

Najem lokalu użytkowego we Francji

Dla przedsiębiorców mających zakłady produkcyjne albo biura we Francji bardzo ważne są regulacje dotyczące najmu lokali użytkowych. Bail commercial to specyficzny najem, niemający odpowiednika w ustawodawstwie polskim, w szczególności sposób chroniący osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Lucien Peczyński

gp@infor.pl

Jak sama nazwa wskazuje, bail commercial jest umową związaną z najmem (bail) lokali przeznaczonych do wykonywania działalności gospodarczej o charakterze handlowym, przemysłowym lub rzemieślniczym (commercial).

Obecnie najem lokali użytkowych uregulowany jest w kodeksie handlowym.

Czas umowy

Minimalny czas, na jaki może zostać zawarta bail commercial, wynosi 9 lat. Ten relatywnie długi okres został ustanowiony dla zagwarantowania lokatorowi prowadzącemu przedsiębiorstwo pewnej stabilności. Praktyka pokazała natomiast, że w okresach dekonunktury, kiedy niewielu przedsiębiorców rozpoczyna działalność, a podaż lokali zdecydowanie przekracza popyt, dziewięcioletni okres najmu zabezpiecza również interesy wynajmujących.

Istnieją jednak dwie możliwości zawarcia przez przedsiębiorcę umowy najmu, do której nie znajdują zastosowania przepisy o bail commercial.

Po pierwsze, będzie to umowa najmu zawarta na maksymalnie dwa lata (bail de courte durée). Oznacza to, że jeśli lokator pozostanie w lokalu chociażby jeden dzień ponad 24 miesiące, to uważa się, że strony zawarły bail commercial.

Taka umowa może być korzystna zarówno dla wynajmującego, jak i dla najemcy. Strony mogą ją trakto-

wać jako swoisty okres próbný przed zaangażowaniem się w bail commercial. Niestety, zdarzają się i nadużycia, kiedy to wynajmujący, jako strona silniejsza ekonomicznie, narzuca najemcy umowę na dwa lata wyłącznie w celu pozbawienia go praw, jakie dawałaby mu bail commercial.

Innym przypadkiem, kiedy nie zawiera się bail commercial, jest tzw. porozumienie o odwołalnej (dające się łatwo odwołać) zajmowanie lokalu (convention d'occupation précaire). W takich razach strony nie wskazują precyzyjnie okresu użytkowania lokalu, ale muszą wykazać, że trwanie umowy wiąże się z okolicznościami od nich niezależnymi. W praktyce najczęstszym powodem powoływany przez strony jest podjęta już decyzja administracyjna o wywłaszczeniu właściciela, która może wejść w życie np. w ciągu 3 lub 10 lat.

Czynsz według ustawy

W chwili zawierania bail commercial strony dysponują pełną swobodą w ustaleniu wysokości czynszu. Mogą stosować kryteria wolnorynkowe. Natomiast ewentualne zmiany opłat są szczegółowo uregulowane.

Kodeks handlowy przewiduje waloryzację czynszu co trzy lata. W praktyce jednak, ze względu na tempo zmian na rynku nieruchomości, większość bail commercial przewiduje corocznie taką operację. W braku odmiennych postanowień w umowie waloryzacja czynszu nie może przekraczać wskaźnika publi-

kowanego kwartalnie przez INSEE (odpowiednik polskiego GUS). Oczywiście jego wartość stale wzrasta, ale dość płynnie, ok. 3 proc. w skali roku.

Jest też wyjątek od zasady stabilnych czynszów. W skrajnym przypadku może on doprowadzić do podwyżki z roku na rok o kilkadziesiąt procent. Jest to wzrost tzw. wartości najmcej (valeur locative) lokalu, na którą składa się tak charakterystyka samego lokalu, jak i jego położenie czy infrastruktura.

Dla zobrazowania tej zasady założymy, że plac Wilsona z jego nowo oddaną do użytku stacją metra znajduje się nie w Warszawie, lecz w Paryżu. Przedsiębiorcy prowadzący w tym miejscu firmy z jednej strony mają powód do radości, bo ich obrót może znacząco wzrosnąć z powodu ułatwienia komunikacyjnego dla klientów, ale z drugiej – znacząco wzrosłby ich czynsz za najem.

Uregulowania umowne

Strony zawsze dysponują możliwością umownego uregulowania ewolucji czynszu przy użyciu klauzuli dochodów (clause-recettes). W takim przypadku wysokość opłat zostaje ustalona nie w postaci określonej kwoty, lecz przez wskazanie części obrotu, która będzie należała tytułem czynszu. Oczywiście zostaje w takich razach ustalona kwota minimalna, gwarantująca wynajmującemu dochód na wypadek strat ponoszonych przez przedsiębiorcę. Takie klauzule są szczególnie popularne dla lokali wynajmowanych w centrach handlowych.

Co zaskakujące, w praktyce relatywnie często zdarza się trzecia ewentualność. Jest to skutek niezachowania rzeczy po stronie najemców. W takim przypadku bail commercial zostaje przedłużona na czas nieoznaczony.

ISTOTA BAIL COMMERCIAL

Institucja najmu lokali użytkowych (bail commercial) powstała z konieczności złączenia swobody umów. Zasada ta okazała się bowiem zupełnie niedostosowana do realiów prowadzenia przedsiębiorstwa w wynajmowanym lokalu. Bail commercial z czasem ukształtowało się jako prawo na tyle silne, że nazywa się je nawet własnością handlową (propriété commerciale). Istotą bail commercial jest najistotniejsze dla lokatora prawo do odnawiania umowy niemal w nieskończoność.

ODNOWIENIE

Odnowienie (renouvellement) bail commercial jest uznawane za najistotniejsze z praw przysługujących lokatorowi. To właśnie ono gwarantuje najemcy stabilność. Kiedy jednak upłynie już 9 lat, strony umowy najmu mogą zachować się w jeden z trzech sposobów:

1. wynajmujący zawiadamia lokatora, czy chce odnowić bail commercial,
2. lokator przejmuje inicjatywę i sam domaga się odnowienia,
3. strony milczą.

Należy położyć szczególny nacisk na odróżnienie tego pojęcia od odnowienia umowy, ponieważ skutki prawne każdej z tych sytuacji są zupełnie inne.

Milczące przedłużenie

Umowa przedłużona w konsekwencji milczenia stron nie gwarantuje już poziomu stabilności charakterystycznego dla bail commercial. I tak strony mogą w takiej sytuacji w każdej chwili złożyć wypowiedzenie. Poza tym, jeśli milczenie będzie trwało przez kolejne trzy lata i jeden dzień, czyli w sumie pierwotna umowa będzie obowiązywała przez dłużej niż 12 lat, tracą zastosowanie przepisy dotyczące ograniczeń waloryzacji czynszu (związane ze wskaźnikiem INSEE).

Jeśli natomiast strony decydują się na odnowienie bail commercial, zawrą nową umowę na co najmniej 9 lat. Nie ma przy tym żadnego znaczenia, że co do zasady wszystkie po-

stanowienia i klauzule zawarte w poprzedniej umowie, zostają przejęte bez najmniejszej zmiany.

Należy pamiętać, że niezależnie od tego, czy czynsz jest waloryzowany co rok lub co trzy lata, zostanie on podwyższony przy okazji odnowienia. Co jednak bardzo istotne, to podwyższenie nie może przekroczyć tempa wzrostu wskaźnika INSEE.

Tak więc prawo do odnowienia jest dla najemcy niezmiernie istotne. Jeśli wyrazi on chęć odnowienia bail commercial, wynajmujący nie może się temu sprzeciwić. Choć de facto mógłby się sprzeciwić, gdyby miał na to środki finansowe. Lokatorowi należy się bowiem z tytułu nieodnowienia bail commercial wysokie odszkodowanie (indemnité d'éviction) o równowartości jego przedsiębiorstwa. Do tej kwoty należy doliczyć jeszcze koszty przeniesienia do nowego lokalu, które również obciążają wynajmującego. W praktyce przypadki nieodnowienia bail commercial są więc niezwykle rzadkie.▶

EKSPERT WYJAŚNIA

Jak zawiązywać i rozwiązywać umowy z francuskim właścicielem nieruchomości



Francuski kontrahent proponuje mi cesję swojej umowy bail commercial. Jak mam to rozwiązać?

Najprościej mówiąc, proponuje on panu sprzedaż prawa najmu (nieodpłatne cesje są dopuszczalne, ale w praktyce zdarzają się bardzo rzadko). W takiej sytuacji pierwotna umowa nie ulega żadnym innym modyfikacjom z wyjątkiem zmiany wynajmującego. Warto więc zwrócić uwagę na jej postanowienia.

Bail commercial może przewidywać konieczność uzyskania zgody wynajmującego na cesję, jak też dokonania czynności prawnej z poprzednim lokatorem w odpowiedniej formie (np. aktu notarialnego).

Należy więc rozróżnić dwie sytuacje: cesja odbywa się w ramach nabycia przedsiębiorstwa poprzedniego lokatora lub chodzi jedynie o lokal, który on wynajmował.

W pierwszym wypadku pierwotna umowa bail commercial nie może zabronić zbycia przedsiębiorstwa najemcy i co

za tym idzie – związanego z nim ściśle prawa do lokalu. W drugim mogą pojawić się pewne komplikacje związane z brakiem zgody wynajmującego. Jeżeli brak zgody jest nieuzasadniony, można zwrócić się o rozstrzygnięcie do sądu.

Rok temu podpisałem bail commercial na 9 lat. Teraz chciałbym się z tej umowy wycofać. Czy jest to możliwe? Jeśli tak, to jakie kroki powinienem podjąć?

Oczywiście wcześniejsze rozwiązanie umowy najmu jest możliwe, niemniej rządzi się ono specyficznymi regulacjami.

Po pierwsze, umowę można rozwiązywać jedynie w odstępach trzyletnich. Oznacza to, że wypowiedzenie wywrze skutek po trzecim, szóstym lub dziewiątym roku od jej zawarcia. To właśnie z tego powodu praktyka określa bail commercial mianem bail 3/6/9.

Wypowiedzenie musi zostać złożone co najmniej na 6 miesięcy przed upływem jednego z trzyletnich okresów. Niedochowanie tego terminu ma bar-

do poważne konsekwencje. Przekroczenie terminu chociażby o jeden dzień, polegające na złożeniu wypowiedzenia nawet o jeden dzień za późno, wywrze swoje skutki prawne po upływie kolejnych trzech lat. Oczywiście właścicielowi należy się czynsz za cały taki okres.

Co jest korzystne dla najemcy, składając wypowiedzenie w odpowiednim terminie, nie musi uzasadniać swojej decyzji.

Po drugie, wypowiedzenie musi być dostarczone wynajmującemu przez kornika sądowego. Jeśli zostanie wysłane pocztą, nawet listem poleconym, jest nieważne, i to nawet wtedy, kiedy strony zapisały w bail commercial możliwość takiego wypowiedzenia za pośrednictwem poczty.

Kto powinien pokryć koszty wynikające z decyzji administracyjnych?

Co do zasady koszty decyzji administracyjnych obciążają wynajmującego, chyba że w umowie najmu wyraźnie po-

stanowiono, że powinny one zostać pokryte przez lokatora.

Najczęściej w drodze decyzji administracyjnej zostają nakazane prace mające związek z ogólnie pojętymi zasadami bezpieczeństwa, np. spełniające nowe normy przeciwpożarowe czy dotyczące wind. Co ważne, mogą one dotyczyć również tzw. ravalement, czyli obowiązkowego, okresowego odnawiania fasad budynków w dużych miastach (w Paryżu – co 10 lat).

Generalnie należy więc być ostrożnym przy podpisywaniu bail commercial, ponieważ wszelkie klauzule obciążające lokatora całością kosztów prac nakazanych przez administrację są skuteczne.

Istnieje też grupa prac nakazanych przez administrację lokatorom. Chodzi tu o prace nakazane w związku z specyficznym przeznaczeniem, jakie najemca nadał lokalowi (np. poczekalnia dla klientów) lub mające na celu likwidację rażących zaniedbań ze strony lokatora w dziedzinie higieny czy utrzymania czystości.▶

IWONA JOWIK
francuski adwokat
wspólnik zarządzający
z paryskiej kancelarii
Copernic Avocats

Jak dochodzić roszczeń przed Europejskim Trybunałem Sprawiedliwości przeciwko państwu za błędy wymiaru sprawiedliwości

