

Sygn. akt: IX GC 1799/12

UZASADNIENIE

Powód (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wniósł o zasądzenie od B. G. kwoty 60 423,38 zł na podstawie weksla, który został wystawiony na zabezpieczenie umowy leasingu.

W dniu 8 maja 2012 r. został wydany nakaz zapłaty w postępowaniu nakazowym.

Pozwana wniosła o oddalenie powództwa w całości.

Spór stron przeszedł na grunt stosunku podstawowego.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

W dniu 24 września 2007 r. pomiędzy (...) Spółką Akcyjną w W. – poprzednikiem prawnym powoda – jako finansującym a pozwaną jako korzystającą zawarta została umowa leasingu, której przedmiotem był samochód B. (...) (umowa leasingu – k. 54 – 66, odpis z KRS – k. 47 – 53). Z uwagi na zaległości w zapłacie rat leasingowych pismem z dnia 11 stycznia 2010 r. powód wypowiedział pozwanej umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym (pismo – k. 67). Po odbiorze przedmiotu leasingu powód zlecił jego wycenę rzeczoznawcy, który dokonał oszacowania jego ceny na kwotę 82 100 zł brutto (ekspertyza techniczna – k. 68 – 77). Przedmiot ten następnie został wystawiony na licytację na internetowym serwisie aukcyjnym z ceną wywoławczą wynikającą z wyceny rzeczoznawcy. W wyniku licytacji pojazd sprzedano za najwyższą wylicytowaną cenę tj. 85 296 zł netto (raport z licytacji – k. 78, faktura z 30 marca 2010 r – k. 79). Następnie powód dokonał rozliczenia umowy żądając w konsekwencji zapłaty kwoty 60 423,38 zł uwzględniając zapłatę przez pozwaną kwoty 5000 zł (ostateczne rozliczenie – k. 80, pismo – k. 82-84, pismo z dnia 19 marca 2012 r. wraz z załącznikiem – k. 89 – 90).

Wartość pojazdu na dzień 30 marca 2010 r. w systemie (...) E. wynosiła 100 901,60 zł netto. Drugim cennikiem, który jest używany do wycen wartości samochodów to E.. Firmy te mają inne metody pozyskiwania cen transakcyjnych. Cena wskazanego pojazdu w tym drugim programie wynosiła 70 800 zł netto. Oba cenniki są stosowane równolegle w rzeczoznawstwie samochodowym. Od ceny określonej w danym programie wahnięcia cen na rynku mogą wynieść nawet do 20 %. Przy sprzedaży poleasingowej firma chce sprzedać pojazd jak najszybciej, co może mieć przełożenie na cenę. Cena uzyskana za sprzedaż tego pojazdu była adekwatna do jego wartości (opinia biegłego R. S. – k. 131 – 146, 172 - 174).

Powołany wyżej stan faktyczny sąd ustalił w oparciu o wskazane dokumenty i wydruki, które nie budziły wątpliwości co do wiarygodności.

Nie miał znaczenia dla rozstrzygnięcia dowód z przesłuchania stron.

W sprawie przeprowadzony został dowód z opinii biegłego na okoliczność wartości rynkowej pojazdu B. (...) na dzień sprzedaży tj. 30 marca 2010 r. Opinia została sporządzona w sposób wnikliwy z pełnym wykorzystaniem materiału sprawy i dostępnych danych, w sposób przekonywujący uzasadniona. Biegły zwrócił uwagę na tak samo miarodajne dla czynionych ustaleń 2 programy służące do wyceny. Co do wyposażenia pojazdu biegły oparł się na danych dostępnych w aktach oraz w A.. Pozwana zaś nie wykazała, czy pojazd miał jeszcze jakieś dodatkowe wyposażenie. Biegły wskazał na metodykę oznaczania cen przez wskazane cenniki- chodzi tu o śledzenie konkretnych transakcji. Bezprzedmiotowe, zdaniem sądu, było zwracanie się do wskazanych firm o udzielenie informacji w zakresie poszczególnych cen transakcyjnych. Nawet pewna rozbieżność w obu cennikach nie świadczy o tym, że należy zweryfikować ich metodykę. W sprawie istotne było ustalenie tylko pewnego orientacyjnego przedziału cen, nie zaś jednej tylko ceny, która co do zasady nie występuje na rynku pojazdów używanych.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo było w całości zasadne i w związku z tym nakaz zapłaty utrzymano w mocy.

Powód żąda zapłaty w związku z przedterminowym rozwiązaniem umowy leasingu, które związane jest z brakiem płatności opłat leasingowych w określonej wysokości. Niewątpliwie spełniona została przesłanka do rozwiązania umowy z § 8 pkt 8 g umowy tj. zaległość w zapłacie co najmniej jednej raty leasingowej.

Tym samym zgodnie z art. 70915 k.c. w razie wypowiedzenia przez finansującego umowy leasingu na skutek okoliczności, za które korzystający ponosi odpowiedzialność, finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i rozwiązania umowy leasingu.

Żądana kwota odpowiada regulacji wskazanego przepisu, a ponadto nie stojącym w nim w sprzeczności, określonym postanowieniem umownym. Z niebudzącej wątpliwości specyfikacji żądanej kwoty wskazanego w piśmie powoda z dnia 8 listopada 2012 r., która dodatkowo nie została zakwestionowana przez pozwaną wynikają poszczególne kategorie roszczeń – tj. kwota pozostałych od zapłaty rat leasingowych po dyskoncie wraz z wartością końcową, zaległe do rozwiązania umowy raty leasingowe, składka ubezpieczeniowa, koszty windykacji, koszty zagospodarowania przedmiotu leasingu, co znajduje podstawę w § 5 umowy i § 7 umowy leasingu oraz odsetki ustawowe na podstawie art. 481 § i 2 k.c. W tym zakresie zresztą nie było sporu.

Jedyną sporną kwestią była wartość przedmiotu leasingu uzyskana ze sprzedaży. Miało to istotne znaczenie dla korzystającej, albowiem im większa wartość, tym mniejsza kwota przez nią do zapłaty, albowiem wartość tą odejmowało się od zobowiązań pozwanej wobec powoda po rozliczeniu umowy. Odnosząc się do kwestii wartości przedmiotu leasingu zwrócić należy uwagę na to, iż umowa nie określa w § 5 w jakiej wysokości ma być to cena – mowa jest tam tylko o uzyskaniu korzyści z tytułu rozporządzenia przedmiotem leasingu (np. poprzez sprzedaż (...)). Tak samo też w art. 70915 k.c. brak jest ścisłego sprecyzowania pojęcia korzyści. Nie oznacza to jednak, iż może być ona oznaczona dowolnie. Pojęcie to należy interpretować w sensie ekonomicznym. Oczywistym jest, iż korzyść musi odzwierciedlać jego realną wartość, nie może być to korzyść symboliczna w stosunku do możliwości jej uzyskania z zagospodarowania przedmiotu leasingu.

Nie oznacza to jednak, iż finansujący ma czynić nadzwyczajne wysiłki, aby uzyskać jak najwyższą cenę, chodzi tu o zwykłą staranność. Zgodzić się należy z Sądem Apelacyjnym we Wrocławiu z dnia 25 kwietnia 2012 r., I ACa 369/12, Lex nr 1238483 iż leasingobiorca, który doprowadził do rozwiązania umowy, nie może oczekiwać od leasingodawcy ponadprzeciętnego wysiłku w poszukiwaniu kolejnego leasingobiorcy czy optymalnego nabywcy.

W niniejszej sprawie, jak wynika z postępowania dowodowego, powód przed sprzedażą pojazdu dokonał jego wyceny za pomocą rzeczoznawcy, a dodatkowo pojazd wystawił na aukcji internetowej uzyskując cenę wyższą niż owa wycena. Trudno wymagać od niego jakichś dodatkowych czynności. Jak wynika z opinii biegłego, niezależnie nawet od zastosowania określonego cennika, cena ta nie wykraczała poza realia rynkowe, gdzie oczywistym jest określona rozpiętość cen. Chodzi tu o to, że cena ta nie była przede wszystkim rażąco zaniżona w stosunku do realiów rynkowych. Była ona jedną z cen, która występowała na rynku, adekwatną do wartości sprzedanego przedmiotu.

Tym samym powództwo było w pełni uzasadnione w oparciu o przepis art. 70915 k.c.

Rozstrzygnięcie o kosztach procesu, które również utrzymano w mocy uzasadnione było na podstawie art. 98 § 1 k.c.

ZARZĄDZENIE

(...)