

Sygn. akt I C 1145/17

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 30 października 2019 roku

Sąd Rejonowy w Dzierżoniowie I Wydział Cywilny

w składzie:

Przewodniczący: SSR Leszek Kawecki

Protokolant: Agnieszka Wodzińska

po rozpoznaniu w dniu 28 października 2019 roku w Dzierżoniowie

na rozprawie

sprawy z powództwa **B. R.**

przeciwko **W. P.**

o zapłatę kwoty 2 999,99 zł

I/ zasądza od pozwanego **W. P.** na rzecz powódki **B. R.** kwotę **1 500 zł** (jeden tysiąc pięćset złotych) z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 24 maja 2017 roku do dnia zapłaty;

II/ dalej idące powództwo oddala;

III/ koszty procesu między stronami wzajemnie znosi;

IV/ nakazuje uiścić na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Dzierżoniowie: powódce kwotę 43,85 zł, zaś pozwanemu kwotę 43,86 zł tytułem wydatków poniesionych tymczasowo przez Skarb Państwa.

Sygn. akt I C 1145/17

UZASADNIENIE

Powódka B. R., prowadząca działalność gospodarczą pod firmą (...).(…). M. (...) z siedzibą w D., wniosła o zasądzenie od pozwanego W. P. kwoty 2 999,99 zł z odsetkami ustawowymi za opóźnienie od dnia 24 maja 2017 r. do dnia zapłaty, a nadto zwrotu kosztów procesu według norm przepisanych,

w tym kosztów zastępstwa procesowego oraz kosztów opłaty skarbowej od pełnomocnictwa w kwocie 17 zł.

W uzasadnieniu pozwu podała, że prowadzi działalność gospodarczą pod firmą wskazaną w pozwie, w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. W styczniu

2017 r. pozwany zadzwonił do niej, informując, że zamierza sprzedać mieszkanie w B.

i czy nie pomogłaby mu w znalezieniu odpowiedniego klienta. Zgodziła się na to i strony zawarły ustną umowę, na mocy której ona szukała klienta, który miałby nabyć należące do pozwanego mieszkanie, a za swoje działania miała otrzymać wynagrodzenie w wysokości

3 000 zł. Strony umówiły się, że w przypadku znalezienia klienta i dojścia transakcji do skutku, zostanie podpisana umowa pisemna, wystawiona faktura i uiszczono zostanie ww.

wynagrodzenie. Dalej powódka podała, że wywiązała się ze swojego zobowiązania, tj. dzięki jej działaniom należące do pozwanego mieszkanie zostało zaprezentowane I. K. (1), która następnie podpisała z pozwanym umowę przedwstępną sprzedaży nieruchomości,

a w dniu 14 lutego 2017 r. nabyła ww. mieszkanie od pozwanego. Powódka podała też, że przygotowała dokumenty i wystawiła pozwanemu fakturę nr (...) z dnia 03 lutego

2017 r., opiewającą na ww. kwotę i umówiła się na spotkanie celem uregulowania spraw formalnych i odbioru należności. Pozwany odmówił jednak zarówno podpisania umowy, jak

i zapłaty faktury. Świadkiem rozmowy stron był jej mąż, jest także w posiadaniu nagrania ww. rozmowy, które udostępni podczas rozprawy. Powódka podała też, że pismem z dnia 12 maja 2017 r. jej pełnomocnik wezwała pozwanego do zapłaty kwoty 3 000 zł. Pozwany

w piśmie z dnia 17 maja 2017 r. odmówił jednak spełnienia świadczenia, wskazując, że nie zawierał żadnej umowy, nie zobowiązywał się do zapłaty żadnego wynagrodzenia, a ona nie będzie w stanie ww. okoliczności w żaden sposób wykazać na drodze sądowej. Ponieważ zaś pozwany odebrał wezwanie do zapłaty w dniu 16 maja 2017 r. i w terminie tygodniowym nie spełnił świadczenia, odsetki ustawowe za opóźnienie liczone są od dnia 24 maja 2017 r., będącego pierwszym dniem po upływie zakreślonego pozwanemu terminu do zapłaty.

W pisemnej odpowiedzi na pozew z dnia 31 lipca 2017 r. pozwany, reprezentowany przez zawodowego pełnomocnika, wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz zasądzenie od powódki na jego rzecz kosztów procesu według norm przepisanych, wraz z kosztami zastępstwa procesowego. Zaprzeczył wszelkim twierdzeniom i okolicznościom faktycznym zawartym w pozwie, poza wyraźnie przyznanymi i wskazał, że powódka opiera swoje roszczenie na okolicznościach, które w rzeczywistości nie miały miejsca. Po pierwsze, nie miał on zamiaru korzystania z usług biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,

a gdyby chciał taką współpracę nawiązać, zwróciłby się do swojego kolegi, który takie biuro prowadzi. Nieprawdą jest także, że w styczniu 2017 r. zadzwonił do powódki i poprosił ją

o pomoc w sprzedaży mieszkania. Faktycznie, od jakiegoś czasu nosił się z zamiarem sprzedaży swojego mieszkania położonego przy ul. (...) w B.. Nie była to jednak sprawa pilna, więc nie podejmował żadnych w tym kierunku kroków, w szczególności nie zamieszczał ogłoszenia w prasie, internecie czy na tablicy ogłoszeń. Pewnego dnia na tablicy ogłoszeń na klatce mieszkania, które zamierzał sprzedać, zauważył małą karteczkę z treścią: „Kupię mieszkanie w tej okolicy tel. (...)”. Z jej treści w żadnym wypadku nie wynikało, że jest to oferta biura nieruchomości, wręcz przeciwnie - forma wskazywała, że jest to ogłoszenie osoby prywatnej. Wobec tego zdecydował się zadzwonić pod wskazany numer, który okazał się być numerem powódki. Powódka umówiła się na oglądanie mieszkania, nie przedstawiając się. Był więc przekonany, że spotyka się z prywatną osobą, która jest zainteresowana nabyciem mieszkania w tej lokalizacji dla siebie. Powódka oglądała mieszkanie oraz zadawała pytania jego dotyczące, jakby chciała nabyć to mieszkanie dla siebie. W spotkaniu tym uczestniczył jego kolega M. R.. Dopiero pod koniec spotkania, gdy zapytała, jaka jest cena mieszkania, a on odpowiedział, że 135 000 zł bez możliwości negocjacji, powódka powiedziała, że pracuje w biurze nieruchomości, ma kontakt z ludźmi i sprzeda to mieszkanie któremuś ze swoich klientów. On wówczas powiedział, że nie jest zainteresowany współpracą z biurem, na co powódka stwierdziła, „co Panu szkodzi”, „nic to Pana nie będzie kosztowało”, „Pan będzie miał na rękę 135 000 zł” etc. Powódka pytała go, czy może zrobić zdjęcia mieszkania, wywiesić baner na oknie mieszkania, prosiła

o udostępnienie kluczy, by mogła je swobodnie pokazywać swoim klientom. Na żadne

z powyższych nie wyraził jednak zgody, zgodził się tylko na to, że powódka będzie mogła to mieszkanie pokazać swoim klientom. W żadnej rozmowie, ani tej pierwszej, ani przy kolejnych spotkaniach, kiedy pokazywał mieszkanie klientom powódki, nie było mowy

o prowizji, wynagrodzeniu czy też jego stawce, które miałby zapłacić powódce. Dla niego od początku było jasne, że nie jest klientem powódki. W związku z powyższym powódka nie może wylegitymować się umową pisemną z nim, gdyż nie było jego wolą ani zamiarem jej zawieranie. Twierdzenie, że umowa została zawarta ustnie jest niewiarygodne, gdyż po pierwsze - w obrocie nieruchomościami pośrednicy przy pierwszym spotkaniu z klientem wręczają klientowi umowę do podpisu, by jak najszybciej sformalizować współpracę, po drugie - z drugą stroną transakcji I. K. powódka zawarła umowę o pośrednictwo w formie pisemnej, więc dlaczego miałaby tego nie uczynić także z nim, skoro jak twierdzi był on jej klientem. Dziwne jest również to, że kupujący w umowie miał prowizję w wysokości 1% ceny nieruchomości, a on jako sprzedający w wysokości 2 999,99 zł, co stanowi ponad 2% ceny. Z reguły bowiem biura nieruchomości stosują jednolite stawki wobec swoich klientów. Zdaniem pozwanego zachowanie powódki od początku urągało podstawowym zasadom etyki, które powinny obowiązywać pośrednika w obrocie nieruchomościami. Powódka podstępem umówiła się na spotkanie, a na samym spotkaniu udawała osobę prywatną, która mieszkanie miała nabyć dla siebie. Od samego początku była też nieszczerą z nim. W czasie kolejnej wizyty, kiedy to pokazywała mieszkanie swojemu klientowi, po raz kolejny poprosiła go, czy może zrobić zdjęcia jego mieszkania, jednak nie wyraził on na to zgody. Wówczas przekonała go, że będą to zdjęcia wyłącznie do jej użytku. Nie zamieści oferty w internecie, ale gdyby któryś z jej klientów był zainteresowany mieszkaniem z B., to pokaże mu zdjęcia, żeby nie jeździć do B.. Pod naporem prośb i argumentów powódki, pozwolił zrobić zdjęcia mieszkania, ale pod warunkiem, że nie zostaną one upublicznione. Powódka zrobiła takie zdjęcia, a następnie od razu zamieściła ofertę w internecie, okazując lekceważenie jego woli. O fakcie tym dowiedział się właśnie od świadka I. K., która powiedziała mu, że oferta sprzedaży jego mieszkania za kwotę 138 000 zł widnieje w internecie. Wskazana w ofercie cena nie była więc ceną ustaloną przez niego, a o 3 000 zł wyższą. Wynika z tego, że powódka podwyższyła cenę mieszkania o taką kwotę, gdyż chciała zatrzymać ją dla siebie. Innym przejawem skrajnego nieprofesjonalizmu powódki było wywieranie presji i straszenie go przez nią i jej męża konsekwencjami prawnymi z powodu niepodpisania umowy pośrednictwa, do której od samego początku nie chciał przystępować i wyraźnie to akcentował. Skoro powódka знаła jego decyzję w zakresie współpracy z biurem nieruchomości i miała świadomość, że nie uzyska od niego wynagrodzenia, nie odpowiadała zaś jej transakcja z prowizją tylko od jednej strony, powinna szukać dla swojego klienta innego mieszkania, z właścicielem który byłby gotowy na współpracę. Pozwany wreszcie wskazał, że ostatecznie sprzedał mieszkanie I. K. za 133 000 zł, gdyż znał ją wcześniej, są sąsiadami. Spotkali się zaś przypadkiem po wizycie u niego w mieszkaniu. I. K. oświadczyła, że mieszkanie jest bardzo ładne, ale dla niej 135 000 zł to za dużo. Dlatego zaproponował, że jeśli ona się zdecyduje, to obniży jej cenę o 2 000 zł, żeby miała na koszty notarialne. Tak też się stało. Natomiast po zawarciu umowy przyrzeczonej powódka jak gdyby nigdy nic, bez słowa, włożyła mu w dokumenty fakturę na kwotę 2 999,99 zł, licząc chyba na jego naiwność. Przytoczone okoliczności zdaniem pozwanego potwierdzają, że pomiędzy stronami nie doszło do zawarcia ustnej umowy pośrednictwa. Abstrahując już od faktu, iż w pośrednictwie w obrocie nieruchomościami takie umowy nie funkcjonują, pozwany podniósł, że powódka nie wykazała, iż do zawarcia takiej umowy doszło, mimo że to na niej spoczywał ciężar udowodnienia tego faktu, zgodnie z regułą wyrażoną w art. 6 k.c. Załączone zaś do pozwu dokumenty tylko umniejszają wiarygodność jej twierdzeń, bo niby dlaczego z jedną stroną transakcji zawarła umowę w formie pisemnej, a z drugą już nie. Wręczenie zaś komuś faktury nie potwierdza jeszcze faktu zawarcia umowy czy zamówienia usługi. Na koniec pozwany wskazał na zapis art. 180 ust. 3 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, zgodnie z którym umowa w zakresie pośrednictwa

w obrocie nieruchomościami powinna mieć formę pisemną pod rygorem nieważności. Bezskuteczna jest zatem umowa zawarta w formie ustnej i nie może być ona podstawą do dochodzenia przez strony swoich praw.

W piśmie procesowym z dnia 10 sierpnia 2017 r., ustosunkowując się do stanowiska pozwanego zawartego w odpowiedzi na pozew, powódka z ostrożności procesowej, z uwagi na zastrzeżenia pozwanego co do bezskuteczności umowy niezawartej w formie pisemnej

i niemożności uznania jej za podstawę dochodzenia jej praw, wskazała, że Sąd nie jest związany podstawą prawną podaną w pozwie. Jeżeliby w niniejszej sprawie nawet uznać, że nie mają w niej zastosowania przepisy dotyczące zobowiązań umownych, to w stanie faktycznym sprawy zastosowanie powinny mieć przepisy o bezpodstawnym wzbogaceniu. Niewątpliwie jest bowiem, że pozwany uzyskał korzyść majątkową, a gdy odpadnie podstawa wynikająca z umowy, zasadne będzie twierdzenie, że taką korzyść uzyskał on bez podstawy prawnej. Z uwagi na powyższe, na wypadek niepodzielenia argumentacji dotyczącej umownego charakteru zobowiązania, powódka wniosła o zasądzenie na jej rzecz żądanej pozwem kwoty na podstawie przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu. Odnosząc się natomiast do treści odpowiedzi na pozew wskazała, że podane przez pozwanego okoliczności nie polegają na prawdzie i przywołane zostały jedynie na użytek niniejszego postępowania. Przyznała, że korzysta w działalności gospodarczej z „karteczek” z informacją, że szuka mieszkania do kupienia, aby po prostu znaleźć klienta. Karteczki te wyglądają jednak zupełnie inaczej niż ta, którą przedstawił pozwany, przede wszystkim są to karteczki samoprzylepne i nigdy nie mają z góry wpisanego numeru telefonu, tylko zostawione

miejsce na jego wpisanie tak, żeby można było tam wpisać telefon jej bądź osoby, która zajmuje się danym terenem w mieście czy daną nieruchomością. Nie wie więc, skąd

w posiadaniu pozwanego znalazła się „karteczka” dołączona do odpowiedzi na pozew, na pewno nie jest to „karteczka” używana przez nią. Powódka przyznała też, że pozwany zadzwonił do niej, ale zaprzeczyła, by zataiła, kim jest i że prowadzi działalność gospodarczą w zakresie pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości. Przedstawiła się pozwanemu

i poinformowała go, że prowadzi biuro nieruchomości, do czego pozwany nie miał zastrzeżeń. Już wówczas więc w pełni świadomie zgodził się on na współpracę z nią i z jej biurem nieruchomości. Przedstawiła się także pozwanemu, gdy oglądali mieszkanie i miał on wówczas pełną świadomość, kim jest i jaką działalność prowadzi. Pozwany zgodził się, aby

w zakresie prowadzonej przez siebie działalności „szukała klienta”, który miałby kupić jego mieszkanie, zapewniając jednocześnie, że przy najbliższej okazji załatwi wszystkie formalności, w szczególności podpiszą umowę i dokonają wszystkich niezbędnych czynności. Za każdym razem jednak pozwany znajdował pretekst, by umowy nie podpisać, unikał tego. Powódka zaprzeczyła, by podczas spotkań w mieszkaniu pozwanego, kiedy było ono oglądane, stronom towarzyszyła jakakolwiek inna osoba, w szczególności nie zna M. R.. Pozwany nigdy też nie mówił jej, że nie jest zainteresowany współpracą

z biurem nieruchomości. Sama natomiast nigdy nie zapewniała pozwanego, że „nic to Pana nie będzie kosztowało”, „co Panu szkodzi”, „Pan będzie miał na rękę 135 000 zł”. Wręcz przeciwnie, od samego początku informowała pozwanego, że usługa pośrednictwa jest płatna, zresztą wydaje się to oczywiste w obecnych realiach. Niezrozumiałe i całkowicie nielogiczne są też zdaniem powódki twierdzenia pozwanego, że pokazywał on mieszkanie klientom znalezionym przez nią podczas kolejnych spotkań, co sam przyznaje, a jednocześnie przeświadczony był, że sam nie jest jej klientem. Pozwany wyraził również zgodę na wystawienie zdjęć w internecie i baneru oraz na zamieszczenie oferty w internecie. Takich czynności nie może wykonać bez zgody klienta, gdyż jest to działanie niezgodne z zasadami prowadzenia działalności pośrednika, mogące stanowić również naruszenie prawa. Znamienne jest w tej sytuacji, że pozwany nie tylko nie podjął żadnych czynności dotyczących ww. działań, w szczególności nie wezwał jej do usunięcia oferty i zdjęć oraz zaprzestania tych działań, jak też nie powiadomił odpowiednich instytucji, ale kontynuował współpracę z nią, udostępniał, jak twierdzi, mieszkanie jej klientom, by je obejrzeć, zgodził się wreszcie na przygotowanie przez nią umowy przedwstępnej sprzedaży mieszkania. Takich czynności nie wykonuje się nieodpłatnie. Zgodę na sporządzenie umowy przedwstępnej pozwany wyraził w jej biurze, w obecności I. K. i jej ojca, W. K.. Co więcej,

w treść umowy przedwstępnej wkradła się omyłka, a po jej poprawieniu pojawiła się konieczność podpisania umowy także przez żonę pozwanego, B. P.. Pozwany oświadczył wówczas, że żona nie przyjedzie do jej biura, bo nie ma jak się tam dostać, a poza tym, skoro ona bierze za to pieniądze (prowizję), to powinna sama uzyskać taki podpis. Pojechała więc pod adres pozwanego i w miejscu jego zamieszkania żona pozwanego podpisała umowę przedwstępną. Powódka

ponownie też podkreśliła, że dzięki jej działaniom, znaleziona została nabywczyni mieszkania - I. K., która przyszła do jej biura powódki

i zapytała o mieszkanie, bo zobaczyła wystawione przez nią ogłoszenie w internecie. Zdaniem powódki nie polegają na prawdzie także twierdzenia pozwanego, że ona próbowała mu „wcisnąć” fakturę. Przygotowała bowiem fakturę na spotkanie z pozwanym, na którym byli obecni także I. K. i jej ojciec. Faktura została wręczona pozwanemu otwarcie, nie „pomiędzy jakimiś dokumentami”. Powódka wskazała również, że już w pierwszej rozmowie pozwany powiedział, iż chciałby sprzedać mieszkanie za 135 000 zł, ale jest to cena do negocjacji, bo wymaga ono kapitalnego remontu. Zaproponowała więc, by wystawić mieszkanie za 138 000 zł, tj. za zaproponowaną przez pozwanego cenę, powiększoną

o należną jej prowizję. Zgodziła się jednocześnie, by pozwany zapłacił jej prowizję dopiero po uzyskaniu ceny w kwocie 138 000 zł. Pozwany zgodził się na to, mówiąc też w rozmowie, w której ustalano warunki ewentualnej sprzedaży i dolną granicę ceny, że jakby nie było klienta, to gotów jest zejść z ceny, ale tylko w takim zakresie, by otrzymać 130 000 zł, bo taka kwota go satysfakcjonuje. Niezmienna pozostawała natomiast żądana przez nią kwota

3 000 zł prowizji. Pozwany stwierdził nawet, że jak on dostanie 130 000 zł, to jej sprawą jest, ile na tym zarobi. Mając tę wiedzę i zgodę pozwanego na zejście z ceny, a uzyskawszy od

I. K. informację, że nie stać jej na mieszkanie za 138 000 zł, zmniejszyła cenę za oferowane mieszkanie do 133 000 zł, z której to kwoty pozwany miał zapłacić jej 3 000 zł. Dopiero po zawarciu umowy przedwstępnej, a przed zawarciem umowy notarialnej, pozwany, nadal uchylając się od podpisania umowy, poinformował ją, że może jej zapłacić co najwyżej 1 000 zł, bo tyle według niego warta jest jej praca. Następnie zaś stwierdził, że kontaktował się z prawnikiem i ten powiedział mu, że za sprzedaż mieszkania zapłacić można 500 zł.

Świadkiem rozmów z pozwanym o zapłacie należności oraz uchylania się przez niego od podpisania umowy był jej były mąż, K. R., który, widząc zachowanie pozwanego, nagrał rozmowę z nim. Niezrozumiałe zdaniem powódki są natomiast zastrzeżenia pozwanego co do tego, że gdyby chciał skorzystać z usługi pośrednictwa, to skorzystałby

z usług kolegi oraz że zastosowano wobec niego inną stawkę prowizji niż wobec I. K.. Nie ma bowiem ani nakazu wybierania „znajomego” ani stosowania jednolitych cen za usługi czy jednakowych prowizji. Wysokość wynagrodzenia zależy bowiem od ustaleń stron umowy, uzależnionych od szeregu powszechnie znanych okoliczności. Pozwany był osobą zainteresowaną sprzedażą mieszkania i w pełni świadomie korzystał z jej usług, tak przy „pokazywaniu mieszkania” znalezionym przez nią klientom, jak i przy innych czynnościach faktycznych (np. sporządzenie umowy przedwstępnej sprzedaży). W takich okolicznościach, gdy pozwany najpierw zapewniał, że podpisze umowę i uiszczy należność, poinformowanie go

o konsekwencjach prawnych niewywiązania się przez niego ze swoich zobowiązań, w tym

o możliwości skierowania sprawy do sądu, nie jest ani straszeniem pozwanego, ani zmuszaniem go do czegokolwiek, lecz realizacją przysługujących jej praw. W ocenie powódki niezrozumiałe jest także w okolicznościach niniejszej sprawy zastrzeżenie pozwanego w zakresie niepodpisania z nim umowy pośrednictwa, w sytuacji podpisania takiej umowy z I. K., gdy wyłącznie po stronie pozwanego leżą przyczyny niepodpisania takiej umowy. Takie zachowanie pozwanego jest sprzeczne z dobrymi obyczajami i zasadami współzycia społecznego, jeżeli bowiem nie chciał współpracy z nią, to mógł to powiedzieć

i zaprzestać tej współpracy, a nie kontynuować współpracę aż do momentu sprzedaży mieszkania klientce znalezionej przez nią, odmawiając zarówno wcześniej, jak i już po zawarciu finalnej umowy sprzedaży mieszkania, zapłaty prowizji.

Na rozprawie w dniu 21 lutego 2018 roku pełnomocnik powódki wniosła

o dopuszczenie dowodu z nagrań na płycie CD, które złożyła do akt wraz z opisem tych nagrań w dwóch egzemplarzach, na okoliczność treści ustaleń pomiędzy stronami

i zobowiązania się pozwanego do zapłaty prowizji na rzecz powódki.

Po dopuszczeniu i przeprowadzeniu tego dowodu, w piśmie procesowym z dnia 09 lipca 2019 r. pełnomocnik pozwanego podniosła między innymi:

- powódka i jej były mąż potwierdzili, że nie mieli umowy pisemnej, tylko ustną, co więcej, naruszając zasady etyki chcieli wprowadzić pozwanego w błąd, że taka umowa go wiąże, wiedząc, że mają obowiązek zawarcia umowy w formie pisemnej w przypadku świadczenia usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami;

- z nagrań wynika, iż pozwany nie miał świadomości, iż ma zapłacić prowizję na rzecz powódki, był przeświadczony, że obowiązek ten ciąży na kupujących, którzy mieli umowę

z powódką;

- pozwany wskazał, że skontaktuje się z adwokatem i jeśli on mu powie, że ma obowiązek zapłaty, to wówczas zapłaci, ale nie więcej niż 1 500 zł, a drugie 1 500 zł mają zapłacić kupujący;

- w ocenie pozwanego materiał dowodowy zaprezentowany przez powódkę nie potwierdza zawarcia umowy ustnej pomiędzy stronami w tym zakresie;

- z daleko posuniętej ostrożności, nawet gdyby Sąd uznał, że doszło do bezpodstawnego wzbogacenia, to w nagraniu mowa była o kwocie 1 500 zł, a nie o 3 000 zł, co powódka potwierdziła, mówiąc, że jeśli pozwany zapłaci jej 1 500 zł, to „będą kwita”;

- to że były takie ustalenia potwierdza również fakt, że od kupujących powódka faktycznie pobrała prowizję w wysokości 1 500 zł,

- w ocenie pozwanego w zaistniałej sytuacji nie można mówić o bezpodstawnym wzbogaceniu, skoro po pierwsze, było to mieszkanie jego, a powódkę i tak łączyła umowa

z kupującym, na którym zarobiła prowizję, po drugie zaś, nie zostały wykazane żadne konkretne usługi wykonane na rzecz pozwanego, które miałyby prowadzić do zubożenia powódki względem niego, albowiem wszelkie usługi związane z obsługą transakcji była ona obowiązana wykonać na rzecz strony kupującej, za co pobrała od niej wynagrodzenie;

- z obu nagrań wynika ewidentnie, że pozwany nie miał pilnej potrzeby sprzedaży nieruchomości, był w stanie poczekać, aby uzyskać lepszą cenę, w przeciwieństwie do powódki i jej współpracownika, którzy cały czas wpływali na niego kwestią ewentualnej sankcji zwrotu zadatku w podwójnej wysokości; pozwany podkreślał w nagraniu, że błędem, jaki popełnił, była pochopna i za szybka zgoda na umowę przedwstępną z kupującym, ale nie ma mowy o żadnej umowie z pośrednikiem - powódką, która przewidywałaby jej pośrednictwo i prowizję od niego;

- powódka, jako podmiot świadczący profesjonalnie usługi pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, mająca świadomość, iż tylko umowa zawarta w formie pisemnej jest ważna, w sytuacji, gdyby faktycznie, jak twierdzi, pozwany uchylał się od podpisania z nią umowy pośrednictwa, zerwałaby z nim kontakt i nie pokazywała swoim klientom jego mieszkania; twierdzenia powódki, że liczyła na to, że pozwany w końcu podpisze umowę, są niewiarygodne, powódka miała doskonałą świadomość, że pozwany nie jest jej klientem

i dlatego umowa w formie pisemnej nie została z nim zawarta, gdyż od początku deklarował on, że nie zamierza współpracować z biurami nieruchomości, a jedyne na co wyraził zgodę, to możliwość pokazywania jego mieszkania klientom powódki i ewentualnej sprzedaży, z tym jednak zastrzeżeniem, że nie będzie ponosił kosztów prowizji; stąd też powódka zaplanowała, że kosztem tym obciąży podwójnie kupujących, podnosząc cenę ofertową mieszkania o jej prowizję oraz pobierając dodatkowo od nich procent ustalony w umowie pośrednictwa.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

Powódka B. R. prowadzi działalność gospodarczą pod firmą (...)(...). M. (...) z siedzibą w D., w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.

Dowód: kserokopia wypisu z (...) powódki.

Pozwany W. P. od jakiegoś czasu nosił się zaś z zamiarem sprzedaży swojego mieszkania położonego przy ul. (...) w B.. Nie była to sprawa pilna, więc nie podejmował żadnych w tym kierunku kroków, w szczególności nie zamieszczał ogłoszenia w prasie, internecie czy na tablicy ogłoszeń. Pewnego dnia na tablicy ogłoszeń na klatce mieszkania, które zamierzał sprzedać zauważył małą karteczkę z treścią: „Kupię mieszkanie w tej okolicy tel. (...)”. Z jej treści w żadnym wypadku nie wynikało, że jest to oferta biura nieruchomości, wręcz przeciwnie - forma wskazywała, że jest to ogłoszenie osoby prywatnej. Wobec tego zdecydował się zadzwonić pod wskazany numer, który okazał się być numerem powódki. Powódka umówiła się na oglądanie mieszkania. Kiedy oglądała mieszkanie zadawała pytania jego dotyczące, jakby chciała nabyć to mieszkanie dla siebie. W spotkaniu tym uczestniczył jego kolega M. R.. Dopiero pod koniec spotkania, gdy powódka zapytała, jaka jest cena mieszkania, a on odpowiedział, że 135 000 zł bez możliwości negocjacji, powódka powiedziała, że pracuje w biurze nieruchomości, ma kontakt z ludźmi i sprzedaje to mieszkanie któremuś ze swoich klientów. Powódka pytała go, czy może zrobić zdjęcia mieszkania, wywiesić baner na oknie mieszkania, prosiła o udostępnienie kluczy, by mogła je swobodnie pokazywać swoim klientom. Na żadne z powyższych on nie wyraził jednak zgody. Zgodził się natomiast na to, że powódka będzie mogła to mieszkanie pokazać swoim klientom. Później pozwolił też powódce zrobić zdjęcia mieszkania, ale pod warunkiem, że nie zostaną one upublicznione. Powódka więc zrobiła takie zdjęcia, a następnie zamieściła ofertę w internecie.

Ostatecznie zatem strony zawarły ustną umowę, na mocy której powódka miała szukać klienta, który nabydzie należące do pozwanego mieszkanie, a za swoje działania otrzyma wynagrodzenie, początkowo ustalone w wysokości 3 000 zł. Strony umówiły się, że

w przypadku znalezienia klienta i dojścia transakcji do skutku, zostanie podpisana umowa pisemna, wystawiona faktura i uiszczony zostanie powyższe wynagrodzenie.

Powódka wywiązała się ze swojego zobowiązania, tj. dzięki jej działaniom należące do pozwanego i jego żony B. P. mieszkanie zostało zaprezentowane I. K. (1) i jej ojcu - W. K., którzy w dniu 24 stycznia 2017 r. podpisali z pozwanym i jego żoną przygotowaną przez powódkę umowę przedwstępną sprzedaży spółdzielczego własnościowego prawa do przedmiotowego lokalu mieszkalnego.

W dniu 14 lutego 2017 r. została natomiast podpisana umowa sprzedaży powyższego spółdzielczego własnościowego prawa do przedmiotowego lokalu mieszkalnego za kwotę 133 000 zł.

Powódka zaś wystawiła pozwanemu fakturę nr (...) z dnia 03 lutego 2017 r., opiewającą na kwotę 2 999,99 zł i umówiła się z pozwanym na spotkanie celem uregulowania spraw formalnych i odbioru należności.

Wcześniej, tj. 12 stycznia 2017 r. powódka zawarła z I. K. pisemną umowę pośrednictwa w zakupie nieruchomości, udostępniła też I. K. adres przedmiotowego mieszkania. Z tytułu świadczonych przez biuro powódki usług otrzymała od I. K. wynagrodzenie, na które składała się opłata administracyjna w wysokości 98,40 zł brutto oraz prowizja w wysokości 1% ceny nieruchomości brutto.

Dowód: „karteczka” z tablicy ogłoszeń (karta 28 akt), wydruk danych firmy powódki

z numerem kontaktowym (karta 27 akt), „karteczka” z informacją o zamiarze kupna mieszkania (karta 34 akt), odpisy: umowy pośrednictwa w zakupie nieruchomości z dnia 12 stycznia 2017 roku i przedwstępnej umowy sprzedaży z dnia 24 stycznia 2017 roku oraz kserokopii wypisu aktu notarialnego Repertorium A numer 544/2017z dnia 14 lutego 2017 roku, obejmującego umowę sprzedaży i ustanowienia hipoteki, odpis faktury numer (...)/2017z dnia 03 lutego 2017

roku; zeznania świadków I. K. (1) i W. K. oraz uzupełniające zeznania świadka I. K. (1); częściowo zeznania świadka M. R.; przesłuchanie stron.

Ostatecznie nie doszło do zawarcia między stronami pisemnej umowy pośrednictwa

w sprzedaży nieruchomości, ponieważ pozwany odmówił podpisania takiej umowy. Natomiast ostatecznie strony ustaliły, że za dokonane przez powódkę czynności pozwany zapłaci jej wynagrodzenie w wysokości stanowiącej połowę pierwotnie ustalonej kwoty prowizji, czyli 1 500 zł. W rozmowie między stronami, w której uczestniczył także były mąż powódki K. R., pozwany zobowiązał się do zapłaty takiej kwoty na rzecz powódki.

Dowód: zapis dwóch nagrań na płycie CD złożonych przez pełnomocnika powódki na rozprawie w dniu 21 lutego 2018 roku; zeznania świadka K. R.; przesłuchanie stron.

Pismem z dnia 12 maja 2017 r. pełnomocnik powódki wezwała jednak pozwanego do zapłaty kwoty 3 000 zł w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania. Pismo to zostało doręczone pozwanemu w dniu 16 maja 2017 r.

Pozwany w piśmie z dnia 17 maja 2017 r. odmówił jednak spełnienia tego świadczenia, wskazując, że nie zawierał żadnej umowy z powódką, nie zobowiązywał się do zapłaty żadnego wynagrodzenia na jej rzecz, a powódka nie będzie w stanie okoliczności dotyczących zapłaty w żaden sposób wykazać na drodze sądowej.

Dowód: odpisy: wezwania do zapłaty z dnia 12 maja 2017 roku wraz z dowodem nadania

i potwierdzenia odbioru pisma oraz odpowiedzi pozwanego na to wezwanie do zapłaty z dnia 17 maja 2017 roku.

Sąd zważył, co następuje:

Zdaniem Sądu, w świetle zebranych w sprawie dowodów, powództwo jest zasadne

w części.

Bezsporne w niniejszej sprawie było, że pozwany nie podpisał z powódką umowy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości. Sporna pozostawała natomiast kwestia, czy powódka zasadnie może żądać od pozwanego zapłaty wynagrodzenia w związku

z wykonaniem przez nią obowiązków wynikających z innej umowy, w szczególności ustnej umowy zlecenia zawartej między stronami, którą można nazwać quasi umową pośrednictwa.

W pierwszym rzędzie należy jednak wskazać, że umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest w zasadzie umową o świadczenie usług, określoną i uregulowaną

w art. 180 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Umowa ta wykazuje podobieństwa do umowy agencyjnej, jednak nie jest z taką umową tożsama, gdyż nie przewiduje obowiązku stałego świadczenia usług pośrednictwa, a pośrednik nie jest uprawniony do bezpośredniego zawierania w imieniu klienta umów dotyczących nieruchomości. Stanowi ona bez wątpienia nowy typ umowy nazwanej (wynika to z art. 180 ust. 3 powołanej ustawy), co z kolei powoduje, że nie można do niej stosować (powołując się na art. 750 k.c.) przepisów o umowie zlecenia (wyrok SN z dnia 12 stycznia 2007 r., IV CSK 267/06, OSNC-ZD 2008/1/14). Nie ma przy tym znaczenia, czy pośrednik wykonuje jedną czynność kojarzącą strony, czy kilka takich czynności. W tym kontekście należy przywołać też pogląd Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w W., wyrażony w wyroku

z dnia 7 maja 2009 r. ((...) SA/Wa 161/09, LEX nr 558702), w którym Sąd ten stwierdził, że jednorazowa umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami podlega przepisom o umowie zlecenia. Warto przy tym zauważyć, że stosunek Sądu Najwyższego do tej kwestii też nie był jednolity, bo np. w wyroku z dnia 10 czerwca 2003 r. (I CKN 414/01, OSNC 2004/9/139), uznał on, że możliwe jest uznanie umowy pośrednictwa za umowę zlecenia. Z poglądem tym można się zgodzić z tego względu, że zgodnie z art. 734 § 1 k.c. przez umowę zlecenia przyjmujący

zlecenie zobowiązuje się do dokonania czynności prawnej dla dającego zlecenie. Natomiast pośrednik w obrocie nieruchomościami nie jest w zasadzie zobowiązany do dokonania żadnej czynności prawnej dla swojego klienta, a jedynie do dokonania czynności faktycznych, które umożliwią klientowi dokonanie czynności prawnej. Należy przy tym zauważyć, że wyrok ten dotyczył sprawy związanej z podpisaniem umowy o pośrednictwo dnia 30 października 1997 r., a więc przed wejściem w życie komentowanej ustawy.

Istotę umowy pośrednictwa wyraża zaś art. 180 ust. 4 powołanej ustawy, który stanowi, że przez umowę pośrednictwa pośrednik w obrocie nieruchomościami lub

podmiot prowadzący działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami zobowiązuje się do dokonywania dla zamawiającego czynności zmierzających do zawarcia umów wymienionych w art. 180 ust. 1, a zamawiający zobowiązuje się do zapłaty pośrednikowi w obrocie nieruchomościami lub podmiotowi wynagrodzenia. Jak wynika

z tego przepisu, jedną ze stron umowy pośrednictwa jest zawsze licencjonowany pośrednik lub podmiot gospodarczy prowadzący działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, który zatrudnia licencjonowanych pośredników do wykonywania czynności pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Umowa pośrednictwa dochodzi natomiast do skutku przez złożenie zgodnego oświadczenia stron, jest to umowa więc wzajemna i konsensualna. Wzajemność polega na tym, że jedna strona (pośrednik) obowiązana jest wykonać określone czynności, a druga strona zapłacić wynagrodzenie. Czynności objęte umową pośrednictwa są zatem co do zasady odpłatne. Należy przy tym podkreślić, iż zobowiązanie pośrednika do dokonywania czynności nie jest tożsame

z obowiązkiem doprowadzenia do zawarcia umowy (podobna konkluzja wynika z treści art. 180 ust. 1 powołanej ustawy, w którym mowa jest o wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia umowy).

Jak więc wynika z powyższych przepisów, umowa pośrednictwa jest co do zasady umową starannego działania za wynagrodzeniem. Dopiero wprowadzenie przez strony do takiej umowy postanowień uzależniających obowiązek zapłaty wynagrodzenia od doprowadzenia do zawarcia umowy przez klienta z nabywcą zamienia tę umowę w umowę rezultatu. Wprowadzenie takich postanowień do umowy nie zmienia jednak charakteru umowy pośrednictwa wynikającego z omawianych przepisów.

Istotne jest również to, że zgodnie z art. 180 ust. 3 ustawy o gospodarce nieruchomościami, umowa pośrednictwa musi być zawarta w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Zgodnie zaś z treścią art. 73 § 1 k.c. jeżeli ustawa zastrzega dla czynności prawnej formę pisemną, czynność dokonana bez zachowania zastrzeżonej formy jest nieważna tylko wtedy, gdy ustawa przewiduje rygor nieważności, Zastrzeżenie zatem określonej formy czynności prawnej z zastosowaniem rygoru nieważności oznacza, że dojście do skutku tej czynności uzależnione jest od złożenia oświadczeń woli w wymaganej formie. Czynność dokonana bez zachowania zastrzeżonej formy jest więc z mocy prawa nieważna. Nie wywołuje ona określonych w jej treści skutków prawnych. Skutki takie może wywołać dopiero złożenie oświadczeń woli w przepisanej formie.

Ponadto, zarówno w doktrynie jak i orzecznictwie wyrażany jest powszechnie akceptowany pogląd, zgodnie z którym przy sprzedaży nieruchomości pośrednikowi należy się prowizja tylko w sytuacji, gdy do zawarcia umowy sprzedaży doszło wyłącznie wskutek czynności pośrednika. Dał temu wyraz choćby Sąd Apelacyjny w Gdańsku w wyroku z dnia 30 kwietnia 2009 r. (I ACa 249/09, Przegląd Orzecznictwa Sądu Apelacyjnego w Gdańsku, rok 2010, Nr 1, poz. 6), w którym wskazał wprost, iż uprawnienie do wynagrodzenia

w postaci prowizji, wynikające z umowy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości zawartej

z zastrzeżeniem wyłączności przewidziane jest dla przypadku każdej transakcji

z kontrahentem skojarzonym ze zbywcą nieruchomości w wyniku starań pośrednika. Ciężar wykazania, że dochodzący wynagrodzenia faktycznie stworzył sprzedającemu sposobność do zawarcia umowy sprzedaży spoczywa na pośredniku. Klauzula wyłączności, o której mowa

w art. 180 ust. 3a ustawy o gospodarce nieruchomościami w zw. z art. 550 k.c. nie uprawnia natomiast do żądania prowizji, jeżeli w toku postępowania o zapłatę zostanie wykazane, że do zawarcia umowy sprzedaży nieruchomości doszło wskutek samodzielnych działań sprzedającego niezwiązanych z czynnościami pośrednika.

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy należy zgodzić się ze stanowiskiem pozwanego, że nie mogło dojść między stronami do zawarcia umowy pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości, albowiem nie została zawarta między nimi taka umowa na piśmie. Zatem powódka nie może domagać się od pozwanego zapłaty prowizji

w kwocie dochodzonej pozwem. Zebrany w sprawie materiał dowodowy potwierdza natomiast, iż strony zawarły, tak jak już wskazano na wstępie, ustną umowę zlecenia, przy czym powódka miała otrzymać ostatecznie od pozwanego wynagrodzenie w kwocie 1 500 zł.

Za taką oceną przemawiają przede wszystkim dowody z zapisu dwóch nagrań na płycie CD złożonych przez pełnomocnika powódki na rozprawie w dniu 21 lutego 2018 r. oraz zeznania świadka K. R.. Natomiast Sąd nie podziela argumentacji pełnomocnika pozwanego zawartej w piśmie procesowym z dnia 09 lipca 2019 r., że pozwany nie miał świadomości, iż ma zapłacić prowizję (a w istocie wynagrodzenie) na rzecz powódki, był przeświadczony, że obowiązek ten ciąży na kupujących, którzy mieli umowę z powódką, jak też że wskazał, iż skontaktuje się z adwokatem i jeśli on mu powie, że ma obowiązek zapłaty, to wówczas zapłaci, ale nie więcej niż 1 500 zł, gdyż drugie 1 500 zł mają zapłacić kupujący. Takiemu stanowisku przeczy jednoznaczna treść powyższych nagrań, jak i zeznania wskazanego wyżej świadka. Sąd oddalił też wnioski dowodowe pozwanego o zwrócenie się do operatora sieci telefonii komórkowej O. o przekazanie bilingów rozmów telefonicznych z numeru telefonu pozwanego w okresie od 11 lipca 2016 r. do 31 grudnia 2016 r. na okoliczność nawiązania przez powódkę kontaktu z pozwanym w drugiej połowie 2016 r., to jest w czasie, kiedy pracowała ona w biurze M., jak też o zobowiązanie powódki do przedłożenia łączącej jej z biurem M. umowy obowiązującej do dnia 31 grudnia 2016 r. na okoliczność treści tej umowy, w szczególności zawartych w niej klauzul dotyczących zakazu prowadzenia działalności konkurencyjnej oraz zakazu współpracy

z klientami biura M. po zakończeniu umowy, albowiem powyższe okoliczności nie miały dla rozstrzygnięcia sprawy istotnego znaczenia, jak też wnioski te były spóźnione.

W świetle zatem powyższych okoliczności należy uznać, że powstał po stronie pozwanego obowiązek uiszczenia na rzecz powódki ustalonego wynagrodzenia w kwocie 1 500 zł, z którego to obowiązku pozwany nie wywiązał się.

W tym miejscu należy odnieść się też do podniesionej przez pełnomocnika pozwanego kwestii innej podstawy prawnej roszczenia przez przyjęcie, że powódka bezpodstawnie wzbogacił się kosztem pozwanego, w związku z tym Sąd winien był rozważyć możliwość rozpoznania niniejszej sprawy na podstawie przepisów o bezpodstawnym wzbogaceniu. Sąd bowiem nie jest związany wskazywaną przez stronę podstawą prawną roszczenia i oprócz dotychczas wskazywanej podstawy kontraktowej żądania, winien rozważyć należy także przepisy dotyczące bezpodstawnego wzbogacenia. Trzeba przede wszystkim wskazać, że

z ugruntowanego orzecznictwa i piśmiennictwa wynika, że niedopuszczalny jest zbieg roszczenia z tytułu bezpodstawnego wzbogacenia z roszczeniem o wykonanie umowy, istnienie bowiem odpowiednich postanowień umowy wyłącza stosowanie przepisów

o bezpodstawnym wzbogaceniu (tak uzasadnienie uchwały SN z dnia 05.10.1974 r., III CZP OSNCP 1975/9/131; wyrok SN z dnia 12.03.1998 r., I CKN 1998/11/176; wyrok SN z dnia 24.02.1999 r., III CKN 179/09, nie publik.).

W okolicznościach niniejszej sprawy oznacza to, że skoro strony wiązał stosunek zobowiązaniowy, nie jest możliwe oparcie wyroku na przepisach o bezpodstawnym wzbogaceniu.

Powódka zażądała także zasądzenia odsetek ustawowych za opóźnienie od należności głównej liczonych od dnia 24 maja 2017 r. do dnia zapłaty. Podstawę prawną tego żądania stanowią przepisy art. 481 k.c. Z przepisu § 1 tego artykułu wynika bowiem, że jeżeli dłużnik opóźnia się ze spełnieniem świadczenia pieniężnego, wierzyciel może żądać odsetek za czas opóźnienia, chociażby nie poniósł żadnej szkody i chociażby opóźnienie było następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Odsetki za opóźnienie należą się więc zarówno bez względu na szkodę poniesioną przez wierzyciela, jak i zawinienie okoliczności opóźnienia przez dłużnika (wyrok SN z dnia 13.10.1994 r., I CRN 121/94, OSNC 1995/1/21). Należy przy tym wskazać, iż w świetle przepisów ustawy dłużnik opóźnia się z wykonaniem zobowiązania, gdy nie spełnia świadczenia w terminie oznaczonym

w sposób dostateczny lub wynikający z właściwości zobowiązania. W przypadku zobowiązań terminowych, jeśli dłużnik nie realizuje w terminie swych obowiązków wynikających z treści zobowiązania, opóźnia się ze spełnieniem świadczenia. W takim przypadku data wymagalności roszczenia stanowi jednocześnie datę, od której dłużnik opóźnia się ze świadczeniem. W przypadku z kolei zobowiązań bezterminowych opóźnienie nastąpi dopiero w przypadku niedostosowania się do wezwania wierzyciela żądającego spełnienia świadczenia, chyba że obowiązek jego spełnienia wynika z właściwości zobowiązania (wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z dnia 21 listopada 1995 roku, I ACr 592/95, OSA 1996, nr 10, poz. 48). Wynikające z opisaney umowy zobowiązanie do zapłaty wynagrodzenia jest zobowiązaniem terminowym. Mając więc na względzie, że powódka zażądała tego wynagrodzenia do daty wskazanej w wezwaniu do zapłaty, którą był dzień 23 maja 2017 r., należało odsetki ustawowe za opóźnienie zasądzić od następnego dnia, to jest 24 maja 2017 r.

Mając powyższe na uwadze, na podstawie powołanych przepisów, Sąd orzekł jak

w punktach I i II wyroku.

Orzeczenie o kosztach procesu (punkt III wyroku) znajduje uzasadnienie w przepisie art. 100 k.p.c., przy uwzględnieniu, że każda ze stron, występując z zawodowym pełnomocnikiem, poniosła takie koszty mniej więcej w tej samej wysokości i wygrała sprawę w 50%.

W rozpoznawanej sprawie Skarb Państwa – Sąd Rejonowy w Dzierżoniowie poniósł tymczasowo wydatki związane z kosztami stawiennictwa świadka w kwocie 87,71 zł.

W związku z powyższym, stosownie do przepisów art. 113 ust. 1 w zw. art. 83 ust. 2 ustawy

o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Sąd nakazał z tego tytułu uiścić na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Rejonowego w Dzierżoniowie: powódce kwotę 43,85 zł, zaś pozwanemu kwotę 43,86 zł. Zgodnie bowiem ze wskazanymi przepisami tymi wydatkami sąd

w orzeczeniu kończącym sprawę w instancji obciąży przeciwnika, jeżeli istnieją do tego podstawy, przy odpowiednim zastosowaniu zasad obowiązujących przy zwrocie kosztów procesu, a więc w tym przypadku powołanego przepisu art. 100 k.p.c.

Z tych powodów, w oparciu o wskazane przepisy, orzeczono jak w punkcie IV wyroku.