
КАК АРЕНДАТОРУ ПЕРЕЖИТЬ "КОВИДНЫЕ" ОГРАНИЧЕНИЯ С МИНИМАЛЬНЫМИ ПОТЕРЯМИ

Вебинар Ассоциации Европейского бизнеса (АЕБ)

Москва, 19 ноября 2020 г.

Екатерина Сиденко, юрист



СОДЕРЖАНИЕ

I	Аренда и ограничительные меры: "ковидное" законодательство и практика ВС РФ	03
II	Первая судебная практика по уменьшению арендной платы, отсрочка и отказ от договора аренды	07
III	Что делать арендатору?	13
IV	Как вести сложные переговоры с арендодателем?	21
V	Докладчик	26



АРЕНДА И ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ: "КОВИДНОЕ" ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАКТИКА ВС РФ



ОГЛАСИТЕ ВЕСЬ СПИСОК, ПОЖАЛУЙСТА!



3 ГЛАВНЫХ СТРАТЕГИИ СТ. 19 ЗАКОНА № 98-ФЗ

Отсрочка внесения арендной платы

- Деятельность арендатора должна относиться к "наиболее пострадавшим отраслям экономики".
- Дополнительно возможно снижение.
- Отсрочка – это "заплати потом больше".

Уменьшение размера арендной платы

- Арендатор вправе потребовать уменьшения арендной платы за период 2020 года в связи с невозможностью использования имущества из-за ограничений.
- Для всех арендаторов.

Отказ от договора аренды на льготных условиях

- Деятельность арендатора должна относиться к "наиболее пострадавшим отраслям экономики" и к СМП.
- В случае недостижения соглашения с арендодателем в течение 14 дней – отказ от договора до 01 октября 2020 г.
- Льготы по убыткам.



ЧЕМ АРЕНДАТОРУ ПОМОЖЕТ ВС РФ?

Обзор ВС РФ № 1: форс- мажор

Существование обстоятельств непреодолимой силы должно быть установлено с учетом обстоятельств конкретного дела.

Если отсутствие денежных средств вызвано ограничительными мерами, то оно может быть признано основанием для освобождения от ответственности по ст. 401 ГК РФ.

Обзор ВС РФ № 2: арендная плата

Арендная плата подлежит уменьшению с момента, когда наступила невозможность использования имущества.

Арендатор вправе в качестве возражения на иск о взыскании арендной платы указать необоснованное уклонение арендодателя от заключения дополнительного соглашения об уменьшении арендной платы.



ПЕРВАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО "КОВИДНОЙ" АРЕНДЕ: УМЕНЬШЕНИЕ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ, ОТСРОЧКА И ОТКАЗ ОТ ДОГОВОРА АРЕНДЫ



НЕ ИСКЛЮЧЕНО УМЕНЬШЕНИЕ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ДАЖЕ ДО 0, НО ПО СОГЛАШЕНИЮ

- Постановление 14 ААС от 30.10.2020 № 14АП-8064/2020 по делу № А05-5640/2020 и др.
- Вопрос о размере уменьшения арендной платы решается по усмотрению сторон договора, т.к. положения закона диспозитивны.
- Соглашение не достигнуто? Суд уменьшает плату с учетом обычного размера уменьшения, а также затрат арендодателя (коммуналка и пр.).
- + отнесение к "пострадавшим" отраслям.
- Закон не предусматривает уменьшения арендной платы до 0, но это возможно по соглашению сторон.



"КОВИДНЫЕ" ОГРАНИЧЕНИЯ – СУЩЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

- Решение Арбитражного суда Вологодской области от 21.09.2020 по делу № А13-8875/2020 и др.
- Суд расторг предварительный договор аренды торговой точки. "Ковидные" ограничения были признаны существенным изменением обстоятельств.
- Стороны грамотно составили положение о форс-мажоре в договоре, и арендатор правильно ими воспользовался.
- Также суд обязал арендодателя вернуть внесенные обеспечительный платеж и арендную плату как неосновательное обогащение.



ЖЕСТКИЙ ДОГОВОР ЗАЩИТИЛ АРЕНДОДАТЕЛЯ – ТЦ "АФИМОЛЛ"

- Решение Арбитражного суда города Москвы от 11.09.2020 по делу № А40-77771/20-180-584 и др.
- Суд отказал в иске, установив, что изменение условий аренды не согласовано, истец отказался от льготных условий, и расторг договор в порядке п. 4 ст. 19 Закона № 98-ФЗ, обеспечительный платеж не подлежал возврату.
- Договор не позволял применить ст. 451 ГК РФ, содержал жесткие условия одностороннего отказа со стороны арендатора.
- Арендатор не согласовал предложения арендодателя по льготам.



НЕ ВСЕ ТО ПРАВДА, ЧТО ОКВЭД: СУД ПОДОШЕЛ К ДЕЛУ ВДУМЧИВО

- Решение Арбитражного суда Новосибирской области от 10.08.2020 по делу № А45-11448/2020.
- Суд удовлетворил иск о взыскании долга по арендной плате, установив, что арендатор в действительности не работал в "пострадавшей" отрасли, несмотря на "подходящий" ОКВЭД, и что он не заявлял об изменении условий аренды, от соответствующего предложения арендодателя отказался.
- В итоге арендатор не прошел "тест" п. 4 ст. 19 Закона № 98-ФЗ.



ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ: ИГРА НА СТОРОНЕ АРЕНДАТОРА

- Решение Арбитражного суда Тюменской области от 28.09.2020 по делу № А70-11351/2020.
- Суд решил, что эпидемиологическая обстановка, а также введенные ограничительные меры, подтверждают существенное изменение обстоятельств.
- Возможности расторгнуть договор аренды у арендатора нет – не предусмотрено.
- Баланс сторон договора нарушен, поскольку арендатор не может прекратить аренду во внесудебном порядке, при том, что исполнять обязательства далее он также не может.



ЧТО ДЕЛАТЬ АРЕНДАТОРУ?



ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ

Направление письма с правовым обоснованием своих требований



Выход на переговоры



Медиация? Для этого сторонам нужно согласовать возможность и порядок ее проведения

Если договориться все равно не получилось, то обращаться в суд



РЕКОМЕНДАЦИИ

Общие

- Оценивать ситуацию как ситуацию неопределенности.
- Настраиваться на мирное (внесудебное) урегулирование споров.
- "Все мы в одной лодке".

По отсрочке

- Проверить, проходит ли ваш бизнес "тест на отсрочку". Если да, то воспользоваться.
- Отсрочка – это не списание и не снижение арендной платы.
- Попытаться договориться и на снижение.

По снижению

- Обратиться за снижением со ссылками на п. 3 ст. 19 98-ФЗ, разъяснениями ВС РФ, применимые нормы ГК РФ.
- Понимать, что у арендодателя нет законной причины отказать в снижении, если помещением действительно не пользовались. Вопрос в размере снижения.



ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА



ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ СОГЛАСНО СТ. 434.1 ГК РФ

Если иное не предусмотрено законом или договором, то:

Стороны вступают в переговоры о заключении сделки добровольно и свободно.

Каждая сторона несет свои расходы самостоятельно.

Стороны не несут ответственности за то, что согласия достичь не удалось.

! НО ! Важно действовать добросовестно, в том числе, не вести переговоры в отсутствие намерения заключить сделку, иначе в определенных случаях недобросовестная сторона будет обязана возместить убытки.



"ДЕКОРТ" VS. "АШАН": ВЫВОДЫ

- Это был один из первых судебных споров, в рамках рассмотрения которого были взысканы убытки за недобросовестное ведение переговоров и, безусловно, самый масштабный: запрошенный размер убытков за недобросовестное ведение переговоров в виде упущенной выгоды – неполученных арендных платежей составил более 15 млн. руб.
- В данном деле суд фактически указал на то, чего не следует делать компании, которая не уверена в том, что в итоге пойдет на сделку:

- ✓ согласование условий по будущей сделке;
- ✓ активное участие в переговорах;
- ✓ неоднократное выражение волеизъявления относительно заключения договора.



"ОРИОН" VS. "ТАНДЕР": ВЫВОДЫ

- Для взыскания убытков по ст. 434.1 ГК РФ нужно иметь реальные основания. Взыскивать убытки просто за длительную переписку (в течение 1 года) суды не будут.
- Иск был заявлен аналогично – о взыскании убытков за недобросовестное ведение переговоров
- В данном деле суд фактически указал на то, что нужно сделать компании, которая ведет переговоры и ожидает их успешного завершения либо взыскания убытков за их недобросовестное ведение:

- ✓ **всегда проверять полномочия участников переговоров;**
- ✓ **вести переговоры разумно и последовательно, не отказываться от них самостоятельно, давать контрагенту время на реакцию;**
- ✓ **понести реальные убытки, а не покрытые в ближайшее время.**



ПЛЕТНЕВ VS. "ЮНИВЕРСАЛ-АКВА": ВЫВОДЫ

- Истец длительно вел переговоры с ответчиками о продаже ему фитнес-клуба.
- Ответчики прекратили переговоры, так как вели параллельные с третьим лицом, чье предложение приняли как более выгодное.
- При этом ответчики сразу уведомили истца об этом; соглашения по существенным условиям с истцом достигнуто не было.

Вести параллельные переговоры – можно, но на определенных условиях. Недобросовестно предусматривать эксклюзивность переговоров, а потом нарушать это условие либо обманывать контрагента в отношении соблюдения этого условия.

- Чем дольше длятся переговоры, тем выше их цена. Важно отслеживать "точку невозврата".
- Недобросовестно продолжать переговоры, если лицо знает или должно знать, что оно уже не будет заключать договор, по крайней мере, с этим контрагентом.



КАК ВЕСТИ СЛОЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С АРЕНДОДАТЕЛЕМ?



СТРАТЕГИЯ WIN-WIN



Win-win – стратегия сотрудничества, которая направлена на взаимный выигрыш на основе понимания интересов сторон.

*была представлена специалистами Гарвардского переговорного проекта Роджером Фишером, Уильямом Юри и Брюсом Паттоном в книге "Путь к согласию, или переговоры без поражения"

Пример по аренде: в кризис вырос курс доллара к рублю. Владелец торгового центра (арендодатель) вынужден поднять ставки по аренде, так как выплачивает кредит, взятый на строительство центра, в долларах. У владельца магазина (арендатора) в кризис снизился поток покупателей и сумма среднего чека. Выплата арендной платы даже на прежнем уровне для арендатора невозможна. Что могут предпринять стороны, используя стратегию win-win?

Решение: согласовать арендную плату, привязанную к % от оборота магазина. Если сейчас оборот позволяет покрыть не более 60% арендной платы, то позже он вырастет и позволит покрыть больше, потом еще больше. Как только выросшая арендная плата перекроет арендную плату за "низкий" период, стороны пересмотрят условия сделки. Арендодатель в перспективе сможет получить всю необходимую сумму (согласовав с банком размер ежемесячных платежей на период кризиса) и сохранит арендатора, а арендатор сохранит приемлемый уровень арендной платы и место в торговом центре.



АЗБУКА ИДЕАЛЬНОГО УЧАСТНИКА ПЕРЕГОВОРОВ



- **Использовать стратегию win-win!**
- Проверить полномочия участника переговоров.
- Заблаговременно проинформировать контрагента об условиях, от которых зависит подписание.
- Заранее проинформировать контрагента об обстоятельствах, при наступлении которых заключение договора теряет смысл.
- Предоставлять контрагенту разумные сроки для реакции.
- Заранее уведомить контрагента о необходимости получения каких-либо согласий.
- Заключить соглашение о порядке ведения переговоров.



- Не допускать ситуации, в которой у контрагента сложится разумное ожидание заключения договора на определенных условиях, тогда как с вашей стороны сохранится риск отказа от заключения договора ("точка невозврата").
- Не подтверждать контрагенту наличие "неформальных" согласий на будущую сделку до полной уверенности в окончательном решении.
- Не вести параллельные переговоры, нарушая условие об эксклюзивности переговоров, либо обманывая контрагента.



СОГЛАШЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Предложение заключить соглашение о порядке ведения переговоров – тест на "конструктив": добросовестному участнику переговоров нет смысла отказываться от его заключения. В то же время, его заключение требует дополнительных ресурсов.

Требования к ведению переговоров: что считать добросовестным, а что нет?

Ответственность

Сроки и порядок подписания документов

Способы коммуникации

Штрафы?



ХОРОШО, НО КАК ВСЕ ЭТО ПРИМЕНИТЬ ИМЕННО К СЛОЖНЫМ ПЕРЕГОВОРАМ С АРЕНДОДАТЕЛЕМ ПО АРЕНДНОЙ ПЛАТЕ?

- Сформулировать для себя:
 - ✓ чего нужно добиться – снижения и (или) отсрочки, каковы допустимые пороговые значения (например, арендная плата – не выше X руб./мес.);
 - ✓ максимальный срок решения вопроса (т.е. дату, после которой договоренности уже не имеют коммерческого смысла);
 - ✓ "цену вопроса" и в зависимости от нее – выбор переговорной процедуры (возможно, медиация).
- Изучить сильные и слабые стороны арендодателя (какие арендаторы ушли, а какие остались, не находятся ли оставшиеся в предбанкротном состоянии, заложен ли объект и пр.).
- С учетом того, что зачастую и арендодатели находятся в сложном положении - **использовать стратегию win-win.**
- По возможности, если переговоры ожидаются длительные и сложные, и цена вопроса высокая, - заключить соглашение о порядке ведения переговоров.
- Соблюдать основные рекомендации: проверять полномочия и согласия, не давать не подкрепленных обещаний, уведомлять о влияющих на сделку условиях и т.д.



ДОКЛАДЧИК



ЕКАТЕРИНА СИДЕНКО



Юрист, LL.M.

БАЙТЕН БУРКХАРДТ
Турчанинов пер. 6/2
119034 Москва

Практика

Недвижимость и строительство

T +7 495 232 96 35

E Ekaterina.Sidenko@bblaw.com

Специализация

- Государственные закупки
- Земля, здания и сооружения, инфраструктура
- Публично-правовое регулирование строительства и проектирования
- Разрешение споров в сфере недвижимости
- Сделки с недвижимостью
- Частно-правовое регулирование строительства
- Экологическое право
- Russian Desk

Языки

Русский, немецкий, английский



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Настоящая презентация подготовлена нами исключительно в информационных целях и не может рассматриваться в качестве исчерпывающего изложения упомянутых в ней юридических и налоговых вопросов. Настоящая презентация ни при каких обстоятельствах не может считаться юридической или налоговой консультацией БАЙТЕН БУРКХАРДТ Рехтсанвальтсгезельшафт мБХ.

Рассмотренные в настоящей презентации вопросы требуют отдельной подробной юридической или налоговой консультации в каждом конкретном случае.

БЕРЛИН | БРЮССЕЛЬ | ГАМБУРГ | ДЮССЕЛЬДОРФ | МОСКВА | МЮНХЕН
ПЕКИН | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | ФРАНКФУРТ-НА-МАЙНЕ

WWW.BEITENBURKHARDT.COM

