

**Sygn. akt I ACa 933/13**

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 24 stycznia 2014 roku

Sąd Apelacyjny w Łodzi I Wydział Cywilny

w składzie:

<b>Przewodniczący:</b>	<b>Sędzia SA Tomasz Szabelski</b>
<b>Sędziowie:</b>	<b>SA Anna Cesarz (spraw.)</b> <b>SO del. Dariusz Limiera</b>
Protokolant:	st.sekr.sądowy Katarzyna Olejniczak

po rozpoznaniu w dniu 24 stycznia 2014 roku w Łodzi

na rozprawie

sprawy z powództwa **S. K. i T. K.**

przeciwko **A. S.**

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Łodzi

z dnia 28 lutego 2013 r. sygn. akt II C 1557/12

- 1. oddala apelację;**
- 2. zasądza od A. S. na rzecz S. K. i T. K. kwotę 2.700 (dwa tysiące siedemset) złotych tytułem zwrotu kosztów procesu za postępowanie apelacyjne.**

**Sygn. akt I ACa 933/13**

## UZASADNIENIE

Zaskarżonym wyrokiem z 28 lutego 2013 r. Sąd Okręgowy w Łodzi zasądził od pozwanego A. S. na rzecz powodów S. K. i T. K. solidarnie kwotę 184.000 zł z ustawowymi odsetkami od 28 stycznia 2012 r. do dnia zapłaty oraz kwotę 12.817 zł tytułem zwrotu kosztów procesu, oddalił powództwo w pozostałej części i nie nadał wyrokowi rygoru natychmiastowej wykonalności.

Wyrok ten zapadł na podstawie ustaleń faktycznych Sądu Okręgowego:

Powódka i jej mąż zawarli z pozwanym 28 marca 2011 r. umowę nr (...), na mocy której pozwany prowadzący działalność gospodarczą pod firmą (...), jako wykonawca, zobowiązał się wykonać na zlecenie powodów okna i drzwi oraz dokonać ich montażu w terminie 6-7 tygodni. Strony umówiły się, że w przypadkach losowych niezależnych od wykonawcy (wypadek, pożar, itp.), po wcześniejszym powiadomieniu zamawiających wykonawca ma prawo przedłużyć termin odbioru, nie dłużej jednak niż o 3 tygodnie. Strony uzgodniły cenę za przedmiot umowy na kwotę 102.000 zł brutto. W przypadku niedokonania odbioru przedmiotu umowy przez zamawiających w terminie 7 dni od umówionego terminu odbioru, zamawiający zobowiązani byli do zapłaty pozostałej należności, będącej różnicą między kwotą stanowiącą cenę za przedmiot umowy, a dokonanym zadatkiem. Na poczet realizacji umowy powodowie zobowiązali się do wpłacenia na rzecz wykonawcy zadatku w wysokości 92.000 zł płatnego gotówką. Odstąpienie od umowy przez zamawiających powodowało przepadek wpłaconego zadatku.

Projekt umowy sporządził pozwany i powodowie zaakceptowali go w całości. Zgodzili się wpłacić zadek, gdyż byli zdecydowani na okna i drzwi oferowane przez pozwanego. Wpłacenie zadatku było warunkiem zawarcia umowy, który sformułował pozwany, zamawiający na to przystali. Kwota zadatku została ustalona w toku negocjacji poprzedzających zawarcie umowy. Wysokość zadatku zaproponował przedstawiciel pozwanego, a powodowie na to się zgodzili, w zamian za dodatkowy 2% rabat. Zadek był warunkiem rozpoczęcia produkcji zamówionych okien, ze względu na ich niestandardowe wymiary. Sprzedawcy chodziło o to, żeby nie znalazł się w sytuacji, w której zamawiający nie odbiorą zamówienia, a on zostanie z towarem, którego nie sprzeda. Powodowie wiedzieli, że w przypadku niewywiązania się z umowy można żądać zwrotu wielokrotności kwoty zadatku. Strony nie uzgodniły warunków dotyczących rozliczenia zadatku, poza tymi wynikającymi z umowy. Powódka miała świadomość, że zadek stanowi dla nich gwarancję realizacji projektu. Znała znaczenie zadatku i wystarczyło jej użycie takiego sformułowanie w treści umowy, natomiast nie zgodziłaby się na podpisanie umowy, gdyby chodziło o zaliczkę. Powodowie nigdy nie wyrazili zgody na zmianę charakteru wpłaconej kwoty z zadatku na zaliczkę.

Zadek został wpłacony w dacie podpisania umowy w gotówce w umówionej wysokości, na ręce przedstawiciela pozwanego i pokwitowany w ratach po 46.000 zł. każda, na dwóch dowodach „KP”, datowanych na 26 i 28 marca 2011 r., wystawionych na nazwisko T. K., w których, jako tytuł wpłaty wpisano „zadek do umowy (...)”. Na te same daty opiewają dwie faktury Vat zaliczkowe cząstkowe (...) i (...), na kwoty 46.000 zł każda, tytułem zaliczki do zlecenia numer (...), wystawione przez pozwanego i podpisane przez powoda. Nie zostały one podpisane przez powódkę.

Faktury zostały wystawione, jako „zaliczkowe”, gdyż nie było możliwości zaksięgowania dokonanej przez powodów wpłaty jak zadatku, a pozwany przyjmując wpłatę, był zobowiązany do jej zaewidencjonowania.

Pozwany nie wykonał łączącej strony umowy. Kiedy nadszedł termin wykonania umowy powód napisał e-maila do handlowca pozwanego z zapytaniem, czy okna są już gotowe. Początkowo handlowiec tłumaczył, że wystąpiło małe opóźnienie z powodu kłopotów z dostawami o 2-3 tygodnie. Powodowie zgodzili się poczekać. Na przełomie maja i czerwca 2011 r. handlowiec, z którym powodowie pozostawali w kontakcie, zaprzestał współpracy z pozwanym i podał powodom numer telefonu komórkowego bezpośrednio do pozwanego.

Powódka skontaktowała się wówczas z pozwanym. Zamawiający nie mogli czekać, gdyż mieli umówione już inne ekipy budowlane, do podjęcia dalszych prac wykończeniowych, których przeprowadzenie było uzależnione od zamontowania okien. Wtedy pozwany poinformował ją, że ma problemy finansowe. Powiedział, że powodowie muszą poczekać jakieś 2-3 tygodnie na informację, kiedy okna będą gotowe, tłumacząc, że prowadzi negocjacje z przyszłym inwestorem dla firmy. Powódka zgodziła się poczekać kolejne 2-3 tygodnie, do lipca 2011 r. Po upływie tego terminu ponownie skontaktowała się telefonicznie z pozwanym, który poinformował ją, że nie wie, czy zrealizuje zamówienie, bo nie ma na to pieniędzy. Namawiał powódkę, żeby weszła z nim do spółki, wykupując udziały w jego przedsiębiorstwie i uratowała firmę. Powódka nie wyraziła na to zgody, informując jednocześnie wykonawcę, że jeżeli nie dostarczy okien najpóźniej na przełomie lipca i sierpnia 2011 r., to będą zmuszeni do odstąpienia od umowy i zamówienia okien w innej firmie. Po tym terminie oznajmiła wykonawcy, że nie może dłużej czekać i poprosiła, żeby oddał zadek. Pozwany odmówił tłumacząc się brakiem pieniędzy.

Na przełomie września i października 2011 r. powodowie zamówili okna w innej firmie.

Pozwany nigdy nie zaoferował powodom zamówionych okien, ani nie informował ich o wykonaniu przedmiotu zamówienia.

Pismem z 3 stycznia 2012 r., doręczonym pozwanemu 25 stycznia 2012 r., powodowie złożyli oświadczenie o odstąpieniu od umowy numer (...), z przyczyn leżących po stronie pozwanego i zażądali zwrotu wręczonego zadatku w kwocie 184.000 zł w terminie 2 dni. Wezwanie to pozostało bez odpowiedzi.

Na podstawie tych ustaleń Sąd Okręgowy uznał powództwo za zasadne w całości, w zakresie roszczenia głównego. Zgodnie z art. 394 § 1 k.c. w braku odmiennego zastrzeżenia umownego albo zwyczaju zadatek dany przy zawarciu umowy ma to znaczenie, że w razie niewykonania umowy przez jedną ze stron druga strona może bez wyznaczenia terminu dodatkowego od umowy odstąpić i otrzymany zadatek zachować, a jeżeli sama go dała, może żądać sumy dwukrotnie wyższej. W razie rozwiązania umowy zadatek powinien być zwrócony, a obowiązek zapłaty sumy dwukrotnie wyższej odpada. To samo dotyczy wypadku, gdy niewykonanie umowy nastąpiło wskutek okoliczności, za które żadna ze stron nie ponosi odpowiedzialności albo za które ponoszą odpowiedzialność obie strony (art. 394 § 3 k.c.).

W rozpoznawanej sprawie strony umowy zabezpieczyły jej wykonanie korzystając z instytucji zadatku. Wola stron decyduje o tym, którą z możliwych klasycznych funkcji zadatku wiążą z jego wręczeniem: np. jako znak zawarcia umowy, zaliczka na poczet przyszłego świadczenia, szczególna sankcja na wypadek niewykonania umowy przez którąkolwiek ze stron, czy też odstępnę. Regulacja skutków wręczenia zadatku może wynikać z umowy, ze zwyczaju i z ustawy. Taka też jest kolejność jej stosowania, priorytet zatem ma uzgodnienie skutków przez strony. Skutki prawne określone w powołanych przepisach wystąpią zatem wyłącznie w braku odmiennych postanowień umownych lub zwyczaju. Strony umowy mogą więc np. odmiennie uregulować sytuację, kiedy zadatek podlega przepadkowi, odstąpienie od umowy uzależnić od wyznaczenia dodatkowego terminu do wykonania umowy, a nawet mogą przyjąć na siebie ryzyko niewykonania umowy niezależnie od okoliczności (czyli też w sytuacji, gdy strona nie ponosi odpowiedzialności za niewykonanie umowy). Jednak wszelkie modyfikacje powinny wynikać z wyraźnego postanowienia umowy.

Według Sądu I instancji materiał dowodowy sprawy jednoznacznie wskazywał na wolę stron, którą było nadanie wręczonej z tytułu zawarcia umowy kwocie 92.000 zł funkcji zadatku stanowiącego zabezpieczenie wykonania umowy w postaci szczególnej, umownej sankcji majątkowej za ewentualne jej niewykonanie. Sam pozwany, niewątpliwie świadomy różnicy w zakresie skutków prawnych między pojęciem „zaliczka” a „zadatek”, osobiście przygotowując projekt umowy, który następnie przedstawił do podpisania powodom, podłużył się w min słowem „zadatek”, jak również zamieścił w umowie klauzulę, w myśl której odstąpienie od umowy przez zamawiających powodowało przepadek wpłaconego zadatku, a zatem trudno uznać, iż uczynił to tylko ze względów stylistycznych, nie wiążąc z tą czynnością i wprowadzeniem rzeczowego pojęcia do tekstu umowy żadnych skutków prawnych w zakresie powstającego stosunku obligacyjnego. Również wysokość zadatku, zaproponowana przez pozwanego (reprezentowanego w rozmowach z powodami przez swojego handlowca), w wymiarze 90% ceny kontraktu, miała dodatkowo zabezpieczać wykonanie tej umowy i zagwarantować pozwanemu zakupienie przedmiotowych okien i drzwi przez zamawiających w umówionym terminie, bowiem ze względu na ich niestandardowe wymiary brak odbioru dzieła przez powodów groziłby poniesieniem przez wykonawcę straty, której nie mógłby zminimalizować przez sprzedaż okien innym nabywcom. Powyższe sprawia, że mimo ustalenia zadatku w znacznej wysokości, bo o wartości zbliżającej się do całego świadczenia, brak podstaw do przyjęcia, że jest to zaliczka na poczet wynagrodzenia.

Wprawdzie wysokość zadatku nie może być całkowicie dowolna, w szczególności nie może przewyższać wartości głównego świadczenia z umowy, co jest konsekwencją skutków zadatku jako sankcji na wypadek niewykonania umowy, niemniej jednak w ramach zasady swobody umów zarówno w stosunkach między przedsiębiorcą i konsumentem jak i między przedsiębiorcami, należy za dopuszczalne uznać zastrzeżenie zadatku o wartości przekraczającej połowę całego świadczenia, a nawet obejmującego całość umownego świadczenia.

Jak wskazał dalej Sąd I instancji uprawnienia do żądania sumy dwukrotnie wyższej niż dany zadatek lub do zachowania otrzymanego zadatku są niewątpliwie surogatem odszkodowania, rola tych uprawnień nie ogranicza się jednak do funkcji odszkodowawczej. Przede wszystkim mają one na celu zapewnić wykonanie umowy przez wzmocnienie stanowiska strony dążącej do jej wykonania (co miało miejsce w sprawie), dlatego uprawnienia te mogą być realizowane niezależnie od tego, czy wskutek niewykonania umowy szkoda w ogóle wystąpiła i w jakiej wysokości.

Sąd Okręgowy zauważył, że powodowie są konsumentami a pozwany profesjonalistą w zakresie sprzedaży i montażu okien i drzwi. O ile w warunkach gospodarki centralnie kierowanej i związanego z nią niedoboru dóbr konsumpcyjnych praktykowany był zwyczaj wpłacania przez kupującego wysokich zaliczek, nieraz całej ceny w zamian za zapewnienie możliwości nabycia w przyszłości pożądanego towaru, to obecnie nie można go akceptować, gdyż w takim samym stopniu nieuzasadnione jest ustalanie wysokiego zadatku, jak i wysokiej zaliczki bez skutków określonych art. 394 § 1 k.c. Należy przy tym zauważyć, że zadatek dyscyplinuje obie strony umowy do jej wykonania, natomiast zwykła zaliczka przynosi jednostronną korzyść sprzedawcy i w istocie jest formą bezpłatnego kredytowania sprzedawcy przez kupującego. Traktowanie zadatku w znacznej wysokości jako zwykłej zaliczki prowadziłoby nie tylko do utraty dyscyplinującej funkcji takiego zadatku, ale także dawałoby nieuzasadnioną jednostronną korzyść przyjmującemu zadatek, a w sytuacji, gdy kredyt jest drogi, stanowiłoby dla niego wręcz zachętę do zwlekania z wykonaniem umowy. Mając powyższe na względzie Sąd Okręgowy uznał, że w stosunkach z konsumentami przyjęcie zadatku w znacznej wysokości w relacji do całości świadczenia nie wyłącza stosowania art. 394 § 1 k.c.

Nie oznacza to, że wysokość zadatku może być kształtowana zupełnie swobodnie. W razie ustalenia zadatku rażąco wysokiego, jego zatrzymanie lub żądanie zwrotu sumy dwukrotnie wyższej może być uznane za nadużycie prawa. W tej sprawie Sąd I instancji biorąc pod uwagę zachowanie się pozwanego uznał, że stosowanie art. 5 k.c. nie byłoby słuszne. W sytuacji bowiem, gdy pozwany otrzymał zadatek w wysokości 90% wynagrodzenia i nie wykonał w określonym umową terminie ani w kolejno wyznaczonych umówionego świadczenia, żądanie zapłaty blisko całej ceny przed przystąpieniem do własnego świadczenia, celem zabezpieczenia się na wypadek odstąpienia kontrahentów od niestandardowego zamówienia, narusza dobre obyczaje.

Sąd Okręgowy wskazał, że porozumienie w sprawie zadatku stanowi dodatkowe zastrzeżenie umowne o charakterze realnym, bowiem zadatek musi być „dany” przy zawarciu umowy. Zadatek może zostać dany także po zawarciu umowy, w terminie uzgodnionym przez strony, co znajduje oparcie w dyspozytywnym charakterze art. 394 § 1 k.c. i możliwości wskazania w umowie przez strony innego terminu wręczenia zadatku. Wpłata kwoty pieniężnej po zawarciu umowy może zatem rodzić identyczne skutki jak danie zadatku, jeśli strony wprowadzą do umowy taką klauzulę; możliwość taka istnieje w ramach swobody umów.

Mając powyższe na uwadze Sąd I instancji uznał, że kwota uiszczona przez powodów stanowiła zadatek. Nie podzielił natomiast stanowiska strony pozwanej, która traktuje przyjęcie przez powoda dwóch faktur Vat nr (...), wystawionych przez pozwanego na kwoty 46.000 zł każda, tytułem zaliczki do zlecenia numer (...), jako przyznanie, że w istocie wręczone wykonawcy, w związku z zawarciem umowy z 28 marca 2011 r. pieniądze, stanowiły tylko zaliczkę na poczet ceny nabycia. Z treści przytoczonych dokumentów faktycznie wynika, że stanowią one „faktury Vat zaliczkowe częściowe” i opiewają na zaliczkę za usługę budowlano-montażową, jednocześnie jednak, zważywszy, że po przyjęciu zapłaty przedsiębiorca miał obowiązek zaksięgowania przyjętych środków finansowych, jedyną możliwością było wystawienie rzeczonych faktur zaliczkowych. Natomiast wystawienie, w tych samych datach, dwóch dowodów „KP”, na których jako tytuł wpłaty widniało sformułowanie „zadatek do umowy (...)” jednoznacznie potwierdza wolę stron, jaka towarzyszyła zawarciu umowy oraz wręczeniu pieniędzy. Dla ustalenia treści zawartej przez strony umowy należy bowiem stosować reguły wykładni określone w art. 65 k.c. Jeżeli strony wskażą konsekwencje wręczenia rzeczy lub pieniędzy, to nie ma znaczenia, jaką nazwę nadały temu zdarzeniu.

Z kolei, ze względu na dyspozytywny charakter regulacji prawnej art. 394 k.c., od stron nie wymaga się wyczerpującego oznaczenia skutków prawnych, jakie wiążą z zastrzeżeniem zadatku, gdyż unormowanie ujęte w powołanym przepisie uzupełni konsekwencje prawne zawarte w oświadczeniach woli stron.

Sąd Okręgowy dodał, że art. 394 § 3 k.c. łączy przepadek zadatku lub obowiązek zapłaty sumy dwukrotnie wyższej z sytuacją, w której niewykonanie umowy nastąpiło na skutek okoliczności, za które jedna ze stron ponosi odpowiedzialność – chyba że strony inaczej postanowiły. W rozpoznawanej sprawie strony nie uregulowały skutków wręczonego zadatku inaczej.

Sąd I instancji nie podzielił stanowiska pozwanego, iż umowa została rozwiązana przez powodów bez wyznaczenia dodatkowego terminu w trybie art. 491 k.c., a zatem wykonawca nie ponosi winy za odstąpienie od umowy przez zamawiających. Ignoruje ono bowiem stan faktyczny, w świetle którego po upływie umówionego terminu wykonania umowy powodowie wielokrotnie kontaktowali się z handlowcem reprezentującym powoda, a później z powodem osobiście i kilkakrotnie na przestrzeni paru miesięcy przesuwali termin realizacji zamówienia by w końcu usłyszeć, że pozwany nie wie czy wywiąże się z umowy, gdyż nie ma na to pieniędzy oraz spotkać się z propozycją zainwestowania w biznes powoda. Powódka nie wyraziła na to zgody, informując jednocześnie wykonawcę, że jeżeli nie dostarczy okien najpóźniej na przełomie lipca i sierpnia 2011 r., to będą zmuszeni od umowy odstąpić. Po bezskutecznym upływie również tego terminu oznajmiła wykonawcy, że nie może już dłużej czekać na okna i poprosiła, żeby oddał jej zadatek, czemu pozwany odmówił twierdząc, że nie ma pieniędzy. Wykonawca nigdy nie zaoferował powodom zamówionych okien, ani nie informował o wykonaniu przedmiotu zamówienia.

Ponadto przepis art. 394 k.c. w sposób istotny modyfikuje ogólne reguły odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań (art. 471 i n. k.c.) oraz niewykonania zobowiązań z umów wzajemnych (art. 487 i n. k.c.), czego zdaje się nie dostrzegać pozwany. Na podstawie art. 394 § 1 k.c. bowiem, w razie niewykonania umowy przez jedną ze stron druga strona może bez wyznaczenia terminu dodatkowego od umowy odstąpić i otrzymany zadatek zachować, a jeżeli sama go dała, może żądać sumy dwukrotnie wyższej. Sytuacja prawna wierzyciela odstępującego od umowy ulega w takich przypadkach wzmocnieniu w ten sposób, że: 1) nie ma obowiązku wykazywania, że poniósł szkodę i jaka jest jej wysokość (inaczej, niż gdyby dochodził roszczeń na podstawie art. 471 k.c.); 2) nie ma obowiązku wykazywania, że świadczenie utraciło dla niego znaczenie (w umowach niewzajemnych ten fakt byłby przesłanką dochodzenia roszczeń z tytułu zwłoki dłużnika - art. 477 § 2 k.c.); 3) nie ma obowiązku wyznaczania dodatkowego, odpowiedniego terminu do wykonania zobowiązania (w umowach wzajemnych ten fakt byłby przesłanką odstąpienia od umowy z powodu zwłoki dłużnika - art. 491 k.c.); 4) może zatrzymać wręczony mu przedmiot zadatku (bez konieczności sądowego dochodzenia odszkodowania i jego egzekwowania) albo może żądać sumy dwukrotnie wyższej od wręczonej dłużnikowi tytułem zadatku (bez konieczności dowodzenia w postępowaniu sądowym poniesionej szkody i jej wysokości).

Mając na uwadze powyższe Sąd I instancji uznał, że wyłączną odpowiedzialność za niewykonanie zobowiązania ponosi wykonawca i powodom przysługuje żądanie zapłaty sumy dwukrotnie wyższej od danego zadatku.

Sąd I instancji zasądził też odsetki ustawowe od należności głównej liczone od następnego dnia od upływu terminu wyznaczonego w wezwaniu doręczonym pozwanemu 25 stycznia 2012 r. - powództwo o odsetki za okres wcześniejszy podlegało oddaleniu.

Apelację od powyższego wyroku wniósł pozwany, zaskarżając go w części dotyczącej przyznania powodom podwójnej kwoty zadatku i zarzucając naruszenie art. 233 k.p.c. poprzez przekroczenie zasady swobodnej oceny dowodów poprzez uwzględnienie w całości dowodów powodów a nieuwzględnienie wniosków pozwanego dotyczących tego, że zapłacona przez powodów kwota stanowiła całą cenę za zakupione wyroby - przy której pozwany stosował 2% rabat (dopłata miała być za sam montaż), a w myśl orzecznictwa SN zadatek nie może wynosić równowartości całej ceny oraz że powodowie nie kwestionowali tytułu wpłaty na fakturze jako zaliczka, ponadto istniała możliwość zaksięgowania dokonanej przez powodów wpłaty jako zadatku – wbrew temu co przyjął Sąd I instancji.

W konkluzji apelacja zmierza do zmiany wyroku względnie jego uchylecia i przekazania sprawy Sądowi Okręgowemu do ponownego rozpoznania.

Powodowie wnieśli o oddalenie apelacji i zasądzenie na ich rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

### **Sąd Apelacyjny zważył co następuje:**

Apelacja nie zasługuje na uwzględnienie. Niczym nie uzasadniony jest zarzut przekroczenia przez Sąd Okręgowy zasady swobodnej oceny dowodów.

Sąd I instancji przeprowadził wszystkie zaoferowane przez strony dowody, czyniąc w ich oparciu szczegółowe ustalenia, które następnie poddał wnikliwej analizie prawnej.

Istota problemu w sprawie sprowadzała się do zagadnienia czy kwota pieniężna wręczona przez powodów pozwanemu przy zawarciu umowy z dnia 28 marca 2011 r. stanowiła zaliczkę, czy zadek, podlegający zwrotowi w podwójnej wysokości na zasadzie art. 394 § 1 k.c., w związku z niewykonaniem przez pozwanego tejże umowy i odstąpieniu od niej przez powodów.

W związku z tym, że powodowie przekazali środki pieniężne pozwanemu w dwóch częściach, w różnych datach należy w pierwszej kolejności stwierdzić, że czas wręczenia kontrahentowi kwoty, jaka – zgodnie z porozumieniem stron – ma stanowić zadek, nie ma znaczenia decydującego dla samej konstrukcji zadatku (tak SN w wyr. z 9.12.2011 r., III CSK 115/11, też SN w wyr. z 8.02.2008 r., I CSK 328/07).

Oceniając, czy wręczona przez powodów kwota miała charakter zaliczki czy zadatku, przede wszystkim należało się odnieść do treści pisemnej umowy zawartej między stronami 28 sierpnia 2011 r., oznaczonej nr 115/11. Bowiern wykładnia oświadczeń woli stron umowy zawartej w formie pisemnej w odniesieniu do sensu tych oświadczeń, ustalana jest na podstawie tekstu dokumentu. Sens oświadczeń odtwarzany jest więc w oparciu o tekst dokumentu, interpretowany przy zastosowaniu językowych reguł znaczeniowych. Wykładnia poszczególnych wyrażen uwzględniać musi ich kontekst i związki treściowe zachodzące między zawartymi w tekście postanowieniami. Należy mieć na uwadze okoliczności, w jakich oświadczenie woli zostało złożone, jeżeli dokument obejmuje takie informacje, a także cel oświadczenia woli wskazany w tekście lub zrekonstruowany na podstawie zawartych w nim postanowień (tak SN w wyroku z 6.02.2013 r., V CSK 162/12, LEX nr 1299213).

Sąd Okręgowy powyższe reguły wykładni oświadczeń woli zastosował.

Sąd zwrócił uwagę, że w umowie z 28 marca 2011 r. przy sumie pieniędzy, która miała być zapłacona przy zawarciu umowy wyraźnie wskazano, że jest to zadek i że w treści kolejnych postanowień jeszcze dwukrotnie pojawia się określenie „zadek”. Sąd wskazał, że pozwany, który przygotowywał umowę, zamieścił w niej klauzulę, w myśl której odstąpienie od umowy przez zamawiających powodowało przepadek wpłaconego zadatku, co stanowi skutek charakterystyczny dla tej instytucji, a wynikający z art. 394 § 1 k.c. Brak wskazania w umowie skutku niewykonania przez pozwanego umowy, nie stanowił przeszkody dla dochodzenia przez powodów zwrotu podwójnego zadatku w oparciu o przepis ustawy tj. art. 394 § 1 k.c.

Wyrazem woli traktowania wręczonej pozwanemu kwoty pieniężnej jako zadatku, było wpisanie przez przedstawiciela pozwanego na dowodzie wpłaty, tytułu tej wpłaty jako „zadatku do umowy (...)”.

Wtórne znaczenie miało wystawienie faktur przez pozwanego jako tzw. „faktur zaliczkowych”. Pozwany określił je w ten sposób dla własnych celów księgowych, co nie mogło wpłynąć na inne rozumienie charakteru wpłaconej przez powodów kwoty, gdyż decydujące znaczenie w zakresie przydania wpłacie określonego znaczenia i przyjęcia do wiadomości skutków użycia danego pojęcia prawnego, miała treść pisemnej umowy z 28 marca 2011 r.

Trafnie Sąd Okręgowy podkreślił, że to pozwany prowadzący działalność gospodarczą czyli profesjonalista, przygotował treść umowy, która zresztą stanowiła wzorzec stosowany we wcześniejszych transakcjach, musiał więc zdawać sobie sprawę ze znaczenia użytego w umowie pojęcia „zadek”, tym bardziej, że przewidział w tejże umowie możliwość wystąpienia korzystnego dla siebie, charakteryzującego zadek skutku w postaci „przypadku” zadatku w sytuacji odstąpienia powodów od umowy.

Co do kwestii wysokości zadatku, to, co do zasady, przyjęcie kwoty w znacznej wysokości nie jest okolicznością, która sama przez się, upoważnia do uznania, że jest to zaliczka na poczet należnego wynagrodzenia, a nie zatek wywołujący skutki przewidziane w art. 394 § 1 k.c. (tak SN w wyr. 22.04.2004 r., II CK 172/03, LEX nr 174163, podobnie SN w wyr. 13.02.2002 r., IV CKN 672/00, OSNC 2003 nr 1 poz. 10).

W ramach swobody kontraktowania (art. 353<sup>1</sup> k.c.) dopuszczalne jest zastrzeżenie zadatku o wartości przekraczającej połowę całego świadczenia (tak SN w wyr. 21.05.2005 r., V CK 577/04).

Sąd Okręgowy zwrócił uwagę, że szczególnie w stosunkach z konsumentami przyjęcie przez sprzedawcę zadatku w znacznej wysokości nie upoważnia do traktowania tego zadatku jako zaliczki na poczet ceny (tak SN w cyt. wyroku z 13.02.2002 r., IV CKN 672/00).

Zatek dyscyplinuje obie strony umowy do jej wykonania, natomiast zwykła zaliczka przynosi jednostronną korzyść sprzedawcy i w istocie jest formą bezpłatnego kredytowania sprzedawcy przez kupującego.

W tym przypadku mimo, że pozwany dysponował znaczną kwotą otrzymaną od powodów przy zawarciu umowy nawet nie przystąpił do jej realizacji, narażając powodów na powstanie opóźnień w budowie ich domu, w którym zamierzali wykorzystać zamówione u pozwanego okna i drzwi, a także na konieczność zamówienia tych elementów po droższej cenie u innego wykonawcy.

W związku z tym, że uprawnienie do żądania podwójnej sumy zadatku pełni też rolę surogatu odszkodowania, realizacja tego uprawnienia, wobec niewykonania umowy przez pozwanego, zrekompensuje powodom doświadczone niedogodności, choć należy podkreślić, że możliwość żądania zwrotu podwójnego zadatku jest, co do zasady, niezależna od tego, czy skutek niewykonania umowy szkoda w ogóle wystąpiła i w jakiej wysokości.

Nie ma racji pozwany twierdząc w apelacji, że otrzymana od powodów kwota w istocie stanowiła całą cenę za zakupione wyroby, a zatek nie może wynosić całej kwoty za zakupione towary.

Po pierwsze w umowie z 28 marca 2011 r. określono w § 3 jednolitą cenę za przedmiot umowy na kwotę brutto 102.000 zł, nie rozdzielając jej na cenę wyprodukowanych okien i drzwi i cenę ich montażu.

Okoliczność braku wyodrębnienia cen za wyroby i za montaż potwierdza też zapis § 4 umowy, w którym określono zatek na kwotę 92.000 zł i następnie stwierdzono, że pozostałą należność, będącą różnicą między kwotą wymienioną w § 3, a dokonanym zadatkiem, zamawiający zobowiązany jest zapłacić: za dostarczone towary (okna i inne wyroby wraz z dodatkami), za wykonane usługi (montaż, demontaż, obróbki tynkarskie itp.) 2 dni przed planowanym montażem (...).

Zatem różnica między ustaloną ceną, a zadatkiem miała dotyczyć pozostałej kwoty i za wyroby i za montaż, a nie za sam montaż. Tym samym należy uznać, że zatek nie stanowił pełnej ceny za zamówione okna i drzwi, tylko stanowił część – choć wysoką – całej, określonej łącznie za towary i montaż ceny.

Sąd Okręgowy odniósł się do określenia tak wysokiego zadatku, nawet ponad zwyczajowo przyjęte proporcje zadatku do ceny, słusznie stwierdzając, że w tym przypadku, pozwany miał wyprodukować okna i drzwi niestandardowe, na jednostkowe zamówienie i zależało mu na tym, aby uzyskać wysoki zatek, z jednej strony dyscyplinujący powodów do odebrania wyrobów, a drugiej strony zapewniający mu pokrycie znacznej części kosztów wykonania okien i drzwi w sytuacji odstąpienia powodów od umowy i niemożności zbycia wyprodukowanych wyrobów komu innemu.

Okoliczność, że pozwany udzielił powodom 2% rabatu nie świadczy o tym, że zapłacili oni całą cenę za okna i drzwi, które miał wyprodukować pozwany – nie wynika to zresztą z żadnego zapisu umowy – ale mogło się to wiązać – jak twierdzili powodowie – z tym, że przekazali pozwanemu wysoki zatek, zabezpieczający w znacznym stopniu interesy pozwanego, gdyby powodowie nie wywiązali się z umowy i jednocześnie pozwalający mu na przeznaczenie otrzymanych pieniędzy na produkcję zamówionych okien i drzwi przy niewielkim zaangażowaniu własnych środków.

Sąd Okręgowy, nie naruszając zasad oceny dowodów z art. 233 k.p.c., prawidłowo więc przyjął, bardzo szczegółowo i trafnie argumentując swoje stanowisko, iż wręczona przez powodów pozwanemu kwota 92.000 zł miała charakter zadatku, jak wynika to wprost z umowy z 28 marca 2011 r., a w związku ze skutecznym odstąpieniem powodów od tej umowy, wobec jej niewykonania przez pozwanego, mogli oni zasadnie domagać się zwrotu podwójnej sumy zadatku, na podstawie art. 394 § 1 k.c.

Apelacja jako bezzasadna podlegała oddaleniu na podstawie art. 385 k.p.c.

O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono w oparciu o art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w związku z art. 391 § 1 k.p.c.