

Опрос



Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE



Продукт непротивления сторон

Договорные отношения зависят от заинтересованности арендаторов и арендодателей друг в друге

Сразу несколько российских регионов продлили «режим нерабочих дней» и «временные локдауны», включающие закрытие торговых центров, магазинов непродовольственной розницы в стрит-ритейле, ресторанов, баров, кафе и клубов, развлекательных объектов и т.д. Ведущие российские юристы практики недвижимости – о том, почему, несмотря на всероссийский форс-мажор, на «карантинные» послабления по сценарию 2020-го теперь не приходится рассчитывать практически никому.

Мы все пытаемся найти четкий и однозначный ответ на извечный русский вопрос «Что делать?», особенно актуальный на фоне упорного нежелания властей по-крупному помогать пострадавшим отраслям. По итогам

очередной волны ограничений, совпавшей по времени с ноябрьскими праздниками, мы задали экспертам юридической сферы несколько вопросов, касающихся возможности изменения договоров аренды.



Сергей Трахтенберг,

партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма Dentons:

– Что, по вашим наблюдениям, происходит с договорами и арендными отношениями в разных сегментах рынка сейчас (ТЦ, офисы, стрит-ритейл, индустрия гостеприимства, склады и пр.)?

– Мы не отмечаем какой-либо специфической активности в данный момент применительно к «нерабочим» дням. На наш взгляд, это можно объяснить следующими факторами: продолжительность «нерабочих» дней несущественная, и, учитывая опыт «нерабочих» дней весной 2020 года, многие арендаторы разработали план «Б» на случай запретов на ведение коммерческой деятельности офлайн. Также в ряде случаев арендаторы и арендодатели ранее смогли согласовать условия договоров аренды на случай введения «нерабочих» дней.

Практика приостановки коммерческой деятельности в 2020 году показала, что меры поддержки, предложенные государством, как правило, не имели достаточного экономического эффекта, чтобы минимизировать потери предпринимателей. Чаще всего стороны арендных отношений в таких ситуациях больше рассчитывают на свои бизнес-решения и договороспособность противоположной стороны.

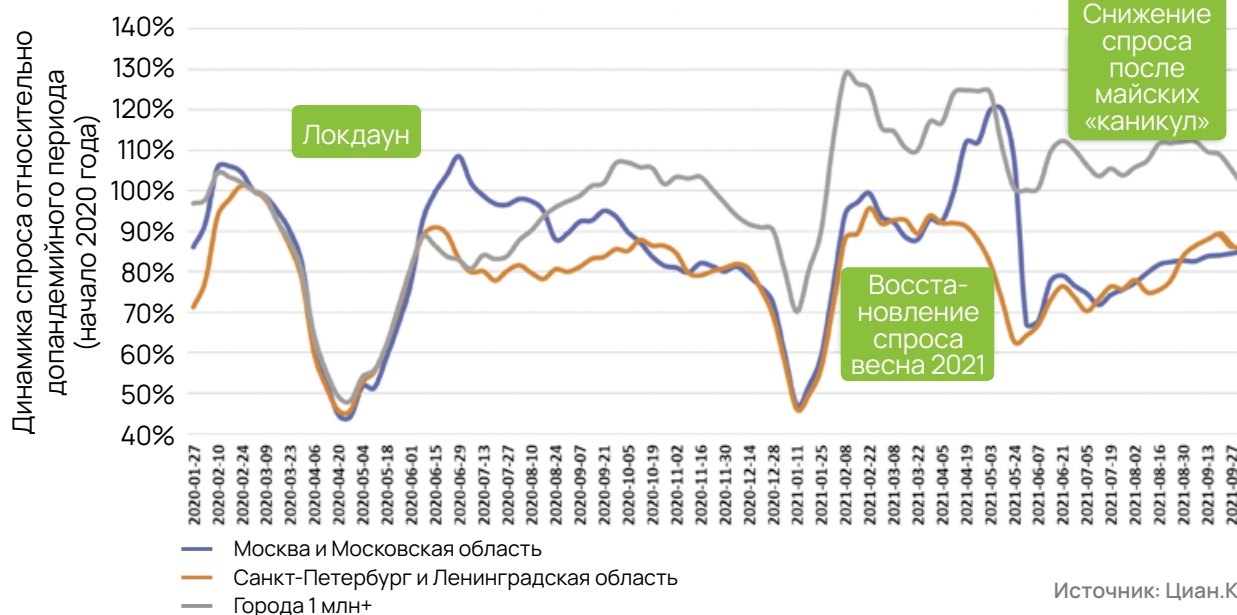
– Многие ли договоры после 2020 года стали включать возможные карантинные и приостановление деятельности? На каких условиях?

– Немногие, но все же такая практика есть. В основном это связано с заинтересованностью арендодателя в арендаторе. Если арендодателю важно сохранить конкретного арендатора, то арендодатель готов идти на послабления. Мы встречались с ситуациями, когда стороны согласовывали снижение базовой арендной платы на 50%, тем самым разделив риск приостановки коммерческой деятельности поровну, или в некоторых случаях даже полное освобождение арендатора от уплаты базовой арендной платы. Но преимущественно арендодатели категорически отказываются от включения таких условий в договоры аренды, ссылаясь на опыт прошлого года, когда конкретные меры поддержки арендаторам были установлены на законодательном уровне.

– В каких сегментах договоры условно самые жесткие и в каких – «мягкие»?

– Не совсем корректно делать различие в характере договоров аренды с привязкой к сегментам. Во многом это зависит от заинтересованности сторон арендных отношений друг в друге. Говоря

Динамика спроса на аренду офисов в сравнении с допандемийным периодом



Распределение спроса по классам офисов

	Москва			Регионы		
	А	В	С	А	В	С
До пандемии, начало 2020 года	20%	73%	7%	26%	63%	11%
Локдаун (апрель-июнь 2020)	19%	74%	7%	26%	64%	10%
Год назад (осень 2020)	20%	73%	7%	26%	62%	11%
Активное восстановление рынка (февраль-апрель 2021)	22%	72%	6%	28%	61%	11%
Текущий спрос	18%	76%	7%	26%	65%	9%

Источник: Циан.Коммерческая

о торговой недвижимости, определено наиболее «жесткие» условия будут встречаться в договорах аренды ведущих торговых центров. При этом у арендаторов, относящихся к крупнейшим ретейлерам, условия договоров аренды будут существенно мягче, чем у остальных арендаторов ТЦ. Аналогичную ситуацию можно проследить в сегментах офисной и складской недвижимости, где якорные арендаторы всегда имеют более комфортные условия по сравнению с остальными.

– А есть ли вообще официальная возможность у арендатора потребовать на время «нерабочих дней» скидку?

– В контексте специального антиковидного законодательства на сегодняшний день у арендаторов нет оснований для обращения к арендодателям с требованием о снижении размера арендной платы за период «нерабочих дней». Вместе с тем не исключается применение ст. 614 Гражданского кодекса РФ, предусматривающей право арендатора требовать соответствующее уменьшение арендной платы, если в силу обстоятельств, за которые арендатор не отвечает, условия пользования или состояние имущества, предусмотренные договором аренды, существенно ухудшились. На наш взгляд, данная норма будет являться ключевой, на ней будут базироваться требования арендаторов в текущей ситуации. При этом говорить о том, что арендодатели будут с радостью идти на уступки, не приходится. Как показал опыт прошлого года, на любые аргументы арендатора со ссылками

на законы есть контраргументы арендодателя со ссылками на другие законы. При этом судебная практика, которая сформировалась за последние полтора года, очень противоречивая, поэтому заранее предсказать исход разбирательства почти невозможно. Соответственно, как и ранее, в подавляющем большинстве случаев стороны будут договариваться и идти на компромиссы.

– Изменяются ли прямо сейчас договоры и их приложения в режиме реального времени, по вашим наблюдениям?

– Для изменения договора аренды в режиме реального времени необходимо безусловное согласие обеих сторон на новые условия. На практике все гораздо сложнее – ни одна из сторон не готова идти на послабления и скидки в отношении другой стороны без получения очевидной для себя выгоды. Арендодатель не заинтересован в предоставлении скидок арендаторам хотя бы в силу наличия кредитной нагрузки. А в некоторых случаях арендаторы, несмотря на приостановку коммерческой деятельности, сами не заинтересованы инициировать переговоры о предоставлении скидки в силу того, что моментальный экономический эффект от скидки, которую ему предложит арендодатель, может быть не сопоставимым с долгосрочными последствиями иных коммерческих условий, которые арендодатель может потребовать в обмен на скидку.

Следовательно, внесение изменений в договоры аренды – это вопрос длительных и непростых переговоров, в связи с чем говорить об их изменении в режиме реального времени нецелесообразно.

– Как изменятся, по вашим прогнозам, договоры после полного завершения в стране очередных «карантикул» и что бы вы рекомендовали предусматривать обязательно?

– Мы не ожидаем существенного пересмотра условий по завершении «карантикул». Все, кто хотел и был готов договориться о предоставлении арендаторам каких-то послаблений на период ограничения коммерческой деятельности, те уже договорились и отразили соответствующие изменения в договорах аренды. Аналогичный подход прослеживается и при заключении новых договоров аренды. В большинстве случаев стороны не находят изначально сбалансированного подхода и оставляют разрешение данного вопроса либо на специальные законодательные нормы, которые могут быть приняты для конкретной ситуации, либо на общие положения гражданского законодательства. При этом, основываясь на опыте последних полутора лет, стороны всегда учитывают возможность договориться в будущем, исходя из конкретной ситуации, которая может возникнуть.



Виталий Можаровский,

партнер, руководитель практики недвижимости и строительства в России Bryan Cave Leighton Paisner:

– В отличие от прошлогодних «нерабочих дней», сейчас этот режим – по крайней мере, в Москве – вызывает лишь ворчание и ропот, но никак не панику. Насколько я знаю, очень немногочисленные собственники стали включать в свои договоры специфические условия по поводу карантинных и нерабочих дней. На самом деле особого смысла в этом немного: в конце концов все решает или непреодолимая воля властей (с этим мало что поделаешь) или коммерческая целесообразность: если очереди из потенциальных арендаторов нет, то лучше уж получить часть арендной платы, чем потерять арендатора и не получить ничего.

Наиболее «жесткие» договоры, на мой взгляд, в складах и офисах класса А. И действительно, если оставить в стороне понятную ситуацию со складами, то сегмент качественных офисов показал очень хорошую устойчивость, несмотря на прогнозы ухода большей части офисных клерков на постоянный удаленный режим работы. Сказывается влияние нескольких факторов: имиджевый, потребность в социализации, адаптации и воспитании

новых сотрудников, финансовая устойчивость крупных компаний – потребителей дорогих офисов, всплеск деятельности операторов гибких офисных решений и т.д.

Ну а писать властям, арендодателям и кредиторам, конечно, никто не запрещает. Но надо понимать, что просто так ожидать поблажек с их стороны было бы наивно. Адресаты жалоб будут ожидать от их авторов, как минимум, демонстрации усилий по преодолению ситуации собственными силами, а не пассивное ожидание помощи, рассрочек и скидок. Да и рассмотрение запроса, проверка фактов и оценка ситуации займут намного больше времени, чем недельная приостановка деятельности. Так что, возможно, более эффективным было бы потратить энергию и ресурсы на что-то более полезное.

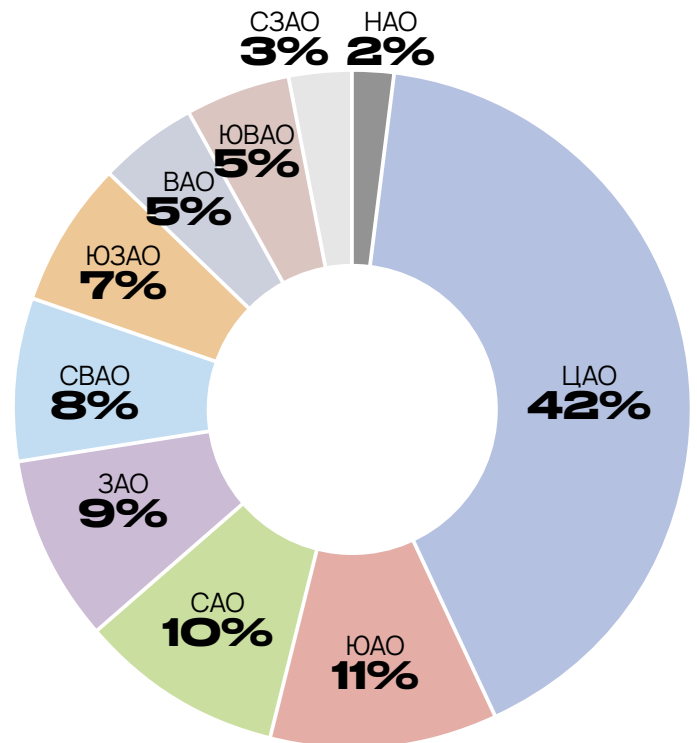


Юрий Нефедов,

старший юрист АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»:

– В 2020 году для арендаторов коммерческой недвижимости на законодательном уровне были предусмотрены специальные меры

Распределение спроса на офисы по округам г. Москвы



Источник: Циан.Коммерческая



поддержки в виде предоставления отсрочки по уплате арендной платы и права на снижение арендных платежей в случае невозможности использования арендуемого имущества (см. Федеральный закон от 01.04.2020 № 98-ФЗ). Однако действие этих норм было рассчитано на предоставление льготного режима в период действия ограничительных мер в прошлом году, и на локдауны и (или) иные вводимые в настоящее время ограничения данные правила не распространяются.

Никаких новых мер поддержки для арендаторов принято не было – по крайней мере, на текущий момент. По всей видимости, власти исходят из того, что ноябрьский локдаун пройдет по тому же сценарию, что и локдаун в мае, который оказался кратковременным.

Как бы то ни было, в отсутствие прямого законодательного регулирования по данному вопросу, оценка перспектив требований о предоставлении скидки по аренде на период «нерабочих дней» во многом будет зависеть от содержания конкретного договора аренды. Так, некоторым арендаторам удавалось добиться включения в договоры различных оговорок, допускающих снижение либо отсрочку по арендной плате в случае введения ограничительных мер в отношении деятельности арендатора. В случае отсутствия специальных условий в договорах аренды, арендаторы могут потребовать снижения арендной платы по общим правилам гражданского законодательства.

Перспективы судебного спора в подобных случаях будут зависеть от содержания общих условий договора, фактической деятельности арендатора и влияния ограничительных мер на данную деятельность. А для договоров, заключенных после начала пандемии, – также и от подхода судов к ответу на вопрос о том, может ли введение очередного локдауна рассматриваться как существенное изменение обстоятельств, которое стороны не могли предвидеть в момент заключения договора.



**Алексей
Станкевич,**

партнер
Orchards:



– Что, по вашим наблюдениям, происходит с договорами и арендными отношениями в разных сегментах рынка сейчас?

– Сейчас мы видим, что арендаторы заинтересованы в предоставлении «арендных каникул», приостановлении или снижении арендных платежей. То есть со стороны арендаторов существует потребность в финансовых льготах, поскольку экономическая активность населения снижается, а значит – снижается прибыль и выручка. Рынок аренды из-за пандемии Covid-2019 достаточно серьезно изменился. Арендодатели во многих случаях стали идти навстречу арендаторам, поскольку в период снижения потребительского спроса найти нового контрагента, который будет готов заключить договор аренды на тех же или сопоставимых условиях во многих случаях достаточно сложно.

– Многие ли договоры после 2020 года предусматривают возможные карантинные и приостановление деятельности?

– Безусловно, предприниматели стали адаптироваться к новой реальности. В договорах стали появляться условия о последствиях введении ограничительных мер, а также более подробно регламентироваться условия о форс-мажоре. Предприниматели во многих случаях стали распределять соответствующие риски именно в договорном порядке.

Чаще всего стороны договора предусматривают освобождение от уплаты арендной платы на период

невозможности использования помещения или снижение размера арендной платы. Встречаются также и договоры, в которых стороны оговаривают, что пандемия и вводимые в связи с ней ограничения являются риском арендатора.

– В каких сегментах договоры условно самые жесткие и в каких – «мягкие»?

– Наиболее лояльные по отношению к арендаторам условия в тех сегментах экономики, которые наиболее подвержены рискам приостановления деятельности, и в отношении помещений, не пользующихся существенным спросом. К таковым можно отнести различные торговые объекты, торгово-развлекательные центры, салоны красоты. «Мягкость» договоров объясняется тем, что предприниматели в этих областях экономики максимально пострадали от пандемии COVID-2019 и должны были адаптироваться к новой реальности, в том числе путем изменения или заключения договоров на новых условиях.

«Жесткие» договоры, т.е. практически на допандемийных условиях, можно встретить в наиболее стабильных частях экономики, которые наименее пострадали от пандемии.

К таким относятся, прежде всего, офисные помещения, а также, например, самые популярные места в центре городов, где потребительская активность всегда будет оставаться высокой.

– А есть ли официальная возможность у арендатора потребовать на время «нерабочих дней» скидку?

– В разгар пандемии государство приняло Федеральный закон № 98-ФЗ от 01.04.2020, согласно 19 статье которого арендаторы имели возможность требовать скидку по договору аренды. Но, к сожалению, положения ст. 19 рассчитаны только на договоры, заключенные до введенных ограничительных мер в 2020 году.

– Введение новых нерабочих дней в 2021 году не сопровождалось каким-либо специальным законодательным регулированием арендных отношений. Поэтому в настоящее время не существует как таковой обязанности арендодателя снижать размер арендной платы.

Динамика спроса на склады в крупнейших городах

Город	Текущий спрос относительно допандемийного периода
Уфа	+79,1%
Нижний Новгород	+68,9%
Воронеж	+50,5%
Новосибирск	+44,8%
Екатеринбург	+39,1%
Казань	+21,3%
Омск	+14,8%
Красноярск	+9,5%
Ростов-на-Дону	+5,5%
Самара	-0,1%
Волгоград	-2,3%
Челябинск	-8,2%
Пермь	-31,3%
Москва и Московская область	-10%
Санкт-Петербург и Ленинградская область	+5%

Источник: Циан.Коммерческая

– А «неофициальная» возможность есть? И если да, то чем нужно в этом случае оперировать?

– В том случае, если потребность в скидке носит крайний характер, можно воспользоваться некоторыми экономическими и юридическими аргументами.

Если показатели бизнеса снизились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях, то арендатор вправе требовать изменить или расторгнуть договор. В таком случае будет применяться статья 451 Гражданского кодекса РФ.

Для того чтобы применить эту статью, следует провести глубокий экономический анализ показателей организации и доказать, что произошли существенные изменения обстоятельств. В частности следующие.

Стороны в момент заключения договора аренды исходили из того, что такого изменения не произойдет.

Изменение обстоятельств вызвано причинами, которые арендатор не мог преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру договора аренды и условиям оборота.

Исполнение договора аренды без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору аренды соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для арендатора такой ущерб, что он в значительной степени лишился бы того, на что был вправе рассчитывать при заключении договора.

Из обычаев или существа договора аренда не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет арендатор.

Кроме того, арендаторы, пострадавшие в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, вправе потребовать уменьшения арендной платы на основании п. 4 ст. 614 ГК РФ, согласно которой такое право возникает, если в силу обстоятельств, за которые арендатор не отвечает, условия пользования, предусмотренные договором аренды, или состояние имущества существенно ухудшились.

В остальном мы рекомендуем проводить переговоры с арендодателем, обосновывая свою позицию в первую очередь, основываясь на экономических показателях деятельности. В процессе переговоров следует исходить из того, что в эпоху пандемии Covid-2019 арендодателю будет не просто найти нового арендатора.

– Имеет ли смысл, по вашему мнению, арендаторам писать запросы в соответствующие надзорные органы и иные госструктуры – с целью урегулировать отношения сторон, если это невозможно в рабочем порядке?

– Отношения между арендатором и арендодателем носят гражданско-правовой характер. Это значит, что, по общему правилу, они основаны на недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела. Этот принцип отражен не только в Гражданском кодексе, но и в Конституции РФ.

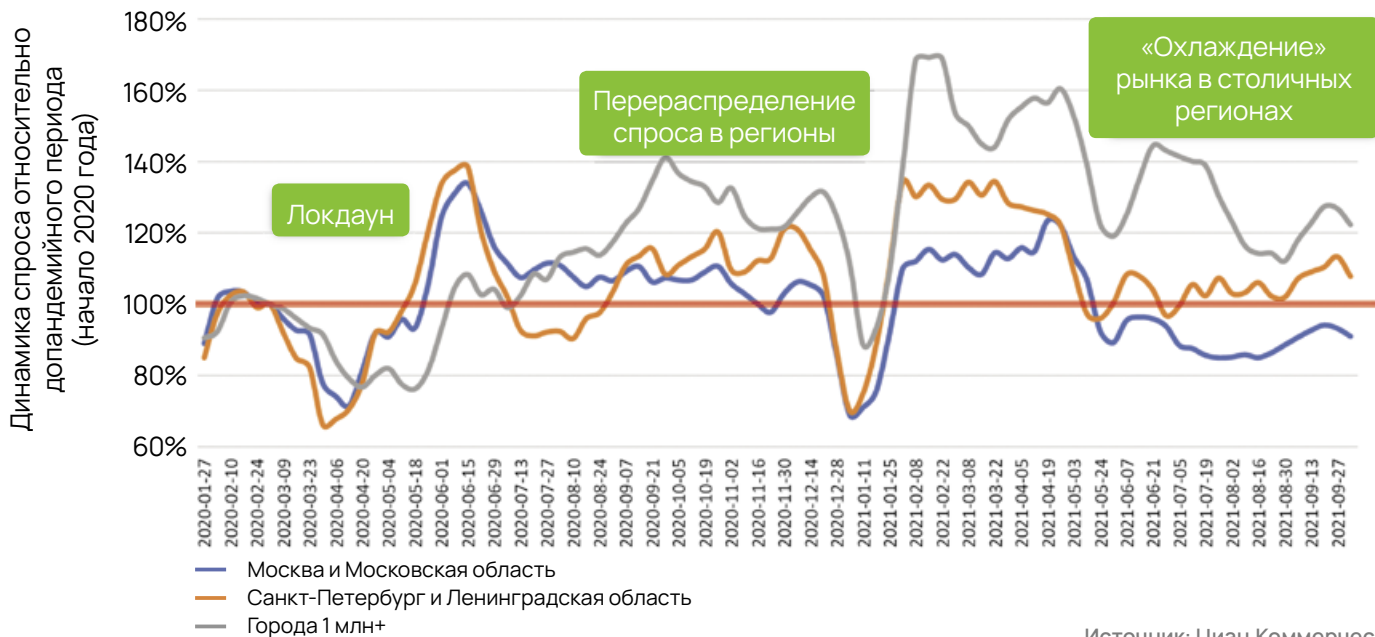
Это означает, что государство в лице своих органов не вправе урегулировать отношения сторон договора аренды, анализировать условия такого договора и как-либо вмешиваться в частные дела.

Кстати

Оперативным штабом по борьбе с распространением коронавирусной инфекции в РФ совместно с профильными ведомствами прорабатываются законопроекты о введении QR-кодов на транспорте, в кафе и магазинах. Предполагается, что данная мера будет действовать до июня 2022 года.

Как сообщил пресс-секретарь президента РФ Дмитрий Песков, отвечая журналистам на вопросы об ограничениях, принятых ввиду пандемии, полная отмена QR-кодов и ограничительных мер возможна только после окончания пандемии.

Динамика спроса на складские помещения в сравнении с допандемийным периодом



Источник: Циан.Коммерческая

Исключением является суд, который наделен компетенцией разрешать соответствующие споры. Поэтому, если между сторонами договора аренды возник спор, единственный государственный орган, который может выступить арбитром – это суд.

– А арендодателям, в свою очередь – банкам, налоговикам и пр.?

– Исходя из принципа невмешательства в частные дела, налоговые и иные органы не вправе выступать арбитрами между арендатором и арендодателем, поэтому такие споры могут разрешаться исключительно в судебном порядке. В качестве альтернативы можно назвать третейский суд или обращение к медиатору.

– Изменяются ли прямо сейчас договоры и их приложения в режиме реального времени, по вашим наблюдениям?

– В основном, пик изменения договорных отношений пришелся на 2020 год. Тогда рынок стал адаптироваться к изменениям, стала появляться судебная практика, появились первые разъяснения государственных органов.

Сейчас можно констатировать, что участники рынка учли положительный и негативный опыт, который

сформировался за время пандемии Covid-2019. Поэтому в основном договоры сейчас будут изменяться лишь в части размера арендной платы. С долгими переговорными процессами могут столкнуться те стороны, которые по каким-то причинам ранее не адаптировали свои договоры к будущим последствиям пандемии.

– Как изменятся, по вашим прогнозам, договоры по завершении «карантикул», и что бы вы рекомендовали предусматривать сторонам обязательно?

– По нашим прогнозам, большинство участников арендных отношений учтут в договорах порядок действия в случае возникновения новых «нерабочих дней». Тем, кто еще не учел фактор возможности введения ограничительных мер со стороны государственных органов, можно порекомендовать заключить дополнительные соглашения к договорам аренды. В них стоит определить влияние ограничительных мер на ставку арендной платы и возможность или невозможность расторжения договоров аренды в период подобного рода ограничений, уточнить возможность применения к договорам аренды ст. 451 ГК РФ, а также конкретизировать условия о форс-мажоре.

48,4%

составляет на данный момент коллективный иммунитет к коронавирусу в России. Об этом заявила вице-премьер Татьяна Голикова. По ее словам, чтобы полностью победить коронавирус COVID-19, необходимо привить до

95%

населения



**Марина
Строкань,**
старший юрист
Land Law Firm:



– Что происходит с договорами и арендными отношениями в разных сегментах рынка?

– Несмотря на отказ Московского региона от продления режима нерабочих дней в ноябре, с учетом сложившейся тенденции периодических вынужденных каникул и сложно прогнозируемого развития пандемической ситуации в стране в целом, исключать очередной карантинный пит-стоп объективно невозможно. Локдаун 2020 г. и нерабочие дни первой половины 2021 г. вынужденно подтолкнули арендаторов и арендодателей к диалогу, показали несостоятельность ригидных переговорных позиций в определенных секторах. Накопленный опыт и сложившаяся за 1,5 года судебная практика способствуют выстраиванию отношений бизнеса в стратегии win-win.

С учетом уже понятных бизнесу инструментов и механизмов взаимодействия новые (и потенциально – будущие) ограничения и связанная с ними потребность оперативно реагировать не должны вызывать шок. В подавляющем большинстве стороны прописывают возможные негативные сценарии (блокирование доступа к арендуемому помещению в силу ограничений или действий самого собственника ТЦ, срок договора

и возможность прекращения арендных отношений) и закрепляют достигнутые договоренности (снижение арендной платы на 20–70%) путем заключения дополнительных соглашений к договору.

Диалог, стремящийся к адекватному балансу, актуален для отраслей в наиболее уязвимом положении – общепит, ретейл, стрит-ретейл, ТЦ. Арендаторы и арендодатели в этом секторе нацелены на поиск баланса взаимной ответственности. Исключение составят сильные сетевые игроки – собственники коммерческой недвижимости в конкурентоёмком бизнесе. «Перегретый» спрос позволяет арендодателям этой категории пользоваться устойчивым положением на рынке и делать выбор в пользу более платежеспособных арендаторов. Аналитика рынка недвижимости свидетельствует, например, о более чем комфортном и закономерном в ковидных условиях положении собственников складских объектов. Офисный сектор также не находится в бедственном положении.

Так расстановка сил в контексте спроса и предложения определяет векторы развития отношений арендаторов и арендодателей, их стремление или явное нежелание достигать консенсуса. Первый сценарий – баланс интересов, и соответственно, смягчение договорных условий характерны для пострадавшего сектора услуг, общепита, ТЦ. Диалог о пересмотре арендной платы потребует от сторон взаимной прозрачности в цифрах – желание арендатора оптимизировать расходы должно соотноситься с возможностями арендодателя, для которого сдача недвижимости в аренду является единственным источником доходов.

Суды руководствуются такой же логикой – перспектива уменьшения арендной платы определяется арендодателем с учетом его финансовой нагрузки (налоги, ипотечные платежи), организационных и иных возможностей, в частности, осуществляет ли арендодатель иную деятельность, приносящую доходы, или сдача имущества в аренду является его основным источником доходов. В свою очередь арендатор должен обосновать существенное изменение условий аренды для него, сославшись на резкое падение финансовых показателей.

Второй сценарий – жесткая позиция арендатора, соответственно, менее лояльные договорные условия будут прослеживаться в складском и офисном секторе.

– Многие ли договоры после 2020 года стали включать возможные карантин и приостановление деятельности?

– Конечно, договоры и отношения в целом меняются в режиме реального времени, и еще будут меняться. Многие арендаторы и собственники недвижимости, учитывая первый болезненный опыт нерабочих дней, озаботились пересмотром договорных условий сразу после первого локдауна. Так, к введению нерабочих дней в октябре-ноябре 2021 г. бизнес в подавляющем большинстве был готов.

Проактивная стратегия в этом смысле видится единственно возможным способом оставаться в строю.

Последствия возможного карантина и приостановления деятельности арендаторов стороны чаще всего компенсируют в дополнительном соглашении соразмерным снижением арендной платы или возможным выходом из договора, если режим ограничений затягивается на длительный период.

– Есть ли официальная возможность у арендатора потребовать на время «нерабочих дней» скидку?

– При решении вопроса о предоставлении скидки по арендной плате логично оперировать нормами «ковидного» законодательства (98-ФЗ)

– А «неофициальная»?

– Закон № 98-ФЗ не обязывает собственника предоставлять арендатору рассрочку или скидку по арендной плате, эти вопросы диспозитивны и остаются в рамках договорных отношений сторон. Подтолкнуть к диалогу арендодателя с жесткой позицией может суд.

Аргументированной будет выглядеть позиция арендатора, при которой он докажет утрату возможности исполнять обязательства в прежнем объеме (изменение трафика в торговом центре, полное запрещение деятельности) и отсутствие альтернативного способа использования арендуемой недвижимости.

– А арендодателям пойдут навстречу банки, налоговики и пр.?

– Обращаться в банки целесообразно: в качестве ощутимой помощи для арендодателя, могут быть пересмотрены ставки или предоставлены отсрочки по ипотечному кредитованию.

Аналогично и в отношении налоговых органов при введении мер поддержки бизнеса в этой отношении – в период первого локдауна, например, определенные категории арендодателей получали налоговые преференции при соблюдении ряда условий (налоговые льготы, гранты на возмещение имущественных налогов).

– Что бы вы рекомендовали предусматривать в договорах аренды обязательно?

– В первую очередь конкретизировать цель использования помещения и постараться уйти от общих формулировок «для коммерческой деятельности». В спорной ситуации арендодатель может манипулировать этим пунктом договора, ссылаясь на возможность арендатора вести в арендуемом помещении любую иную коммерческую деятельность, отличную от запрещенной в связи с установленными ограничениями. Формулировка цели использования помещения должна давать однозначное понимание какая деятельность осуществляется и при каких условиях (размещение объекта общественного питания с обслуживанием посетителей в помещении, т.е. исключить работу на вынос). Стоит, кроме того, предусмотреть возможность снижения / отсрочки арендной платы при наступлении форс-мажора, предварительно детально прописав, что стороны под ним понимают, и отказа от исполнения договора при длительном сохранении ограничений. 