

Sygn. akt I(...)

UZASADNIENIE

R. M. wniósł w dniu 7 lipca 2020 r. pozew przeciwko B. K. o zapłatę kwoty 8.302 zł wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 1 lutego 2020 r. do dnia zapłaty oraz o zasądzenie od pozwanej kosztów postępowania. W uzasadnieniu pozwu wskazał, iż powyższej kwoty dochodzi z tytułu wynagrodzenia za pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości w C. nr 22a, na mocy umowy pośrednictwa z dnia 4 grudnia 2018 r. Powód wskazał, iż przedmiotową nieruchomość zaprezentował M. J. i jej mężowi, z którym pozwany następnie zawarł umowę sprzedaży nieruchomości w dniu 11 października 2019 r.

Nakazem zapłaty z dnia 20 lipca 2020 r. wydanym w postępowaniu upominawczym Sąd uwzględnił roszczenie w całości i zasądził koszty postępowania.

W **sprzeciwie** od powyższego nakazu zapłaty pozwany zaskarżył nakaz w całości i wniósł o uchylenie nakazu w całości oraz oddalenie powództwa oraz o zasądzenie kosztów postępowania według norm przepisanych. Pozwany podniósł zarzut przedawnienia roszczenia. Ponadto pozwany podniósł, iż ze strony pośrednika reprezentującego powoda brak było wyczerpującej informacji dla pozwanego o konsekwencjach zawarcia przez niego umowy pośrednictwa, która była zawarta niemalże natychmiast po obejrzeniu nieruchomości nie dając pozwanemu czasu na ewentualną konsultację z prawnikiem lub innymi osobami. Pozwany podniósł, iż został niedoinformowany, że jak sprzeda nieruchomość bez pośrednika, to i tak będzie musiał zapłacić wynagrodzenie. Pozwany podniósł również, iż powód nie wykazał wysokości dochodzonego roszczenia, albowiem nie pozyskał kupca dla nieruchomości i tym samym nie doprowadził do zawarcia ani umowy przedwstępnej ani umowy przyrzeczonej.

Na rozprawie w dniu 20 października 2020 r. pozwany przyznał, iż nie czytał umowy pośrednictwa, którą podpisał.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

G. B. – pracownik biura nieruchomości prowadzonego przez R. M. w G., znalazła w internecie ogłoszenie sprzedaży nieruchomości rolnej (działki nr (...)) położonej w C. 22a o obszarze 0,0755 ha, dla której Sąd Rejonowy w Gryfinie prowadzi księgę wieczystą (...), zamieszczone przez jej właściciela B. K.. Skontaktowała się z właścicielem i zaproponowała zawarcie umowy pośrednictwa w sprzedaży tej nieruchomości. W dniu 14 grudnia 2018 r. przedstawiciel biura R. G. B. pojechała do domu w C. 22a po umówieniu się z B. K., gdzie po obejrzeniu domu mieszkalnego i nieruchomości, zawarła z B. K. umowę pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości położonej w C. 22a, objętej księgą wieczystą (...).

G. B. podczas zawierania umowy pośrednictwa wyjaśniała B. K., jaki rodzaj umowy pośrednictwa może zawrzeć z biurem, że może to być umowa na wyłączność lub tzw. umowa otwarta, informowała jakie czynności będzie wykonywało biuro nieruchomości. Ponadto strony negocjowały w zakresie należnego pośrednikowi wynagrodzenia. B. K. zdecydował się na umowę agencyjną na wyłączność. Strony ustaliły wynagrodzenie na kwotę 8302 zł brutto. Pracownik biura informował B. K., iż jeśli sprzeda nieruchomość klientowi pozyskanemu przez biuro będzie musiał zapłacić wynagrodzenie. Jeśli sprzeda zaś nieruchomość klientowi uzyskanemu bez pośrednictwa biura wystarczy, że zawiadomi o tym biuro nieruchomości.

Powyższa umowę pośrednictwa zawarto na czas określony od dnia 14 lutego 2018 r. do dnia 13 lutego 2019 r. Strony ustaliły, iż jeżeli przed upływem powyższego okresu żadna ze stron nie złoży przeciwnego oświadczenia, umowa będzie realizowana w dalszym ciągu jako umowa zawarta na czas nieokreślony, bez prawa wyłączności.

Przedmiotem tej umowy było świadczenie przez pośrednika na rzecz zamawiającego usług dokonywania czynności pośrednictwa zmierzających do sprzedaży nieruchomości pozwanego. Zakresem umowy nie były objęte czynności notarialne oraz prawne niezbędne do zawarcia umowy.

Strony zgodnie postanowiły w § 2 pkt 4 umowy, że pośrednikowi przysługuje prawo wyłączności, za wyjątkiem sprzedaży indywidualnej tj. sprzedaży bez udziału innego pośrednika w obrocie nieruchomościami działającego na rzecz którejkolwiek ze stron transakcji. Sprzedaż indywidualna zamawiającego bez udziału pośrednika z jakiegokolwiek strony transakcji nie obliguje do zapłaty ustalonego wynagrodzenia.

W § 3 umowy strony ustaliły prawa i obowiązki pośrednika, wskazując, iż w ramach realizacji umowy pośrednik może podejmować następujące działania, na które zamawiający wyraża zgodę: opracowanie strategii reklamowej nieruchomości, reklamowanie i promowanie nieruchomości według przyjętych przez pośrednika standardów, dokonywanie potencjalnym kontrahentom bezpośredniej prezentacji nieruchomości, przekazywanie potencjalnym kontrahentom informacji dotyczących nieruchomości. W § 4 umowy strony ustaliły, iż zamawiający zobowiązuje się do zapłat na rzecz pośrednika wynagrodzenia w ryczałtowej wysokości 8302 zł brutto. Roszczenie o zapłatę wynagrodzenia staje się wymagalne w dniu zawarcia umowy przedwstępnej – co do połowy wynagrodzenia, w dniu zawarcia umowy zbycia nieruchomości – co do całości wynagrodzenia.

W § 4 pkt 5 umowy strony ustaliły, iż w przypadku zawarcia przez zamawiającego z pominięciem pośrednika umowy, której dotyczyło pośrednictwo z kontrahentem pozyskanym bezpośrednio przez pośrednika lub wskutek podjętych przez pośrednika czynności pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy oraz do dwóch lat po jej zakończeniu, zamawiający zapłaci pośrednikowi kare umowną w kwocie równej jednokrotności wynagrodzenia opisanego w ust. 1, chyba że pominięcie pośrednika wynika z niewykonania lub nienależytego wykonania usługi pośrednika. Pośrednik może dochodzić odszkodowania na zasadach ogólnych. Jednocześnie w § 5 pkt 1 umowy zastrzeżono, że jeśli umowa została zawarta poza lokalem przedsiębiorstwa, zamawiający będący konsumentem ma prawo odstąpić od umowy bez podawania przyczyny w terminie 14 dni od jej zawarcia.

B. K. przeczytał jedynie pobieżnie umowę i ją podpisał. Dostał jeden egzemplarz umowy. Nie czytał jej później w domu. B. K. przeczytał umowę dopiero, jak dostał wezwanie do zapłaty od biura nieruchomości.

Dowód: umowa pośrednictwa – k. 5, zeznania świadka G. B. – k. 70-72, zeznania pozwanego B. K. – k. 72-73, 65-66.

G. B. pokazywał nieruchomość w C. 22a wielu osobom, było nią duże zainteresowanie. B. K. posiadał klucze do nieruchomości w (...) a. Od chwili zawarcia umowy pośrednictwa do wiosny 2019 r. G. B. dzwoniła do B. K. i umawiała się z nim, że chce pokazać nieruchomość klientom pozyskanym przez biuro, B. K. przyjeżdżał do nieruchomości i otwierał drzwi kiedy G. B. przywoziła potencjalnych klientów i okazywała im nieruchomość.

W dniu 19 stycznia 2019 r. G. B. pokazała nieruchomość w C. 22a nabywcom M. J. i jej mężowi Ł. J.. Protokół okazania nieruchomości podpisała jedynie M. J.. Jednocześnie zawarła z M. J. umowę pośrednictwa z dnia 19 stycznia 2019 r., do której protokół prezentacji nieruchomości stanowił załącznik nr 1. Strony ustaliły wysokość wynagrodzenia na 5.535 zł. B. K. przyjechał otworzyć drzwi do nieruchomości. B. obecny przy okazywaniu nieruchomości M. J. i jej mężowi. M. J. trafiła do biura (...) poprzez ogłoszenie w internecie, skontaktowała się z pracownikiem G. B. na jej telefon służbowy i umówiła na ogadanie nieruchomości. M. J. nie mówiła, żeby wcześniej w jakikolwiek sposób kontaktowała się z właścicielem B. K..

Od wiosny 2019 roku B. K. zaczął dawać klucze do nieruchomości G. B. celem okazania nieruchomości potencjalnym klientom. Wtedy już nie jechał do nieruchomości, tylko przekazywał klucze G. B. na parkingu pod Biedronką w C..

Dowód: zeznania świadka G. B. – k. 70-72, częściowo zeznania pozwanego B. K. – k. 72-73, 65-66, protokół prezentacji – k. 6.

W dniu 11 października 2019 r. Ł. J. nabył od B. K. nieruchomość rolną (działkę nr (...)) położonej w C. 22a o obszarze 0,0755 ha, dla której (...) prowadzi księgę wieczystą (...). Ł. J. pozostaje w związku małżeńskim z M. J.. Ł. J. oświadczył w akcie notarialnym, iż pozostaje w związku małżeńskim, w którym obowiązuje ustrój rozdzielności majątkowej małżeńskiej wprowadzony na podstawie umowy majątkowej małżeńskiej z dnia 12 lutego 2019 r. i nabycia nieruchomości dokonuje ze swojego majątku na swój majątek. Ani B. K. ani M. J. nie poinformowali biura (...) o

zawarciu przedmiotowej umowy sprzedaży nieruchomości. O zawarciu przedmiotowej umowy G. B. dowiedziała się z telefonu M. J., która zadzwoniła do biura M. z pretensjami, że kręcą się przy nieruchomości pracownicy biura (...), a ona już w tej nieruchomości mieszka.

Bezsporne, a nadto dowód: akt notarialny – k. 48- 52, odpis księgi wieczystej – k. 7-13.

W dniu 23 stycznia 2020 r. R. M. wystawił fakturę dla B. K. na kwotę 8.302 zł z tytułu wynagrodzenia za usługę pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości.

Dowód: faktura- k. 14.

W dniu 5 lutego 2020 r. B. K. odpowiedział na fakturę, wskazując, iż nie poczuwa się do zapłaty wynagrodzenia. Wezwaniem do zapłaty z dnia 12 maja 2020 r. R. M. wezwał B. K. do zapłaty kwoty 8302 zł w terminie 7 dni od otrzymania wezwania. Pozwany w odpowiedzi wysłał pismo z dnia 16 maja 2020 r.

Dowód: oświadczenie wraz z pełnomocnictwem- k. 15-17, wezwanie do zapłaty –k. 18, potwierdzenie nadania – k. 18v, odpowiedź – k. 19.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo okazało się zasadne.

Stan faktyczny w niniejszej sprawie Sąd ustalił na podstawie dokumentów przedstawionych i zawnioskowanych przez strony, w szczególności umowę, protokół prezentacji, Treść tych dokumentów nie była w zasadzie kwestionowana przez strony postępowania, jak również strony nie przeczyły zaistnieniu wskazanych w nich faktów, a jedynie strony z treści tych dokumentów wywodziły różne wnioski odnośnie ustalonego w sprawie stanu faktycznego i w konsekwencji wywodziły różne skutki prawne w zakresie zasadności żądania zgłoszonego w niniejszej sprawie. W szczególności w różny sposób na podstawie tych dokumentów określały skutki jakie wywołała dla pozwanego umowa z dnia 14 grudnia 2018 r. pośrednictwa w nabyciu nieruchomości.

Okoliczności sprawy zostały ustalone również na podstawie zeznań zawnioskowanych przez powoda i pozwaną świadków oraz zeznań samego pozwanego.

Sąd pominął dowód z przesłuchania świadka zawnioskowanego przez pozwanego tj. G. K. , na podstawie art. 235(2) pkt 2 k.p.c. jako nieistotny dla rozstrzygnięcia sprawy. Zeznania tego świadka zawnioskowano na fakt rozmowy przeprowadzonej przez G. B. z pozwanym w zakresie możliwości zawarcia przez niego z pominięciem strony powodowej umowy sprzedaży nieruchomości bez konsekwencji poniesienia przez niego kosztów prowizji, a nadto na okoliczność obietnicy danej przez pracownika powoda, że zapis o treści wskazanej wyżej zostanie wprowadzony do umowy pośrednictwa. Jednocześnie jednak sam pozwany przyznał, iż rozmowa ta miała miejsce jeszcze przed podpisaniem samej umowy pośrednictwa, podczas spotkania, na które pracownik biura przyjechał tylko obejrzeć nieruchomość. Okoliczność zatem jakie rozmowy były prowadzone przed zawarciem umowy pośrednictwa nie mają zasadniczego znaczenia dla oceny ważności później zawartej pisemnej umowy pośrednictwa, skoro pozwany, co również zostało przez niego przyznane na rozprawie w dniu 20.10.2020 r., nie złożył skutecznego oświadczenia o uchyleniu się od skutków prawnych oświadczenia woli złożonego pod wpływem błędu. Ponadto podczas informacyjnego przesłuchania (k. 65) pozwany zaprzeczył swoim wcześniejszym twierdzeniom, iż był zapewniany przez pracownika biura, że nie będzie musiał płacić wynagrodzenia, gdy sprzeda nieruchomość samodzielnie bez pośrednictwa biura, zeznając, iż „Pani G. B. nie zapewniała mnie o tym, że jak samodzielnie sprzedam nieruchomość, nie będę musiał płacić prowizji. Podczas tej rozmowy z panią G. nie było mowy o tym, czy ja będę zwolniony z prowizji” (k. 65).

Wobec powyższego sąd pominął jako nieistotny dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy dowód z zeznań świadka G. K., skoro pozwany sam przyznał, iż nie miały miejsca okoliczności, na które powołany był świadek.

Jako podstawę żądania pozwu powód wskazywał zawartą z pozwanym umowę o pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości z dnia 14 grudnia 2018 roku. Przedmiotem tej umowy było świadczenie przez pośrednika na rzecz zamawiającego usług dokonywania czynności pośrednictwa zmierzających do sprzedaży nieruchomości pozwanego. Zakresem umowy nie były objęte czynności notarialne oraz prawne niezbędne do zawarcia umowy. W § 3 umowy strony ustaliły prawa i obowiązki pośrednika, wskazując, iż w ramach realizacji umowy pośrednik może podejmować następujące działania, na które zamawiający wyraża zgodę: opracowanie strategii reklamowej nieruchomości, reklamowanie i promowanie nieruchomości według przyjętych przez pośrednika standardów, dokonywanie potencjalnym kontrahentom bezpośredniej prezentacji nieruchomości, przekazywanie potencjalnym kontrahentom informacji dotyczących nieruchomości.

Umowa pośrednictwa obrotu nieruchomościami była unormowana odrębnymi przepisami, tj. art. 179 -183 u.g.n. Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami była umową o świadczenie usług, wszelkie bowiem zabiegi pośrednika w celu skojarzenia przyszłych stron umowy mieszczą się w pojęciu usługi i to zarówno w szerszym znaczeniu - jako wszelkiej czynności spełnianej dla innej osoby -jak i w ujęciu węższym -wyłączającym z tego pojęcia te czynności, dla których dopiero skutek ma znaczenie, czyli stanowiące przedmiot umów rezultatu. Umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami stanowiła niewątpliwie typ umowy nazwanej, co wynikało z regulacji zawartej w art. 180 ust. 3 u.g.n. Przesądza to o niedopuszczalności stosowania do niej w powołaniu się na art. 750 k.c. przepisów o umowie zlecenia (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 12 stycznia 2007 r., IV CSK 267/06, OSNC-ZD 2008, nr A, poz. 14 i z dnia 8 maja 2015 r., III CSK 348/14, G.P. 2015, nr 90, s. 5). Bez znaczenia jest przy tym to, czy pośrednik w ramach jej wykonania dokonywał jednej czynności kojarzącej strony, czy były to wielokrotne działania. Nie można więc podzielić stanowiska, że jednorazowa umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami podlegała przepisom o zleceniu. Rzeczywiście ratio legis ustawowego uregulowania tej umowy stanowiła konieczność ochrony strony słabszej, jaką jest klient pośrednika, i nie ma żadnego znaczenia, czy dokonuje on czynności dla swego klienta jednorazowo, czy też wielokrotnie. Nie jest możliwe identyfikowanie umowy pośrednictwa z umową zlecenia, skoro przedmiotem tej ostatniej, zgodnie z art. 734 § 1 k.c., przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania czynności prawnej dla dającego zlecenie. Pośrednik natomiast nie jest w zasadzie zobowiązany do dokonania żadnej czynności prawnej dla swego klienta, a tylko do dokonywania wielu czynności faktycznych umożliwiających jego klientowi zawarcie stosownej czynności prawnej w sferze określonej w art. 180 ust. 1 u.g.n.

W świetle obowiązujących do dnia 31 grudnia 2013 r. art. 179 ust. 2 i art. 180 ust. 1 i 3 u.g.n., umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami była ważna jedynie w sytuacji, gdy została zawarta przez pośrednika nieruchomości, posiadającego licencję zawodową. Wśród czynności, których zawodowe wykonywanie stanowi pośrednictwo w obrocie nieruchomościami są czynności celowe zmierzające do zawarcia przez inne osoby -klientów pośrednika - umów nabycia lub zbycia praw do nieruchomości. Pośrednik sam nie zawiera umów w imieniu klienta, ale jedynie doprowadza do ich zawarcia. Zatem, zakresem działania pośrednika jest objęte oferowanie nieruchomości klienta do sprzedaży, wynajdowanie nabywców, czy też pozyskiwanie nabywców. Działania wchodzące w zakres tych czynności, które zmierzają do osiągnięcia celów określonych w art. 180 u.g.n. mogą być różne. Chodzić tu może o dokonywanie czynności faktycznych, takich jak wskazywanie ewentualnych przyszłych kontrahentów, udostępnianie do oględzin nieruchomości, czy doradztwo jaką umowę w przyszłości należałoby zawrzeć. Po zmianie przepisów ustawy o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 roku (tekst jedn. Dz. U. z 2015 r. poz. 782) i uchyleniu z dniem 1 stycznia 2014 roku jej art. 179 – 183 (z wyjątkami wskazanymi poniżej) określającymi zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami oraz umowy pośrednictwa, pozostawiono jedynie regulację, zgodnie z którą czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami określa umowa zawierana w formie pisemnej pod rygorem nieważności (art. 180 ust. 3 ww. ustawy) oraz wymóg obowiązkowego ubezpieczenia OC pośrednika w obrocie nieruchomościami (art. 181 ust. 3 ww. ustawy). W wyroku Sądu Najwyższego z dnia 8 maja 2015 roku wydanego w sprawie o sygnaturze akt III CSK 346/14 wskazano, iż umowa pośrednictwa stanowi zatem umowę nazwaną i z uwagi na jej bardzo ograniczoną, by nie powiedzieć, że znikomą, regulację ustawową konieczne jest w praktyce sięganie do przepisów regulujących podobne kontrakty. Może to dotyczyć przykładowo kwestii rozwiązania (wypowiedzenia) umowy, zasad wynagradzania czy terminów przedawnienia. To ostatnie zagadnienie było akurat przedmiotem badania w przywołanej powyżej sprawie, a także wcześniejszej zakończonej wyrokiem Sądu Najwyższego

z dnia 12 stycznia 2007 roku o sygnaturze akt IV CSK 267/06. Wyklucza ono możliwość stosowania do umowy pośrednictwa przepisów kodeksu cywilnego regulujących umowę zlecenia (lub szerzej umowę o świadczenie usług). Zgodnie z nim umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami stanowi nowy typ umowy nazwanej. Art. 750 k.c. stanowi, że do umów o świadczenie usług, które nie są uregulowane innymi przepisami, stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu. Jednoznaczne sformułowanie o zastosowaniu tego przepisu do umów, gdy nie są one uregulowane odrębnymi przepisami, wyklucza jego zastosowanie do umowy o świadczenie usług polegających na pośrednictwie w obrocie nieruchomościami – umowy pośrednictwa – uregulowanej w ustawie o gospodarce nieruchomościami. Skoro zakres unormowania nie obejmuje umowy pośrednictwa, to wyłączona jest możliwość odwoływania się do terminu przedawnienia z art. 751 k.c. W uzasadnieniu tego wyroku wskazano co prawda, że przed wejściem w życie ustawy o gospodarce nieruchomościami i wprowadzeniu przez tą ustawę umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami do umowy o wykonywaniu usługi w postaci skojarzenia dwóch stron umowy, stworzenia sposobności do zawarcia umowy przez zleceniodawcę stosowane były odpowiednio w braku przepisów szczególnych – przepisy o zleceniu (art. 750 k.c.). Ponadto, że ten typ umowy, powtarzający się w obrocie nieruchomościami, zawiera wiele cech charakterystycznych jedynie dla tej umowy oraz że (...) stanowi nowy typ umowy nazwanej.

W obecnym stanie prawnym ww. przepisy nie regulują już szczegółowo umowy pośrednictwa pozostaje ona nadal umową nazwaną objętą odrębnymi przepisami, usytuowanymi poza kodeksem cywilnym. Fakt, że unormowanie to nie ma jednak wyczerpującego charakteru sprawia, że w sprawach nie uregulowanych w ustawie o gospodarce nieruchomościami do umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami będą miały odpowiednie zastosowanie przepisy dotyczące umów podobnych, zawarte w kodeksie cywilnym. B. to przepisy dotyczące umowy agencyjnej (zawarte w art. 758 – 7649 k.c.), jako najbardziej zbliżonej do umowy pośrednictwa (por. uzasadnienie powyżej przywołanego wyroku w sprawie o sygn. akt (...))

Zgodnie z art. 758 k.c. przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu. Podkreślić należy, iż umowa agencyjna ma charakter odpłatny (element przedmiotowo istotny), albowiem zgodnie z art. 758¹ § 1 k.c. jeżeli sposób wynagrodzenia nie został w umowie określony, agentowi należy się prowizja. Przeciwnieństwem prowizji jako wynagrodzenia o charakterze wynikowym jest wynagrodzenie stałe (ryczałtowe), uniezależnione od wyników działalności agenta. W praktyce najczęściej przybiera ono postać sumy pieniężnej o stałej wysokości płatnej w regularnych odstępach czasowych. Przy takim systemie wynagradzania ryzyko braku efektywności działań agenta ponosi dający zlecenie. W wyroku SA w Warszawie z 13.02.2013 r. został nawet wyrażony pogląd, że nienależyte wykonywanie umowy przez agenta (chodziło o naruszenie obowiązków związanych z raportowaniem) nie może stanowić podstawy do odmowy zapłaty przez dającego zlecenie wynagrodzenia stałego.

W okolicznościach badanej sprawy strony postępowania umowie z dnia 14 grudnia 2018 r. w sposób jednoznaczny określiły wysokość należnego powodowi wynagrodzenia w wysokości 8.302 zł brutto. W § 4 umowy strony ustaliły, iż zamawiający zobowiązuje się do zapłat na rzecz pośrednika wynagrodzenia w ryczałtowej wysokości 8302 zł brutto. Roszczenie o zapłatę wynagrodzenia staje się wymagalne m.in. w dniu zawarcia umowy przedwstępnej – co do połowy wynagrodzenia, w dniu zawarcia umowy zbycia nieruchomości – co do całości wynagrodzenia. W § 4 pkt 5 umowy strony ustaliły, iż w przypadku zawarcia przez zamawiającego z pominięciem pośrednika umowy, której dotyczyło pośrednictwo z kontrahentem pozyskany bezpośrednio przez pośrednika lub wskutek podjętych przez pośrednika czynności pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy oraz do dwóch lat po jej zakończeniu, zamawiający zapłaci pośrednikowi karę umowną w kwocie równej jednokrotności wynagrodzenia opisanego w ust. 1, chyba że pominięcie pośrednika wynika z niewykonania lub nienależytego wykonania usługi pośrednika. Pośrednik może dochodzić odszkodowania na zasadach ogólnych. Jednocześnie w § 5 pkt 1 umowy zastrzeżono, że jeśli umowa została zawarta poza lokalem przedsiębiorstwa, zamawiający będący konsumentem ma prawo odstąpić od umowy bez podawania przyczyny w terminie 14 dni od jej zawarcia.

Zgodnie z art. 760 k.c. każda ze stron obowiązana jest do zachowania lojalności wobec drugiej. Agent obowiązany jest w szczególności przekazywać wszelkie informacje mające znaczenie dla dającego zlecenie oraz przestrzegać jego wskazówek uzasadnionych w danych okolicznościach, a także podejmować, w zakresie prowadzonych spraw, czynności potrzebne do ochrony praw dającego zlecenie (art. 760¹ § 1 k.c.). Przepisy te stanowią między innymi, że dający zlecenie obowiązany jest w rozsądnym czasie zawiadomić agenta o przyjęciu lub odrzuceniu propozycji zawarcia umowy oraz o niewykonaniu umowy, przy której zawarciu agent uczestniczył lub którą zawarł w imieniu dającego zlecenie (art. 760² § 2 k.c.), oraz że agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju. Przepisy te nie mają jednak charakteru bezwzględnie obowiązującego, dlatego strony mogą umówić się inaczej. Tym samym należy uznać, iż prowizja agenta co do zasady, nie jest zależna od wykonania umowy przez klienta. Co do zasady agent ma prawo do prowizji za doprowadzenie do zawarcia umowy i z zastrzeżeniem art. 761(4) k.c. prawo to jest niezależne od wykonania zobowiązania przez klienta.

Badając niniejszą sprawę Sąd doszedł do przekonania, iż wyżej opisana umowa pośrednictwa zawierała wszelkie niezbędne elementy, jak oznaczenie jej przedmiotu i stron, uzgodnioną cenę, sposób i termin jej płatności oraz obowiązki stron. Strony złożyły swoje podpisy pod umową akceptując tym samym jej postanowienia, które stały się dla nich wiążące. Składając podpis pod umową pozwana akceptował wyrażony w jej treści zakres obowiązków. Bez znaczenia jest przy tym to, czy pozwany tą umowę przeczytał. Sam zeznaje, iż miał możliwość przeczytania umowy, a tego nie zrobił. Pozwany nie potrafił wyjaśnić dlaczego nie przeczytał umowy przed podpisaniem.

Wprawdzie pełnomocnik pozwanego podnosił na rozprawie, że pozwany został wprowadzony w błąd co do treści czynności prawnej i tego, że nie będzie płacił prowizji w sytuacji gdy sam sprzedaje nieruchomość. Niemniej pozwany nie złożył powodowi w terminie zawitym oświadczenia o uchyleniu się od skutków prawnych złożonego oświadczenia pod wpływem błędu i tym samym jej uprawnienie w tym zakresie wygasło.

Zatem niezależnie od tego, czy istotnie pozwany działał pod wpływem błędu, wobec niezłożenia wyżej wymienionego oświadczenia powodowi na piśmie pozostaje on związany podpisaną przez siebie umową.

Nie ma znaczenia dla uznania związania pozwanego tą umową wskazywana przez pozwanego okoliczność, iż podpisał ją bez jej przeczytania. Pozwana bowiem winien zdawać sobie sprawę z konsekwencji złożenia podpisu pod dokumentem, w tym że w takiej sytuacji postanowienia takiej umowy są dla niego wiążące, w tym wiążące są wszelkie złożone w podpisanym dokumencie oświadczenia. Zwłaszcza że pozwany nie wykazał, aby miał jakiegokolwiek trudności ze zrozumieniem postanowień umowy.

Poza tym na podstawie w/w umowy powód wykonał wszelkie czynności, do jakich był zobowiązany, w tym najistotniejszą czynność tej umowy, czyli zaprezentowanie M. J. i jej mężowi w dniu 19 stycznia 2019 r. nieruchomości pozwanego.

W niniejszej bowiem sprawie to dzięki tej prezentacji M. J. i jej mąż (późniejszy nabywca nieruchomości) zdobyli wiedzę o tej nieruchomości, nawiązali kontakt z pozwanym i pracownikiem powoda, zdobyli dane adresowe nieruchomości, pierwszy raz zobaczyli nieruchomość i byli nią zainteresowany, a w konsekwencji mąż M. J. nabył tą nieruchomość od pozwanego. Pozwany nie wykazał, aby to za pomocą jego czynności pozyskał nabywcę w postaci Ł. J., co więcej nie potrafił on nawet logicznie wyjaśnić, skąd Ł. J. wiedział o tym, że nieruchomość jest na sprzedaż, skąd miał telefon do pozwanego. w ocenie Sądu mało wiarygodne pozostają próby tłumaczenia przez pozwanego, iż niewątpliwie numer telefonu ten nabywca zdobył od sąsiadów pozwanego. te twierdzenia są całkowicie gołosłowne i nie poparte żadnymi dowodami.

Zakres obowiązków pośrednika sprowadza się do wykonywania czynności zmierzających do zawarcia przez kontrahenta umowy mającej za przedmiot prawo do nieruchomości. Obowiązki pośrednika polegają na wyszukaniu i przedstawieniu kontrahentowi odpowiednich ofert tak, aby mógł on zawrzeć stosowną umowę, czyli na stworzeniu

warunków, „nastęczeniu sposobności do zawarcia umowy”. Czynności te w obrocie nieruchomościami polegają na dokonywaniu czynności faktycznych, a nie prawnych. 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. Na takie rozumienie istoty umowy o pośrednictwo oraz ocenianie jej jako umowy starannego działania, a nie umowy rezultatu, wskazuje orzecznictwo sądowe (wyroki Sądu Najwyższego: z dnia 28 października 1999 roku, sygn. akt II CKN 530/98, z dnia 10 czerwca 2003 roku, sygn. akt I (...), z dnia 18 czerwca 2003 roku, sygn. akt (...), z dnia 23 listopad 2004 roku, sygn. akt I (...), z dnia 20 grudnia 2005 roku, sygn. akt (...), z dnia 24 września 2009 roku, sygn. akt (...), z dnia 29 kwietnia 2010 roku, sygn. akt (...)

Istotnym celem zabiegów pośrednika jest z jednej strony wywołanie u potencjalnych kontrahentów stanu gotowości do zawarcia umowy, z drugiej zaś udzielenie profesjonalnej pomocy w prawidłowym przeprowadzeniu transakcji. Pośrednik w obrocie nieruchomości powinien zatem – jeśli działa na rzecz nabywcy – wyszukiwać oferty sprzedaży nieruchomości, jak też doprowadzać do ich prezentacji, jak również ustalić jego preferencje i oczekiwania, wyszukać odpowiednie oferty kierując się wskazanymi mu kryteriami (położenie, wielkość, stan wyposażenia, cena, przeznaczenie itp.), jeśli działa na rzecz którejkolwiek ze stron – przygotować i uczestniczyć w prezentacji, oględzinach nieruchomości, następnie w rozmowach osób zainteresowanych mających za przedmiot uzgodnienie ceny, terminów i innych warunków transakcji, umawiać w tym celu spotkania, przygotować dokumenty i termin zawarcia umowy u notariusza, uczestniczyć ewentualnie w przekazaniu nieruchomości. Zakres faktycznych czynności wykonywanych przez pośrednika na rzecz jednej lub drugiej strony transakcji, a czasami nawet na rzecz obu stron, jest tym samym bardzo szeroki. Poprzez swoje działania pośrednik winien zatem zwiększyć prawdopodobieństwo zawarcia przez zamawiającego umowy głównej. Podkreślić należy, iż w niniejszej sprawie zdaniem Sądu wszystkie te czynności na podstawie zawartej umowy zostały wykonane.

W okolicznościach niniejszej sprawy zdaniem Sądu przeprowadzone postępowanie dowodowe wykazało, iż przedstawiciel powoda wypełnił swoje zobowiązanie wynikające z istoty umowy o pośrednictwo i wykonał czynności (zaprezentował nieruchomość żonie nabywcy i nabywcy, przekazał im dane adresowe nieruchomości, przekazał informacje o nieruchomości, zaprezentował nieruchomość w Internecie) czym, umożliwił stronom zawarcie umowy sprzedaży. Powód stworzył bowiem pozwanemu i M. J. oraz Ł. J. warunki umożliwiające zawarcie w/w umowy, albowiem okazał pozwanej sporną nieruchomość, udostępnił jej dane adresowe. Zatem to pracownik powoda nastęczył sposobności do zawarcia umowy. Tym samym usługa pośrednictwa w nabyciu nieruchomości, która w istocie sprowadzała się do zaprezentowania pozwanej spornej nieruchomości oraz innych nieruchomości pozostających w bazie powoda, została przez powoda wykonana, co powoduje, że mógł ona oczekiwać zapłaty wynagrodzenia.

Okoliczność powoływana przez powódkę, iż Ł. J. jest mężem M. J., nie była kwestionowana przez stronę pozwaną. Za bezsporne należy zatem uznać, iż Ł. J. – mąż M. J. pozyskał wiedzę o sprzedaży nieruchomości od pracownika biura nieruchomości powoda tj. G. B.. Jak wynika bowiem z zeznań świadka G. B. prezentacja nieruchomości odbyła się w obecności nie tylko M. J., ale również jej męża. Również sam pozwany przyznaje podczas informacyjnego przesłuchania, że państwo J. działali razem jako małżeństwo. Sam fakt, iż M. J. nie została formalnie właścicielką nieruchomości, nie może jeszcze przesądzać o braku uprawnienia biura do ustalonego w umowie wynagrodzenia. Wynagrodzenie było należne w sytuacji zawarcia umowy zbycia nieruchomości z klientem pozyskanym w wyniku czynności podjętych przez biuro.

Powód wykazał za pomocą dokumentu w postaci protokołu prezentacji z dnia 19 stycznia 2019 r. i za pomocą zeznań świadka G. B., iż w dniu 19 stycznia 2019 r. pracownik biura powoda dokonał prezentacji M. J. i jej mężowi nieruchomości w C. 22a. Pozwany reprezentowany w sprawie przez profesjonalnego pełnomocnika nie podważał prawdziwości przedłożonego dokumentu w postaci protokołu prezentacji nieruchomości podpisanego przez M. J.. Nie kwestionował również okoliczności wskazywanych przez pozwanego, iż tego dnia rzeczywiście miała miejsce prezentacja nieruchomości małżonkom J.. Pozwany sam zeznaje, że nieruchomość sprzedał pani J., co świadczy o tym, iż w procesie sprzedaży tej nieruchomości brał udział nie tylko formalny jej nabywca Ł. J., ale również M. J..

Sąd za niewiarygodne uznał zeznania pozwanego w zakresie tego, iż nie miał rozeznania którzy klienci byli z biura pośrednictwa, a którzy byli pozyskani przez niego oraz, że M. J. miała numer telefonu do niego od jego sąsiadów. Pozwany winien wykazać, iż Ł. J. był klientem pozyskanym bez żadnego udziału i pośrednictwa biura nieruchomości należącego do powoda, skoro twierdził, iż działania biura nie doprowadziły do pozyskania tego klienta. Pozwany reprezentowany w sprawie przez profesjonalnego pełnomocnika nie powołał na taką okoliczność żadnego dowodu. Nie było bowiem żadnych przeszkód, aby zawnioskować w charakterze świadka czy to Ł. J. czy to M. J. celem wykazania za pomocą ich zeznań, iż wiedzę o nieruchomości pozyskali samodzielnie bez jakichkolwiek czynności czy pośrednictwa biura (...). Co więcej pozwany podczas informacyjnego przesłuchania wskazał, iż nigdzie nie zamieszczał ogłoszenia dotyczącego swojej nieruchomości, natomiast biuro zamieściło takie ogłoszenie na internecie. W całości potwierdza to zeznania świadka G. B., iż małżonkowie J. zadzwonili do niej na numer służbowy widniejący w ogłoszeniu internetowym co do spornej nieruchomości.

Ponadto z przedłożonego protokołu prezentacji na k. 6 jednoznacznie wynika, iż M. J. podpisała protokół prezentacji nieruchomości objętej pozwem w dniu 19 stycznia 2019 r. Z powyższego protokołu wynika również, iż M. J. miała zawartą umowę pośrednictwa z Biurem (...) w dniu 19 stycznia 2019 r. Powyższe okoliczności znajdują potwierdzenie w zeznaniach świadka G. B.. Zeznania tego świadka sąd uznał za wiarygodne, albowiem korelują z pozostałym materiałem dowodowym w postaci dokumentów, są logiczne, konsekwentne i szczegółowe. Zeznania pozwanego natomiast oparte są na przypuszczeniach, co sam przyznaje zeznając, iż jego przypuszczeniem jest, że M. J. uzyskała jego numer od jego sąsiadów. Pozwany nie potrafił logicznie wytłumaczyć w jaki sposób wszedł w kontakt z M. J. i jej mężem, skąd mieli jego numer, w jaki sposób się z nim skontaktowali. Zeznania pozwanego jako nielogiczne, nie konsekwentne, w ocenie Sądu stanowiły nieudolną próbę wykazania, iż M. J. i jej mąż nie pozyskali wiedzy odnośnie nieruchomości od pracownika powoda, a w rezultacie uniknięcia odpowiedzialności za zobowiązanie do zapłaty należnego powodowi wynagrodzenia. Niewiarygodne w ocenie są również zeznania pozwanego, iż nie miał rozeznania którzy klienci byli z biura pośrednictwa, a którzy byli pozyskani przez niego, skoro sam później zeznaje, iż pozyskał 5 klientów. Trudno zatem uznać, iż była to zbyt duża liczba klientów, aby móc ich zapamiętać, a następnie rozpoznać.

Ponadto same zeznania pozwanego pozostawały również w sprzeczności z zarzutami podnoszonymi przez jego pełnomocnika. Na rozprawie w dniu 20.10.2020 r. pełnomocnik pozwanego wskazywał, iż przed podpisaniem umowy pośrednictwa miała miejsce rozmowa podczas, której pracownik powoda G. B. obiecała pozwanemu, że w umowie znajdzie się zapis, iż w przypadku sprzedaży nieruchomości z pominięciem biura, biuru nie będzie należało się wynagrodzenie. Sam pozwany do protokołu oświadczył również, że przed podpisaniem umowy miał zapewnienie od G. B., że w umowie będzie taki zapis, że jak sprzeda nieruchomość sam, to nie będzie płacił prowizji. Podczas jednak informacyjnego przesłuchania na tej samej rozprawie pozwany przyznał, że jednak G. B. nie zapewniała go o tym, że jak samodzielnie sprzeda nieruchomość, to nie będzie musiał płacić prowizji, nie było z nią o tym mowy, czy on będzie zwolniony z prowizji. Pozwany przyznał, iż skoro G. B. powiedziała mu, że może nieruchomość sprzedać samodzielnie, to on pomyślał sobie, że nie będzie wtedy płacił prowizji (k.65).

Podkreślić należy, iż umowa nie przewidywała obowiązku zapłaty wynagrodzenia jedynie w sytuacji, gdy umowa została zawarta za pośrednictwem biura. Wręcz przeciwnie – przewidywała obowiązek zapłaty wynagrodzenia za samo świadczenie usług pośrednictwa wymienionych w § 3 pkt 1 umowy (m.in. opracowanie strategii reklamowej, reklamowanie i promowanie nieruchomości, publikowanie dokumentacji fotograficznej, dokonywanie bezpośredniej prezentacji nieruchomości potencjalnym klientom, przekazywanie informacji potencjalnym klientom na temat nieruchomości). Jednocześnie w § 4 umowy strony ustaliły, iż zamawiający zobowiązuje się do zapłat na rzecz pośrednika wynagrodzenia w ryczałtowej wysokości 8302 zł brutto, a roszczenie o zapłatę wynagrodzenia staje się wymagalne m.in. w dniu zawarcia umowy przedwstępnej – co do połowy wynagrodzenia, w dniu zawarcia umowy zbycia nieruchomości – co do całości wynagrodzenia, w dniu wypowiedzenia przez zamawiającego umowy pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy z innych przyczyn niż niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy przez pośrednika – co do całości wynagrodzenia, w dniu wypowiedzenia przez pośrednika umowy

pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy z innych przyczyn niż niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy przez zamawiającego – co do całości wynagrodzenia.

Wobec należytego wykonania czynności pośrednictwa przez powoda, a w konsekwencji pozyskania przez powoda nabywcy na nieruchomości pozwanego i zawarcia przez pozwanego umowy zbycia nieruchomości z klientem pozyskanym przez powoda- roszczenie o wynagrodzenie w wysokości 8302 zł stało się wymagalne co do całości w dniu zawarcia umowy zbycia nieruchomości, czyli w dniu 11 października 2019 r. W uzasadnieniu wyroku z dnia 7 sierpnia 2013 roku(...) Sąd Apelacyjny w Warszawie przedstawił, iż umowa pośrednictwa jest umową starannego działania, a nie umową rezultatu, zaś po drugie - jest to umowa odpłatna. Oznacza to, iż ustawodawca przewidział, że pośrednikowi należy się wynagrodzenie za samo "dokonywanie dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia umów dotyczących nieruchomości", niezależnie od tego, czy ostatecznie dojdzie do zawarcia umowy, czy też nie. Skoro więc ustawodawca uznaje za modelowe zawieranie umów pośrednictwa kształtujących w powyższy sposób wzajemne prawa i obowiązki stron (w tym konsumentów), to brak jest podstaw do uznania za abuzywną klauzuli, która przewiduje prawo pośrednika do wynagrodzenia w sytuacji, gdy nie tylko dokonał on dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia umów, w tym umów przedwstępnych (staranne działanie), lecz nawet osiągnął rezultat w postaci znalezienia kontrahenta do zawarcia umowy. Wówczas to działanie konsumenta, zmierzające do uniknięcia zapłaty wynagrodzenia, należy uznać za nielojalne."

Podjęcie decyzji o zawarciu umowy dotyczącej nieruchomości zależy wyłącznie od woli zamawiającego, na co pośrednik nie ma wpływu, a w konsekwencji nie ma wpływu również na to, czy za podjęte czynności otrzyma umówione wynagrodzenie. Dlatego w judykaturze wskazuje się, że postanowienie przewidujące obowiązek zapłaty przez zamawiającego wynagrodzenia (prowizji) w razie zawarcia umowy, w tym umowy przedwstępnej sprzedaży z osobą bezpośrednio lub pośrednio skojarzoną przez pośrednika, i to także w okresie po wygaśnięciu umowy pośrednictwa, odpowiada istocie umowy pośrednictwa bądź wynika z jej charakteru, a więc nie ma podstaw do uznania go za sprzeczne z zasadami współżycia społecznego (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 18 czerwca 2003 r., sygn. akt II CKN 240/01, Lexnr121708).

Sąd nadto doszedł do przekonania, iż w niniejszej sprawie brak było podstaw do oddalenia powództwa zgłoszonego w niniejszej sprawie na wskazywanej przez pełnomocnika pozwanego podstawie nie udzielenia wyczerpującej informacji odnośnie zawartej umowy pozwanemu przez pracownika powoda. Niewątpliwie racje ma pełnomocnik pozwanego, iż działanie pośrednika winna cechować szczególnie staranność w wykonaniu umowy co wynika nie tylko z obowiązujących go zasad etyki zawodowej, cytowanych przez pełnomocnika pozwanej, lecz również z treści samej umowy, jak również z okoliczności, iż w ramach jej wykonania powód wykonywał zobowiązanie jako przedsiębiorca w stosunku do konsumenta. Obowiązek ten wynika również z art. 355 § 2 kc, zgodnie z którym należyta staranność dłużnika w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej określa się przy uwzględnieniu zawodowego charakteru tej działalności. Pozwany nie wykazał jednak żadnych okoliczności, które mogłyby świadczyć o tym, iż staranność ta została naruszona. Całkowicie bezpodstawne pozostają twierdzenia pozwanego, iż przedstawiciel powoda nie dał mu czasu na zapoznanie się z umową czy konsultację z prawnikiem, skoro jak później przyznaje pozwany dostał egzemplarz umowy do domu, gdzie mógł swobodnie zapoznać się z jej treścią oraz złożyć ewentualne oświadczenie o dostąpieniu od umowy, jako zawartej poza lokalem przedsiębiorstwa powoda.

W ocenie Sądu roszczenie powoda jest również uzasadnione w oparciu o § 4 pkt 5 umowy pośrednictwa, w którym strony ustaliły, iż w przypadku zawarcia przez zamawiającego z pominięciem pośrednika umowy, której dotyczyło pośrednictwo z kontrahentem pozyskanym bezpośrednio przez pośrednika lub wskutek podjętych przez pośrednika czynności pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy oraz do dwóch lat po jej zakończeniu, zamawiający zapłaci pośrednikowi karę umowną w kwocie równej jednokrotności wynagrodzenia opisanego w ust. 1, chyba że pominięcie pośrednika wynika z niewykonania lub nienależytego wykonania usługi pośrednika.

Powód wykazał bowiem, iż umowa zbycia nieruchomości została nabyta z klientem, który był kontrahentem pozyskanym bezpośrednio przez pośrednika i wskutek podjętych przez pośrednika czynności pośrednictwa w okresie obowiązywania umowy pośrednictwa. Pozwany nie wykazał natomiast, aby pominięcie pośrednika wynikało z

niewykonania lub nienależytego wykonania usługi pośrednika. W odpowiedzi na pozew oraz w składanych pismach i prezentowanych stanowiskach na rozprawach nie powołał się na takie okoliczności. Wręcz przeciwnie zebrany materiał dowodowy w postaci zeznań świadka G. B. wykazuje, iż pozwany nie zgłaszał zastrzeżeń co do wykonywania przez nią umowy pośrednictwa.

Z powyższych względów Sąd uznał powództwo za zasadne w całości.

O odsetkach sąd orzekł stosownie do treści art. 481 k.c., albowiem roszczenie było zgodnie z umową wymagalne z chwilą zawarcia umowy zbycia czyli 11.10.2019 r., tym bardziej zatem wymagalne było z chwilą 1 lutego 2020 r., jak wskazuje powód w pozwie. Ponadto w umowie przewidziano, iż wynagrodzenie jest płatne na podstawie faktury VAT z 7-dniowym terminie płatności. Faktura była wystawiona 23 stycznia 2020 r., a zatem z dniem 1 lutego 2020 r. roszczenie o wynagrodzenie było już wymagalne.

O kosztach procesu Sąd orzekł zgodnie z art. 98 k.p.c. i art. 100 k.p.c. Wobec tego, że powód wygrał sprawę w 100%, pozwany winien mu zwrócić koszty sądowe w łącznej kwocie 2317 zł (500 zł opłata od pozwu, 17 zł opłata od pełnomocnictwa, 1800 zł wynagrodzenie pełnomocnika powoda). Stawkę wynagrodzenia pełnomocnika powoda sąd ustalił w oparciu o § 2 pkt 4 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie.

(...)

(...)

ZARZĄDZENIE

1. (...)

2. (...)(...)(...)

3. (...)(...)(...)(...)(...)(...)(...)

4. (...)(...)(...)

5. (...)(...)

G., (...)