



PRE-PACK SZANSA DLA BRANŻY HOTELOWEJ

Pre-pack to pojęcie, które coraz częściej pojawia się w przestrzeni publicznej, ale nadal owiane jest nimbem tajemniczości lub – jeśli ktoś woli tę wersję – ostrym cieniem mgły. W rzeczywistości pod pojęciem „pre-pack” kryje się niezwykle ciekawe rozwiązanie restrukturyzacyjne, służące w praktyce m.in. dłużnikom, wierzycielom i... inwestorom. Branża hotelowa powinna szczególnie uważnie przyjrzeć się tej możliwości, gdyż daje realną szansę podtrzymania operacyjnej ciągłości biznesu hotelowego i bezinwazyjnego „przeniesienia” go ze spółki niewypłacalnej do podmiotu cechującego się wypłacalnością.

ADAM STRAŻECKI

ADWOKAT, DORADCA PODATKOWY, PARTNER ZARZĄDZAJĄCY
KANCELARIA STRAŻECKI, JALIŃSKI I WSPÓLNICY

BARTOSZ SOKÓŁ

LICENCJONOWANY DORADCA RESTRUKTURYZACYJNY, PRAWNIK, WSPÓLNIK
KANCELARIA KUBICZEK MICHALAK SOKÓŁ



część
szósta

Cykl

Co w prawie piszczy?

Wszyscy wiemy, że kiedy właściciel hotelu staje się niewypłacalny, jego majątek powinien służyć zaspokojeniu wierzycieli, czyli stać się przedmiotem oferty, a później sprzedaży ze strony syndyka masy upadłości. Choć zdarzają się chlubne wyjątki, zazwyczaj popadnięcie w stan niewypłacalności wiąże się z dezintegracją biznesu hotelowego i jego faktycznym zamknięciem, a przedmiotem sprzedaży stają się wtedy poszczególne aktywa (np. nieruchomości), a nie działające przedsiębiorstwo. Jakie korzyści na tym tle oferuje zatem pre-pack, czyli przygotowana likwidacja?

Wnioskodawca (dłużnik lub wierzyciel) wraz z wnioskiem o upadłość może złożyć do sądu równoległy wniosek o zatwierdzenie warunków sprzedaży, czyli

właśnie wniosek pre-pack, określając nabywcę przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, cenę i ewentualnie inne warunki transakcji. Załącznikiem do wniosku pre-pack musi być wycena sporządzona wcześniej na zlecenie wnioskodawcy przez osobę wpisaną na listę biegłych sądowych, a nabywca – celem potwierdzenia swoich intencji – wpłaca do depozytu sądowego 10 proc. proponowanej wartości transakcji. Jeśli sąd ogłaszając upadłość dłużnika zatwierdzi wnioskowane warunki sprzedaży, to majątek sprzedawany jest przez syndyka na rzecz inwestora wskazanego we wniosku pre-pack i za określoną tam cenę.

W praktyce daje to więc możliwość szybkiej i „kontrolowanej” sprzedaży działającego hotelu (z pracownikami, umowami, marką, know-how, itp.) i to w taki

sposób, że transakcja pozostaje niezauważalna na poziomie bieżącej działalności operacyjnej hotelu. Wszyscy na tym korzystają. Inwestor nabywa działający obiekt po atrakcyjnej cenie, gdyż z zastosowaniem określonych dyskont właściwych dla sprzedaży w postępowaniu upadłościowym, a także bez zobowiązań i zabezpieczeń ustanowionych na majątku. Co więcej, transakcja jest transparentna i przez to bezpieczna, gdyż odbywa się z udziałem organów postępowania upadłościowego. Z kolei wierzyciele odzyskują w ogólnym rozrachunku więcej pieniędzy, gdyż postępowanie upadłościowe trwa krócej i generuje niższe koszty. Ponadto, w praktyce pre-pack może przyspieszyć moment faktycznego otrzymania środków nawet o kilka lat. A co z dłużnikiem? Czy również zyskuje wskutek efektywnego przeprowadzenia procesu pre-pack? Tak! Niewątpliwie ogranicza ryzyka związane

z odpowiedzialnością członków zarządu i utratą wartości majątku w klasycznym postępowaniu upadłościowym. Win-win-win.

Kluczowe jednak, aby przygotowana likwidacja była naprawdę przygotowana. Warto zadbać o rzetelną i prawidłowo sporządzoną wycenę, która w przypadku pre-packu istnienie różni się od klasycznego operatu szacunkowego. Dobrze też pozyskać wcześniej poparcie kluczowych wierzycieli, które chociaż nie jest niezbędne, to jednak może znacząco ułatwić cały proces. Wreszcie, wniosek pre-pack musi być kompletny i przekonujący, omijając różne potencjalne przeszkody formalne (a tych, jak to w polskim systemie prawnym, nie brakuje!). Zwieńczeniem tej niełatwej drogi będzie transakcja ratująca życie hotelowego przedsiębiorstwa, ku radości pracowników i gości, ale także z szeregiem wymiernych korzyści po stronie wierzycieli, dłużnika i – wreszcie – dawcy kapitału.



O AUTORACH

ADAM STRAŻECKI

Specjalista z zakresu hospitality law ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień z zakresu franczyzy oraz hotelowych projektów deweloperskich. Brał udział we wprowadzeniu na rynek Polski takich marek jak Costa Coffee czy Moxxy. Jako CEO restrukturyzował państwową spółkę hotelową (obecnie Polski Holding Hotelowy). Pracował z największymi z branży Marriottem, Hiltonem, Acorem, czy Best Westernem. Jedyny w Polsce członek amerykańskiego stowarzyszenia Hospitality Lawyer, skupiających prawników z branży.

BARTOSZ SOKÓŁ

Pełni funkcję syndyka masy upadłości, a także wiceprezesa zarządu spółki pełniącej funkcję organu w licznych postępowaniach restrukturyzacyjnych. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z niewypłacalnością, przygotowaną likwidacją (pre-pack), a także restrukturyzacją sądową. Reprezentuje Klientów w licznych postępowaniach upadłościowych i restrukturyzacyjnych. Członek Sekcji Prawa Upadłościowego Instytutu Allerhanda, a także Krajowej Izby Doradców Restrukturyzacyjnych. Autor wielu artykułów z zakresu prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego.