



21 maja 2020 r.

FINANSOWANIE NIERUCHOMOŚCI – WYSTĄPIENIE PRZYPADKU NARUSZENIA I NEGOCJACJE Z BANKIEM W CZASIE KORONAWIRUSA

W ramach wprowadzanych przez rząd kolejnych etapów łagodzenia obostrzeń związanych ze zwalczaniem pandemii COVID-19, już od ponad 2 tygodni klienci korzystać mogą z galerii handlowych. Okresowe badania opinii publicznej wskazują na stopniową poprawę nastrojów i malejące wśród Polaków obawy o zakażenie się koronawirusem, skłaniające między innymi do, co najmniej częściowej, rezygnacji ze zdalnej pracy i powrotu do biur.

Niezależnie od powyższych optymistycznych sygnałów rynek nieruchomości komercyjnych w najbliższym czasie zmierzyć się będzie musiał z istotnymi trudnościami, takimi jak rosnący wskaźnik pustostanów w obiektach biurowych czy spodziewana presja ze strony najemców powierzchni handlowych na obniżkę czynszu.

W sytuacji odnotowanego już, lub spodziewanego, istotnego spadku przychodów osiąganych z najmu instytucjonalnego, właściciele obiektów korzystający z finansowania bankowego zweryfikować powinni niezwłocznie czy na gruncie wiążących ich umów kredytu nie wystąpił jeden z przewidzianych tam przypadków jej naruszenia.

Kredytobiorca powinien poddać w pierwszej kolejności ocenie Wskaźnik Pokrycia Obsługi Długu (DSCR) służący okresowej ocenie zdolności obsługi przez kredytobiorcę zadłużenia wynikającego z kredytu, jak również Wskaźnik Wysokości Zadłużenia do Wartości Rynkowej Nieruchomości (LTV).

W przypadku naruszenia określonych umową kredytu warunków finansowania, w każdym wypadku zaś w razie spodziewanych trudności z obsługą zadłużenia, kredytobiorca powinien niezwłocznie zwrócić się do swojego banku i podjąć negocjacje w zakresie niezbędnych jej zmian.

W podejmowanych działaniach kluczowy jest czynnik czasu, bank w razie stwierdzenia wystąpienia przypadku naruszenia uprawniony będzie do podniesienia kosztów finansowania, domagania się przedstawienia dodatkowego zabezpieczenia a nawet postawienia kredytu w stan wymagalności.

Zasygnalizowanie spodziewanych trudności przez samego kredytobiorcę, nie tylko stanowić będzie często wywiązanie się z przewidzianych w tym zakresie w umowie kredytu obowiązków informacyjnych, lecz również pozwoli oszczędzić czas niezbędny do przeprocesowania przez bank wniosku klienta, zanim jego sytuacja finansowa ulegnie dalszemu pogorszeniu, a co być może najważniejsze - będzie demonstracją partnerskiej, lojalnej i proaktywnej postawy pożyczkobiorcy wobec banku, co jest istotne z perspektywy utrzymywania i wzmacniania wzajemnego zaufania, szczególnie ważnego w obecnej nadzwyczajnej sytuacji i prawdopodobnie w najbliższej przyszłości takie pozostanie.

Właściwie przygotowany do negocjacji z bankiem klient liczyć może na okresową zmianę warunków finansowania w postaci nie tylko złagodzeniu wymogów, co do określonych wskaźników finansowych projektu, lecz przede wszystkim na wprowadzenie tzw. „wakacji kredytowych” (przybierających, w zależności od okoliczności sprawy, postać czasowego zawieszenia rat kapitałowych lub nawet rat kapitałowo-odsetkowych).

Rozpatrując wniosek kredytobiorcy, bank zobowiązany jest dokonać oceny jego zdolności kredytowej. Na gruncie ustawy prawo bankowe, klientom nieposiadającym zdolności kredytowej, jedynie w wyjątkowych przypadkach bank udzielić może finansowania lub dokonać zmiany jego parametrów zwiększających jego ekspozycję finansową. Wymagane jest wówczas ustanowienie szczególnego sposobu zabezpieczenia spłaty kredytu oraz, niezależnie od tego, przedstawienie programu naprawy gospodarki podmiotu, którego realizacja zapewni - według oceny banku - uzyskanie zdolności kredytowej w określonym czasie.

Środowisko bankowe, nadzór finansowy a ostatecznie ustawodawca dostrzegli potencjalne komplikacje związane z wypełnieniem powyższych rygorystycznych wymagań w okresie trudności gospodarczych wywołanych pandemią COVID-19. Z powyższych względów w ustawie z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanymi nimi sytuacji kryzysowych oraz

niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 374, 567 i 568), wprowadzono art. 31f, który w brzmieniu nadanym ustawą z dnia 16 kwietnia 2020 r. o szczególnych instrumentach wsparcia w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 przewiduje, **iż w przypadku ogłoszenia stanu zagrożenia epidemicznego albo stanu epidemii bank może dokonać zmiany określonych w umowie warunków lub terminów spłaty kredytu m.in. przedsiębiorcy, jeżeli: (i) kredyt został udzielony przed dniem 8 marca 2020 r. oraz (ii) zmiana taka jest uzasadniona oceną sytuacji finansowej i gospodarczej kredytobiorcy dokonaną przez bank nie wcześniej niż w dniu 30 września 2019 r.** Tym samym za wystarczające do oceny zdolności kredytowej uznano dane dotyczące kondycji finansowej przedsiębiorcy z okresu jeszcze przed wprowadzeniem ograniczeń związanych z walką z pandemią COVID-19, a tym samym pominięcie w określonych przypadkach bieżącej (często istotnie gorszej) sytuacji finansowej i gospodarczej poszczególnych przedsiębiorców.

Co więcej, w odniesieniu do przedsiębiorców, którzy nie spełniają kryteriów opisanych powyżej (w szczególności przedsiębiorców, w stosunku do których banki nie przeprowadzały oceny, o której mowa powyżej, w okresie po 30 września 2019 r.) Urząd Komisji Nadzoru Finansowego w swych stanowiskach z dnia 31 marca 2020 r. oraz z dnia 8 kwietnia 2020 r., wydanych w ramach pakietu Impulsów Nadzorczych, zaproponowała jako nadzorca rynku bardzo zliberalizowaną interpretację przytoczonego powyżej przepisu art. 70 ust. 2 prawa bankowego, zezwalając na oparcie się przez banki na uproszczonej pozytywnej projekcji finansowej (tj. bez konieczności przedstawiania „pełnego programu naprawczego”) oraz odstąpienie w określonych przypadkach od wymogu przedstawienia przez kredytobiorców „szczególnego sposobu zabezpieczenia”.

Dodatkowym ułatwieniem dla przedsiębiorców przygotowujących się do rozmów z bankiem jest program gwarancji *de minimis* w banku BGK, którego zakres rozszerzono na podstawie art. 15zzzd przywołanej powyżej specustawy a które to gwarancje, jak wskazano w przytoczonym stanowisku KNF, uznać można za „szczególny sposób zabezpieczenia”, o którym mowa w art. 70 ust. 2 prawa bankowego.

Podsumowując, podkreślić należy, iż aktywna postawa kredytobiorcy, zainicjowanie przez niego w odpowiednim momencie rozmów z bankiem,

przygotowanie wiarygodnej projekcji poprawy swojej sytuacji finansowej i gospodarczej, a ostatecznie umiejętne wykorzystanie mechanizmów wsparcia oferowanych w ramach pakietu tzw. „tarcz”, istotnie zwiększają szanse na pozytywne przeprowadzenie negocjacji z bankiem i ustabilizowanie projektu nawet w sytuacji czasowego ograniczenia przychodów z najmu komercyjnego.

W CELU UZYSKANIA DALSZYCH INFORMACJI PROSIMY O KONTAKT

dr Andrzej Chelchowski

Partner, radca prawny

T: +48 22 447 43 00

M: +48 601 694 424

E: chelchowski@millercanfield.com

Piotr Rusin

Radca prawny

T: +48 22 447 43 00

E: rusin@millercanfield.com

Zastrzeżenie: Niniejsza publikacja została przygotowana dla klientów i współpracowników kancelarii Miller Canfield na podstawie faktów i informacji aktualnych w dacie jej wydania, które mogą ulec zmianie. Celem publikacji jest zwrócenie uwagi na wskazane w niej zmiany prawne i nie powinna stanowić wyłącznej podstawy do podjęcia jakiegokolwiek decyzji dotyczącej określonego kierunku działania. Informacje te nie mogą być traktowane jako porada prawna ani nie zastępują szczegółowej opinii prawnej w konkretnej sprawie. W każdym przypadku należy skorzystać z usług doradców prawnych w celu weryfikacji, czy odpowiednie przepisy prawa mają zastosowanie do określonej sytuacji.