

*Sygn. akt I C 649/16*

## WYROK

### W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

**Dnia 28 lipca 2016 roku**

Sąd Rejonowy w Dzierżoniowie I Wydział Cywilny

w składzie:

**Przewodniczący: SSR Anna Litwińska – Bargiel**

**Protokolant: Beata Olewińska**

**po rozpoznaniu w dniu 21 lipca 2016 roku w Dzierżoniowie**

na rozprawie

sprawy z powództwa **R. K.**

przeciwko **K. H.**

**o zapłatę 7 500 zł**

I. oddała powództwo;

II. zasądza od powódki R. K. na rzecz pozwanego K. H. kwotę 4 182 zł tytułem zwrotu kosztów procesu.

## UZASADNIENIE

Powód, R. K. prowadząca działalność gospodarczą pod firmą (...) z siedzibą w B., wniosła w dniu 22 kwietnia 2016r. o zasądzenie od K. H. kwoty 7 500 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie liczonymi od dnia 09 marca 2016r. do dnia zapłaty oraz kosztami postępowania.

W uzasadnieniu pozwu powódka podała, że w dniu 24 grudnia 2014r. pozwany zawarła z nią umowę nr (...) w zakresie pośrednictwa w nabyciu/najmu nieruchomości. Przedmiotem umowy było dokonywanie czynności zamierzających do wyszukania nieruchomości odpowiedniej dla pozwanego. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Za czynności pośrednictwa strony ustaliły wynagrodzenie należne pośrednikowi w kwocie równej 3% ceny transakcyjnej, do którego to wynagrodzenia miał być doliczony podatek VAT. Powódka dokonała na rzecz pozwanego szeregu wskazań adresowych nieruchomości, co pozwany pokwitował. Pozwany zawarł przedwstępną, a następnie przyrzeczoną umowę zakupu nieruchomości położonej w (...) za cenę 650 000,00 zł. Stąd też powódka wystawiła pozwanemu fakturę nr (...) na kwotę 9 750,00 zł (3% ceny wynoszącej 650 000,00 zł podzieloną na 2). W tym miejscu powódka wyjaśniła, że na mocy art. 113 ustawy o podatku od towarów i usług została zwolniona z tego podatku, stąd też nie obciążyla dodatkowo pozwanego tym podatkiem. Pierwszą z faktur powódka przesłała e-mailem w dniu 5 stycznia 2016r. wskazując, że jest to 50% wynagrodzenia za usługi pośrednika. Pozwany w dniu 15 stycznia 2016r. udzielił odpowiedzi e-mail, w której wskazał, że kwotę faktury zapłacił oraz zwrócił się o „uwzględnienie w końcowej fakturze obniżonej kwoty prowizji dopełniając do uwzględnionej w dniu 27 listopada w państwa biurze kwoty 12 000 zł + VAT ( w sumie 14 760 zł )”. Jednocześnie – zdaniem pozwanego- końcowa faktura powinna opiewać na kwotę 5 010,00 zł. Podał, iż jeżeli zdaniem powódki zmiana prowizji wymaga formy pisemnej jest gotów spotkać się i podpisać aneks do umowy pośrednictwa. Powódka zaprzeczyła by doszło do zmiany umowy w zakresie należnej jej prowizji i z tego powodu wystawiła pozwanemu fakturę na drugą połowę wynagrodzenia, tj. fakturę nr (...) na kolejne 9 750,00 zł. Podkreśliła, że nigdy nie doszło do podpisania aneksu do umowy i ustalenia w niej zawarte pozostały bez zmian. Następnie powódka otrzymała pismo pełnomocnika pozwanego, w którym wskazał on, że na podstawie uzgodnień stron powódce

należy się obecnie jedynie kwota 2 250 zł i tę kwotę pozwany zapłacił. W pozostałym zakresie pozwany odmówił zapłaty, gdyż- w jego opinii- w dniu 27 listopada zawarto nową umowę, która nie jest umową pośrednictwa dla której wymagana jest forma pisemna pod rygorem nieważności. Powódka nie zgodziła się z takim stanowiskiem i drogą mailową poinformowała o tym pozwanego, który jednak nie zmienił swojego stanowiska. Powódka wskazała, że w umowie stron zawarto zastrzeżono wyraźnie, że wszelkie zmiany wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności. Do zmiany umowy między stronami nie doszło. Brak zatem- wg powódki- podstaw do obniżenia jej wynagrodzenia.

W odpowiedzi na pozew (k. 20-25) wniósł o oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów postępowania.

Pozwany przyznał, że zawarł z powódką w dniu 24 grudnia 2014r. umowę pośrednictwa nabycia nieruchomości. Początkowo pozwany był zainteresowany zakupem nieruchomości za cenę 305 000 zł, ale w trakcie współpracy stron były przedstawiane różne nieruchomości, z dużą rozpiętością cenową. Ze strony powódki czynności wykonywał głównie jej mąż A. K.. Jedną z ofert proponowanych pozwanemu była nieruchomość położona pod adresem (...). Podczas pierwszego okazania, które miało miejsce w dniu 16 stycznia 2015r. pozwany nie zdecydował się na zakup ze względu na zbyt wysoką cenę. Dlatego strony kontynuowały współpracę przez kolejne 9 miesięcy. W październiku 2015r. A. K. poinformował pozwanego, że aktualna cena nieruchomości pod adresem (...) to 570 000 zł. Pozwany zainteresowała ta oferta jednakże perspektywa zapłaty wyskokiem prowizji dla pośrednika ujmowała jej na atrakcyjności. W związku z tym podjął próbę renegocjacji z powódką warunków jej wynagrodzenia. Podczas spotkania w dniu 27 listopada 2015r., w którym uczestniczył oprócz stron również zbywca nieruchomości- J. D., ustalono, że prowizja powódki będzie wynosić 12 000 zł + podatek VAT. Pozwany chciał – z uwagi na treść § 6 ust. 2 umowy- odzwierciedlić poczynione ustalenia w umowie, jednak powódka uznała, że to zbędne i zadeklarowała, że nie będzie dochodzić kwoty ponad ustalone 12 000 zł + VAT. Pomimo tych ustaleń powódka już w pierwszej fakturze dochodziła kwotę ponad 50% ustalonego wynagrodzenia, tj. kwotę 9 750 zł, a nie jak powinno być 7 380 zł. Jednak kwota ujawniona w fakturze mieściła się w kwocie ustalonego wynagrodzenia, a więc pozwany ją zapłacił z zastrzeżeniem, że kolejna faktura już powinna uwzględniać uzgodnienia poczynione w dniu 27 listopada. Pozwany nie kwestionował, że ostatecznie nabył nieruchomość w K. za cenę 570 000 zł. Powódka nie pomogła przy redakcji umowy przedwstępnej ani przyrzeczonej. W dniu umowy przyrzeczonej została wystawiona faktura pro forma nr (...) opiewająca na kwotę 9 750 zł. W dniu 19 lutego 2016r. powódka wezwała pozwanego do uregulowania niniejszej faktury pro formo. W odpowiedzi na powyższe pozwany w piśmie z dnia 3 marca 2016r. odmówił zapłaty kwoty ponad kwotę 2 250 zł, gdyż inne były poczynione ustalenia. Dopiero po tej dacie pozwany otrzymał fakturę nr (...) z dnia 29.02.2016r. na kwotę 9 750 zł z datą płatności 08 marca 2016r. Pozwany pomimo licznych wezwań do zapłaty nadawanych przez powódkę nie zmienił stanowiska. Pozwany w takim stanie faktycznym podniósł, że pozwie wadliwie określono podstawę naliczania wynagrodzenia powódki jako 3% ceny transakcji, kiedy w umowie jest mowa o cenie ofertowej. Pojęcia te nie są tożsame. Cena transakcji wyniosła 570 000 zł, a nie jak podała powódka 650 000 zł. Pozwany podniósł również zarzut niewłaściwego wykonania zobowiązania przez powódkę. Powódka nie brała udziału w prezentacji żadnej z nieruchomości, za każdym razem był jej mąż – A. K.. Nie uczestniczyła w negocjacjach, nie pomogła w przygotowaniu transakcji. W pozwie brak jest zaprzeczenia, że w dniu 27 listopada 2015r. doszło do uzgodnień między stronami, że wynagrodzenie powódki będzie wynosić 12 000 zł + ewentualnych VAT. Podniósł również zarzut abuzywności postanowienia § 5 ust. 1 umowy, który uzależnia wysokość prowizji od ceny ofertowej nieruchomości. Ten zapis jest również sprzeczny z dobrymi obyczajami i rażąco narusza interes pozwanego, co czyni nieważną całą umowę pośrednictwa. Nie ulega wątpliwości, że cena transakcji jest zawsze niższa niż cena ofertowana, co prowadzi do bezpodstawnego wzbogacenia pośrednika. Cena ofertowana może przecież znacząco odstawać od realnego rynku nieruchomości. W niniejszej sprawie cena transakcji jest niższa od ceny ofertowej o 80 000 zł. Nadto sama oferta została złożona w styczniu 2015r., a umowę sfinalizowano w lutym 2016r. Przy przyjęciu zasady wyliczenia wynagrodzenia pośrednika według ceny ofertowej zostaje również zachwiana zasada ekwiwalentności świadczeń wzajemnych. Pośrednik bowiem otrzymuje świadczenie nieadekwatne do wartości przedmiotu pośrednictwa. Takie zastrzeżenie może być również źródłem nadużyć ze strony pośredniego, a więc prowadzić do wyzysku. Pośrednik może bowiem wpisywać cenę ofertową znacznie zawyżoną, tylko po to aby uzyskać zawyżone wynagrodzenie. Takie postępowanie jest sprzeczne za zasadami współzycia społecznego, rażąco niekorzystne dla konsumenta oraz nieuczciwe. Pokreślił więc skoro nieważne jest postanowienie umowne dotyczące wynagrodzenia pośrednika, to

nieważna jest cała umowa, gdyż to postanowienie jest essentialia negoti tego typu umów. Z ostrożności procesowej pozwany podał, że w jego przypadku ceną ofertową była kwota transakcji, tj. 570 000 zł. Pierwsza cena ofertowana wynosiła 650 000 zł i nie została zaakceptowana przez pozwanego, dopiero druga cena ofertowa- 570 000 zł została przez niego zaakceptowana. Pozwany nie negocjował obniżenia ceny. Cena obniżona była nową ofertą tylko już nie odnotowaną w aneksie do umowy pośrednictwa i taka kwota powinna być podstawą naliczania wynagrodzenia powódki. W konsekwencji w tym procesie mogłaby żądać tylko kwoty 5 100 zł (3%x 570 000 zł – 12 000 zł już zapłacone). Dalej pozwany podał, że w dniu 27 listopada 2015r., strony ustaliły wysokość prowizji pośrednika na kwotę 12 000 zł, czemu powódka nie zaprzecza. Powódka powołuje się wyłącznie na brak zachowania wymaganej formy pisemnej zastrzeżonej pod rygorem nieważności. Stanowisko powódki w tym zakresie jest również nieuzasadnione. Strony bowiem w dniu 27 listopada 2015r. zawarły umowę uznaną w doktrynie jako pactum de non petendo, mocą której powódka zobowiązała się do tego, że nie będzie dochodziła od pozwanego części przysługującej jej wierzytelności w postaci wynagrodzenia przekraczającego kwotę 12 000 zł. Należy odróżniać zmianę umowy pośrednictwa, dla której faktycznie tak jak powódka sugeruje konieczna jest forma pisemna od umowy zawartej przez strony tzw. pactum de non petendo, dla której taka forma już nie jest zastrzeżona jako nowej umowy niezależnej od umowy pośrednictwa. Na mocy zawartej umowy przez strony w dniu 27 listopada 2015r. powódka zrzekła się prawo dochodzenia wynagrodzenia ponad kwotę 12 000 zł, czyniąc kwotę ponad nią zobowiązaniem naturalnym.

W odpowiedzi na powyższe, powódka w piśmie procesowym z dnia 21 lipca 2016r. (k. 49-50) podała, że nie są usprawiedliwione zarzuty niewłaściwego wykonania umowy przez powódkę. Zarówno ona jak też jest współpracownik- A. K. okazywali pozwanemu liczne nieruchomości i przecież ostatecznie pozwany zakupił nieruchomość przez nich wyszukaną za cenę - dzięki ich staraniom- znacznie obniżoną. Ponadto powódka przygotowała wszystkie niezbędne dokumenty do zawarcia aktu notarialnego. Podniosła, że integralną częścią umowy stron jest załącznik ze wskazanymi adresami, z którego wynika jakie nieruchomości były okazywane i za jaką cenę. Pozwany znał cenę początkową nieruchomości położonej w (...) i na jego wyraźną prośbę zostały podjęte przez powódkę negocjacje zmierzające do jej obniżenia. Bezsporne jest, że ostatecznie pozwany zakupił nieruchomość za tę kwotę 570 000 zł. Podkreśliła, że nieprawda jest, że pomiędzy stronami doszło do zmiany umowy w zakresie prowizji.

#### ***Sąd ustalił, następujący stan faktyczny:***

Powódka R. K. prowadzi działalność gospodarczą pod firmą : (...) R. K. z siedzibą w B.. Przedmiotem działalności firmy powódki jest pośrednictwo w obrocie nieruchomościami.

***Dowód:*** wydruk z (...) k. 7.

Pozwany K. H., na stałe mieszkający z rodziną w W., był zainteresowany zakupem nieruchomości na terenie powiatu (...). Pozwany przeglądając portale internetowe oferujące nieruchomości na sprzedaż zainteresował się jedną z ofert, która była prezentowana przez biuro nieruchomości prowadzone przez powódkę. Była to nieruchomość położna w B. z rozpoczętą budową domu jednorodzinnego.

W związku z tym nawiązał kontakt telefoniczny z biurem, w którego imieniu działał mąż powódki – A. K.. Strony uzgodniły termin oględzin nieruchomości na dzień 24 grudnia 2014r., kiedy to pozwany przyjechał do rodziny na świętę Bożego Narodzenia.

***Dowód:*** zeznania pozwanego- CD k.

- zeznania świadka A. K.- CD k. 59,

- zeznania powódki – CD k.59.

W dniu 24 grudnia 2014r. w siedzibie biura (...) w B. pozwany podpisał z mężem powódki- A. K. umowę pośrednictwa nabycia/ najmu nieruchomości nr (...).

Przedmiotem umowy było prowadzenie czynności zmierzających do wyszukania sprzedawcy/ wynajmującego nieruchomości i dokonanie przygotowań niezbędnych do zawarcia umowy przeniesienia na zamawiającego prawa do nieruchomości o następujących parametrach: działka nr (...) zabudowana domem jednorodcznym w stanie surowym zamkniętym położona w B., dla której jest prowadzona księga wieczysta nr (...) za cenę 305 000 zł.

Ponadto pośrednik zobowiązał się do: wyszukiwania oraz dokonywania prezentacji wyszukanych nieruchomości, w terminach i w sposób uzgodniony z zamawiającym i oferentem,

- na życzenie zamawiającego, do udziału w negocjacjach zmierzających do zawarcia umowy kupna/najmu nieruchomości,

- pomocy i współdziałania z zamawiającym w przygotowaniu transakcji, zarówno przy sporządzaniu umowy przedwstępnej, umowy zobowiązującej oraz umowy przenoszącej prawo do nieruchomości.

Pośrednik miał wskazywać zamawiającemu pozyskane oferty, co zamawiający potwierdzał własnoręcznym podpisem.

Zamawiający i pośrednik ustalili, że w przypadku nabycia przez zamawiającego nieruchomości wskazanej w umowie lub załączniku do umowy, wynagrodzenie za czynności objęte niniejszą umową wynosi 3% plus 23 %VAT, tj. 3,69% brutto ceny oferowanej nieruchomości i, że staje się ono wymagalne w wysokości 50% wynagrodzenia w dniu zawarcia umowy przedwstępnej nabycia nieruchomości oraz kolejnych 50% wynagrodzenia w dniu zawarcia umowy przenoszącej prawa do nieruchomości, a w przypadku niezawierania umowy przedwstępnej- w całości najpóźniej w dniu zawarcia umowy przenoszącej prawa do nieruchomości. Strony umowy jednocześnie ustaliły, że negocjacje wysokości ceny sprzedaży będą odbywać się w obecności pośrednika, pod rygorem zapłaty na rzecz pośrednika wynagrodzenia obliczonego od ceny oferowanej podanej w § 1 niniejszej umowy. Zamawiający zobowiązał się do zapłaty wynagrodzenia pośrednikowi w przypadku jeżeli przeprowadził transakcję z kontrahentem wskazanym przez pośrednika.

Strony zastrzegły, że wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

**Dowód:** umowa pośrednictwa nabycia/ najmu nieruchomości nr (...) wraz z załącznikiem- k.8-9,

zeznania pozwanego- CD k.59,

- zeznania świadka A. K.- CD k. 59,

- zeznania powódki – CD k.59.

W dniu 24 grudnia 2014r. pozwany z rodziną obejrzał wraz z A. K. nieruchomość w granicach działek nr (...) zabudowaną domem jednorodcznym w stanie surowym zamkniętym położoną w B.. Nieruchomość nie spełniała oczekiwań pozwanego. A. K. wypytał się o preferencje pozwanego i zapowiedział, że będzie wyszukiwał dla niego takich nieruchomości.

Już w dniu 27 grudnia 2014r. pozwany wraz z A. K. obejrżeli kolejne 5 nieruchomości. Następne spotkanie pozwanego z mężem powódki miało miejsce 16 stycznia 2015r., kiedy to zostały okazane 3 nieruchomości, w tym położona w (...) za cenę oferowaną 650 000 zł. Ostatnia nieruchomość spodobała się pozwanemu, jednakże cena była za wysoka.

Łącznie pozwany spotkał się z A. K. w okresie od 24 grudnia 2014r. do 18 września 2015r. pięciokrotnie i wspólnie obejrżeli 14 nieruchomości oferowanych na sprzedaż.

**Dowód:** zeznania pozwanego- CD k.59,

- zeznania świadka A. K.- CD k. 59,

- załącznik do umowy nr (...) - k.9.

Jesienią 2015r. A. K. zwrócił się do właściciela nieruchomości położonej w (...) J. D., z którym powódka miała podpisaną umowę pośrednictwa w sprzedaży/ wynajmu nieruchomości, aby negocjować cenę. Kiedy powódka podpisywała z nim w/w umowę pośrednictwa, tj. w dniu 20 października 2009r. cena tej nieruchomości została określona na kwotę 780 000 zł. W związku z brakiem chętnych sprzedający sukcesywnie obniżał cenę. Ostatecznie cena została określona na kwotę 650 000 zł i J. D. nie zamierzał jej już obniżyć. Nieruchomość była oferowana również przez inne firmy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości.

A. K. miał dwóch klientów- w tym pozwanego- którym nieruchomość w (...) się spodobała. Dla obu cena była za wysoka. Dlatego też z własnej inicjatywy zwrócił się do J. D. w celu negocjowania ceny. Sprzedający zgodził się obniżyć cenę do kwoty 570 000 zł. Jednocześnie mąż powódki ustnie zgodził się obniżyć kwotę prowizji biura dla sprzedającego do kwoty 15 000 zł. Ustalona cena zbycia nieruchomości była tylko dla klientów biura powódki, właściciel nie zamierzał bowiem zmieniać ceny ujawnionej w innych biurach pośrednictwa w obrocie nieruchomości ani w ogłoszeniach w prasie i Internecie. Jeżeli inna osoba by się go pytała, to podałyby cenę sprzedaży 650 000 zł.

**Dowód:** zeznania świadka J. D.- CD k.59,

- zeznania świadka A. K.- CD k. 59,

- wydruk ze strony internetowej powódki- k. 54-55,

W październiku 2015r. A. K. skontaktował się telefonicznie z pozwanym i poinformował go o nowej cenie nieruchomości położonej w (...). Pozwany jeszcze kilka razy obejrzał nieruchomość i podjął decyzję o jej zakupie.

Jednakże od czasu ostatniej wizyty pozwanego na tej nieruchomości właściciel ogrodził część działki i okazało się, że studnia zasilająca budynek mieszkalny w wodę, nie znajduje się w granicach działki, ale na działce sąsiedniej. Nie udało się zalegalizować sposobu korzystania z nieruchomości sąsiedniej, a pozwany odmówił sfinalizowania transakcji, jeżeli nie zostanie to uregulowane. W związku z tym należało przenieść studnię na teren nieruchomości, co wiązało się z dodatkowymi kosztami ok. 6 000 zł. Sprzedający chciał uniknąć tych kosztów, tym bardziej, że cena nieruchomości została tak obniżona. Zaproponował, aby tą kwotę rozłożyć po równo pomiędzy nim, pozwanym a powódką.

**Dowód:** zeznania świadka J. D.- CD k.59,

- zeznania świadka A. K.- CD k. 59,

- zeznania pozwanego – CD k. 59.

W celu negocjacji wysokości prowizji należnej powódce pozwany oraz J. D. w dniu 27 listopada 2015r. udali się do biura powódki w B.. W biurze zastali tylko powódkę. Pozwany wówczas poznał właścicielkę biura, gdyż do tej pory kontaktował się wyłącznie z jej mężem A. K..

J. D. prowadził negocjacje, ale pozwany mu przytakiwał. Ostatecznie powódka zgodziła się, aby strony zapłaciły prowizję po 12 000 zł każdy. Pozwy i J. D. chcieli spisać poczynione ustalenia na piśmie, ale powódka zapowiedziała, że nie ma takiej potrzeby, przecież są „osobami dorosłymi”. Kiedy J. D. zapytał się, czy mąż nie będzie miał nic przeciwko temu, że obniżyła kwotę prowizji, to odpowiedziała, że „ona jest właścicielką biura”.

Studnia została przeniesiona w granicach nieruchomości położonej w (...), koszt tych prac, ok. 6 000 zł, poniósł właściciel J. D..

**Dowód:** zeznania świadka J. D.- CD k.59,

- zeznania pozwanego – CD k. 59.

W dniu 28 grudnia 2015r. została zawarta umowa przedwstępna sprzedaży nieruchomości położonej w (...).

**Dowód:** - umowa sprzedaży z dnia 15.02.2016r., rep. A. 439/2016- k. 27-32.

W związku z tym powódka wystawiła dla pozwanego w dniu 05 stycznia 2016r. fakturę nr (...)r. na kwotę 9750,00 zł tytułem : usługa pośrednictwa w zakupie nieruchomości. Skan ten faktury został przesłany drogą mailową do pozwanego i z informacją, że jest to 50% wynagrodzenia zgodnie z umową zawartą w dniu 24 grudnia 2014r.

W odpowiedzi na powyższe w mailu z dnia 15 stycznia 2016r. pozwany oświadczył, że zapłacił kwotę 9 750 zł. Jednocześnie zwracał się z „, prośbą o uwzględnienie w końcowej fakturze obniżonej kwoty prowizji dopełniając do uzgodnionej w dniu 27 listopada w państwa biurze kwoty 12 000 zł +VAT ( w sumie 14 760 zł). Końcowa faktura powinna więc opiewać na kwotę 5 010 zł płatna po umowie przyrzeczonej”. Wyraził również gotowość podpisania stosownego aneksu do umowy pośrednictwa z uwzględnioną obniżoną prowizją.

**Dowód:-** faktura nr (...) z dnia 05.01.2016r.- k. 10,

- wydruk wiadomości mail- k. 13.

Pozwany zapłacił kwotę z faktury nr (...)r., w wysokości 9 750,00 zł

**Dowód:** zeznania powódki- CD k.59,

- zeznania pozwanego – CD k. 59.

W dniu 15 lutego 2016r. została podpisane przez pozwanego działającego w imieniu własnym i żony A. H. oraz D. D. i J. D. umowa sprzedaży nieruchomości położonej w (...), dla której prowadzona jest księga wieczysta nr (...) za cenę 570 000 zł.

Następnie tego samego dnia pozwany wraz z J. D. udali się do biur dostawców mediów i zawarli odpowiednie umowy na dostarczanie mediów od zakupionego domu już na nazwisko pozwanego.

Jednak J. D. uzależnił wydanie kluczy do nieruchomości od zapłaty kwoty 3 000 zł, tj. połowy kosztów przeniesienia studni. Poinformował wówczas, że powódka nie wywiązała się z umowy zawartej w dniu 27 listopada 2015r. i wystawiła fakturę na całą kwotę prowizji zgodnie z jego umową pośrednictwa, która on zapłacił. Pozwany będąc pod wpływem presji czasu oraz zagrożenia pobrania mediów na jego koszt zapłacił tą kwotę i otrzymał klucze do swojej nieruchomości.

**Dowód-** zeznania pozwanego- CD k.59,

- zeznania świadka J. D. – CD k.59,

- umowa sprzedaży z dnia 15.02.2016r., rep. A. 439/2016- k. 27-32.

W tym samym dniu, tj. 15 lutego 2016r. powódka wystawiła dla pozwanego fakturę pro forma nr (...) tytułem: druga część zapłaty zgodnie z umową nr (...) z dnia 24.12.2014r. z terminem zapłaty do dnia 17 lutego 2016r.

Pozwany nie zapłacił kwoty wskazanej w w/w fakturze, wobec powódka wezwała go drogą mailową do uregulowania zaległości.

Pozwany, w którego imieniu dział pełnomocnik, w piśmie z dnia 3 marca 2016r. zakwestionował kwotę z w/w faktury ponad kwotę 2 250 zł. Powoła się, że w dniu 27 listopada 2015r. doszło pomiędzy stronami do uzgodnienia, że powódka ograniczy swoje roszczenia z tytułu prowizji do kwoty 12 000 zł + ewentualny VAT. Świadkiem niniejszych uzgodnień

był J. D.. Pozwany zapłacił kwotę więc 12 000 zł. Nie mógł zgodzić się ze stanowiskiem powódki, że uzgodnienia z dnia 27 listopada 2015r. są nieważne z uwagi na niezachowanie formy pisemnej. Strony bowiem zawarły nową umowę niż pośrednictwa, dla której nie jest wymagana taka forma.

**Dowód:** - faktura pro forma nr (...) - k.33,

- wydruk korespondencji mail- k. 34,

- pismo pozwanego do powódki z dnia 03 marca 2016r. –k. 16.

W dniu 29 lutego 2016r. powódka wystawiła dla pozwanego fakturę nr (...)r. na kwotę 9750,00 zł tytułem : usługa pośrednictwa w obrocie nieruchomości z terminem płatności do dnia 8 marca 2016r. Pozwany otrzymał ją w dniu 08 marca 2016r.

Z uwagi na brak wpłaty ze strony pozwanego w dniu 12 kwietnia 2015r. powódka wezwała do zapłaty kwoty w w/ w faktury. Pełnomocnik pozwanego odpowiedział mailem z dnia 14 kwietnia 2016r, iż jego stanowisko nie uległo zmianie.

**Dowód:**- faktura nr (...) z dnia 29.02.2016r.- k. 11,

- potwierdzenia obioru- k. 12,

- wydruk z wiadomości mail- k. 14-15.

Pozwany zapłacił część kwotę z faktury nr (...)r., tj. 2 250 zł.

**Dowód:** zeznania powódki- CD k.59,

- zeznania pozwanego – CD k. 59.

### **Sąd zważył, co następuje:**

Powództwo nie zasługuje na uwzględnienie.

Dokonując ustaleń faktycznych Sąd wskazał, że znaczna część okoliczności był w bezsporny między stronami. Strony nie kwestionowały, że została zawarta umowa pośrednictwa kupna nieruchomości, że ramach wykonania tej umowy współpracownik powódki A. K. okazał pozwanemu nieruchomość w K. wystawioną na sprzedaż za cenę 650 000 zł, którą to pozwany zakupił ostatecznie za kwotę 570 000 zł. Te fakty ponadto wynikają również z dokumentów złożonych przez powódkę i pozwanego, których prawdziwość nie była kwestionowana przez strony, a które nie budzą wątpliwości Sądu co do swej wiarygodności. Bezsporne pomiędzy stronami był również fakty zapłaty przez pozwanego powódce tytułem wynagrodzenia kwoty 12 000 zł. Sąd oceniając wiarygodność świadka A. K. miał na uwadze jego stosunek pokrewieństwa z powódką, a co za tym idzie jego pośredni interes w wyniku niniejszego postępowania; jak i również bezpośredni interes świadka, wynikający z jego współpracy z powódką.

Nie ulega wątpliwości, że strony łączyła umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Zgodnie z utrwalonym stanowiskiem judykatury, aprobowanym w piśmiennictwie prawniczym umowa ta stanowi typ umowy nazwanej unormowanej w przepisach art. 180 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. gospodarka nieruchomości (t.j. DZ. U. 2015r., poz. 1774, tak wyroki Sądu Najwyższego z dnia 08 maja 2015 r., sygn. akt III CSK 346/14). Z uwagi na to, że unormowanie to nie ma wyczerpującego charakteru, w sprawach nie uregulowanych w w/w ustawie do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami będą miały odpowiednie zastosowanie przepisy dotyczące umów podobnych, zawarte w kodeksie cywilnym. Jak przyjmuje się w judykaturze (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 20 grudnia 2005 r., V CSK 295/05, nie publ.) unormowanie umowy pośrednictwa zbliża ją najbardziej do umowy agencyjnej (art. 758-7649 k.c.). Pośrednictwo polega bowiem na dokonywaniu czynności faktycznych a nie prawnych. Pośrednik działa samodzielnie i nie ma obowiązku stosowania się do zaleceń zlecającego. Bezpośrednim celem działań pośrednika nie jest wywołanie

określonego skutku prawnego, lecz stworzenie warunków, w których zawarcie głównej umowy jest możliwe, ale już tylko z udziałem samych zainteresowanych. Pośrednik nabywa prawo do wynagrodzenia tylko wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadzą zainteresowanych do zawarcia głównej umowy, a zatem całe ryzyko gospodarcze spoczywa na pośredniku, który z reguły nie ma nawet prawa do zwrotu poniesionych wydatków. Wszystko to sprawia, że do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomości trudno stosować nawet odpowiednio przepisy dotyczące umowy zlecenia - tak w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 23 listopada 2004 roku, I CK 270/04, LEX numer 339711.

Na podstawie dowodów przedstawionych w toku sprawy Sąd ustalił, że umowa zawarta przez strony była ważna. Świadek A. K. oraz pozwany wspólnie zeznali, że umowę w imieniu powódki podpisał jej mąż A. K.. Umowa została zawarta w siedzibie przedsiębiorcy. Świadek ten nie potrafił powiedzieć jaki charakter miała jego współpraca z powódką, oprócz koneksji rodzinnych. Powódka w pismach procesowych nazywa A. K. „współpracownikiem”. Z związku z tym pełnomocnik pozwanego wywodził zarzut nieważności umowy jako podpisanej przez osobę nieupoważnioną.

Zgodnie z art. 97 k.c. osobę czynną w lokalu przedsiębiorstwa przeznaczonym do obsługi publiczności poczytuje się w razie wątpliwości za umocowaną do dokonywania czynności prawnych, które zazwyczaj bywają dokonywane z osobami korzystającymi z usług tego przedsiębiorstwa. Przepis ten ma chronić konsumenta działającego w zaufaniu do przedsiębiorcy. Każdy więc, kto z osobą czynną w lokalu przedsiębiorstwa zawrze umowę tego rodzaju, jakie zwykle są zawierane w tym lokalu, może spodziewać się, że jej skutki prawne powstaną bezpośrednio dla przedsiębiorstwa (przedsiębiorcy). Ochrony tej klient może zostać pozbawiony jedynie w razie ustalenia, że przy zawieraniu umowy wiedział o tym, iż zawiera ją z osobą nie umocowaną do takich działań, albo gdyby okoliczności wykluczały wszelką wątpliwość co do umocowania (braku umocowania) tej osoby do zawierania umów ze skutkiem dla przedsiębiorstwa (wyrok SN z dnia 12 grudnia 1997 r., III CKN 160/97, OSNC 1998, nr 6, poz. 100).

Pozwany będący klientem powódki nie miał wiedzy w jakim charakterze działa A. K., ale też nie pojawiły się na tym tle żadne wątpliwości. Powódka nie kwestionuje czynności męża- A. K., a wręcz przeciwnie wywodzi z nich skutki prawne. Ponadto zgodnie z art. 103 § 1 i 2 k.c. jeżeli zawierający umowę jako pełnomocnik nie ma umocowania albo przekroczy jego zakres, ważność umowy zależy od jej potwierdzenia przez osobę, w której imieniu umowa została zawarta. § Druga strona może wyznaczyć osobie, w której imieniu umowa została zawarta, odpowiedni termin do potwierdzenia umowy; staje się wolna po bezskutecznym upływie wyznaczonego terminu. W świetle cytowanych przepisów skutek zawartej przez rzekomego pełnomocnika umowy w postaci jej nieważności następuje dopiero po definitywnej odmowie potwierdzenia bądź z upływem terminu wyznaczonego przez kontrahenta do potwierdzenia umowy. Taka sytuacja nie miała miejsca w niniejszej sprawie. Wobec czego należy uznać umowę stron jako ważnie zawartą.

Nie można również podzielić zarzutu pozwanego, że powódka w sposób niewłaściwy wykonywała umowę. W takcie jej obowiązywania pozwany obejrzał 14 nieruchomości zaprezentowanych przez A. K.. Nie zgłaszał żadnych uwag co do pracy powódki jak też jej męża. Na rozprawie wręcz zeznał, że powódka wykazywała się większą aktywnością niż jej konkurenci. Miał tylko zastrzeżenia, że nie został pouczony o niebezpieczeństwie zbyt szybkiego zawarcia umów z dostawcami mediów, co mogło prowadzić do nadużyć ze strony byłego właściciela, który jeszcze w tej dacie nie przekazał mu kluczy do nieruchomości. Ten zarzut nie może się ostać wobec treści umowy wiążącej strony. Obowiązki powódki bowiem ustały w chwilę zawarcia umowy przenoszącej własność. Nie można bowiem obarczać powódki konwencjami działania pozwanego już po zawarciu umowy przyrzeczonej i braku z jego strony ostrożności.

Pozwany oparł swoją linię obrony na stanowisku, że strony w dniu 27 listopada 2015r. ustaliły wynagrodzenie powódki z tytułu nabycia przez niego nieruchomości w K. na kwotę 12 000 zł. Powódka temu zaprzeczyła, aby miały miejsce takie ustalenia. Świadek A. K. zaś stwierdził, iż żona żadnych takich informacji mu nie przekazywała. Sąd nie dał wiary powódce w tej części. Sąd bowiem uznał, że w dniu 27 listopada 2015r. w siedzibie przedsiębiorstwa powódki miało miejsce spotkanie, w którym uczestniczyły strony i J. D.. Inicjatorem spotkania był J. D., który chciał negocjować wysokość prowizji powódki. Miał on bowiem poczucie, że za dużo traci na niniejszej transakcji, gdyż obniżył cenę swojej nieruchomości o 80 000 zł, a następnie musi ponieść kolejne koszty w wysokości 6 000 zł w związku z



przebudową studni. Pozwany mu wtórował, gdyż nie liczył się z tak wysokim wynagrodzeniem powódki, był bowiem przekonany, iż prowizja będzie obliczana od wartości pierwszej okazywanej nieruchomości, tj. od kwoty 305 000 zł. Kiedy został wyprowadzony z błędu chciał obniżyć wysokość wynagrodzenia powódki, bo cała transakcja przestawała być dla niego atrakcyjna. Wobec takiej argumentacji pozwanego i J. D. powódka uległa ich argumentom i obniżyła wysokość swojej prowizji do kwoty 12 000 zł dla każdego z nich. Taki stan faktyczny Sąd ustalił przede wszystkim na zgodnych zeznaniach pozwanego i świadka J. D., która tworzą spójną całość, uzupełniają się. Zeznali oni bowiem zgodnie, że właśnie takie ustalenia zostały poczynione. Można im zarzucić wspólny interes w takim ustawieniu, ale świadek J. D. już zapłacił swoją część prowizji. Ponadto świadczy o tym konsekwentna postawa pozwanego, w który w korespondencji z powódka od samego początku powoływał się na uzgodnienia z dnia 27 listopada. Nie można więc w żaden sposób podważyć wiarygodności wymienionych dowód. Na pytanie pełnomocnika powódki: jaki miała jej klienta interes w obniżeniu swojego wynagrodzenia, należy powołać się na zeznania świadka A. K.. Świadek ten zeznał bowiem, że najważniejsze jest, aby transakcja doszła do skutku, bo dopiero wtedy jest podstawa do naliczania wynagrodzenia. Powódka widząc, że finalizacja umowy jest zagrożona przystąpiła na propozycję J. D. i pozwanego. Poszła na ustępstwa wiedząc jednocześnie, że są to tylko ustne, niewiążące ustalenia.

Nie można bowiem odmówić słuszności stanowisku powódki, że nawet gdyby miały miejsce takie ustalenia to są nieważne, ze względu na niezachowanie wymaganej formy pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie z art. 180 zd. 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. gospodarka nieruchomości umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności. Ponadto strony w umowie ustaliły, że wszelkie zmiany umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie z art. 77 § 1 k.c. uzupełnienie lub zmiana umowy wymaga zachowania takiej formy, jaką ustawa lub strony przewidziały w celu jej zawarcia. Nie ulega więc wątpliwości, że zmiana sposobu określenia wynagrodzenia pośrednika z ryczałtowego na stałe jest zmianą istotną umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, a więc dla swojej ważności wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności. Wobec niezachowania takiej formy ustalenia poczynione przez strony w dniu 27 listopada 2015r. są nieważne.

Powódka działająca jako profesjonalista miała wiedze odnośnie konsekwencji niezachowania wymaganej formy. Pozwany także wiedział, że zmiana umowy powinna być dokonana na piśmie. Zapytał się on bowiem powódki, czy nie spiszą poczynionych ustaleń, ale powódka omówiła, zapewniając, że będzie jej respektować bez ujawnienia na piśmie. Pozwany i J. D. nie nalegali, ufali powódce. Świadek J. D. zapytał się nawet, czy mąż powódki- A. K. nie będzie podważał poczynionych ustaleń, ale powódka zapewniła że nie, skoro ona jest właścicielką biura.

W świetle poczynionych przez strony ustaleń w dniu 27 listopada 2015r. Sąd uznał, że niniejsze roszczenie jest nadużyciem prawa podmiotowego przez powódkę. Zgodnie z art. 5 k.c. nie można czynić ze swego prawa użytku, który by był sprzeczny ze społeczno- gospodarczym przeznaczeniem tego prawa lub z zasadami współżycia społecznego. Takie działanie lub zaniechanie uprawnionego nie jest uważane za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

Przez zasady współżycia społecznego rozumie się zaś na ogół obowiązujące w stosunkach między ludźmi reguły postępowania, które za podstawą mają uzasadnienie aksjologiczne (ocenne), a nie etyczne (prawne). Odwołują się one do powszechnie uznawanych w całym społeczeństwie lub w danej grupie społecznej wartości i ocen właściwego, przyzwoitego, rzetelnego, lojalnego czy uczciwego zachowania. Zasady te obejmują nie tylko reguły moralne, lecz także obyczajowe (tak u R. w Systemie prawa, tom II, 2002 strona 240, a także w Komentarzu S. i P., tom I, 2008, strona 327). W wyroku z dnia 2 października 2003 roku, V CK 241/02, LEX numer 175961 Sąd Najwyższy wyjaśnił, że w relacjach pomiędzy przedsiębiorcami zasady współżycia społecznego należy rozumieć, jako zasady rzetelności i lojalności w stosunku do partnera umowy. W płaszczyźnie stosunków kontraktowych zasadę tę wyrażają się istnieniem powszechnie akceptowanych reguł przyzwoitego zachowania się wobec kontrahenta. Szczególne znaczenie mają reguły uczciwości i rzetelności, tak zwanej kupieckiej, których należy wymagać od przedsiębiorcy profesjonalisty na rynku, a mianowicie przestrzegania dobrych obyczajów, zasad uczciwego obrotu, rzetelnego postępowania czy lojalności i zaufania. Każda ze stron umowy powinna, zatem powstrzymać się od wszelkich zachowań, które świadczą o braku respektu dla interesów partnera lub wywołują uszczerbek w tych interesach (tak w wyroku Sądu Oceny czynności prawnej, jako sprzecznej z zasadami współżycia społecznego może dojść ze względu na cel, do

którego osiągnięcia czynność zmierza, rażąco krzywdzące działanie jednej ze stron, zachowanie nieuczciwe, nielojalne lub naruszające interesy osób trzecich, a przy ocenie tej konieczne jest dokonanie wartościowania zachowania z konkretnymi zasadami współzycia społecznego w kontekście skutku prawnego (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 3 lutego 2011 roku, I CSK 261/10, LEX numer 784986). W innym orzeczeniu Sąd Najwyższy stwierdził, że obiektywnie niekorzystna dla jednej strony treść umowy zasługuje na negatywną ocenę moralną, a w konsekwencji prowadzić do uznania umowy za sprzeczną z zasadami współzycia społecznego w sytuacji, gdy do takiego ukształtowania stosunków umownych, który jest dla niej, w sposób widoczny, krzywdzący, doszło przy świadomym lub tylko spowodowanym niedbalstwem wykorzystaniu przez drugą stronę swej silniejszej pozycji. Umowa zawarta przez stronę działającą pod presją faktycznej przewagi kontrahenta nie może być bowiem uznana za wyraz w pełni swobodnej i rozważnie przez nią podjętej decyzji - tak w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 2008 roku, IV CSK 478/07, LEX numer 371531.

Przenosząc powyższe na grunt niniejszej sprawy, zdaniem Sądu, zachowanie powódki domagającej się zapłaty prowizji ponad kwotę 12 000 zł należy uznać za sprzeczne z dobrymi obyczajami, zasadami uczciwego obrotu, rzetelnego postępowania i zaufania, a także rażąco naruszające interesy pozwanego. Powódka bowiem wiedziała, że ustalenia z dnia 27 listopada 2015r. nie będą dla niej wiążące, ale podstępnie wpłynęła na pozwanego, aby odstąpił od sporządzenia aneksu do umowy. Pozwany działając w zaufaniu do przedsiębiorcy i nie należał już na sporządzenie zmiany umowy w formie pisemnej. Powódka wykorzystwała swoją pozycję. Działała w celu osiągnięcia zysku z pokrzywdzeniem pozwanego. Zasady lojalności i uczciwości w obronie wymagają, aby strony umowy przestrzegały swoich ustaleń.

W świetle powyższego brak jest więc podstaw do zasądzenia dochodzonej przez powódkę kwoty (pkt. 1 wyroku).

O kosztach orzeczono na podstawie przepisu artykułu 98 § 1 i 3 k.p.c., zgodnie z którym strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (koszty procesu). Natomiast do niezbędnych kosztów procesu strony reprezentowanej przez adwokata zalicza się wynagrodzenie, jednak nie wyższe niż stawki opłat określone w odrębnych przepisach i wydatki jednego adwokata, koszty sądowe oraz koszty nakazanego przez sąd osobistego stawiennictwa strony. Pełnomocnik strony pozwanej złożył wykaz kosztów wraz z fakturami i dowodami zapłaty (k. 44-48), zgodnie z którym pozwany poniósł koszty obrony w łącznej wysokości 4 182 zł. Zgodnie z § 16 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz. U. 2015r., poz.1804) wniosek o zasądzenie kosztów zastępstwa prawnego może zawierać oświadczenie o wysokości kosztów obciążających stronę z tytułu wynagrodzenia radcy prawnego. W braku takiego oświadczenia, opłatę ustala się w wysokości odpowiadającej stawce minimalnej, chyba że okoliczności określone w § 15 ust. 3 przemawiają za innym jej ustaleniem. Sądowi więc wolno samodzielnie określić wysokość kosztów zastępstwa prawnego powyżej stawki minimalnej jedynie wtedy, gdy strona złoży wniosek o przyznanie jej zwrotu kosztów procesu uwzględniających wynagrodzenie pełnomocnika obliczone jako wielokrotność stawki minimalne.

Pozwany wniosł o zasądzenie kosztów wynagrodzenia profesjonalnego pełnomocnika w wysokości 2 952 zł oraz kosztów stawiennictwa w wysokości 1230 zł.

Taki wniosek pozwanego okazał się zasadny biorąc pod uwagę nakład pracy pełnomocnika, przyczynienie się do wyjaśnienia sprawy oraz kosztów dojazdu z siedziby kancelarii (W.) do siedziby Sądu.