

ZF 15 minute cu un antreprenor. Florian Nițu –Popovici Nițu Stoica și Asociații Proprietari versus chiriași pe piața centrelor comerciale: „Toți cei implicați în piață încearcă acum ajustare, renegociere, suspendare, scutire“

Autor: Bogdan Alecu 08.04.2020



◆ Această perioadă ar putea să reprezinte testul suprem pentru contractele semnate pe piața imobiliară.

Reglementarea forței majore în contractul de închiriere, dar și felul în care proprietarul plătește mai departe finanțarea contractată anterior pentru dezvoltare trebuie analizate în cadrul contractului dintre cele două părți, este de părere Florian Nițu, managing partner în cadrul casei de avocatură Popovici Nițu Stoica și Asociații, unul dintre cei mai experimentați avocați pe dreptul comercial și specializat pe piața imobiliară.

În opinia lui, această perioadă reprezintă testul suprem pentru contractele semnate pe piața imobiliară. Cei mai mulți dintre proprietarii de centre comerciale sau galerii comerciale pun tot mai mare presiune pe chiriașii magazinelor pentru a plăti chiria aferentă lunii aprilie, inclusiv cu somații că vor executa scrisoarea de garanție, potrivit datelor din piața imobiliară.

Pe de altă parte, sunt și proprietari care au înțeles și au amânat plata chiriilor aferente lunii aprilie. Mai mult, retailerii spun că marii proprietari au contracte bine realizate, astfel încât chiriașii nu pot declara nimic în public și nu au altă soluție decât de a plăti chiria.

„Suntem în contract de închiriere pe spațiu comercial, într-o proprietate de tip centru comercial cu mai mulți utilizatori. Într-un contract de închiriere, te uiți la obiectul contractului – dacă este o proprietate de bun închiriat, problema riscului imposibilității de a pune bunul la dispoziția chiriașului este mai simplă potrivit Codului civil. Dacă proprietarul nu pune la dispoziție spațiul, atunci chiriașul poate cere ajustarea contractului sau rezilierea acestuia. În centrele comerciale, proprietarul este deținătorul spațiului, are toate caracteristicile necesare contractului, dar lipsește traficul și clientela. Și acum este dilema – el a pus la dispoziția chiriașului acel spațiu, el și-a îndeplinit obligația. Dar acum lucrurile sunt diferite. Chiriașul poate folosi spațiul în sine și are acces la acel spațiu, dar acum întrebarea - în ce măsură chiriașul, având acces, poate folosi spațiul ca destinație așa cum este precizat în contract“, explică Florian Nițu.

Pe de altă parte, el a subliniat că un contract cu un centru comercial nu reprezintă un act simplu.

Spre exemplu, dacă contractul presupune măsuri pentru a atrage trafic, program fix, activități de marketing, securitate specială, fac parte din definiția bunului, iar astfel se ajunge la concluzia că proprietarul nu mai

este în măsură să pună la dispoziția chiriașului bunul așa cum a fost el închiriat.

„Acel bun reprezintă un ansamblu de condiții care trebuie îndeplinite pentru a asigura chiriașului folosința lui. Se poate susține că dacă aceste condiții nu sunt îndeplinite, și sunt definitorii, chiriașul e în măsură să suspende obligațiile de plată, iar dacă situația nu este temporară, poate chiar rezilia contractul“, a spus Florian Nițu.

El a subliniat că în multe situații am văzut cum mulți investitori instituționalizați această clauză este negociată în termeni foarte restrictivi. Sunt situații care exclud din start astfel de acțiuni ale autorităților de sub forței majore.

„Forța majoră nu înseamnă peste tot pandemia. Unii reglementează, alții exclud“, a spus Florian Nițu.

Cei mai mulți dintre proprietarii de centre comerciale sau galerii comerciale pun tot mai mare presiune pe chiriașii magazinelor pentru a plăti chiria aferentă lunii aprilie, inclusiv cu somații că vor executa scrisoarea de garanție, potrivit datelor din piața imobiliară. Pe de altă parte sunt și proprietari care au înțeles și au amânat plata chiriilor aferente lunii aprilie. Mai mult, retailerii spun că marii proprietari au contracte bine realizate, astfel încât chiriașii nu pot declara nimic în public și nu au altă soluție decât de a plăti chiria.

Potrivit consultanților de la compania Cushman & Wakefield Echinox, decizia autorităților de a suspenda temporar activitatea de comercializare a bunurilor considerate neesențiale din cadrul centrelor comerciale afectează peste 9.000 de magazine din România, fiecare zi de închidere provocând pierderi ca urmare a unor venituri neîncasate cuprinse între 15 și 20 de milioane de euro.

Ordonanțele militare emise în contextul pandemiei de COVID-19 exceptează de la această suspendare magazinele care comercializează preponderent produse alimentare, electronice, veterinare și farmaceutice, precum și serviciile de curățătorie și optică medicală.

Stocul de retail modern (malluri, parcuri de retail și galerii comerciale) din România este de circa 3,9 milioane de metri pătrați, din care supermarketurile și hipermarketurile - principala categorie de magazine rămase deschise, reprezintă circa 23%, potrivit datelor Cushman & Wakefield Echinox. Estimarea cu privire la veniturile neîncasate ia în calcul un nivel al vânzărilor mediu într-o perioadă cu activitate normală pentru un astfel de centru comercial, estimat la 2.000 de euro / mp / an.

Atenție: Această scriere publicistică este destinată exclusiv abonaților ZF Corporate. Utilizatorii pot descărca și tipări conținut de pe acest site doar pentru uzul personal sau fără scop direct ori indirect comercial. Toate materialele publicate sunt protejate de către Legea nr. 8/1996, cu modificările și completările ulterioare - privind dreptul de autor și drepturile conexe.