



Spółka *joint venture* w praktyce deweloperskiej – jak to ułożyć w praktyce

Realizacja projektów nieruchomościowych często przebiega w ramach tzw. *joint venture* (JV), czyli wspólnego przedsięwzięcia. Mówiąc prościej, inwestycja jest realizowana w ramach JV, gdy wielu inwestorów zamierza zrealizować wspólny cel np. wybudować budynek na nieruchomości gruntowej, a następnie sprzedać budynek wraz z gruntem z zyskiem. Dlaczego inwestorzy mogą być zainteresowani realizacją przedsięwzięcia wspólnie z innymi inwestorami, a nie samodzielnie? Najczęściej wynika to z faktu, że poszczególni inwestorzy wnoszą do projektu JV zasoby, których nie posiadają pozostali inwestorzy, a dopiero połączenie tych wszystkich zasobów daje szansę na biznesowy sukces przedsięwzięcia. Przykładowo, jeden podmiot zapewnia finansowanie projektu (wnosi kapitał), inny *know-how* związany z doświadczeniem w realizacji inwestycji deweloperskich, a jeszcze inny podmiot wnosi grunt, na którym ma zostać zrealizowana inwestycja.

Z reguły głównym dokumentem regulującym porozumienie stron przedsięwzięcia JV jest tzw. umowa JV. Polskie prawo nie reguluje tej umowy jako odrębnej umowy nazwanej. Zatem umowa JV – jako umowa nienazwana - podlega ogólnym przepisom Kodeksu cywilnego. Zazwyczaj umowa JV jest bardzo obszerna i wraz z załącznikami w sposób wyczerpujący reguluje wzajemne prawa i zobowiązania uczestników projektu JV. Najczęściej obok umowy JV, uczestnicy projektu zawierają spółkę handlową (zawierają umowę spółki np. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki komandytowej), w której zostają współnikami. Działalność takiej spółki (nazywanej w praktyce spółką celową lub SPV – *special purpose vehicle*) regulowana jest powszechnie obowiązującymi przepisami prawa, w szczególności ustawą - Kodeks spółek handlowych (KSH) oraz umową spółki zawartą pomiędzy współnikami (umowa SPV). Umowa SPV jest zbieżna z zobowiązaniami wynikającymi z umowy JV, przy czym umowa SPV zwykle obejmuje węższy zakres realizacji projektu SPV (skupia się na uzupełnieniu oraz – w zakresie dopuszczalnym przez KSH - modyfikacji przepisów tej ustawy). Z formalnego punktu widzenia, wystarczająca jest prosta umowa SPV, której przykładowe wzory łatwo samodzielnie odnaleźć w internecie. Jednakże w praktyce rynkowej niemal zawsze rozbudowuje się umowę SPV o postanowienia, które dostosowują ją do indywidualnych potrzeb uczestników danego przedsięwzięcia JV. Rozbudowana umowa SPV, wbrew pozorom, ma wiele plusów np. zwiększa szansę na to, że projekt JV przebiegnie sprawnie, a inwestycja zostanie zrealizowana bez sporów pomiędzy współnikami, zapewnia czytelny podział zysków z przedsięwzięcia na poszczególnych etapach inwestycji oraz z góry przewiduje warianty postępowania w sytuacjach, w których w toku realizacji przedsięwzięcia, któryś ze współników chce się z niego wycofać.

Co zatem warto uwzględnić w umowie SPV? Poniżej wymieniamy najczęściej stosowane w praktyce regulacje:

Czas trwania spółki

Każdy (a przynajmniej zakończony sukcesem) projekt JV dobiega kiedyś końca. Spółki SPV mające na celu realizację inwestycji deweloperskiej najczęściej zawierane są na czas oznaczony w latach. Dodatkowo, stosowane jest wyłączenie możliwości wypowiedzenia umowy SPV przed upływem ww. oznaczonego okresu, co ma zapewnić stabilność realizacji inwestycji.

Kapitał zakładowy / wkłady wspólników / dopłaty

Projekt JV może być finansowany z różnych źródeł – kapitałem zakładowym / wkładem wspólników, kredytem bankowym, pożyczkami, dopłatami wspólników, czy emisją obligacji. W umowie SPV obowiązkowo należy określić wysokość kapitału zakładowego (w przypadku spółek kapitałowych) lub wkładu (w przypadku spółek osobowych), który poszczególni wspólnicy powinni wnieść do spółki. Zwykle proporcja wniesionego kapitału/wkładu będzie następnie odzwierciedlona w proporcji udziału wspólników w zyskach i stratach spółki (aczkolwiek wspólnicy mogą w umowie SPV zawrzeć postanowienia regulujące tę kwestię w odrębny sposób). A co w przypadku jeżeli koszty realizacji projektu JV wzrosną w toku jego realizacji i pojawi się konieczność dodatkowego finansowania? Przykładowo umowa SPV może zobowiązywać wspólników do dopłat w granicach liczbowo oznaczonej wysokości w stosunku do udziału (przy czym dopłaty powinny być nakładane i uiszczane przez wspólników równomiernie w stosunku do ich udziałów). Brak takiego zobowiązania w umowie SPV wyklucza możliwość żądania dopłat od wspólników.

Przenoszalność / prawo pierwszeństwa

A jeżeli wspólnik będzie chciał zbyć udziały lub ogół praw i obowiązków w spółce? Pozostałym wspólnikom może nie „podoobać się” wejście nowego wspólnika do spółki. Dlatego umowa SPV może uzależniać zbycie od zgody wybranych/wszystkich wspólników. Ponadto pozostali wspólnicy mogą zastrzec sobie prawo do pierwszeństwa nabycia udziałów lub ogółu praw i obowiązków w spółce zgodnie z zasadami przewidzianymi w umowie spółki.

Prawo Pociągnięcia (*Drag Along*)

To instytucja prawa ukształtowana w praktyce i często stosowana w projektach JV, aczkolwiek nie odnajdziemy odrębnej regulacji tej instytucji w polskim prawie. Tzw. prawo pociągnięcia sprowadza się do tego, że w przypadku, gdy wspólnik A otrzyma od dowolnej osoby trzeciej ofertę kupna jego udziału lub ogółu praw i obowiązków w spółce, wówczas wspólnik A będzie uprawniony do zażądania sprzedaży (pociągnięcia do zbycia) udziałów (lub ogółu praw i obowiązków) przez wszystkich pozostałych wspólników, zwykle na warunkach nie gorszych, niż warunki, na jakich sprzedaje wspólnik A.

Zarządzanie spółką

Sposób zarządzania spółką jest najczęściej uregulowany obszernie w umowie JV. Jednakże istotniejsze jest uregulowanie sposobu reprezentacji spółki oraz pożądaných zasad organizacji organów spółki w umowie SPV, ponieważ to treść umowy SPV znajduje odzwierciedlenie we wpisie w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez sąd rejestrowy. Ponadto, częstą praktyką jest rozbudowanie względem przepisów KSH, katalogu spraw, które wymagają jednomyślnej zgody/uchwały wszystkich wspólników lub określonej większości wspólników.

Wyjście i zakończenie działalności spółki

Bardzo istotne może okazać się uregulowanie procedury postępowania po zrealizowaniu inwestycji, zmierzającej do dokonania rozliczenia pomiędzy wspólnikami oraz zakończenia działalności spółki. Wspólnicy mogą ustalić w umowie SPV, w jaki sposób chcą „spieniężyć” zrealizowaną inwestycję np. mogą zobowiązać się do dążenia do zbycia inwestycji (jako nieruchomości, przedsiębiorstwa spółki lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa spółki) lub zbycia udziałów / ogółu praw i obowiązków w spółce. Wskazane jest określenie w umowie SPV trybu postępowania, zmierzającego do wykreślenia spółki z KRS tj. sprecyzowanie przypadków, w których spółka zostanie zlikwidowana. Można ewentualnie – w przypadkach dopuszczalnych przez KSH – wprowadzić możliwość rozwiązania spółki bez przeprowadzenia postępowania likwidacyjnego na podstawie uchwały wszystkich wspólników.

Wyżej zasygnalizowane kwestie stanowią jedynie przykładowy katalog zagadnień, które inwestorzy regulują w umowach SPV na potrzeby realizacji projektów JV. Z uwagi na złożoność projektów JV, rekomendujemy wstępne dokonanie szczegółowej analizy celów inwestorów, aby dostosować dokumentację prawną, w tym umowę SPV, do konkretnych potrzeb poszczególnych inwestorów.