

Sygn. akt VI ACa 838/12

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 12 grudnia 2012 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący - Sędzia SA – Regina Owczarek-Jędrasik

Sędzia SA – Urszula Wiercińska (spr.)

Sędzia SA – Teresa Mróz

Protokolant: – sekr. sądowy Beata Pelikańska

po rozpoznaniu w dniu 12 grudnia 2012 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa J. K.

przeciwko L. D.

o zapłatę

na skutek apelacji pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego Warszawa – Praga w Warszawie

z dnia 23 lutego 2012 r.

sygn. akt III C 432/09

I zmienia zaskarżony wyrok:

- w punkcie drugim w ten sposób, że oddala powództwo o zapłatę kwoty 25.620 (dwadzieścia pięć tysięcy sześćset dwadzieścia) zł;

- w punktach czwartym i piątym oznaczając punkt numerem cztery i nadając mu treść: „zasądza od J. K. na rzecz L. D. kwotę 6.840 (sześć tysięcy osiemset czterdzieści) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania”;

II zasądza od J. K. na rzecz L. D. kwotę 3.981 (trzy tysiące dziewięćset osiemdziesiąt jeden) zł tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt VI ACa 838/12

UZASADNIENIE

Powód J. K. wniósł o zasądzenie nakazem zapłaty w postępowaniu nakazowym od L. D. kwoty 86.376 zł tytułem kary umownej.

Nakazem zapłaty wydanym w postępowaniu nakazowym przez Sąd Okręgowy Warszawa – Praga w Warszawie w dniu 18 września 2008 r. sygn. akt III Nc 32/08, zostało uwzględnione żądanie pozwu.

Pozwany L. D. złożył zarzuty od nakazu zapłaty, wnosząc o uchylenie przedmiotowego nakazu i oddalenie powództwa w całości, a z ostrożności procesowej – odpowiednie zmniejszenie kary umownej przewidzianej w pkt 10 umowy pośrednictwa z dnia 3 czerwca 2006 r., z uwagi na fakt, że jest ona rażąco wygórowana w stosunku do ogólnej wartości wynagrodzenia należnego pośrednikowi.

W odpowiedzi na zarzuty, powód wniósł o utrzymanie w mocy nakazu zapłaty w zakresie wynagrodzenia pośrednika liczonego zgodnie z pkt 3 umowy, tj. 21.000 zł plus VAT w kwocie 4.620 zł, łącznie 25.620 zł oraz w zakresie kary umownej w zakresie kwoty 20.000 zł, przychyłając się do wniosku pozwanego o jej miarkowanie.

Wyrokiem z dnia 23 lutego 2012 r. Sąd Okręgowy Warszawa - Praga w Warszawie zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 25.620 zł, w pozostałej części oddalił powództwo oraz postanowił o kosztach procesu.

Powyższe rozstrzygnięcie zostało oparte o następujące ustalenia faktyczne i rozważania.

W dniu 3 czerwca 2006 r. pomiędzy L. D. a Agencją (...) w W., posiadającą licencję zawodową Nr (...), reprezentowaną przez pośrednika w (...) została zawarta umowa pośrednictwa na zasadach wyłączności nr (...), na podstawie której pozwany zamówił usługę pośrednictwa w zbyciu praw do nieruchomości położonej w miejscowości B., gmina R., Aleje (...), dla której Sąd Rejonowy w Wołominie prowadzi księgę wieczystą (...), a pośrednik zobowiązał się za wynagrodzeniem do wyszukiwania osób zainteresowanych nabyciem przedmiotowego prawa. Właścicielem Agencji (...) jest powód. Pozwany zwrócił się do powoda z prośbą, aby zajął się sprzedażą nieruchomości. Przedstawiono pozwanemu warunki umowy, na które się zgodził, nie były one przedmiotem indywidualnych negocjacji. Pozwany wcześniej, tj. w dniu 16 sierpnia 2005 r. zgłosił swoją nieruchomość do sprzedaży w innej firmie, która pośrednictwem zajmowała się do 10 maja 2007 r. Pozwany podpisując umowę z powodem oświadczył, że umowa wygasła pół roku wcześniej. Umowa między stronami została zawarta na okres 12 miesięcy na zasadzie wyłączności, co oznacza obowiązek zawarcia transakcji sprzedaży za pośrednictwem pośrednika bez względu na sposób nawiązania kontaktu z kontrahentem (pkt 2 umowy). Wynagrodzenie pośrednika ustalono na 6% ceny sprzedaży nieruchomości powiększone o podatek od towarów i usług (pkt 3 umowy). Cenę oferty określono na kwotę 364.000 zł. W pkt 6 umowy strony ustaliły, że umowę pośrednictwa uznają za zrealizowaną w przypadku zawarcia przedwstępnej umowy sprzedaży lub umowy sprzedaży w okresie obowiązywania umowy, nawet wówczas, gdy nieruchomość zostanie sprzedana bez udziału pośrednika. W przypadku sprzedaży nieruchomości w okresie trwania umowy bez pisemnego powiadomienia pośrednika najpóźniej w dniu transakcji, pozwany zobowiązał się do zapłaty kary umownej w wysokości podwójnej kwoty należnego pośrednikowi wynagrodzenia liczonego od ceny ofertowej (pkt 10 umowy). Pozwany mieszka na stałe za granicą. Klucze do domu i bramy zostawił sąsiadowi J. M., który miał udostępniać dom potencjalnym klientom. W piśmie z dnia 23 kwietnia 2007 r. J. M. występując jako pełnomocnik pozwanego zwrócił się do powoda o korektę oferty i ustalenie nowej ceny sprzedaży nieruchomości na kwotę 590.000 zł, nie wliczając kosztów pośrednictwa. Nieruchomość pozwanego została umieszczona w ogólnopolskiej bazie ofert oraz w bazie firmy powoda, która powiadamiała również inne agencje sprzedaży nieruchomości, że nieruchomość pozwanego została wystawiona do sprzedaży. W trakcie trwania umowy stron nieruchomość pozwanego była kilkanaście razy prezentowana potencjalnym nabywcom, powód kilka razy osobiście pokazywał nieruchomość klientom. W dniu 17 maja 2007 r. pozwany zawarł w formie aktu notarialnego Rep. A nr (...) przedwstępną umowę sprzedaży, w której zobowiązał się sprzedać D. O. (1) i P. O. w terminie do 12 czerwca 2007 r. nieruchomość położoną w miejscowości B., w gminie R., będącą przedmiotem umowy pośrednictwa. Aktem notarialnym z 14 czerwca 2007 r. Rep. A nr (...), pozwany sprzedał ww nieruchomości małżonkom O. za cenę 350.000 zł. Pozwany nie poinformował powoda o zawarciu przedwstępnej umowy sprzedaży. Powód dowiedział się o transakcji, gdy chciał pokazać nieruchomość kolejnemu klientowi i został poinformowany przez sąsiada pozwanego J. M., że oferta jest już nieaktualna.

Strony łączyła umowa o pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości. Powód zobowiązał się do dokonywania dla pozwanego za wynagrodzeniem czynności faktycznych zmierzających do wyszukiwania osób zainteresowanych nabyciem nieruchomości, zaś pozwany powierzył powodowi wyłączone pośrednictwo, co miało oznaczać obowiązek zawarcia transakcji sprzedaży za pośrednictwem pośrednika, bez względu na sposób nawiązania kontaktu z kontrahentem, i że umówione wynagrodzenie zostanie pośrednikowi zapłacone w każdym wypadku zawarcia

przedwstępnej umowy sprzedaży lub umowy sprzedaży w okresie objętym umową. Pozwany podejmował poza umową z powodem samodzielne działania prowadzące do znalezienia kontrahenta i zawarcia umowy sprzedaży, co miało miejsce. Do skojarzenia pozwanego z nabywcami nieruchomości doszło poza powodem. Pozwany nie poinformował powoda o podpisaniu przedwstępnej umowy sprzedaży ani o zawarciu umowy sprzedaży nieruchomości. Powód przed, jak i po zawarciu ww umów przez pozwanego, podejmował czynności faktyczne przewidziane w umowie o pośrednictwo, zamieszczając stosowne ogłoszenia w Internecie, wysyłając ofertę sprzedaży nieruchomości do innych agencji oraz osobiście prezentując nieruchomość potencjalnym klientom.

Umowa pośrednictwa, uregulowana w art. 179 - 183 ustawy z dnia 31 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. 2010/102/651 ze zm.), jest umową starannego działania, którą strony mogą przekształcić w umowę rezultatu (por. wyrok SN z dn. 29.04.2010 r., IV CSK 464/09, LEX nr 677903). Tak też strony uczyniły w pkt 3 umowy ustalając, że wynagrodzenie pośrednika wynosi 6% ceny sprzedaży nieruchomości powiększone o podatek VAT. W pkt 2 umowy zawarto także postanowienie, że zamawiający powierza pośrednikowi wyłączne pośrednictwo, co oznacza obowiązek zawarcia transakcji sprzedaży za pośrednictwem pośrednika bez względu na sposób nawiązania kontaktu z kontrahentem. Pozwany wyraził zgodę na reprezentowanie przez powoda obu stron transakcji (pkt 5 umowy).

Zgodnie z art. 353¹ k.c., strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Wyżej wymienione postanowienia umowy stron, w ocenie Sądu Okręgowego, są postanowieniami odpowiadającymi istocie umowy pośrednictwa i wynikają z jej charakteru. Pozwany naruszył umówioną zasadę wyłączności. Nie podnosił, że dokonał błędnej wykładni dozwolonych postanowień umowy. W ocenie Sądu I instancji pozwany świadomie nie wykonał umownego obowiązku zawiadomienia powoda o umowie przedwstępnej zawartej w dniu 17 maja 2007r., w celu uniknięcia konieczności zapłaty prowizji, której warunkiem nie było personalne skojarzenie stron transakcji przez pośrednika. Wcześniej, tj. 23 kwietnia 2007 r. pozwany podwyższył cenę ofertową nieruchomości do kwoty 590.000 zł. Sąd Okręgowy uznał za usprawiedliwione zarzuty powoda, że pozwany uczynił to w celu utrudnienia znalezienia potencjalnych kupców nieruchomości, biorąc pod uwagę, że w niedługim czasie, tj. 17 maja 2007 r. pozwany zawarł przedwstępną umowę sprzedaży z P. O. i D. O. (1) za cenę 350.000 zł. Zgodnie z art. 6 k.c. na zamawiającym spoczywa ciężar udowodnienia, że pośrednik nie wykonał swoich obowiązków oraz, że do zawarcia przez zamawiającego umowy kupna nieruchomości doszło bez udziału pośrednika (por. wyrok SN z dn. 18.06.2003 r., II CKN 240/01, LEX 121708). Zarzuty, że strona powodowa nie wywiązała się z umowy pośrednictwa nie zostały udowodnione. Niewątpliwie powód nie skojarzył pozwanego z D. i P. O.. Wskazać przy tym należy, że bezpośrednim celem działań pośrednika nie jest wywołanie określonego skutku prawnego, lecz stworzenie warunków, w których zawarcie głównej umowy będzie możliwe. Pośrednik nabywa prawo do wynagrodzenia wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadziły do zawarcia takiej umowy. Pozwany nie wyjaśnił jak znalazł nabywców nieruchomości. Podpisał przedwstępną umowę sprzedaży w dacie obowiązywania umowy z powodem, którego działania, takie jak umieszczenie oferty sprzedaży nieruchomości w Internecie, rozesłanie informacji do innych agencji pośrednictwa, stworzyły warunki do zawarcia umowy.

Z uwagi na powyższe Sąd Okręgowy zasądził od pozwanego na rzecz powoda kwotę 21.000 zł wraz z podatkiem VAT, stanowiącą 6% ceny sprzedaży nieruchomości.

W ocenie Sądu I instancji żądanie oddalenia powództwa o zasądzenie kary umownej zasługuje na uwzględnienie. Zawierając przedmiotową umowę pozwany posiadał status prawny konsumenta w rozumieniu art. 22¹ k.c. Podstawą materialnoprawną uznania postanowień umowy za niedozwolone jest art. 385¹ § 1 k.c., zgodnie z którym postanowienia umowy zawieranej z konsumentem nieuzgodnione indywidualnie nie wiążą go, jeżeli kształtują jego prawa i obowiązki w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami, rażąco naruszając jego interesy. W wyroku z dnia 13 lipca 2005 r. (I CK 832/04) Sąd Najwyższy stwierdził, że „rażące naruszenie interesów konsumenta” oznacza nieusprawiedliwioną dysproporcję praw i obowiązków na jego niekorzyść w określonym stosunku obligacyjnym. Na osobie, która żąda uznania postanowienia umownego za niedozwolone, spoczywa ciężar dowodu, że kwestionowane postanowienie kształtuje prawa lub obowiązki konsumenta w sposób rażąco naruszający jego interesy i zarazem

sprzeczny z dobrymi obyczajami (art. 6 k.c.). Nie jest przy tym możliwe ustalenie pewnych ogólnych kryteriów, których spełnienie w każdej sytuacji automatycznie będzie prowadziło do uznania, że interesy danego konsumenta zostały rażąco naruszone. Poza klauzulami umownymi sprzecznymi z bezwzględnie obowiązującymi lub semiimperatywnymi przepisami prawa, w zasadzie wszelkie inne klauzule umowne nie są niedozwolone „same z siebie”, lecz ze względu na to, że w określonym układzie praw i obowiązków, jakie wynikają dla stron w świetle postanowień danego wzorca umownego, kształtują sytuację konsumenta na jego niekorzyść, w sposób sprzeczny z dobrymi obyczajami. Konsekwencją abuzywności klauzuli jest jej bezskuteczność. Sąd Okręgowy podzielił stanowisko pozwanego, że zawarta w pkt 10 kara umowna w wysokości podwójnego wynagrodzenia należnego pośrednikowi liczonego od ceny ofertowej, jest rażąco wygórowana. Narusza dobre obyczaje, kształtując stosunek zobowiązaniowy niezgodnie z zasadą równorzędności stron, prowadzi do nadużycia zaufania konsumenta w imię troski pośrednika o ochronę własnych interesów na koszt drugiej strony umowy. Taka sytuacja wyczerpuje treść klauzuli generalnej niedozwolonego postanowienia umownego zdefiniowanej w art. 385¹ § 1 k.c. Postanowienie umowne stanowiące klauzulę niedozwoloną nie wiąże konsumenta, który zawarł umowę z profesjonalistą.

Powyższy wyrok został zaskarżony w części uwzględniającej powództwo przez pozwanego, który wniósł o zmianę orzeczenia w zaskarżonej części i oddalenie powództwa w całości, ewentualnie o uchylenie zaskarżonej części wyroku i przekazanie sprawy w tym zakresie do ponownego rozpoznania. Zaskarżonemu wyrokowi pozwany zarzucił:

1) błąd w ustaleniach faktycznych, będących podstawą wydania zaskarżonego wyroku, mający istotny wpływ na wynik sprawy, polegający na uznaniu przez Sąd, że:

a) pozwany L. D. wyraził świadomie zgodę na taką, a nie inną treść przedstawionej mu przez powoda umowy (umowa pośrednictwa sprzedaży na zasadach wyłączności zawarta w dniu 3 czerwca 2006 r.) oraz, że pozwany zdawał sobie sprawę z tego, jakiego rodzaju konsekwencje dla jego osoby mogą powstać w wyniku zawarcia i realizacji umowy;

b) powód J. K. wykonał ciężące na nim obowiązki, wynikające z umowy pośrednictwa sprzedaży na zasadach wyłączności zawartej w dniu 3 czerwca 2006 r., skutkiem czego stworzył warunki do zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości pomiędzy pozwanym i małżonkami P. i D. O. (1);

2) naruszenie przepisów prawa materialnego, przez jego niewłaściwe zastosowanie, a konkretnie art. 385¹ § 1 k.c., polegające na uznaniu, że w przedmiotowej sprawie nie zachodzą przesłanki ku temu, aby uznać, iż winien mieć on zastosowanie, pomimo, że jak przyznał powód i co zostało przyjęte za fakt przez Sąd, powód nie uzgadniał indywidualnie z pozwanym postanowień łączącej strony umowy (umowa pośrednictwa sprzedaży na zasadach wyłączności zawarta w dniu 3 czerwca 2006 r.).

W odpowiedzi powód wniósł o oddalenie apelacji.

Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:

Apelacja jest zasadna.

Podstawą rozstrzygnięcia Sądu I instancji jest uznanie, że nie zostały udowodnione zarzuty, iż strona powodowa nie wywiązała się z umowy pośrednictwa z dnia 3 czerwca 2006 r. Dalej Sąd ten stwierdza, że niewątpliwie powód nie skojarzył pozwanego z D. i P. O.. Wskazać jednak należy, że bezpośrednim celem działań pośrednika nie jest wywołanie określonego skutku prawnego, lecz stworzenie warunków, w których zawarcie głównej umowy będzie możliwe. Pośrednik nabywa prawo do wynagrodzenia wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadziły do zawarcia takiej umowy. Pozwany nie wyjaśnił jak znalazł nabywców nieruchomości. Podpisał przedwstępna umowę sprzedaży w dacie obowiązywania umowy z powodem, którego działania, takie jak umieszczenie oferty sprzedaży nieruchomości w Internecie, rozesłanie informacji do innych agencji pośrednictwa, stworzyły warunki do zawarcia umowy.

Cytowane stanowisko Sądu Okręgowego obarczone jest błędem. Na wstępie rozważań należy zatem wyjaśnić istotę umowy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 23 listopada 2004 r. (I CK 270/04, LEX nr 339711) dokonał takowego wyjaśnienia, wskazując, że „pośrednik nabywa prawo do wynagrodzenia tylko wtedy, gdy stworzone przez niego warunki doprowadzą zainteresowanych do zawarcia głównej umowy, a zatem całe ryzyko gospodarcze spoczywa na pośredniku”. W orzeczeniu tym Sąd Najwyższy podniósł również, że „decydujące dla powstania prawa pośrednika do wynagrodzenia jest stworzenie przez niego sposobności i możliwości zawarcia przez kontrahentów umowy kupna-sprzedaży nieruchomości, jeżeli rzeczywiście w wyniku tego doszło do zawarcia takiej umowy. Ciężar zaś wykazania, że pośrednik dochodzący wynagrodzenia faktycznie stworzył sprzedającym sposobność do zawarcia umowy sprzedaży, spoczywa na pośredniku”.

W ocenie Sądu Apelacyjnego na gruncie okoliczności faktycznych przedmiotowej sprawy powód nie wykazał powyższej przesłanki, a wręcz przyznał, że o sprzedaży przedmiotowej nieruchomości przez pozwanego P. O. i D. O. (2) nie wiedział (k.130), nie twierdził także, że w jakikolwiek sposób jego działania doprowadziły do skojarzenia kontrahentów. Natomiast jak wynika z cytowanego wyżej fragmentu rozważań Sąd I instancji przyjął, że ciężar dowodu wykazania, że strona powodowa nie wywiązała się z obowiązków umowy spoczywa na pozwanym, a pozwany w rozpoznawanej sprawie nie wyjaśnił jak znalazł nabywców nieruchomości. Nie budzi wątpliwości, że tak sformułowany podział obowiązków procesowych nie jest trafny. Powód dochodzący wynagrodzenia z umowy pośrednictwa (ostatecznie bowiem Sąd I instancji zasądził wynagrodzenie na podstawie pkt 3 w związku z pkt 6 umowy stron) był obowiązany, zgodnie z art. 6 k.c., wykazać, że to on faktycznie stworzył sprzedającemu (pозwanemu) sposobność do zawarcia umowy sprzedaży. Powód takiej okoliczności jako uzasadnienie żądania nie sformułował, a w konsekwencji nie przedstawiał żadnych dowodów, które uprawniałyby ustalenie takiego elementu stanu faktycznego sprawy. Powód wskazał jedynie, że oferta sprzedaży nieruchomości pozwanego została zamieszczona w Internecie i rozesłana została informacja do innych agencji pośrednictwa, jak również nieruchomość była oglądana przez klientów, lecz nie wywodził i nie wykazywał, że czynności te skutkowały skojarzeniem kontrahentów, tj. pozwanego i P. O. oraz D. O.. Nie ma natomiast podstaw do przyjęcia, że wynagrodzenie określone w umowie stron, ustalone w tak znacznej wysokości, przysługiwało za samo podjęcie czynności polegających na zamieszczeniu ogłoszeń i wysłaniu korespondencji. Przeczy temu treść pkt 1 umowy, w którym powód zobowiązał się do wyszukiwania osób zainteresowanych nabyciem nieruchomości.

W tym miejscu zatem raz jeszcze należy powrócić do zagadnienia istoty umowy pośrednictwa, która jest regulowana w art. 179 - 181 ustawy o gospodarce nieruchomościami. Zakres obowiązków pośrednika, który można wywieść z samej ustawy, sprowadza się do wykonywania czynności zmierzających do zawarcia przez kontrahenta umowy zbycia i nabycia nieruchomości; obowiązki pośrednika polegają na wyszukaniu i przedstawieniu kontrahentowi odpowiednich ofert, tak, by mógł on zawrzeć stosowną umowę, czyli na stworzeniu warunków, „następczo sposobności do zawarcia umowy” (por. m.in. wyroki SN: z dn. 18.06.2003 r., II CKN 240/01, z dn. 23.11.2004 r., I CK 270/04 i z dn. 20.12.2005 r., V CK 295/05). Zasadnicze znaczenie dla ukształtowania konkretnego stosunku zobowiązaniowego ma jednak umowa stron. Znajduje to także wyraz w art. 180 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami, stanowiącym, że zakres czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami określa umowa pośrednictwa, zawarta - pod rygorem nieważności - w formie pisemnej. Umowa jest więc podstawowym źródłem określenia obowiązków pośrednika (por. wyrok SN z dn. 12.01.2007 r., IV CSK 267/06, OSNC-ZD 2008/1/14), przy czym strony mogą swobodnie ułożyć między sobą ten stosunek umowny, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się naturze stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego (art. 353¹ k.c.). Tak więc ocena wykonania zobowiązania przez pośrednika następuje na podstawie zakresu czynności pośrednika ustalonego w umowie. W realiach sprawy do zakresu obowiązków powoda należało wyszukiwanie osób zainteresowanych nabyciem nieruchomości (pkt 1 umowy), a wynagrodzenie pośrednikowi miało zostać zapłacone najpóźniej przy zawarciu umowy sprzedaży (pkt 4 umowy). Nie budzi zatem wątpliwości, że obowiązki powoda w ramach zawartej przez strony umowy polegały na wyszukaniu i przedstawieniu kontrahentowi odpowiednich ofert, tak, by mógł on zawrzeć stosowną umowę sprzedaży i wówczas pośrednik nabywał prawo do zapłaty wynagrodzenia. Wyżej już zostało wyjaśnione, że brak podstaw do przyjęcia, iż powód stworzył sprzedającemu (pозwanemu) sposobność do zawarcia umowy sprzedaży z P. O. oraz D. O..

W realiach sprawy należy również podnieść, że zgodnie z pkt 2 umowy pozwany powierzył powodowi wyłączne pośrednictwo w okresie 12 miesięcy, co jak strony ustaliły, oznaczało obowiązek zawarcia transakcji sprzedaży za pośrednictwem powoda bez względu na sposób nawiązania kontaktu z kontrahentem. Natomiast z pkt 6 umowy wynika, że strony umowę pośrednictwa uznają za zrealizowaną w przypadku zawarcia przedwstępnej umowy sprzedaży lub umowy sprzedaży w okresie obowiązywania umowy pośrednictwa, nawet wówczas, gdy nieruchomość zostanie sprzedana bez udziału powoda. Zdaniem Sądu Apelacyjnego, cytowany pkt 6 umowy został sformułowany z przekroczeniem granic swobody umów i w konsekwencji nie może stanowić o prawach i obowiązkach stron. Skoro istotą umowy pośrednictwa jest stworzenie przez pośrednika sposobności i możliwości zawarcia przez kontrahentów umowy kupna-sprzedaży nieruchomości i wówczas nabywa on prawo do wynagrodzenia, w sprzeczności z właściwością stosunku prawnego pozostawałoby uznanie za dopuszczalne przyznania prawa do wynagrodzenia pośrednikowi w przypadku każdej transakcji z jakimkolwiek kontrahentem pozostającym poza zakresem działań pośrednika. Brak w takiej sytuacji podstawowego elementu właściwego umowie pośrednictwa, tj. skojarzenia kontrahentów.

Skoro jak wyżej już Sąd odwoławczy ustalił i wyjaśnił - umowa nie została wykonana przez powoda, nie przysługuje mu roszczenie stanowiące ekwiwalent jego działań, tj. umówione wynagrodzenie. Wyrok Sądu I instancji podlegał więc zmianie przez oddalenie powództwa.

Dodatkowo jedynie wskazać należy, że w pkt 2 umowy pozwany powierzył powodowi wyłączne pośrednictwo w okresie 12 miesięcy, co jak strony ustaliły, oznaczało obowiązek zawarcia transakcji sprzedaży za pośrednictwem powoda bez względu na sposób nawiązania kontaktu z kontrahentem. Należy zatem przyjąć, że postanowienie to ma charakter klauzuli mającej zapewnić powodowi odszkodowanie w sytuacji, gdy pozwany naruszy umówioną zasadę wyłączności. Odszkodowanie może przysługiwać w oparciu o przepis art. 471 k.c., tj. w przypadku spełnienia przesłanek w nim przewidzianych. Powód w niniejszej sprawie nie dochodzi odszkodowania, zatem kwestia ta pozostaje poza rozważaniami Sądu.

Z tych przyczyn Sąd Apelacyjny na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. orzekł jak w sentencji. O kosztach postępowania postanowiono stosownie do treści art. 98 § 1 i 3 k.p.c.