

NAJEM I WYNAJEM NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Praktyczny przewodnik

Mateusz Radomyski

**EDYTOWALNE WZORY DOSTĘPNE
NA STRONIE INTERNETOWEJ**



Wolters Kluwer

NAJEM I WYNAJEM NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Praktyczny przewodnik

NAJEM I WYNAJEM NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Praktyczny przewodnik

Mateusz Radomyski



Wolters Kluwer

WARSZAWA 2023

Stan prawny na 1 maja 2023 r.

Wydawca
Magdalena Stojek-Siwińska

Redaktor prowadzący
Adam Choiński

Opracowanie redakcyjne
JustLuk

Projekt okładek serii
Wojtek Janikowski, Przemek Dębowski



Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujemy prawo i własność
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2023

ISBN 978-83-8328-773-7

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 728 313 462
e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

Ani i Stasiowi

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	17
Przedmowa	19
Rozdział 1	
List intencyjny, umowa przedwstępna, umowa zawarta pod warunkiem	21
1.1. Przyczyny gospodarcze zawierania listów intencyjnych na rynku najmu komercyjnego	21
1.2. Charakter prawny listów intencyjnych	23
1.3. Treść listów intencyjnych	24
1.4. Odpowiedzialność przedkontraktowa stron listów intencyjnych	27
1.5. List intencyjny a przedwstępna umowa najmu komercyjnego i umowa najmu komercyjnego zawarta pod warunkiem	31
1.6. Przedwstępna umowa najmu komercyjnego	32
1.7. Skutki uchylania się od zawarcia umowy przyrzeczonej najmu komercyjnego	34
1.8. Umowa najmu komercyjnego zawarta pod warunkiem ...	38
1.9. Przykładowe postanowienia umowne	39
1.9.1. List intencyjny	39
1.9.2. Umowa najmu komercyjnego zawarta pod warunkiem	42

Rozdział 2

Przedmiot umowy najmu komercyjnego	43
2.1. Lokal użytkowy jako przedmiot umowy najmu komercyjnego	43
2.2. Powierzchnie (części) wspólne nieruchomości	47
2.3. Relokacja przedmiotu najmu w obrębie budynku	49
2.4. Prawo pierwszeństwa najmu	53
2.5. Redukcja powierzchni najmu	54
2.6. Przykładowe postanowienia umowne	55
2.6.1. Przedmiot umowy najmu komercyjnego	55
2.6.2. Zgoda na dokonywanie zmian przez wynajmującego w zakresie powierzchni wspólnych budynku	56
2.6.3. Prawo pierwszeństwa	57
2.6.4. Relokacja	58
2.6.5. Redukcja powierzchni najmu	58

Rozdział 3

Forma umowy najmu komercyjnego	60
---	-----------

Rozdział 4

Okres obowiązywania umowy najmu komercyjnego	65
4.1. Umowa najmu komercyjnego zawarta na czas oznaczony jako standard rynkowy	65
4.2. Minimalny i maksymalny okres obowiązywania umowy najmu komercyjnego	68
4.3. Moment rozpoczęcia i zakończenia okresu najmu	69
4.4. Modyfikacja czasu obowiązywania umowy najmu	70
4.5. Postanowienie <i>break option</i> w umowie najmu komercyjnego zawartej na czas oznaczony	73
4.6. Przykładowe postanowienia umowne	78
4.6.1. Przedłużenie obowiązywania umowy najmu	78
4.6.2. Klauzula <i>break option</i>	79

Rozdział 5

Wydanie lokalu najemcy oraz zwrot lokalu wynajmującemu ...	80
5.1. Odpowiedzialność najemcy i wynajmującego za stan lokalu	80

5.2.	Umówiony użytek lokalu	81
5.3.	Stan techniczny lokalu przed wydaniem go najemcy	82
5.4.	Obmiar lokalu	86
5.5.	Uchylanie się przez najemcę od przejścia lokalu	87
5.6.	Stan lokalu po wydaniu go najemcy	88
5.7.	Zwrot lokalu przez najemcę	90
5.8.	Stan lokalu w chwili zwrotu przez najemcę	94
5.9.	Rozliczenie nakładów na przedmiot najmu	97
5.10.	Wzór protokołu zdawczo-odbiorczego	98

Rozdział 6

Ulepszenia przedmiotu najmu komercyjnego	100
6.1. Przyczyny wykonywania ulepszeń przedmiotu najmu komercyjnego	100
6.2. Drobne nakłady o charakterze konserwacyjnym	101
6.3. Nakłady konieczne na przedmiot najmu	102
6.4. Rozróżnienie nakładów koniecznych i ulepszających poniesionych na przedmiot najmu	104
6.5. Metody rozliczania ulepszeń	105
6.6. Rozliczenie ulepszeń a wypowiedzenie umowy najmu ...	109
6.7. Zobowiązania najemcy związane z prowadzeniem prac w lokalu	110
6.8. Podmiot zobowiązany do dokonania rozliczeń nakładów	112
6.9. Wykonanie prac wykończeniowo-adaptacyjnych w przedmiocie najmu przez wynajmującego	113
6.10. Przedawnienie roszczenia najemcy o zwrot nakładów na lokal	114
6.11. Przykładowe postanowienia umowne	116

Rozdział 7

Czynsz najmu	118
7.1. Czynsz jako przedmiotowo istotny element umowy najmu	118
7.2. Modelowe postanowienie umowne dotyczące gwarantowanego czynszu najmu	119
7.3. Denominowanie czynszu w walucie obcej	120

7.4.	Forma niepieniężna czynszu najmu	122
7.5.	Czynsz od obrotu (czynsz uzupełniający)	124
7.6.	Okresowe zwolnienie najemcy z obowiązku zapłaty czynszu najmu („wakacje czynszowe”)	128
7.7.	Czasowa zmiana wysokości czynszu w trakcie obowiązkiwania umowy najmu	131
7.8.	Uprawnienie wynajmującego do jednostronnego podwyższenia czynszu najmu	132
7.9.	Przykładowe postanowienia umowne	137
7.9.1.	Czynsz gwarantowany	137
7.9.2.	Czynsz od obrotu	137
7.9.3.	„Wakacje czynszowe”	139
7.9.4.	Czasowa zmiana wysokości czynszu	139
7.9.5.	Uprawnienie wynajmującego do jednostronnego podwyższenia czynszu najmu	140

Rozdział 8

Waloryzacja czynszu najmu	141
8.1. Rentowność czynszu najmu a proces inflacji	141
8.2. Mechanizm waloryzacji przewidziany w art. 358 ¹ § 2 k.c.	144
8.3. Data pierwszej waloryzacji stawki czynszu najmu	148
8.4. Ujemna waloryzacja stawki czynszu najmu	149
8.5. Zobowiązanie wynajmującego do poinformowania najemcy o zastosowaniu waloryzacji czynszu	150
8.6. Waloryzacja a zabezpieczenia umowy najmu	151
8.7. Waloryzacja innych opłat przewidzianych w umowie najmu	152
8.8. Przykładowe postanowienia umowne	152

Rozdział 9

Opłaty eksploatacyjne i opłaty indywidualne	154
9.1. Zobowiązanie najemcy do uiszczania opłat eksploatacyjnych	154
9.2. Procentowy udział najemcy w kosztach wspólnych	159

9.3.	Wysokość stawki pierwszych opłat eksploatacyjnych oraz procedura ustalenia wysokości opłat eksploatacyjnych w następnych latach obowiązywania umowy najmu komercyjnego	161
9.3.	Prawo do weryfikacji przez najemcę wysokości kosztów poniesionych przez wynajmującego	163
9.4.	Zastrzeżenie „CAP-u” na wzrost opłat eksploatacyjnych	163
9.5.	Opłata indywidualna	164
9.6.	Przykładowe postanowienia umowne	165
9.6.1.	Opłata eksploatacyjna	165
9.6.2.	Opłata indywidualna	167

Rozdział 10

Opłata marketingowa	169
10.1. Przyczyny gospodarcze wprowadzania postanowień o opłacie marketingowej do umów najmu komercyjnego	169
10.2. Przykładowe postanowienia umowne	170

Rozdział 11

Kary umowne	172
11.1. Przyczyny wprowadzania postanowień o karach umownych do umów najmu komercyjnego	172
11.2. Zakres zobowiązań zabezpieczonych karą umowną	174
11.3. Wysokość kary umownej	182
11.4. Odszkodowanie przenoszące wysokość zastrzeżonej kary umownej	185
11.5. Przykładowe postanowienia umowne	186

Rozdział 12

Ubezpieczenie przedmiotu najmu oraz ubezpieczenie budynku	187
12.1. Przyczyny zawierania umów ubezpieczenia w kontekście najmu komercyjnego	187
12.2. Rodzaje umów ubezpieczeniowych – ubezpieczenia typu <i>all risks</i> i ubezpieczenia od ryzyk nazwanych	189

12.3. Ubezpieczenie w związku z przystosowaniem i adaptacją lokalu do potrzeb działalności gospodarczej najemcy	194
12.4. Kryterium „renomowanego” ubezpieczyciela	196
12.5. Okres ochrony najemcy ubezpieczeniem	196
12.6. Suma ubezpieczenia	197
12.7. Naruszenie zobowiązania do zawarcia i odnowienia polisy oraz obniżenia sumy ubezpieczenia	197
12.8. Przykładowe postanowienia umowne	198

Rozdział 13

Ustawowe prawo zastawu na rzeczach najemcy	200
13.1. Ustawowe prawo zastawu na rzeczach najemcy jako zabezpieczenie roszczeń wynajmującego wynikające wprost z przepisów Kodeksu cywilnego	200
13.2. Zabezpieczenie płatności czynszu oraz świadczeń dodatkowych	202
13.3. Okres zaległości najemcy	203
13.4. Przedmiot zastawu	204
13.5. Usunięcie przez wynajmującego rzeczy będących przedmiotem zastawu z przedmiotu najmu	206
13.6. Realizacja przysługującego wynajmującemu ustawowego prawa zastawu	208

Rozdział 14

Kaucja	211
14.1. Kaucja jako zabezpieczenie umowy najmu komercyjnego	211
14.2. Zakres roszczeń wynajmującego objętych kaucją	213
14.3. Wysokość kaucji	214
14.4. Termin wpłaty kaucji	214
14.5. Zobowiązanie najemcy do uzupełnienia kaucji w sytuacji dokonania potrącenia przez wynajmującego	215
14.6. Termin zwrotu kaucji najemcy	215
14.7. Przedawnienie roszczenia o zwrot kaucji	217
14.8. Waloryzacja kaucji	218
14.9. Przykładowe postanowienia umowne	218

Rozdział 15

Gwarancja bankowa	220
15.1. Gwarancja bankowa jako zabezpieczenie umowy najmu komercyjnego	220
15.2. Treść gwarancji bankowej	223
15.3. Odmowa realizacji gwarancji przez gwaranta	227
15.4. Przykładowe postanowienia umowne	229
15.5. Przykładowa treść gwarancji bankowej	230

Rozdział 16

Dobrowolne poddanie się egzekucji	233
16.1. Akt notarialny, w którym najemca dobrowolnie poddaje się egzekucji, jako zabezpieczenie umowy najmu komercyjnego	233
16.2. Termin przekazania aktu o dobrowolnym poddaniu się egzekucji wynajmującemu	235
16.3. Zabezpieczenie spełnienia świadczenia pieniężnego przez dłużnika	236
16.4. Zabezpieczenie wydania nieruchomości wynajmującemu przez najemcę	236
16.5. Treść poprawnie skonstruowanego aktu notarialnego, w którym dłużnik (najemca) dobrowolnie poddaje się egzekucji	237
16.6. Postępowanie o nadanie klauzuli wykonalności aktowi notarialnemu	239
16.7. Przykładowe postanowienia umowne	241
16.8. Przykładowy projekt aktu notarialnego, w którym dłużnik poddaje się egzekucji	242

Rozdział 17

Poręczenie	245
17.1. Poręczenie jako zabezpieczenie umowy najmu komercyjnego	245
17.2. Podmiot udzielający poręczenia	246
17.3. Forma poręczenia	248
17.4. Treść poręczenia	248
17.5. Wysokość poręczenia	249

17.6. Termin udzielenia poręczenia	251
17.7. Dochodzenie przez wynajmującego roszczeń od poręczyciela	251
17.8. Przykładowa treść poręczenia	252

Rozdział 18

Wypowiedzenie umowy najmu komercyjnego	254
18.1. Umowa najmu komercyjnego zawarta na czas oznaczony i nieoznaczony	254
18.2. Wypowiedzenie umowy najmu komercyjnego zawartej na czas nieoznaczony	254
18.3. Wypowiedzenie umowy najmu komercyjnego zawartej na czas oznaczony	256
18.4. Prawo do wypowiedzenia umowy najmu komercyjnego „z ważnych przyczyn”	263
18.5. Porozumienie stron o rozwiązaniu umowy najmu	265
18.6. Forma wypowiedzenia umowy najmu	265
18.7. Przykładowe oświadczenie o wypowiedzeniu umowy najmu z winy najemcy bez zachowania terminu wypowiedzenia z powodu zalegania z płatnościami	266

Rozdział 19

Klauzula wyłączności	268
19.1. Gospodarcze uzasadnienie uwzględnienia klauzuli wyłączności w umowie najmu komercyjnego	268
19.2. Określenie zakresu klauzuli wyłączności	271
19.3. Naruszenie klauzuli wyłączności	272
19.4. Klauzule wyłączności jako niedozwolone ograniczenia konkurencji	272
19.5. Przykładowe postanowienia umowne	278

Rozdział 20

Załączniki do umowy najmu komercyjnego	279
20.1. Załączniki do umowy najmu komercyjnego jako integralna część umowy	279

20.2. Odpis z Krajowego Rejestru Sądowego lub wydruk z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej dla wynajmującego i najemcy oraz pełnomocnictwo	281
20.3. Odpis z księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości	283
20.4. Plan piętra (plan budynku) i plan lokalu	284
20.5. Standard podstawowego wyposażenia lokalu wraz ze specyfikacją techniczną	285
20.6. Wzór protokołu zdawczo-odbiorczego	285
20.7. Wzór oświadczenia o poddaniu się egzekucji w trybie art. 777 § 1 pkt 4 i 5 k.p.c.	286
20.8. Treść gwarancji bankowej najemcy	286
20.9. Opłaty eksploatacyjne	287
20.10. Regulamin użytkowania budynku (i gruntu)	288
20.11. Warunki techniczne budynku	289
20.12. Prace adaptacyjno-remontowe	289
20.13. Oznakowanie najemcy w budynku (znak lub logo)	289
20.14. Przykładowe postanowienia umowne	290
20.14.1. Zmiana treści załączników do umowy najmu komercyjnego	290
20.14.2. Oznakowanie najemcy na budynku (znak lub logo)	290

Rozdział 21

Modyfikacje postanowień umowy najmu komercyjnego	291
21.1. Przyczyny wprowadzania modyfikacji postanowień umowy najmu komercyjnego	291
21.2. Treść aneksu do umowy najmu komercyjnego	292
21.3. Forma aneksu do umowy najmu komercyjnego	293
21.4. Tekst jednolity umowy najmu komercyjnego	293
21.5. Przykładowe postanowienia umowne	294
21.6. Przykładowa treść aneksu do umowy najmu komercyjnego	295

Bibliografia	297
---------------------------	------------

WYKAZ SKRÓTÓW

Akty prawne

k.c.	– ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2022 r. poz. 1360 ze zm.)
k.p.c.	– ustawa z 17.11.1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2021 r. poz. 1805 ze zm.)
k.s.h.	– ustawa z 15.09.2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2022 r. poz. 1467 ze zm.)
pr. bank.	– ustawa z 29.08.1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. z 2022 r. poz. 2324 ze zm.)
pr. upadł.	– ustawa z 28.02.2003 r. – Prawo upadłościowe (Dz.U. z 2022 r. poz. 1520 ze zm.)
TFUE	– Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana Dz.Urz. UE C 202 z 7.06.2016 r., s. 47, ze zm.)
TUE	– Traktat o Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana Dz.Urz. UE C 202 z 7.06.2016 r., s. 13, ze zm.)
u.o.k.k.	– ustawa z 16.02.2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2021 r. poz. 275 ze zm.)
u.p.d.o.p.	– ustawa z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2022 r. poz. 2587 ze zm.)

Czasopisma i publikatory

Dz.Urz.	– Dziennik Urzędowy Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów
UOKiK	
OSA	– Orzecznictwo Sądów Apelacyjnych

OSN(C)	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego. Izba Cywilna – do 1952 r.
OSNC	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna
OSNC-ZD	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Cywilna – Zbiór Dodatkowy
OSNP	– Orzecznictwo Sądu Najwyższego Izba Pracy
OSP	– Orzecznictwo Sądów Polskich
PiP	– Państwo i Prawo
PPH	– Przegląd Prawa Handlowego
PUG	– Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego

Inne

NSA	– Naczelny Sąd Administracyjny
SA	– sąd apelacyjny
SN	– Sąd Najwyższy
SO	– sąd okręgowy
SR	– sąd rejonowy
TS	– Trybunał Sprawiedliwości
UOKiK	– Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
WSA	– wojewódzki sąd administracyjny

PRZEDMOWA

Bez wątpienia proces transformacji ustrojowej i bezprecedensowy rozwój polskiej gospodarki w ciągu ostatnich 30 lat objął wszystkie jej gałęzie, w tym sektor nieruchomości komercyjnych. Działające na rynku firmy doradcze wskazują w swoich opracowaniach, że polski rynek biurowy na zakończenie pierwszego kwartału 2023 r. dysponował ponad 12 mln m² powierzchni, a całkowita nowoczesna powierzchnia handlowa wyniosła prawie 16 mln m². Co więcej, wzrost zainteresowania rynkiem biurowym i powierzchnią handlową nie skupia się obecnie jedynie na Warszawie i największych aglomeracjach, lecz obejmuje także mniejsze miasta o populacji poniżej 100 tys. mieszkańców. Wydaje się zatem, że zasób powierzchni biurowej i handlowej w Polsce będzie w kolejnych latach wzrastał, a Polska stała się atrakcyjnym rynkiem dla deweloperów i inwestorów aktywnych w sektorze nieruchomości komercyjnych.

Celem niniejszej publikacji jest podjęcie próby możliwie praktycznej i kompleksowej analizy zagadnień prawnych związanych z umowami najmu komercyjnego, w odniesieniu do najczęściej pojawiających się wątpliwości i zagadnień – zarówno po stronie najemcy, jak i wynajmującego. Z uwagi na to, że problematyka najmu komercyjnego nie została kompleksowo uregulowana w przepisach prawa, a w praktyce wiele postanowień umownych jest opartych na swobodzie kontraktowania pomiędzy wynajmującym a najemcą, poszczególne zagadnienia, które podejmuję w publikacji, nie zawsze znajdują odzwierciedlenie wprost w obowiązujących przepisach prawa czy linii orzeczniczej sądów, lecz często wynikają z ukształtowanej i przyjętej praktyki

rynkowej. W konsekwencji, w każdym z rozdziałów podjąłem próbę wskazania na konkretne rozwiązania dotyczące poszczególnych postanowień umownych i zagadnień prawnych, które mogą leżeć w interesie wynajmującego bądź najemcy; tam, gdzie było to możliwe, odwołałem się także do ewentualnych wariantów kompromisowych, uwzględniających interes obu stron umowy.

Publikacja nie jest adresowana wyłącznie do praktyków prawa, lecz także do osób zajmujących się zawodowo najmem nieruchomości komercyjnych, takich jak leasing managerowie, zarządcy nieruchomości, pośrednicy nieruchomości, a także do samych najemców i wynajmujących, jako podmiotów aktywnych na rynku.

Dołożyłem starań, aby tam, gdzie było to możliwe, tekst w możliwie ograniczony sposób odnosił się do rozważań teoretycznoprawnych – na rzecz praktycznych aspektów najmu komercyjnego.

Rozdział 1

LIST INTENCYJNY, UMOWA PRZEDWSTĘPNA, UMOWA ZAWARTA POD WARUNKIEM

1.1. Przyczyny gospodarcze zawierania listów intencyjnych na rynku najmu komercyjnego

Negocjacje umów najmu komercyjnego¹ są co do zasady długotrwałym i złożonym procesem, mogącym angażować licznych doradców prawnych, biznesowych i finansowych, zarówno po stronie najemcy, jak i wynajmującego. Sam proces negocjacji, a następnie zawarcia umowy najmu bardzo często poprzedza podpisanie przez strony tzw. listu intencyjnego². Dokument ten zawiera podstawowe założenia stron odnoszące się do współpracy w zakresie negocjacji umowy

¹ W publikacji wielokrotnie posługuję się przymiotnikiem „komercyjny”. Słownik języka polskiego definiuje ten termin jako: „obliczony na zysk, przynoszący dochód, handlowy, kupiecki, komercyjny” (*Słownik języka polskiego*, red. W. Doroszewski, <https://sjp.pwn.pl/>, dostęp: 5.05.2022 r.). W piśmiennictwie wskazuje się, że nieruchomością komercyjną jest nieruchomość przeznaczona do prowadzenia działalności gospodarczej, generująca zysk na podstawie zawartych umów najmu (B. Jońska, *Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi*, Warszawa 2022). K. Czerkas wskazuje także na dochody właściciela w postaci wzrostu wartości rynkowej nieruchomości jako cechę charakteryzującą nieruchomości komercyjne (K. Czerkas, *Finansowanie nieruchomości komercyjnych w Polsce*, Warszawa 2010).

² W praktyce najmu komercyjnego określanego także jako: *letter of intent*, *letter of understanding*, *memorandum of understanding* *heads of agreement*, czy *heads of terms*, rzadziej jako „protokół uzgodnień”.

najmu i co do zasady stanowi punkt wyjścia do dalszych rozmów i pertraktacji biznesowych.

Celem podpisania listu intencyjnego jest zatem przede wszystkim usprawnienie procesu negocjacyjnego umowy, uwypuklenie istotnych postulatów gospodarczych stron i przełożenie ich na język prawa, określenie ogólnych ram warunków prowadzenia negocjacji, zasad ewentualnej współpracy pomiędzy stronami w przyszłości oraz intencji biznesowych stron. List intencyjny może stanowić także niekiedy podsumowanie dotychczasowych negocjacji odnoszących się do kluczowych postanowień umowy najmu, która ma zostać zawarta w przyszłości. W doktrynie wskazuje się natomiast, że podstawową funkcją wymiany listów intencyjnych w obrocie handlowym jest ustalenie zasad prowadzenia przez strony pertraktacji w celu zawarcia umowy definitywnej³.

Podpisanie listu intencyjnego może co do zasady stanowić zatem pierwszy krok wynajmującego i najemcy przed podjęciem szczegółowych negocjacji odnoszących się do konkretnych warunków umowy najmu oraz wynikających z nich wzajemnych zobowiązań stron, choć oczywiście jego podpisanie nie jest dla stron obligatoryjne, aby skutecznie zawrzeć umowę najmu komercyjnego. Dla wynajmującego dokument może mieć również duże znaczenie w kontekście prowadzenia negocjacji z instytucją finansującą inwestycję w nieruchomość komercyjną, w której mają się znajdować lokale będące przedmiotem listów intencyjnych, z uwagi na to, że na podstawie listów intencyjnych można określić warunki i możliwości przeprowadzenia komercjalizacji obiektu⁴, wskazać podmioty mogące być potencjalnymi najemcami i dokonać oceny, na jakim etapie znajdują się negocjacje umów najmu oraz kiedy strony przewidują ich finalizację.

³ E. Wójtowicz, *Zawieranie umów między przedsiębiorcami*, Warszawa 2010, s. 224.

⁴ Termin ten nie posiada definicji legalnej. *Słownik języka polskiego* definiuje „komercjalizację” jako „nadawanie czemuś komercyjnego charakteru” (*Słownik języka polskiego*, red. W. Doroszewski, <https://sjp.pwn.pl/>, dostęp: 23.01.2023 r.). Wydaje się zatem, że komercjalizacją nieruchomości jest proces mający na celu osiągnięcie, a następnie zmaksymalizowanie dochodów z funkcjonowania budynku przeznaczonego na cele najmu komercyjnego. Wzrost wskaźnika komercjalizacji powoduje zwiększenie przychodów i rentowności nieruchomości.

1.2. Charakter prawny listów intencyjnych

Charakter prawny listu intencyjnego nie został uregulowany przez przepisy prawa, lecz zarówno poglądy doktryny, jak i orzecznictwa są zasadniczo zgodne, że list intencyjny nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 § 1 k.c., według którego oświadczenie drugiej stronie woli zawarcia umowy stanowi ofertę, jeżeli określa istotne postanowienia tej umowy⁵. Wskazuje się, że list intencyjny stanowi jedynie wyraz woli zawarcia definitywnej umowy, co nie oznacza jednak powstania stosunku zobowiązaniowego bądź przyrzeczenia zawarcia umowy pomiędzy stronami w przyszłości. Konsekwencje prawne wynikające ze złożenia oświadczenia woli na dokumencie muszą bowiem znajdować umotywowanie w samej treści. Tym samym wydaje się, że oświadczenia najemcy lub wynajmującego zawarte w liście intencyjnym co do zasady nie są wiążące i nie stanowią podstawy do dochodzenia roszczeń przed sądem cywilnym (poza odpowiedzialnością przedkontraktową, o czym mowa poniżej), choć charakter prawny tego typu oświadczeń może być zróżnicowany, a – wobec braku szczegółowej regulacji ustawowej – sądowni przypada kwalifikacja spornych dokumentów⁶.

Istotne poglądy orzecznictwa

Z uzasadnienia wyroku SN z 6.10.2011 r., V CSK 425/10, OSNC 2012/4, poz. 52:

„List intencyjny, zawierający oświadczenie woli obu stron, z reguły wyraża jedynie wolę zawarcia umowy po przeprowadzeniu negocjacji”.

Z uzasadnienia wyroku SA w Gdańsku z 18.05.2020 r., V AGa 121/19, LEX nr 3049423:

„W praktyce obrotu strony w toku negocjacji składają czasem oświadczenia określane mianem listów intencyjnych (*letter of intent*), których

⁵ K. Kopaczyńska-Pieczniak [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 1, Część ogólna, red. A. Kidyba, LEX 2012, komentarz do art. 66.

⁶ P. Machnikowski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2013, s. 202.

treścią może być w szczególności zapewnienie o intencjach, zamiarze zawarcia w przyszłości oznaczonej umowy. Wyrażenie intencji zawarcia umowy nie stanowi oświadczenia woli i nie powoduje skutków prawnych w postaci obowiązku zawarcia umowy. Ze względu na brak uregulowań prawnych w każdym przypadku konieczne jest ustalenie istoty wypowiedzi nazwanej listem intencyjnym, a przede wszystkim ustalenie, czy wyraża ona tylko zamiar, chęć zawarcia umowy (jak w klasycznym liście intencyjnym), czy też zawiera oświadczenie woli. (...) Cechą negocjacyjnego sposobu zawierania umów jest niewiążący charakter oświadczeń składanych w toku negocjacji. Oświadczenia te, zgodnie z szeroko reprezentowanym w piśmiennictwie stanowiskiem, nie mają charakteru oświadczeń woli”.

1.3. Treść listów intencyjnych

Choć każde negocjacje warunków umowy najmu komercyjnego będą cechować się licznymi odrębnościami z uwagi na wiele czynników, choćby przedmiot umowy, to jednak co do zasady treść listów intencyjnych odnosi się do najistotniejszych dla wynajmującego i najemcy elementów umowy najmu komercyjnego, którą strony zamierzają zawrzeć, takich jak: umiejscowienie lokalu w budynku, powierzchnia najmowanego lokalu, okres najmu, wysokość czynszu najmu i innych opłat ciążących na najemcy, termin przekazania powierzchni najmu, wysokość i rodzaje zabezpieczeń, ewentualne zobowiązania stron dotyczące prac wykończeniowo-adaptacyjnych. Należy jednak zauważyć, że zawarcie listu intencyjnego nie wymaga uwzględnienia w jego treści konkretnych ustaleń stron, a treść dokumentu może być całkowicie uzależniona od woli stron, okoliczności biznesowych i innych istotnych elementów stanu faktycznego.

Wydaje się, że dla obu stron podpisujących list intencyjny bezpiecznym prawnie rozwiązaniem będzie zastrzeżenie wprost w treści dokumentu, iż nie stanowi on zobowiązania do oddania najemcy powierzchni do używania, nie można go także interpretować jako umowy przedwstępnej, a ostateczne zawarcie umowy najmu pomiędzy stronami uzależnione będzie od osiągnięcia porozumienia co do

wszystkich elementów umowy najmu. Strony powinny mieć jednak na uwadze, że samo zatytułowanie dokumentu jako „list intencyjny” nie powoduje, że przybierze on ten charakter prawny, istotna jest bowiem treść porozumienia, a nie jego nazwa. Aby jeszcze bardziej zminimalizować potencjalne ryzyko uznania listu intencyjnego za dokument o innym charakterze prawnym, np. przedwstępnej umowy najmu komercyjnego, w jego treści strony mogą posłużyć się konkretnymi sformułowaniami, które będą wskazywały na niezobowiązujący i niewiążący charakter dokumentu, przykładowo takimi jak: „strony zobowiązują się dążyć do zawarcia umowy najmu (...)”, „należy podjąć działania mające na celu określenie (...)”. Sformułowanie treści listu intencyjnego w ten sposób nie powinno pozwalać wówczas na interpretację woli stron jako kreowania zobowiązań umownych do wykonania konkretnych czynności, lecz raczej jako pewne założenia czy też plan postępowania, mający na celu zmierzanie do osiągnięcia wspólnego celu w postaci zawarcia umowy najmu. Co więcej, w treści dokumentu strony mogą zastrzec prawo każdej z nich do odmówienia prowadzenia dalszych pertraktacji, a w konsekwencji zawarcia umowy najmu komercyjnego, jeżeli na jakimś etapie negocjacji jedna ze stron lub obie z nich uznają, że uwarunkowania biznesowe zaproponowane przez drugą stronę czy sam przebieg negocjacji nie są satysfakcjonujące i nie pozwalają osiągnąć ich celów biznesowych. Wydaje się, że wprowadzenie tego typu postanowienia do listu intencyjnego powinno dodatkowo doprecyzować charakter prawny dokumentu jako listu intencyjnego, zabezpieczyć interes prawny obu stron oraz zminimalizować albo wręcz wyłączyć możliwość zinterpretowania listu intencyjnego jako dokumentu kreującego stosunek zobowiązaniowy pomiędzy jego stronami.

W liście intencyjnym można także określić, czy w danym okresie wyznaczonym w dokumencie intencją stron jest prowadzenie negocjacji wyłącznie pomiędzy nimi, czy są jednak uprawnione do podejmowania rozmów z innymi potencjalnymi partnerami. Należy jednak zwrócić uwagę, że przyjęcie opisanego rozwiązania może być co do zasady bardziej korzystne dla wynajmującego, jako dla dysponenta lokalem komercyjnym, natomiast wydaje się, że dla najemcy może nie nieść wielu korzyści, szczególnie w sytuacji gdy angażuje on znaczne

środki finansowe i osobowe w proces negocjacji umowy najmu lokalu, który – jak może się okazać – jest przedmiotem pertraktacji z wieloma innymi potencjalnymi najemcami.

Dobłą praktyką biznesową wydaje się także złożenie oświadczeń stron dotyczących harmonogramu negocjacji lub określenie daty końcowej negocjacji. Wydaje się, że tego typu oświadczenia mogą stanowić dodatkowy argument dla obu stron, mający na celu efektywne i dynamiczne prowadzenie rozmów biznesowych. Wyznaczenie ram czasowych negocjacji wydaje się szczególnie istotne z perspektywy wynajmującego, w którego interesie co do zasady leży jak najszybsze zakończenie negocjacji i rozpoczęcie generowania stałych dochodów z czynszu najmu. W dokumencie warto zatem wskazać wprost, że warunki zawarte w liście intencyjnym wygasają w danym dniu, a w konsekwencji treść przyszłej umowy najmu, która ma wiązać strony, powinna zostać wynegocjowana w tym okresie, w przeciwnym razie bowiem ustalenia stron przestają być wiążące.

List intencyjny może również zawierać postanowienia dotyczące zachowania poufności informacji, o których najemca oraz wynajmujący dowiedzą się w toku prowadzenia procesu negocjacji. W przypadku umów najmu komercyjnego informacje te mogą przede wszystkim dotyczyć kwestii finansowych, przykładowo negocjowanej wysokości stawki czynszu najmu, opłaty eksploatacyjnej, przewidywanych obrotów najemcy w lokalu, żądanych przez wynajmującego zabezpieczeń, kwestii technicznych dotyczących budynku, w którym ma znajdować się najmowany lokal, czy strategii marketingowej wynajmującego w przypadku budynków, w których znajdują się lokale usługowe i handlowe.

Warto także zwrócić uwagę, że zobowiązania te mogą znajdować się zarówno w samym liście intencyjnym, jak i w odrębnej umowie o zachowaniu poufności, nazywanej także często *non-disclosure agreement*⁷ lub w skróconej formie „NDA”. Z uwagi na co do zasady niewiążący charakter prawny listu intencyjnego, w przypadku gdy

⁷ Co należy tłumaczyć jako umowa o zachowaniu poufności.

wolą stron jest zaciągnięcie wzajemnych zobowiązań do zachowania poufności, najemca i wynajmujący powinni w dokumencie zastrzec wprost, że choć treść listu intencyjnego nie powoduje powstania zobowiązań stron do zawarcia negocjowanej umowy najmu komercyjnego, to postanowienia dotyczące zachowania poufności mają moc wiążącą, a ich ewentualne naruszenie przez którąś ze stron może być dochodzone na drodze sądowej. Zobowiązania do zachowania poufności negocjacji powinny przede wszystkim precyzować, które informacje strony uznają za poufne, okres obowiązywania umowy oraz sankcję za naruszenie zobowiązania w postaci kary umownej. Co do zasady wysokość kary umownej powinna odpowiadać bezpośrednio wartości szkody, na jaką zostanie narażona druga strona w przypadku ujawnienia informacji poufnych przez stronę ujawniającą.

Istotne poglądy orzecznictwa

Z uzasadnienia wyroku SA w Szczecinie z 5.03.2015 r.,

I ACa 862/14, LEX nr 1754202:

„Samo nazwanie porozumienia mianem listu intencyjnego nie może być skuteczne w sytuacji, gdy treść tego porozumienia nie jest intencją, tylko wyraźnym, definitywnym i co za tym idzie, skutecznym, oświadczeniem woli obu stron (złożonym przez obie strony w postaci podpisów pod zawartym porozumieniem)”.

1.4. Odpowiedzialność przedkontraktowa stron listów intencyjnych

Wydaje się, że jedyną okolicznością, kiedy może dojść do powstania odpowiedzialności przedkontraktowej za szkodę wyrządzoną drugiej stronie w sytuacji zawarcia listu intencyjnego i prowadzenia negocjacji umowy najmu komercyjnego, jest stan faktyczny, o którym mowa w art. 72 § 2 k.c. Zgodnie z przepisem strona, która rozpoczęła lub prowadziła negocjacje z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy, jest obowiązana do naprawienia szkody, jaką druga strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie

umowy (*culpa in contrahendo*⁸). Choć przepis wskazuje np. zachowania kontrahenta niezgodne z dobrymi obyczajami, należy mieć na uwadze, że zakres zastosowania uregulowania nie ogranicza się jedynie do tego przypadku. W doktrynie wskazuje się, że dobre obyczaje oznaczają liczne szczegółowe nakazy, które da się zasadniczo określić jako powinności lojalnego zachowania wobec kontrahenta. Za niezgodne z dobrymi obyczajami można zatem w konkretnym przypadku uznać odstąpienie od zaawansowanych negocjacji bez podania powodu lub z powodu nieistotnego, jeżeli wcześniej wywołano w kontrahencie przekonanie, że umowa zostanie zawarta; celowe opóźnianie negocjacji, utrudnianie ich przez wprowadzenie kontrahenta w błąd; świadome składanie propozycji niemożliwych do zaakceptowania przez drugą stronę; bezzasadną odmowę ujawnienia informacji istotnych dla prowadzenia rokowań⁹. Nietrudno wyobrazić sobie zaistnienie wszystkich wskazanych okoliczności w toku negocjacji umowy najmu komercyjnego z winy zarówno najemcy, jak i wynajmującego.

Warto jednak zwrócić uwagę, że odpowiedzialność z tytułu przytoczonego przepisu będzie co do zasady ograniczona do kosztów drugiej strony związanych wyłącznie z prowadzonymi negocjacjami, czyli obejmuje ona tzw. ujemny interes umowny. Oznacza to, że sankcją z tytułu naruszenia art. 72 § 2 k.c. będzie zobowiązanie do naprawienia szkody, jaką poniosła druga strona przez to, że spodziewała się zawarcia umowy najmu komercyjnego, a zatem naprawieniu podlegać będzie wyłącznie szkoda wynikająca z samego faktu negocjowania, a nie niezawarcia, umowy. Potencjalne odszkodowanie nie obejmuje zatem tego, co strona mogłaby uzyskać w następstwie zawarcia umowy najmu (przykładowo czynsz

⁸ W doktrynie narosły wątpliwości teoretycznoprawne odnoszące się do charakteru prawnego odpowiedzialności kontrahenta na podstawie art. 72 § 1 k.c. Wydaje się, że jest to jednak problem *strictie* teoretycznoprawny, mający niewielkie znaczenie praktyczne dla potencjalnych roszczeń najemców i wynajmujących w praktyce umów najmu komercyjnego, które mogą wynikać z przepisu (szersze omówienie zagadnienia zob. przykładowo P. Sobolewski, *Culpa in contrahendo – odpowiedzialność deliktowa czy kontraktowa?*, PPH 2005/4).

⁹ P. Machnikowski [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, Warszawa 2021, komentarz do art. 72.

najmu uiszczany przez okres 5 lat obowiązywania umowy), lecz jedynie to, co strona uzyskałaby lub czego by nie straciła, gdyby nie podjęła bezowocnych negocjacji. W realiach negocjowania umów najmu komercyjnego do kosztów tych mogą należeć, przykładowo, wydatki najemcy poniesione w związku z uzyskaniem usług doradztwa prawnego (np. analiza projektu umowy najmu), finansowego (np. związane z analizą finansowania przez instytucję finansującą inwestycji), technicznego (np. ekspertyza stanu technicznego budynku), zatrudnienia profesjonalnych negocjatorów umów najmu czy nawet koszty dojazdu na miejsce negocjacji. Z drugiej strony, wydaje się, że utraconą korzyścią po stronie wynajmującego nie będzie zysk, który mógłby osiągnąć wskutek zawarcia umowy najmu z innym najemcą.

Warto także zwrócić uwagę, że dochodzenie roszczeń z tytułu *culpa in contrahendo* drugiej strony może być utrudnione ze względu na wiele potencjalnych problemów praktycznych, przede wszystkim obejmujących trudności o charakterze dowodowym, wykazanie zasadności roszczenia oraz jego wysokości. Należy bowiem pamiętać, że w sporze cywilnym to na powodzie ciążyć będzie obowiązek udowodnienia subiektywnego zamiaru drugiej strony dążącej do (nieuczciwego) wykorzystania negocjacji handlowych w zupełnie innym celu – niezwiązanym z negocjowaną umową.

Jednocześnie w tego typu sporze dość łatwo wyobrazić sobie argumentację strony pozwanej, przykładowo wynajmującego, który może twierdzić, że ekspertyzy finansowe, techniczne czy prawne uzyskane przez stronę powodową (najemcę w opisywanym przykładzie) zostały zamówione na zbyt wczesnym etapie negocjacji lub że żadne z postanowień listu intencyjnego czy zachowania stron w toku pertraktacji nie uzasadniały ich pozyskania. Pozwany w hipotetycznym procesie sądowym może zatem twierdzić, że zaawansowanie procesu negocjacji umowy najmu komercyjnego nie uzasadniało zlecenia wykonania ekspertyz, a w konsekwencji poniesienia kosztów przez najemcę, dlatego też nie zaistniał wystarczający związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy domniemanym nielojalnym prowadzeniem negocjacji przez pozwanego a powsta-

niem szkody po stronie powoda. Wynajmujący jako strona, której zarzucona została *culpa in contrahendo*, aby uwolnić się od odpowiedzialności odszkodowawczej, może również podjąć próbę wykazania, że nie działał celowo na szkodę najemcy, np. poprzez przytoczenie dowodów świadczących o początkowej fazie negocjacji, odstąpieniu od negocjacji z powodów istotnych (np. braku porozumienia pomiędzy stronami w zakresie istotnych postanowień umowy, takich jak warunki finansowe, zabezpieczenia czy okres obowiązywania umowy najmu). Innymi potencjalnymi argumentami mogą być przykładowo składanie propozycji dotyczących poszczególnych postanowień umowy najmu stanowiących przyjęte standardy rynkowe, prowadzenie negocjacji z kilkoma równoległymi podmiotami za zgodą i wiedzą drugiej strony czy ogólnie wysokie ryzyko biznesowe niezawarcia umowy w realiach rynku najmu komercyjnego z uwagi na wiele czynników natury gospodarczej.

Istotne poglądy orzecznictwa

Z uzasadnienia wyroku SO w Warszawie z 7.10.2015 r.,

I C 1244/14, LEX nr 2088295:

„Odpowiedzialność w ramach *culpa in contrahendo* wiąże się z nie-
lojalnym postępowaniem jednej ze stron na etapie dokonywania
czynności, które w normalnej sytuacji prowadzą strony do zawarcia
umowy. Jeżeli jedna ze stron podejmuje działania w dobrej wierze,
licząc na to, że zostanie zawarta umowa będąca przedmiotem wza-
jemnych negocjacji, a do czego nie dochodzi z uwagi na nielojalne po-
stępowanie drugiej strony, która mimo uczestnictwa we wzajemnych
rozmowach nie chce doprowadzić do zawarcia umowy i z tego powodu
do zawarcia umowy nie dochodzi. Wówczas stronie, która w sposób
lojalny uczestniczyła w negocjacjach, przysługuje odpowiednie ros-
zczenie odszkodowawcze”.