

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

P., 17 listopada 2020 r.

Sąd Rejonowy Poznań Nowe Miasto i Wilda w Poznaniu V Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący: sędzia Aneta Sobolewska-Żukiel

Protokolant: Anna Bandyk

po rozpoznaniu 28 października 2020 r. w P.

na rozprawie

sprawy z powództwa R. Ś.

przeciwko D. L.

o zapłatę

- 1. zasądza od pozwanej na rzecz powoda 5.099,11 zł (pięć tysięcy dziewięćdziesiąt dziewięć złotych jednaście groszy) wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od 10 lipca 2019 roku do dnia zapłaty,**
- 2. w pozostałym zakresie powództwo oddala,**
- 3. kosztami procesu obciąża powoda i pozwaną stosunkowo, to jest powoda w 41%, a pozwaną w 59% i z tego tytułu zasądza od pozwanej na rzecz powoda 622,06 zł.**

sędzia Aneta Sobolewska-Żukiel

UZASADNIENIE

Powód J. Ś. wniósł o zasądzenie od pozwanej D. L. 8.657,86 zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od 10 lipca 2019 roku do dnia zapłaty wraz z kosztami procesu według norm przepisanych.

Uzasadniając swoje żądanie powód wskazał, że:

- prowadzi działalność z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
- zawarł z pozwaną umowę pośrednictwa kupna nieruchomości 12 marca 2019 roku dotyczącą lokalu przy ul. (...) w P. oraz umowę pośrednictwa sprzedaży nieruchomości z 13 marca 2019 roku dotyczącą lokalu na os. (...) w P.,
- w związku z **umową pośrednictwa kupna nieruchomości z 12 marca 2019 roku** pozwana zapłaciła na rzecz powoda 11.000 zł celem rezerwacji kupna nieruchomości położonej w P. przy ul. (...),
- pozwana kupiła opisaną wyżej nieruchomość – powodowi przysługiwało zatem wynagrodzenie w wysokości 3,57% ceny transakcyjnej, tj. 13.661,61 zł; $13.661,61 - 11.000 = \mathbf{2.661,61\ zł}$,
- powód bezskutecznie wzywał pozwaną do zapłaty opisaną wyżej kwoty,
- termin płatności upłynął 9 lipca 2019 roku,

- **umowa z 13 marca 2019 roku** (pośrednictwa w sprzedaży) została zawarta na 1,5 roku na wyłączność,
- w dniu 21 czerwca 2019 roku pozwana poinformowała powoda, że odstępuje od umowy z uwagi na zawarte zastrzeżenie o wyłączności ale chce zawrzeć taką samą umowę bez klauzuli o wyłączności,
- powód się na to zgodził pod warunkiem, że pozwana podpisze umowę bez zastrzeżenia wyłączności – ta druga umowa nie została jednakże podpisana,
- w związku z powyższym, mając na uwadze § 9 pkt 1 umowy z 13 marca 2019 roku, powód naliczył pozwanej 1,5% netto ceny ofertowej, to jest łącznie kwotę **5.996,25 zł**,
- wezwanie do zapłaty z 22 lipca 2019 roku pozostało bez odpowiedzi,
- termin płatności upłynął 9 lipca 2019 roku.

18 grudnia 2019 roku referendarz sądowy wydał nakaz zapłaty w postępowaniu upominawczym.

Od nakazu zapłaty **sprzeciw wniosła pozwana** zaskarżając nakaz zapłaty w całości i wnosząc o oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów procesu według norm przepisanych.

W sprzeciwie od nakazu zapłaty pozwana:

- przyznała, że doszło do zawarcia z powodem umów z 12 oraz 13 marca 2019 roku,
- powołała się na klauzule niedozwolone w **umowie nr (...), to jest z 12 marca 2019 roku** – w zakresie w jakim została sformułowana wysokość wynagrodzenia określonego w § 3 ust. 1 tej umowy,
- w ocenie pozwanej wynagrodzenie obciążające konsumenta powinno być określone w sposób wyraźny i jednoznaczny, bez konieczności dokonywania przeliczeń – w tym zakresie pozwana powołała się na wyrok SO w Warszawie z 11 maja 2011 roku, (...),
- wskazała, że otrzymała zapewnienie, gdy wpłacała kwotę 11.000 zł, że jest to całość prowizji,
- wysokość wynagrodzenia powoda z umowy nr (...) (12 marca 2019 roku) jest rażąco wysokie w stosunku do nakładu jego pracy.
- **odnośnie umowy nr (...), to jest z 13 marca 2019 roku** pozwana powołała się na klauzule niedozwolone podnosząc, że kara za odstąpienie od umowy jest rażąco wygórowana w stosunku do znikomego nakładu pracy powoda,
- powód nie wywiązał się należycie z zawartej umowy – pozwana w wyniku samodzielnie podjętych działań dokonała sprzedaży lokalu za kwotę 320.000 zł w dniu 7 sierpnia 2019 roku,
- powód dokonał błędnego obliczenia wysokości opłaty tytułem wypowiedzenia. Wysokość opłaty powiększył o wysokość 23% podatku VAT, podczas gdy zgodnie z zapisami umowy wysokość opłaty została podana w wartości netto. Prawidłowo obliczona opłata powinna wynosić: 4.875 zł (325.000 zł x 1,5%),
- powód zaproponował pozwanej podpisanie umowy bez klauzuli wyłączności, jednocześnie domagając się zapłaty od pozwanej kwoty stanowiącej 1,5% netto ceny ofertowej.

W odpowiedzi na sprzeciw k. 83 powód podtrzymał swoje dotychczasowe stanowisko w sprawie wskazując dodatkowo, że:

- postanowienia umowy były indywidualnie uzgadniane z pozwaną – pozwana wynegocjowała wynagrodzenie niższe niż standardowo,
- zaprzecza, że pozwana otrzymała zapewnienie, że kwota 11.000 zł jest całą kwotą, jaką pozwana miała zapłacić,
- powód podejmował aktywne działania mające na celu sprzedaż lokalu na osiedlu (...),
- powołał się na art. 5 kc, zaznaczając, że konsument nie może nadużywać swoich praw,
- wynagrodzenie w wysokości 1,5% było indywidualną ofertą adresowaną wyłącznie do pozwanej,
- pozwana zgodziła się na zawarcie umowy na zasadzie wyłączności i została pouczona o zapisie tej umowy, to jest o karze za jej rozwiązanie,
- pozwana jest autorką książek historycznych, pracuje w kancelarii notarialnej, jest osobą wykształconą.

Sąd ustalił następując stan faktyczny sprawy:

Powód jest przedsiębiorcą prowadzącym działalność w zakresie obrotu nieruchomościami pod firmą (...).

okoliczność bezsporna

umowa pośrednictwa kupna nieruchomości: lokal przy ul. (...) w P.

Pozwana D. L. była zainteresowana kupnem mieszkania przy ul. (...) w P., którego sprzedaż była prowadzona przez biuro powoda.

W związku z powyższym 12 marca 2019 roku pośrednik M. S., działająca w imieniu powoda i pozwana zawarły umowę pośrednictwa kupna lokalu przy ul. (...) w P.. Przy podpisywaniu umowy obecny był syn pozwanej P. W..

Zgodnie z § 1 umowy pozwana zleciła powodowi wykonanie czynności zmierzających do nabycia jednej lub kilku z przedstawionych nieruchomości.

W § 2 umowy wskazano, że do obowiązków powoda należy w szczególności przedstawienie ofert nieruchomości, organizacja prezentacji, sprawdzenie stanu prawnego nieruchomości, pomoc w negocjacjach i organizacji czynności formalnoprawnych związanych z transakcją.

W § 3 umowy strony ustaliły wynagrodzenie powoda w wysokości 3,57% brutto (2,9% netto plus podatek VAT) od ustalonej pomiędzy stronami wartości transakcji.

Wysokość wynagrodzenia mogła podlegać negocjacjom. Pozwana nie negocjowała wysokości wynagrodzenia należnego pośrednikowi. Uznawała je za adekwatne do obowiązujących stawek rynkowych oraz nakładu pracy pośrednika. Wysokość prowizji i sposób jej ustalenia były dla pozwanej i jej syna P. W. jasna.

Działający w imieniu powoda pośrednik nieruchomości: M. S. brała udział w negocjacjach z właścicielkami nieruchomości: M. K. oraz J. B.. W wyniku prowadzonych rozmów ustalono niższą cenę nieruchomości oraz dłuższy okres trwania umowy przedwstępnej. Umowa sprzedaży miała zostać podpisana za sześć miesięcy. Z reguły natomiast umowy przyrzeczone są zawierane w terminie trzech miesięcy. Było to rozwiązanie niestandardowe i spowodowane tym, że pozwana pieniądze na zakup nieruchomości przy ul. (...) chciała uzyskać ze sprzedaży swojego mieszkania na Os. (...), a częściowo z kredytu bankowego. Pozwana dokonała wpłaty gotówką M. S. 11.000 zł tytułem rezerwacji.

dowód: umowa pośrednictwa kupna nieruchomości z 12 marca 2019 roku k. 12, rezerwacja i pokwitowanie k. 18, przykładowe umowy pośrednictwa zawierane przez powoda: k. 89, 90, 91,92, 93, zeznania świadka J. B. k. 131, zeznania świadka P. W. k. 131-132, zeznania świadka M. K. k. 142-143, zeznania pozwanej k. 143-146

20 marca 2019 roku pozwana oraz jej syn P. W. podpisali z M. K. oraz J. B. jako sprzedającymi przedwstępną umowę sprzedaży lokalu mieszkalnego nr (...) przy ul. (...) w P.. Zgodnie z umową pozwana oraz jej syn zobowiązali się zawrzeć przyrzeczoną umowę sprzedaży do dnia 20 września 2019 roku za kwotę 383.000 zł. Na poczet umowy sprzedaży kupujący zobowiązali się zapłacić 20.000 zł jako zadatek. Reszta ceny sprzedaży w kwocie 363.000 zł miała zostać zapłacona w dniu zawarcia umowy.

dowód: umowa przedwstępna sprzedaży lokalu przy ul. (...) – k. 50-51

umowa pośrednictwa sprzedaży nieruchomości z 13 marca 2019 roku: lokal na os. (...) w P.

Pozwanej zależało na szybkiej i sprawnej sprzedaży lokalu na os. (...).

M. K. oraz J. B., właścicielki lokalu przy ul. (...) polecały pozwanej M. S. jako pośrednika. Współpracowały z M. S. przy innych transakcjach i były z jej pracy zadowolone.

W związku z powyższym pozwana 13 marca 2019 roku zawarła z powodem, w którego imieniu działała pośredniczka M. S. drugą umowę, to jest umowę pośrednictwa sprzedaży nieruchomości na prawach wyłączności lokalu na Os. (...) w P..

Przy podpisywaniu umowy oraz w trakcie negocjacji poprzedzających jej podpisanie był obecny syn pozwanej P. W..

Zgodnie z § 1 umowy pozwana zleciła powodowi wykonanie czynności zmierzających do sprzedaży nieruchomości w zamian za ustalone wynagrodzenie.

W § 2 ustalono obowiązki pośrednika, do których należało: sporządzenie oferty zbycia nieruchomości, jej promocja na portalach nieruchomościowych oraz wśród klientów sieci wewnętrznej, organizacja prezentacji nieruchomości dla zainteresowanych jej nabyciem oraz pomoc w organizacji czynności formalno – prawnych związanych z transakcją.

W § 3 strony ustaliły wynagrodzenie pośrednika. Pozwana zobowiązała zapłacić powodowi wynagrodzenie w wysokości 1,5% netto ceny nieruchomości wyrażonej w umowie sprzedaży. Wynagrodzenie zawierało podatek VAT.

W § 9 strony ustaliły, że umowa zostaje zawarta na czas określony 1,5 roku z możliwością wypowiedzenia przez pozwaną ze skutkiem natychmiastowym po zapłaceniu pośrednikowi kwoty 1,5% netto ceny ofertowej uwzględniając zapisy § 3 umowy. Rozwiązanie umowy powinno być złożone w formie pisemnej.

dowód: umowa pośrednictwa sprzedaży nieruchomości na prawach wyłączności z 13 marca 2019 roku k. 13, zeznania świadka J. B. k. 131, zeznania świadka M. K. k. 142-143

Pozwanej zależało na szybkiej sprzedaży lokalu na Os. (...) z uwagi na chęć zakupu lokalu przy ul. (...). Pozwana liczyła, że sprzedając mieszkanie przez pośrednika transakcja będzie przebiegała w sposób łatwy i szybki.

Pozwana oraz jej syn zapoznali się z treścią umowy z 13 marca 2019 roku przed jej podpisaniem. Wynagrodzenie pośrednika podlegało negocjacom. M. S. zaproponowała wynagrodzenie w wysokości 1,5% ceny transakcyjnej. W wyniku swojego błędu wskazała kwotę netto, a nie brutto. Ostatecznie jednak nie zmieniała swoich ustaleń w tym zakresie z pozwaną. Pozwana akceptowała wynagrodzenie ustalone przez pośrednika we wskazanej wyżej wysokości. Sposób wyliczenia wynagrodzenia pośrednika był dla pozwanej jasny i nie budził jej wątpliwości.

Niepokój pozwanej wzbudzał czas obowiązywania umowy (1,5 roku). M. S. zapewniała jednak pozwaną, że lokal z pewnością, do czasu terminu zawarcia umowy przyrzeczonej lokalu na ul. (...), zostanie sprzedany. Ostatecznie pozwana zgodziła się na podpisanie umowy na czas określony 1.5 roku. Pozwana była przekonana, że lokal zostanie w krótkim czasie sprzedany.

M. S. informowała pozwaną, że tylko ona będzie zajmowała się sprzedażą mieszkania na Os. (...) w P..

dowód: zeznania M. S. k. 129-130, zeznania świadka P. W. k. 131-132, zeznania pozwanej k. 143-146

czynności podejmowane przez pośrednika w związku ze sprzedażą lokalu na os. (...) w P.

Pozwana za namową M. S. ustaliła, że lokal zostanie wystawiony na sprzedaż za cenę 339.000 zł. Pozostawiono zapas, celem ewentualnego obniżenia ceny w związku z negocjacjami prowadzonymi przez potencjalnych klientów. Strony liczyły, że realną kwotą, za jaką możliwa jest sprzedaż mieszkania to 330.000 zł. Minimalna kwota, za jaką pozwana chciała sprzedać mieszkanie to było 320.000 zł.

W celu sprzedaży mieszkania powód stworzył opis ogłoszenia, zrobił sesję zdjęciową lokalu, umieścił płatną ofertę sprzedaży lokalu na portalach internetowych, a także na stronie internetowej biura, dokonywał promocji ogłoszenia na portalach. Powód przesłał także informacje o sprzedaży lokalu zaprzyjaźnionym biuram i klientom. Powód poniósł w związku z tym koszty pozycjonowania oferty. Umieścił też baner z numerem telefonu biura pośrednictwa obrotu nieruchomościami na balkonie ww. lokalu. M. S. umawiała spotkania z zainteresowanymi klientami w mieszkaniu pozwanej celem dokonania jego prezentacji. Z dwoma klientami podpisała umowę pośrednictwa kupna przedstawionej nieruchomości.

Pomimo tych działań, nie zgłosił się żaden klient, który byłby zainteresowany kupnem lokalu za oferowaną cenę.

Pozwana była zaniepokojona brakiem postępów w sprzedaży mieszkania. Ustalono w związku z tym obniżenie ceny mieszkania do kwoty 315.000 zł.

Z uwagi na fakt, że pozwana brakującą kwotę ceny zakupu mieszkania na ul. (...) w P. musiałaby pokryć z kredytu bankowego, mailem z 24 czerwca 2019 roku wezwała M. S. do zmiany ceny ofertowej z 315.000 zł do 325.000 zł. Cena została zmieniona do 325.000 zł.

dowód: wiadomości wysyłane drogą sms do M. S. k. 95-103, wiadomość mailowa z 24 czerwca 2019 roku k. 104-105, umowy pośrednictwa kupna przedstawionej nieruchomości k. 107, 108, zeznania świadka M. S. k. 129-131, zeznania P. W. k. 131-132, zeznania pozwanej k. 143-146

wypowiedzenie umowy

Pozwana obawiała się, że nie sprzeda lokalu na osiedlu (...) do czasu planowanego terminu zawarcia umowy przyrzeczonej lokalu przy ul. (...). Postanowiła sprzedawać lokal samodzielnie i w związku z tym chciała wycofać się z podpisanej z pośrednikiem umowy na wyłączność. 21 czerwca 2019 roku pozwana wypowiedziała umowę z 13 marca 2019 roku „w terminie 7 dni ze skutkiem jednostronnym” z powodu „niezgodnych z prawem klauzul” zawartych w umowie. Jednocześnie złożyła powodowi propozycję zawarcia umowy bez klauzuli wyłączności.

Pozwana wezwała powoda do przesłania faktury VAT z tytułu wynagrodzenia za pośrednictwo w sprzedaży lokalu przy ul. (...).

W odpowiedzi na wypowiedzenie mailem z 1 lipca 2019 roku powód przesłał pozwanej fakturę VAT nr (...) z tytułu wynagrodzenia za pośrednictwo przy zakupie nieruchomości w P. przy ul. (...) na kwotę 13.661,61 zł (11.107 zł + 2.554,61 zł tytułem 23% podatku VAT). Termin zapłaty oznaczono na dzień 9 lipca 2019 roku.

Nadto powód powołał się na § 9.1 umowy wskazując, że opłata za współpracę wynosi 5.996,25 zł i powinna być dokonana w przeciągu 7 dni na wskazany rachunek bankowy.

Pozwana odesłała powodowi fakturę wskazując, że wpłaciła 11.000 zł i jest to kwota brutto, na którą ma być wystawiona faktura.

Powód wzywał pozwaną do zapłaty kwoty 5.996,25 zł.

dowód: wypowiedzenie z 21 czerwca 2019 roku k. 14, mail z 1 lipca 2019 roku k. 15, faktura nr (...) k. 19, wezwanie do zapłaty z 22 lipca 2019 roku k. 17, wezwanie do zapłaty z 4 września 2019 roku k. 20, pismo pozwanej z 4 lipca 2019 roku k. 36, pismo powoda z 1 lipca 2019 roku k. 70, zeznania pozwanej k. 143-146

działania podejmowane przez pozwaną w celu sprzedaży lokalu na os. (...) w P.

Pozwana podjęła działania zmierzające do sprzedaży lokalu na Os. (...) w P. na własną rękę.

W tym celu umieściła ogłoszenia na portalach internetowych: adresowo.pl, gratka.pl, olx.pl.

Pozwana nie podjęła współpracy z żadnym innym biurem pośrednictwa nieruchomościami.

30 lipca 2019 roku pozwana podpisała z D. D. przedwstępną umowę sprzedaży opisanego wyżej lokalu za ceną 320.000 zł, ustalając, że podpisanie umowy przeniesienia własności nastąpi najpóźniej do 10 sierpnia 2019 roku.

dowód: umowa przedwstępna kupna – sprzedaży z 30 lipca 2019 roku – k. 52-53, ogłoszenia umieszczone przez pozwaną na portalach internetowych k. 54-59, umowa sprzedaży z 7 sierpnia 2019 roku k. 60-69, zeznania pozwanej k. 143-146

Pozwana oraz P. W. dokonali zakupu mieszkania na ul. (...) w P..

Kierowane przez powoda do pozwanej wezwania do zapłaty okazały się bezskuteczne.

okoliczności bezsporne

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie dowodów z dokumentów oraz zeznań świadków.

Dokumenty zgromadzone w aktach sprawy były przydatne dla ustalenia stanu faktycznego. Były to dokumenty prywatne. Żadna ze stron nie kwestionowała ich autentyczności, ani prawdziwości zawartych w nich treści. Sąd nie znalazł również podstaw by czynić to z urzędu.

Zeznania świadków ***M. K. i J. B.*** były całkowicie wiarygodne, spójne i logiczne. Sąd nie dopatrył się żadnych powodów, dla których miałyby odmówić wiarygodności zeznaniom ww. świadków. Tym bardziej, że świadkowie nie byli w żaden sposób zainteresowani rozstrzygnięciem sporu, gdyż nie byli związani z żadną ze stron zarówno stosunkiem osobistym, czy też zawodowym.

Zeznania pozostałych świadków, to jest ***P. W. (syna pozwanej) oraz M. S.*** Sąd ocenił z ostrożnością. Zarówno bowiem M. S., jak i P. W. pozostawali związani stosunkiem osobistym ze stronami sporu. P. W. jest synem pozwanej, uczestniczył w spotkaniach pozwanej z M. S. poprzedzających podpisanie umów. M. S. natomiast, w imieniu powoda zawierała umowy pośrednictwa, a nadto pozostawała związana z powodem stosunkiem osobistym (jest partnerką powoda).

Zeznania wymienionych wyżej świadków w przeważającej części były ze sobą spójne i wzajemnie się uzupełniały. Zeznania te mogły różnić się w drobnych szczegółach jednakże nie było to podstawą do odmowy uznania ich za wiarygodne. Świadkowie opisywali te same zdarzenia ale przez pryzmat swojego własnego punktu widzenia.

Istotna rozbieżność w zeznaniach świadków pojawiła się natomiast w zakresie ustalenia kwestii wynagrodzenia należnego powodowi w związku z pośrednictwem w sprzedaży mieszkania na ul. (...) w P.. Świadek P. W., a także pozwana wskazali, że M. S. zapewniała, że kwota 11.000 zł stanowiła pełną kwotę prowizji i poza tą kwotą nie będą musieli nic więcej zapłacić (k. 132). Odmienne zeznała natomiast świadek M. S., która wskazała, że tłumaczyła pozwanej oraz P. W., że jest to kwota netto, a zatem zostanie do niej doliczony podatek VAT.

W tym zakresie Sąd dał wiarę zeznaniom świadka M. S.. Podkreślić należy, że niewiarygodnym jest, by pośrednik zapewniał pozwaną oraz P. W., że zapłacona wysokość prowizji w wysokości 11.000 zł stanowi całość wynagrodzenia. Byłoby to niekorzystne dla pośrednika, który z tego tytułu był zobowiązany był uiścić podatek VAT. W rzeczywistości

zatem jego wynagrodzenie uległoby znacznemu uszczupleniu w stosunku do wynagrodzenia umówionego. W treści umowy wyraźnie zaznaczono, że pośrednikowi należne jest wynagrodzenie w kwocie brutto, wskazano wysokość wynagrodzenia netto i brutto (k. 12). Nie sposób przyjąć, że tak istotna zmiana umowy nie została w żaden sposób odnotowana w treści umowy, chociażby poprzez wzmiankę, bądź też przekreślenie kwoty brutto. Praktyka między stronami pokazywała natomiast, że w przypadku zmiany wysokości wynagrodzenia znajdowało to odzwierciedlenie w treści umowy – tak jak w przypadku umowy zawartej 13 marca 2019 roku. Ponadto pełna kwota wynagrodzenia należnego pośrednikowi, nawet przy uwzględnieniu, że jest to kwota netto, powinna wynosić 11.107 zł. Pozwana wpłaciła natomiast 11.000 zł. Nie budziły wątpliwości Sądu zeznania świadka, że faktura jest wystawiana po transakcji, która w tym przypadku miała mieć miejsce we wrześniu 2019 roku.

Zeznania pozwanej Sąd uznał za wiarygodne w przeważającej części. Pozwanej zależało na korzystnym dla niej rozstrzygnięciu. Zeznania pozwanej Sąd zatem oceniał mając na uwadze, że pozwana jest subiektywnie przekonana o swojej racji. Pomimo tego jej zeznania korespondowały z zeznaniami przesłuchanych świadków, w tym w szczególności zeznaniami M. S. oraz zgromadzonymi w sprawie dokumentami. Podobnie jak w przypadku zeznań świadka P. W. Sąd odmówił wiary zeznaniom pozwanej w zakresie w jakim wskazała, że strony umówiły się na zapłatę wynagrodzenia w kwocie 11.000 zł bez naliczonego podatku VAT.

Sąd pominął wniosek pozwanej o przesłuchanie świadków D. D. oraz G. D. – nabywców lokalu na os. (...). Okoliczności, na które mieli bowiem zeznawać świadkowie nie były między stronami sporne, a nadto pozostawały bez znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. Świadkowie nie uczestniczyli w zawarciu umowy pośrednictwa i nie mogli mieć żadnej wiedzy co do treści łączącego powoda i pozwaną stosunku prawnego oraz przyczyn jego rozwiązania.

Sąd zważył co następuje:

Roszczenie powoda było częściowo uzasadnione.

Powoda jako przedsiębiorcę, a pozwaną jako konsumenta łączyły umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Umowa ta jest obecnie umową nazwaną, uregulowaną w sposób szcątkowy w art. 180 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (t.j. Dz.U. z 2000 r. Nr 46, poz. 543 ze zm.). Umowa pośrednictwa jest najbardziej zbliżona w swoim charakterze do umowy agencyjnej. Wskazał na to Sąd Najwyższy w wyroku z 23 listopada 2004 r. I CK 270/04 podkreślając, że pośrednictwo polega na wykonywaniu 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 będzie możliwe ale już z udziałem tylko samych zainteresowanych i pośrednik nabywa prawo do wynagrodzenia tylko wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadziły zainteresowanych do zawarcia takiej umowy, a zatem całe ryzyko gospodarcze spoczywa na pośredniku.

Jest to umowa odpłatna. Strony w umowie mogą określić zarówno sposób ustalenia wynagrodzenia, jak i jego wysokość. Przy pośrednictwie wynagrodzenie zazwyczaj ustala się jako ułamek liczony od ceny sprzedaży własności, użytkowania wieczystego lub innego prawa do nieruchomości.

Kwalifikowaną formą umowy pośrednictwa jest umowa z klauzulą wyłączności.

W polskim prawie cywilnym obowiązuje zasada swobody umów. Strony mogą zatem ułożyć stosunek prawny według swojego uznania. Jedynym ograniczeniem jest to, aby treść umowy lub jej cel nie był sprzeczny z właściwością (naturą) stosunku, ustawom ani zasadom współżycia społecznego (art. 353(1) k.c.). Umów należy dotrzymywać. Strony zobowiązane są do wykonania umowy zgodnie z jej treścią, ale także w sposób odpowiadający jej celowi społeczno – gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego oraz ustalonym zwyczajom.

umowa pośrednictwa kupna nieruchomości przy ul. (...) w P.

Powód przedstawił pozwanej ofertę sprzedaży wskazanej wyżej nieruchomości, brał udział w negocjacjach i organizacji czynności formalno prawnych związanych z jej sprzedażą. Pozwana oraz właścicielki nieruchomości podpisały umowę przedwstępną sprzedaży nieruchomości. Pozwany spełnił swój obowiązek określony w umowie. Pozwana zobowiązana była zatem zapłacić powodowi z tego tytułu ustalone w umowie wynagrodzenie.

Wysokość wynagrodzenia została określona w § 3 ust. 1 umowy i miała wynosić 3,75% brutto (2,9% netto) ceny transakcyjnej. Wartość transakcji wyniosła 383.000 zł, a zatem należne powodowi wynagrodzenie wynosiło: 13.673 zł. Pozwana zapłaciła 11.000 zł. Do zapłaty pozostało 2.673 zł. Powód domagał się zapłaty z tego tytułu 2.661,61 zł.

Pozwana podnosiła, że postanowienia umowy określające wysokość należnego powodowi wynagrodzenia **mają charakter abuzywny**.

Postanowienia umowy zawieranej z konsumentem przyjęte z wzorca, a zatem niezgodnione indywidualnie podlegają ocenie w świetle art. 385(1) § 1 k.c. Nie wiążą go jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. Nie dotyczy to jednakże postanowień określających główne świadczenia stron, w tym cenę lub wynagrodzenie, jeżeli zostały sformułowane w sposób jednoznaczny.

W ocenie Sądu postanowienia umowy określające wysokość wynagrodzenia pozwanej nie miały charakteru niedozwolonego w rozumieniu art. 385(1) k.c. z poniżej wskazanych względów:

- wysokość prowizji była między stronami uzgodniona indywidualnie. Pozwana miała rzeczywisty wpływ na treść postanowień umowy, które regulowały wysokość wynagrodzenia powoda. Pozwana miała możliwość negocjacji umowy. Nie negocjowała postanowień w zakresie należnego powodowi wynagrodzenia tylko z tego względu, że uznawała ustalone wynagrodzenie pozwanego za niewygórowane, odpowiadające stawkom rynkowym w tego typu sprawach,
- są to główne świadczenia stron, a postanowienia umowy w zakresie określenia wysokości wynagrodzenia zostały sformułowane w sposób jednoznaczny.

Nie można się zgodzić z zarzutem pełnomocnika pozwanej, że postanowienia umowy określające wynagrodzenie pozwanej zostały sformułowane w sposób niezrozumiały dla pozwanej jako konsumenta. Zapisy umowy w tym zakresie nie wymagały wiedzy specjalnej, w tym w szczególności matematycznej, poza zakresem podstawowym. Wyliczenie procentu jest podstawowym działaniem matematycznym, nie wymaga znajomości szczególnych współczynników, czy też dostępu do szczególnych danych. Sama pozwana przyznała, że sposób wyliczenia wynagrodzenia powoda zawarty w umowie był dla niej zrozumiały i jasny.

Dla zasadności roszczenia powoda nie mogły mieć również znaczenia podnoszone przez pozwaną argumenty odnoszące się do braku podejmowania wystarczających czynności przez pośrednika w związku ze sprzedażą mieszkania na (...) w P.. Zmierzają one jedynie do uniknięcia odpowiedzialności pozwanej w związku z zawarciem niekorzystnej, w przekonaniu pozwanej, umowy. Jak już podkreślono pozwaną i powoda łączyła wiążąca umowa, których postanowień obie strony zobowiązane były przestrzegać. Pozwana w wyniku działań powoda zawarła umowę przedwstępną nieruchomości, a następnie umowę sprzedaży. Powodowi należne jest zatem umówione między stronami wynagrodzenie.

umowa pośrednictwa sprzedaży nieruchomości na prawach wyłączności lokalu na os. (...) w P.

Odnosząc się do wskazanej wyżej umowy podkreślić należy, że strony zawarły umowę pośrednictwa obrotu nieruchomościami na wyłączność, na czas określony 1,5 roku. W § 9 ust. 1 umowy strony przewidziały możliwość wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym po zapłaceniu pośrednikowi określonej kwoty. W rzeczywistości zatem zapis umowy w tym zakresie zawierał zapis kary umownej w rozumieniu art. 483 § 1 zd. 1 k.c.

Przepis ten stanowi, że w razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania kara umowna należy się wierzycielowi w zastrzeżonej na ten wypadek wysokości bez względu na wysokość poniesionej szkody.

Pozwana wypowiedziała umowę z 13 marca 2019 roku pismem z 21 czerwca 2019 roku. W takim przypadku zatem, zgodnie z § 9 ust. 1 umowy, miała zapłacić powodowi karę umowną w wysokości **1,5% netto ceny ofertowej**, uwzględniając zapisy § 3 umowy.

Ostateczna cena, za jaką oferowano do sprzedaży lokal na os. (...) wynosiła 325.000 zł. $325.000 \times 1,5\%$ daje kwotę **4.875 zł**. Powód niezgodnie z zapisami umowy doliczył do tej kwoty 23 % podatku VAT, otrzymując sumę 5.996,25 zł.

W tym zakresie Sąd podzielił stanowisko pozwanej zawarte w sprzeciwie od nakazu zapłaty (k. 43). W ocenie Sądu, w umowie wyraźnie oznaczono wysokość należnej powodowi kary umownej – **1,5% netto ceny ofertowej**. W sytuacji, gdy strony chciały, by była to kwota brutto, to taki zapis umieszczały w umowie. W szczególności tak miało to miejsce w umowie z 12 marca 2019 roku w zakresie określenia wysokości należnego powodowi wynagrodzenia.

Zwrócić należy przy tym uwagę, że kara umowna, jako rodzaj sankcji za niewykonanie umowy nie stanowi ekwiwalentu za dostawę towarów czy świadczenie usług i tym samym zapłaty za sprzedany towar, czy usługę, a zatem nie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT na podstawie art. 5 ust. 1 ustawy z 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz. U. Nr 54, poz. 535 ze zm.).

Ponadto zapis umowy odnoszący się do wysokości kary umownej odwoływał się do zapisów umowy w zakresie ustalenia wysokości wynagrodzenia powoda, które również ustalono na 1,5% netto, a nie brutto. Przesłuchana w charakterze świadka M. S. wyraźnie zaznaczyła, że właśnie na kwotę netto, a nie brutto ustalono należne powodowi wynagrodzenie. Było to wprawdzie wynikiem jej przeoczenia i błędnego odczytania zapisu umowy, jednakże na taką kwotę umówiła się z pozwaną. Ustalenia stron w tym zakresie nie zostały zmienione.

Sąd nie podziela natomiast stanowiska pozwanej, że zapisy umowy określające wysokość kary umownej były niedozwolonymi postanowieniami umownymi. Postanowienia umowy z 13 marca 2019 roku zawartej między stronami, w tym wysokość należnego powodowi wynagrodzenia oraz kary umownej były między stronami uzgodnione indywidualnie. Pozwana miała rzeczywisty wpływ na ich treść. Pozwana mogła negocjować umowę. Nie zrobiła tego tylko z tego względu, że uznawała ustalone wynagrodzenie pozwanego za niewygórowane, odpowiadające stawkom rynkowym w tego typu sprawach. Pozwana przypuszczała także, że mieszkanie zostanie sprzedane, a zatem nie zaktualizuje się potrzeba zapłacenia kary umownej.

Zwrócić należy przy tym uwagę, że pozwana chciała z zawartej z powodem umowy „wycofać” się, gdyż nie widziała postępów w sprzedaży lokalu na os. (...). Jak sama przy tym podkreśliła „znalazła takie określenie, że umowa jest abuzywna”. Powyższe wskazuje, że twierdzenia pozwanej, że umowa kształtuje jej prawa i obowiązki, w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając uzasadnione interesy pozwanej zostały stworzone celem uniknięcia jej odpowiedzialności i rezygnacji z niekorzystnej – w jej przekonaniu – umowy.

Nie można też przyjąć za pozwaną, że powód nie wywiązał się należycie z obowiązków wynikających z umowy. Pozwany podjął działania zmierzające do sprzedaży lokalu na os. (...). W tym celu sporządził zdjęcia lokalu, stworzył opis ogłoszenia, umieścił ogłoszenia na portalach internetowych, umieścił baner informujący o sprzedaży lokalu na balkonie, kontaktował się potencjalnymi klientami i prowadził prezentacje lokalu. Istotnym jest, że pozwana wypowiedziała umowę zaledwie po 3 miesiącach jej trwania. Lokal był wystawiony na sprzedaż w okresie przedwakacyjnym. Doświadczenie życiowe wskazuje, że w tym okresie obrót na rynku nieruchomości jest mniejszy, w szczególności w zakresie sprzedaży mieszkań. Nie sposób twierdzić, że powód na tym etapie nie wykonał umowy, czy też by działał w sposób nieudolny. Pozwana utraciła zaufanie do działań powoda. W wyniku wypowiedzenia umowy przez pozwaną powód utracił możliwość kontynuacji działań zmierzających do sprzedaży lokalu i uzyskania z tego tytułu umówionego wynagrodzenia.

Wysokość kary umownej

Dłużnik może żądać zmniejszenia kary umownej, gdy zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane, bądź też kara umowna jest rażąco wygórowana.

Do miarkowania kary umownej może dojść tylko na żądanie dłużnika. Wniosek o miarkowanie kary umownej nie musi zawierać wprost sformułowania, że dłużnik żąda miarkowania kary umownej – wystarczy gdy w trakcie procesu dłużnik, który wnosi o oddalenie powództwa, podniesie także zarzut rażącego wygórowania kary umownej (tak m.in. wyrok Sądu Najwyższego z 22 stycznia 2010 r., V CSK 217/09 oraz z 16.4.2010 r., IV CSK 494/09; wyrok Sądu Najwyższego z 13 czerwca 2013 r., V CSK 375/12, Legalis). To na dłużniku jednak, formułującym zarzut merytoryczny, spoczywa ciężar dowodu okoliczności uzasadniających miarkowanie.

W okolicznościach sprawy miarkowanie kary umownej mogło być uzasadnione jedynie znacznym wygórowaniem jej wysokości. Nie można bowiem jedynie częściowo nie wykonywać uprawnień do wypowiedzenia umowy.

Sąd podziela stanowisko pozwanej, że w okolicznościach sprawy kara umowna jest rażąco wygórowana.

Zwrócić należy uwagę, że odpowiada ona wysokości należnego powodowi wynagrodzenia z tytułu wykonania umowy. Oznacza to, że z punktu widzenia powoda nie ma znaczenia, czy umowa zostanie wykonana, czy też dojdzie do jej wypowiedzenia. W każdym przypadku otrzyma taką samą kwotę. Tymczasem nakład pracy powoda w obu przypadkach jest zupełnie odmienny. W przypadku wypowiedzenia umowy powód nie ponosi kosztów pracownika zaangażowanego w wykonanie umowy, kosztów związanych z pozycjonowaniem ogłoszeń na portalach internetowych i innych. Może zaangażować czas, środki finansowe i osobowe w inny projekt. Skoro kara umowna miała między innymi rekompensować powodowi poniesione koszty i stanowić rodzaj odszkodowania za zerwanie umowy, to na jej wysokość powinno mieć wpływ to, że powód poniósł niższe koszty wykonania obowiązku umownego.

Mając powyższe okoliczności na uwadze Sąd uznał, że kara umowna należna powodowi powinna być zmiarkowana o 50%. Sąd miał w tym zakresie na uwadze fakt, że umowa stron trwała około trzech miesięcy, podczas, gdy pierwotnie została zawarta na 1,5 roku. Istotnym było jednak to, że strony zakładały, że uda im się sprzedać lokal na os. (...) w terminie 6 miesięcy, to jest do września 2019 roku.

Połowa z kwoty 4.875 zł stanowi 2.437,50 zł.

Łącznie od pozwanej na rzecz powoda Sąd zasądził 5.099,11 zł (2.437,50 zł + 2.661,61 zł) – punkt 1 wyroku, a w pozostałym zakresie powództwo oddalił (punkt 2 wyroku).

O odsetkach Sąd orzekł na podstawie art. 481 k.c. Powód wzywał pozwaną do zapłaty. Świadczenie stało się wymagalne 10 lipca 2019 roku.

O kosztach procesu Sąd orzekł w punkcie 3 wyroku na podstawie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 100 k.p.c. obciążając nimi powoda w 41%, a pozwaną w 59%, to jest stosunkowo do stopnia w jakim przegrali sprawę.

Powód poniósł koszty: 17 zł tytułem opłaty od pełnomocnictwa, 500 zł tytułem opłaty od pozwu, 1800 zł tytułem wynagrodzenia pełnomocnika powoda (§ 2 pkt 4 rozp. MS z 22.10.2015 r. w sprawie opłat za czynności adwokackie). Pozwana poniosła koszty: 1800 zł tytułem wynagrodzenia pełnomocnika (§ 2 pkt 4 rozp. MS z 22.10.2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych) oraz 17 zł tytułem opłaty od pełnomocnictwa. Od pozwanej na rzecz powoda należało zatem zasądzić 622,06 zł ($4.134 \text{ zł} \times 41\% = 1.694,94$ tyle powinien ponieść powód, a poniósł 2317 zł. Różnica 622,06 zł).

sędzia Aneta Sobolewska-Żukiel