

Sygn. akt II Ca 120/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 26 marca 2013 r.

Sąd Okręgowy w Świdnicy, II Wydział Cywilny Odwoławczy

w składzie następującym:

Przewodniczący: SSO Barbara Nowicka

Sędziowie: SO Aleksandra Żurawska

SO Jerzy Dydo

Protokolant: Violetta Drohomirecka

po rozpoznaniu w dniu 26 marca 2013 r. w Świdnicy

na rozprawie

sprawy z powództwa **T. Z.**

przeciwko C. K.

o zapłatę 7.200 zł

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Rejonowego w Dzierżonowie

z dnia 9 listopada 2012 r., sygn. akt I C 376/12

oddala apelację.

UZASADNIENIE

Wyrokiem z 09 listopada 2012 r. Sąd Rejonowy Dzierżonowie oddalił powództwo T. Z. przeciwko C. K. o zapłatę kwoty 7.200,00 zł.

Sąd Rejonowy ustalił, że T. Z. prowadzi działalność gospodarczą polegającą na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami. C. K. zawarł z powodem trzy umowy pośrednictwa : dwie umowy w dniu 28 października 2010 r., których przedmiotem była sprzedaż nieruchomości pozwanego położonych w Z.ul. (...)i przy ul. (...)oraz jedną umowę w dniu 02 listopada 2010 r. mającej za przedmiot sprzedaż nieruchomości położonej w Z.przy ulicy (...).

Pismem z dnia 03 listopada 2010 r. pozwany odstąpił od dwóch umów pośrednictwa, a obowiązującą pozostała umowa sprzedaży nieruchomości położonej w Z. przy ulicy (...). Umowa ta wiązała strony od dnia 28 października 2010 roku do dnia 28 października 2011 roku.

Przedmiotem umowy było dokonywanie czynności zmierzających do wyszukania nabywcy i przygotowań niezbędnych do zawarcia umowy przeniesienia własności przedmiotowego lokalu mieszkalnego pozwanego za cenę 240.000 zł, szczegółowo opisanych w § 4.

W § 6 ust. 2 umowy strony ustaliły wynagrodzenie pośrednika w wysokości 3% brutto ceny transakcyjnej lub ceny ofertowej, gdy zamawiający zawiera transakcję z pominięciem pośrednika. Wynagrodzenie to stawało się wymagalne w dniu zawarcia między stronami transakcji: przedwstępnej umowy przenoszącej prawo własności - w dniu podpisania umowy lub umowy właściwej przenoszącej prawa własności – w dniu podpisania umowy (§ 6 ust.3). Zaznaczono, że wynagrodzenie to nie obejmuje czynności i działań wykonywanych przez pośrednika na podstawie odrębnych, dodatkowych zleceń zawieranych pomiędzy zamawiającym, a pośrednikiem (§ 6 ust.4).

Dodatkowo § 11 ust. 3 umowy przewidywał, iż w przypadku wygaśnięcia umowy pośrednikowi należy się od zamawiającego zapłata wynagrodzenia ustalonego w umowie, które należało się również w sytuacji wypowiedzenia umowy przez pośrednika, w przypadku nie wywiązywania się przez zamawiającego z obowiązków wskazanych w umowie lub złożenia przez niego nieprawdziwych oświadczeń lub udzielenia nieprawdziwych informacji, mających wpływ na realizację umowy. Strony dopuściły możliwość wypowiedzenia umowy w każdym czasie, z zachowaniem formy pisemnej i 14 dniowego okresu wypowiedzenia (§ 11 ust. 1), przy czym wypowiedzenie umowy wiązało się z koniecznością wypłaty pośrednikowi wynagrodzenia ustalonego w umowie (§ 11 ust. 2).

Pozwany zapoznał się z treścią umowy, akceptował jej treść, został też przez pośrednika poinformowany o klauzuli wyłączności (§ 12 ust. 1), ponadto strony umówiły się, że w sprawach nieuregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy Kodeksu Cywilnego i Ustawy o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 roku (§ 16).

W trakcie obowiązywania umowy biuro powoda wykonało szereg działań i czynności składających się na usługę pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości powoda.

Nikt nie zakupił nieruchomości pozwanego, a umowa pośrednictwa wygasła z dniem 28 października 2011 roku, .

W dniu 17 stycznia 2012 roku powód wystosował do pozwanego pismo, w którym podsumował i wyszczególnił swoje działania w ramach realizacji umowy, podał także, że koszt tych działań wyniósł kwotę 4.490 zł brutto, ale po udzieleniu 10% rabatu pozwany winien jest mu zwrócić kwotę 4.040,55 zł. Pozwany oświadczył, że nic nie zapłaci.

Pismem z dnia 31 stycznia 2012 roku powód wezwał pozwanego do natychmiastowego uregulowania kwoty 4.040,55 zł wynikającej z realizacji umowy wyznaczając mu ostateczny termin zapłaty na dzień 08 lutego 2012 roku, uzależniając od zapłaty w tymże terminie obowiązywanie udzielonego 10 % rabatu. Ponieważ pozwany konsekwentnie odmawiał zapłaty, powód wezwał go do zapłaty kwoty 7.200 zł tytułem pełnej kwoty wynagrodzenia należnego na podstawie zapisów § 11 w zw. z § 6 pkt 1 umowy pośrednictwa.

Przy tak ustalonym stanie faktycznym Sąd Rejonowy uznał powództwo za nieuzasadnione. Wskazał, że łącząca strony umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest w zasadzie umową o świadczenie usług, określoną i uregulowaną w art. 180 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Umowa ta wykazuje podobieństwa do umowy agencyjnej, jednak nie jest z nią tożsama. Stanowi nowy typ umowy nazwanej co powoduje, że nie można do niej stosować przepisów o umowie zlecenia - pośrednik nie jest w zasadzie zobowiązany do dokonania żadnej czynności prawnej dla swojego klienta (a jedynie do dokonania czynności faktycznych, które mają umożliwić klientowi dokonanie czynności prawnej).

Istotę umowy pośrednictwa wyraża art. 180 ust. 4 powołanej ustawy, który stanowi, że przez umowę pośrednictwa pośrednik w obrocie nieruchomościami lub podmiot prowadzący działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia umów wymienionych w art. 180 ust. 1, a zamawiający zobowiązuje się do zapłaty pośrednikowi w obrocie nieruchomościami lub podmiotowi wynagrodzenia. Jest to umowa wzajemna i konsensualna, przy czym zobowiązanie pośrednika do dokonywania czynności nie jest tożsame z obowiązkiem doprowadzenia do zawarcia umowy. Sąd Rejonowy wyjaśnił, że umowa pośrednictwa jest co do zasady umową starannego działania za wynagrodzeniem. Dopiero wprowadzenie przez strony do takiej umowy postanowień uzależniających obowiązek zapłaty wynagrodzenia od

doprowadzenia do zawarcia umowy przez klienta z nabywcą zamienia tę umowę w umowę rezultatu, co nie zmienia jednak charakteru umowy pośrednictwa wynikającego z przepisów. Jak przyjmuje większość przedstawicieli doktryny i orzecznictwo, tak uregulowana umowa pośrednictwa najbardziej zbliżona jest do uregulowanej w art. 758-764⁹ k.c. umowy agencyjnej. Pośrednictwo polega 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. Powyższe sprawia, że do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami nie stosuje się, nawet odpowiednio, przepisów dotyczących umowy zlecenia.

Mając na względzie powyższe Sąd Rejonowy uznał, że powodowi nie należy się wynagrodzenie przewidziane ani w § 6 ust. 2 i 5 umowy pośrednictwa (3 % wartości transakcji lub ceny ofertowej; wysokość jednego czynszu), ani w § 7 (dotyczy transakcji po upływie ważności umowy lub po jej rozwiązaniu z kontrahentem skojarzonym z zamawiającym na skutek działań pośrednika), ani w § 11 ust. 2 (wypowiedzenie umowy). Z tych samych względów powód nie może żądać również odszkodowania określonego § 8 umowy ani wynagrodzenia i kary umownej określonej w § 9.

Z poczynionych przez Sąd ustaleń wynikało również, że powód nie żądał zwrotu wydatków, które można by było ocenić w świetle przepisu art. 762 k.c., wedle którego w braku odmiennego postanowienia umowy agent może domagać się zwrotu wydatków związanych z wykonaniem zlecenia tylko o tyle, o ile były uzasadnione i o ile ich wysokość przekracza zwykłą w danych stosunkach miarę.

Nadto Sąd uznał, że postanowienie umowy z § 11 ust. 3 jest bezwzględnie nieważne z mocy art. 58 § 2 i 3 k.c., jako sprzeczne z dobrymi obyczajami, zasadami uczciwego obrotu, rzetelnego postępowania i zaufania, a także rażąco naruszające interesy pozwanego. Jakkolwiek umowa pośrednictwa nie jest ze swojej istoty umową rezultatu, to jednakże zwrócić należy uwagę, że w wielu przypadkach, wynagrodzenie należy się pośrednikowi dopiero w sytuacji, gdy dochodzi do zawarcia umowy. Oznacza to, że w takich przypadkach pośrednik godzi się na to, że wynagrodzenie otrzyma dopiero wówczas, gdy dojdzie do zawarcia umowy, a więc gdy cel zostanie osiągnięty. Przypadek, kiedy do zawarcia umowy sprzedaży (czy najmu) nie dochodzi, jest zatem dla pośrednika zdecydowanie korzystniejszy, natomiast w przypadku zlecającego może prowadzić do sytuacji, w której pomimo zapłaty całej prowizji ostatecznie swojego celu nie osiągnie czyli nieruchomości nie zbędzie.

Odnosząc się na koniec do zarzutu powoda, iż pozwany zaakceptował treść i warunki umowy Sąd wyjaśnił, iż o skuteczności stosunku obligacyjnego nie decyduje tylko i wyłącznie sama wola stron., jednakże treść umowy ani jej cel nie mogą sprzeciwiać się właściwości stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego (art. 353¹k.c.).

Orzeczenie Sądu Rejonowego zaskarżył powód, zarzucając mu naruszenie przepisu prawa materialnego, a mianowicie art. 58 § 2 i § 3 k.c. poprzez jego zastosowanie prowadzące do błędnego stanowiska, że § 11 ust. 3 umowy pośrednictwa zawartej między z pozwanym w dniu 28 października 2010 r. wprowadzającego obowiązek wypłaty przez pozwanego (zamawiającego) wynagrodzenia powodowi (pośrednikowi) z chwilą upływu terminu na jaki umowa zawarta (wygaśnięcie umowy) jest nieważny, jako naruszający zasady współżycia społecznego, podczas gdy art. 180 ust. 4 ustawy o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r. jednoznacznie stanowi, że umowa pośrednictwa jest umową starannego działania, zgodnie z którą wynagrodzenie pośrednika nie jest uzależnione od osiągnięcia określonego rezultatu.

Wskazując na powyższe wniósł o zmianę zaskarżonego wyroku i zasądzenie od pozwanego na jego rzecz kwoty 7.200 zł wraz z odsetkami od 13 lutego 2012 r. do dnia zapłaty oraz kosztami procesu za obie instancje.

Sąd Okręgowy zważył :

Apelacja okazała się nieuzasadniona.

Sąd Rejonowy prawidłowo ustalił stan faktyczny sprawy, których to ustaleń powód nie kwestionował, a Sąd Okręgowy w pełni je podziela.

Skarżący podniósł w zasadzie tylko jeden zarzut, sprowadzający się do naruszenia przez Sąd I instancji przepisu prawa materialnego, tj. art. 58 § 2 i § 3 k.c., przy czym jest on bezzasadny.

Przede wszystkim Sąd Okręgowy wskazuje, że w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia w sposób wyczerpujący i szczegółowy zostały podane prawne motywy oddalenia żądania zapłaty. Sąd Rejonowy odwołał się do orzecznictwa Sądu Najwyższego i doktryny, wyciągnął prawidłowe wnioski, których powód nie zdołał zakwestionować.

Sąd Okręgowy w pełni podziela przyjętą ocenę prawną roszczenia, stąd nie ma potrzeby powielania tego stanowiska.

Odnosząc się do wywodów apelacji wskazać należy, że Sąd Rejonowy nie przesądził, jakoby łączący strony stosunek obligacyjny miał charakter umowy rezultatu. Jednoznacznie uznał, że umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest umową starannego działania, podejmowaną za wynagrodzeniem. Wynika to przede wszystkim z brzmienia przepisu art. 180 ust. 1 ustawy o gospodarce nieruchomościami, w świetle którego czynności wykonywane przez pośrednika muszą jedynie "zmierzać" do zawarcia wskazanych w tym przepisie umów, a więc samo zawarcie umowy jest tylko hipotetycznym celem tych czynności. Błędnie jednak powód przyjmuje, iż taki charakter umowy przesądza o prawie żądania wynagrodzenia w dochodzonej wysokości, niezależnie od tego czy doszło do sfinalizowania transakcji sprzedaży (lub innej) nieruchomości objętej umową z pośrednikiem.

Ustawa nie rozróżnia podstaw, w oparciu które pośrednik może domagać się wynagrodzenia. Wykładnia art. 180 ust. 4 i 5 u.g.n. doprowadza przy tym do przekonania, iż wynagrodzenie może być uzasadnione również za same starania pośrednika, niemniej podstawę takiego żądania powinna określać umowa, zawierająca odesłanie do jasnych podstaw jego naliczania. Co oczywiste wynagrodzenie to nie może odpowiadać wysokości prowizji należnej w razie osiągnięcia rezultatu (na ogół procentowo uzależnionej od wartości ceny nieruchomości). Taki zapis § 11 ust. 2 uzasadniał zastosowanie sankcji z art. 58 § 2 k.c. Jak trafnie zauważył Sąd Rejonowy, choć przedmiotowa umowa unormowana jest w ustawie o gospodarce nieruchomościami, to jednak z uwagi na niewyczerpujący charakter tej regulacji, zastosowanie znajdą przepisy kodeksu cywilnego dotyczące umowy agencyjnej, jako najbardziej zbliżonej do łączącego strony kontraktu. Stosując zatem odpowiednio brzmienie art. 761 § 1 k.c. powód może żądać prowizji od umowy zawartej w czasie trwania umowy o pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości, jeżeli do jej zawarcia doszło w wyniku jego działalności. Bezsprzecznie poznanemu nie udało się zbyć nieruchomości, stąd nie ma podstaw do przyjęcia, iż wysokość należnego wynagrodzenia może być kształtowane w odniesieniu do wartości nieruchomości. Zasadnie zatem przyjął Sąd I instancji, że takie postanowienie jest sprzeczne z zasadami współżycia społecznego. Ponadto, w ocenie Sądu Okręgowego, § 11 ust. 2 umowy zmierza w istocie do obejścia przepisów ustawy wskazujących na podstawę wynagrodzenia odpowiadającego prowizji, w razie osiągnięcia skutku w postaci sprzedaży nieruchomości w wyniku działań pośrednika. Choć bowiem z formalnego punktu widzenia zapis taki nie sprzeciwia się ustawie, to jednak w rzeczywistości (w znaczeniu materialnym) zmierza do zrealizowania celu, którego osiągnięcie jest przez nią zakazane.

Równocześnie wskazać należy, że powód uprawniony był do żądania zapłaty za rzeczywiste koszty związane z podjętymi przez niego staraniami, które miały na celu rozreklamowanie obiektu i znalezienia potencjalnego nabywcy. Powód, reprezentowany przez fachowego pełnomocnika, konsekwentnie wywodził swoje żądanie z § 11 ust. 2 umowy, który – jak prawidłowo przesądził Sąd Rejonowy – jest nieważny. Przypomnieć zaś należy, że podstawa faktyczna powództwa indywidualizuje żądanie i wyznacza jego granice. Nie było zatem podstaw do miarkowania wynagrodzenia przez Sąd z urzędu. Jedynie na marginesie wskazać należy, że znajdujące się w aktach sprawy zestawienie kosztów (k. 138) również nie może stanowić podstawy do zasądzenia wskazanej nim kwoty 4.490zł. Należy przyjąć, iż jest to jedynie dokument prywatny, stanowiący dowód tego, że osoba, która go podpisała, złożyła oświadczenie w nim zawarte (art. 245 k.p.c.) i nie może być traktowany jako dowód zwyczajowo przyjętych kosztów, przy tego typu działaniach pośrednika. Ponadto, zdaniem Sądu Okręgowego, koszt za poszczególne czynności jest zawyżony i nieadekwatny do nakładu pracy. W apelacji powód podaje, że przez okres jednego roku ponosił wydatki związane z realizacją umowy,

przy czym nie udowodnił jakiego rodzaju były to wydatki, nie przedkłada żadnych rachunków, które uwiarygodniałyby poniesione przez niego finansowe nakłady.

Powód zarzucił również, że umowa została zawarta przez strony w wyniku wieloetapowych negocjacji, a pozwany miał możliwość swobodnego zapoznania się jej treścią. Stanowisko takie w żaden sposób nie zmienia jednak skutku nieważności klauzuli o wynagrodzeniu z § 11 ust. 2 umowy.

Z powyższych względów apelacja podlegała oddaleniu w oparciu o art. 385 k.p.c.