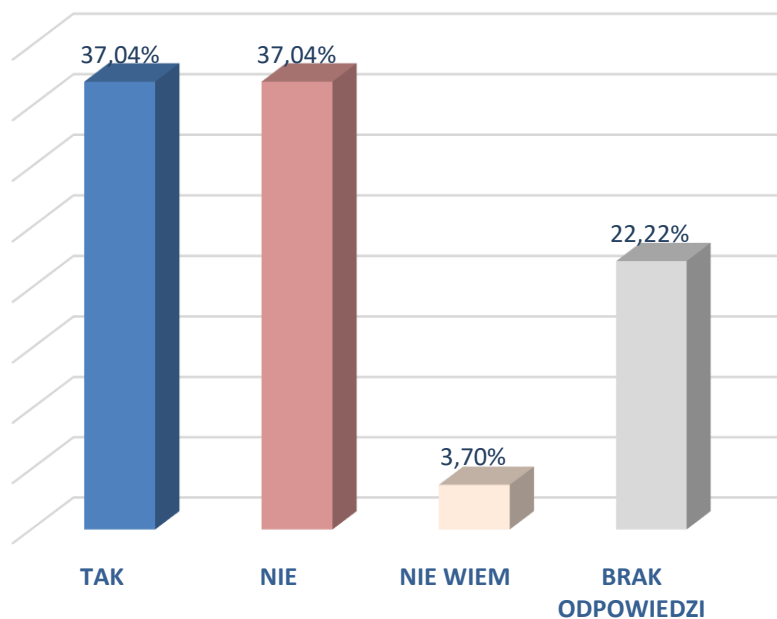
4.2. Zapytaliśmy Państwa w jakiej branży działa Najemca, w odpowiedziach wskazując podział na 5 następujących branż: gastronomia, usługi, uroda i zdrowie, odzież/obuwie oraz sport. W tak określonych profilach biznesu: 27,78% spośród ankietowanych Najemców należy do branży gastronomicznej. Branża odzieżowo - obuwnicza stanowiła 14,81% respondentów. W równej części procentowej wśród ankietowanych podmiotów – tj. 9,26% reprezentowane były branże usługowa oraz beauty i zdrowie. Wśród ankietowanych zabrakło przedstawicieli branży sportowej. Natomiast aż 38,89% firm nie wybrało żadnej odpowiedzi, co można interpretować, że w grupie tej mieszczą się Najemcy reprezentujący inne, niesklasyfikowane w odpowiedziach zamkniętych branże.

Branża w której działa Najemca



4.3. Na pytanie czy Wynajmujący skłonni są negocjować z Najemcami, równy procent ankietowanych udzielił odpowiedzi twierdzącej i negatywnej – 37,04%. Tylko 3,70% spośród ankietowanych firm odpowiedziało, że nie wie czy Wynajmujący skłonni są negocjować z Najemcami. Znacząca część respondentów tj. 22,22% pozostawiła to pytanie bez żadnej odpowiedzi.

Czy Wynajmujący są skłonni negocjować z Najemcami?

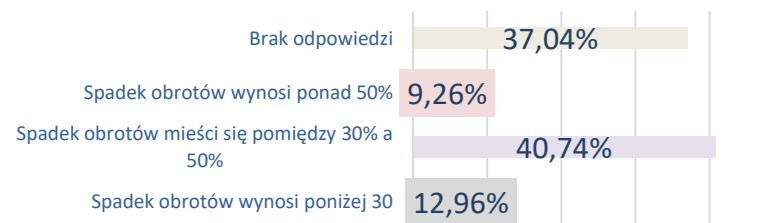


4.4. Na pytanie: *Czy i w jakiej wysokości Najemca odnotował spadek obrotów w czerwcu i lipcu (łącznie) w stosunku do ubiegłego roku*, aż 40,74% ankietowanych Najemców odpowiedziało, że spadek ten mieścił się w przedziale pomiędzy 30%-50%. Spadek obrotów powyżej 50% w czerwcu i lipcu 2020 r. w stosunku do analogicznego okresu z 2019 r. stwierdziło 9,26% Najemców. 12,96% ankietowanych przyznało, że dotyczy ich spadek obrotów poniżej 30% w stosunku do takiego samego w/w okresu dwóch miesięcy z 2019 r. 37,04% respondentów nie wskazało odpowiedzi.

Żaden z respondentów nie stwierdził, że pandemia nie miała żadnego wpływu na spadek obrotów firmy.

Zestawiając powyższe dane z odpowiedziami dotyczącymi branż Najemców widoczne jest, że sytuacja Najemców różni się, nie tylko w aspekcie wpływu pandemii na funkcjonowanie poszczególnych branż ale również jest niejednolita w obrębie danej branży.

Spadek obrotów w czerwcu i lipcu 2020 r.



4.5. W ankiecie pytaliśmy Państwa *na jakie ustępstwa idą Wynajmujący i co skłonni są negocjować?*

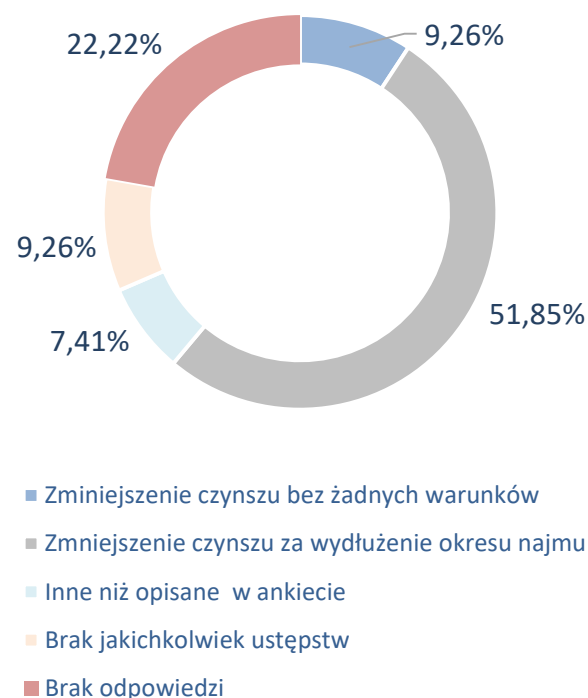
Analizując wyniki ankiety, z pewnym zaskoczeniem przyjęliśmy fakt, że 9,26% Najemców odpowiedziało, że Wynajmujący zgodził się na zmniejszenie czynszu bez żadnych warunków. 51,85 % ankietowanych zadeklarowało, że dla Wynajmujących akceptowalne jest zmniejszenie czynszu w zamian za wydłużenie okresu najmu.

7,41 % Najemców wskazało na inne, niż opisane przez nas w odpowiedziach rozwiązania dopuszczalne dla Wynajmującego. Wśród tej opisowej części odpowiedzi Najemcy wskazali na następujące elementy negocjacji: zmniejszenie czynszu tylko na 2 miesiące; bezpłatne udostępnienie powierzchni reklamowych bez zmniejszenia czynszu lub zmniejszenie czynszu w zamian za wydłużenie okresu najmu (zazwyczaj nieproporcjonalnie); zmniejszenie czasowe czynszu w zamian za podniesienie warunków umowy w latach przyszłych; oraz jeden z ankietowanych mający zawarte umowy najmu w więcej niż jednym CH wskazał, że tylko w jednej galerii handlowej zmniejszono jego czynsz najmu w zamian za wydłużenie okresu najmu, natomiast w pozostałych lokalizacjach Wynajmujący nie zgodzili się na żadne ustępstwa.

Brak jakichkolwiek ustępstw ze strony Wynajmującego stwierdziło 9,26 % Najemców.

22,22% ankietowanych nie udzieliło na to pytanie odpowiedzi.

Na jakie ustępstwa idą Wynajmujący?



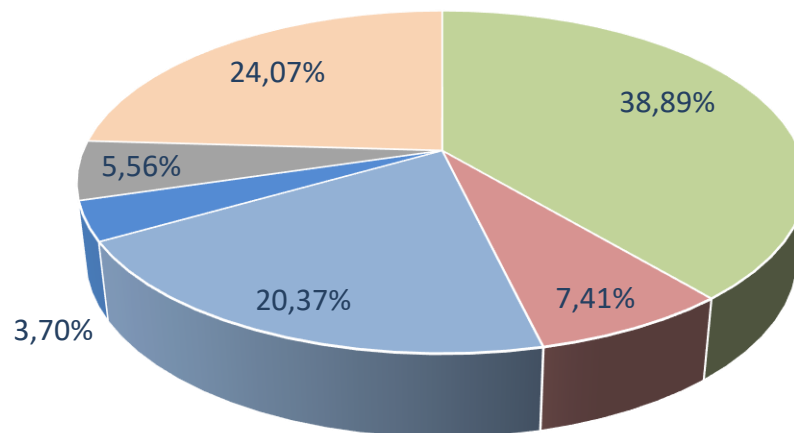
4.6. Jako najbardziej przekonujący argument dla Wynajmujących do podjęcia negocjacji i zmiany warunków umowy najmu, a w tym w szczególności warunków dotyczących czynszu 38,89 % ankieterów wskazało znaczący spadek obrotów Najemcy. Na skuteczny argument przynależności Najemcy do branży szczególnie dotkniętej skutkami zakazów związanych z Covid-19 wskazało 7,41 % ankieterów. Aż 20,37% respondentów podało, że żadne argumenty nie przekonują Wynajmującego do podjęcia negocjacji. 3,70% Najemców stwierdziło, że przekonującym argumentem był również brak możliwości korzystania z powierzchni najmu lub ograniczona możliwość korzystania z tej powierzchni z uwagi na reżim sanitarny.

5,56% Najemców odpowiedziało, że argumentem przekonującym Wynajmującego był:

- znaczący spadek obrotów Najemcy, przynależność do branży gastronomicznej szczególnie dotkniętej skutkami Covid-19 i wsparcie innych najemców
- znaczący spadek obrotów i perspektywa skierowania sprawy do sądu ze wskazaniem klauzuli *rebus sic stantibus* tj. nadzwyczajnej zmiany stosunków
- liczba potencjalnych pustostanów po rezygnacji najemców z wynajmowanej powierzchni.

24,07 % respondentów nie wybrało żadnej odpowiedzi i nie wskazało innych rozwiązań.

Jakie powody/argumenty przekonują wynajmujących żeby negocjować warunki umowy, w tym czynsz najmu ?



- Znaczący spadek obrotów najemcy
- Przynależność najemcy do branży szczególnie dotkniętej skutkami zakazów zw. z Covid-19
- Żadne argumenty nie przekonują wynajmujących do negocjacji
- Brak możliwości korzystania z powierzchni najmu/ograniczona możliwość wykorzystania przestrzeni pow. najmu z uwagi na reżim sanitarny
- Inne

4.7. Akceptację zmiany umowy najmu ze strony Wynajmujących uzyskać można było na:

- ✓ zmniejszenie czynszu najmu (rabat) w zamian za wydłużenie umowy najmu – na takie rozwiązanie wskazała zdecydowana większość ankietowanych tj. 44,44%
- ✓ zmniejszenie czynszu najmu do końca 2020 r. – tę odpowiedź wskazało 11,11% Najemców

9,26% ankietowanych wskazało, że Wynajmujący nie akceptują żadnych zmian w umowie. Jeden Najemca w odpowiedzi wskazał na inne rozwiązanie tzn. zmianę czynszu tylko na czas ustawy 2 miesiące – czyli na okres lockdownu marzec-maj 2020 (art. 15 ze Tarczy Antykryzysowej).

33,33% ankietowanych nie udzieliło żadnej odpowiedzi na to pytanie.

Jakie rozwiązania, co do zmian w umowie akceptują wynajmujący ?



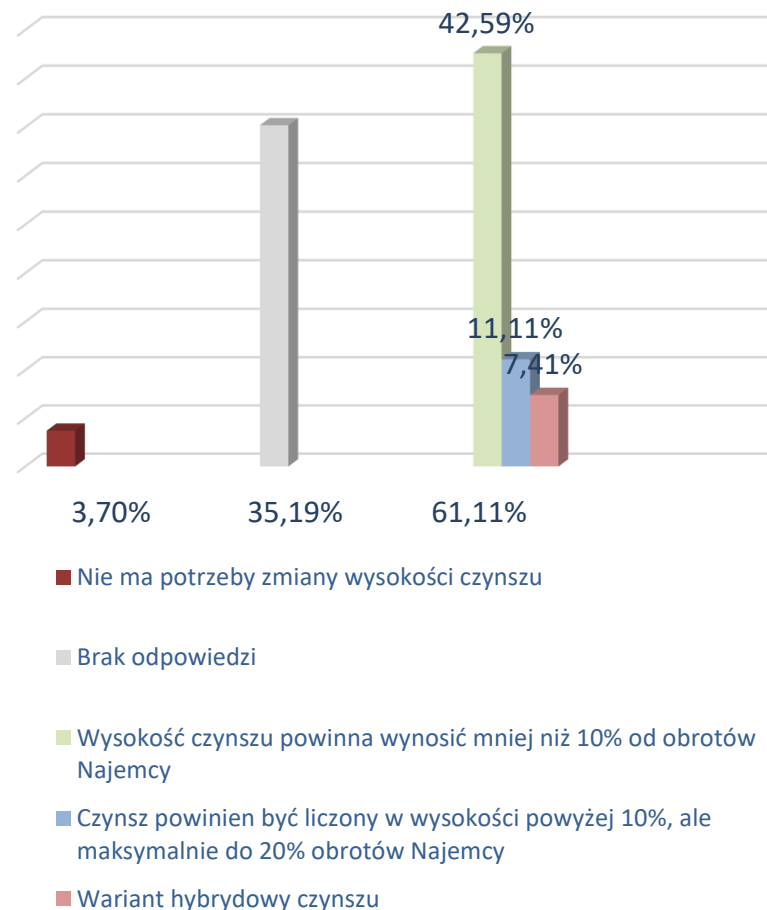
4.8. W ankiecie zapytaliśmy również Państwa o to, czy w kolejnych miesiącach do końca 2020 r. czynsz najmu powinien być liczony proporcjonalnie do obrotów Najemcy?

3,70% ankietowanych wskazała, że nie ma potrzeby zmiany wysokości czynszu. 35,19% Najemców nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie.

Zdecydowana większość ankietowanych tj. 61,11% stwierdziła, że czynsz najmu w tym okresie powinien być uzależniony od obrotów Najemcy, przy czym spośród tej grupy:

- 42,59 % wskazało, że wysokość czynszu powinna wynosić mniej niż 10% od obrotów Najemcy
- 11,11% wskazało, że czynsz powinien być liczony w wysokości powyżej 10% ale maksymalnie do 20% obrotów Najemcy
- 7,41 % wskazało, na wariant hybrydowy czynszu tj. złożony ze stałej części czynszu na niskim poziomie i większej część czynszu obliczonej % od obrotów Najemcy.

Czy w kolejnych miesiącach do końca 2020 r. czynsz najmu powinien być liczony proporcjonalnie do obrotów Najemcy?



5. Podsumowanie

- Mamy świadomość, że wnioski z przeprowadzonej ankiety, którymi dzielimy się z Państwem są efektem danych zebranych od relatywnie małej próby respondentów, w stosunku do całego rynku najmu komercyjnego.
- Zdajemy sobie również sprawę z tego, że nie jest to opracowanie aspirujące do bycia profesjonalnym raportem, wyczerpującym temat związany z całością problemu renegocjacji umów najmu i sytuacji Najemców w dobie trwającej pandemii.
- Przyjmowaliśmy także założenie, że ankieta nie będzie wykonana na reprezentatywnej próbie Najemców, gdyż zwróciliśmy się do ograniczonego kręgu podmiotów, takich z którymi łączy nas relacja współpracy - świadczenia pomocy prawnej, bądź z którymi mogliśmy nawiązać kontakt.
- Uznaliśmy, że warto zebrać i przeanalizować doświadczenie Najemców z negocjacji z Wynajmującymi z okresu pierwszego lockdownu, nawet z ograniczeniem tego badania do części Najemców, których dotyczy ten problem.
- Mamy nadzieję że była to dla Państwa interesująca lektura, zachęcamy do kontaktu z nami na adres e-mailowy: **umowynajmu@gdbd.pl** i przedstawiania Państwa refleksji dotyczącej wyników ankiety.

*Dane, które stały się podstawą niniejszego opracowania pochodzą z
wypełnionych przez Państwa ankiet.*

*W tym miejscu raz jeszcze dziękujemy Państwu, za gotowość podzielenia się z
nami swoim doświadczeniem.*

Opracowanie merytoryczne:
Monika Durowicz
radca prawny / partner
e-mail: umowynajmu@gdbd.pl

GD Kancelaria Radców Prawnych
GÓRNICKI DUROWICZ
BAĐOWSKA-DOMAGAŁA
Spółka Partnerska

Autor grafiki: biancoblue