

Sygn. akt I ACa 725/12

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 22 sierpnia 2012 r.

Sąd Apelacyjny we Wrocławiu – Wydział I Cywilny w składzie:

Przewodniczący:	SSA Jan Surma
Sędziowie:	SSA Małgorzata Bohun SSA Franciszek Marcinowski (spr.)
Protokolant:	Małgorzata Kurek

po rozpoznaniu w dniu 22 sierpnia 2012 r. we Wrocławiu na rozprawie

sprawy z powództwa **M. K.**

przeciwko **(...) spółce z o.o. we W.**

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego we Wrocławiu

z dnia 26 kwietnia 2012 r. sygn. akt X GC 93/11

**1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 139 033,53 zł (sto trzydzieści dziewięć tysięcy trzydzieści trzy złote 53/100) z odsetkami ustawowymi od dnia 7 marca 2011 r. oraz kwotę 10 552 zł tytułem zwrotu kosztów procesu i nakazuje stronie pozwanej uiścić na rzecz Skarbu Państwa – Sądu Okręgowego we Wrocławiu kwotę 144,24 zł tytułem wynagrodzenia tłumacza przysięgłego D. M.;**

**2. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 9 652 zł tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.**

## UZASADNIENIE

Powód M. K. dochodził od pozwanej (...) spółki z o.o. w W. kwoty 139.033,53 zł, z odsetkami ustawowymi od dnia wniesienia pozwu, tytułem wynagrodzenia przewidzianego w łączącej strony umowie pośrednictwa w sprzedaży lokali mieszkalnych.

Sąd Okręgowy we Wrocławiu wyrokiem z dnia 26 kwietnia 2012 r. oddalił powództwo na koszt powoda.

Sąd Okręgowy ustalił, że strony zawarły w dniu 5 września 2006 r. umowę, którą nazwały umową pośrednictwa w sprzedaży lokali mieszkalnych w realizowanej inwestycji we W. na zasadach wyłącznego przedstawicielstwa. Na jej

podstawie strona pozwana, która zamierzała wybudować na sprzedaż budynki z lokalami mieszkalnymi o łącznej powierzchni użytkowej około 23.000 m<sup>2</sup> w okresie od października 2006 r. do III kwartału 2008 r., powierzyła powodowi wykonywanie usług pośrednictwa w sprzedaży lokali mieszkalnych w realizowanej inwestycji wraz z usługami komplementarnymi. Strony postanowiły, że do usług komplementarnych należy:

- 1) doradztwo i konsultacja pośrednika przy uwzględnieniu jego wiedzy i długoletniego doświadczenia – w zakresie optymalizacji podziału powierzchni budynku na lokale mieszkalne oraz ich powierzchni i struktury,
- 2) współudział i doradztwo w określaniu cennika sprzedaży lokali z uwzględnieniem zróżnicowania cen, w zależności od czynników mających wpływ na atrakcyjność określonego lokalu,
- 3) współudział w określeniu komercyjnej nazwy inwestycji, ułatwiającej proces sprzedaży,
- 4) obsługa finansowa kontrahentów w zakresie kredytowania zakupu lokalu, w tym współpraca z wybranym bankiem,
- 5) okresowe informowanie zamawiającego o tendencjach rynkowych mających wpływ na zmianę cen lokali mieszkalnych w przedmiotowej inwestycji,
- 6) konsultacja i doradztwo w trakcie trwania całego procesu inwestycyjnego w zakresie spraw mających wpływ na uzyskanie przez zamawiającego założonego zysku z realizacji inwestycji.

Powód zobowiązał się do wykonywania faktycznych czynności organizacyjno-marketingowych zmierzających do pozyskania przez zamawiającego kontrahentów w celu zawarcia umów kupna lokali mieszkalnych. Strony postanowiły, że do obowiązków powoda należy opracowanie oferty rynkowej i prowadzenie na własny koszt odpowiedniej kampanii reklamowej z udziałem profesjonalnej agencji reklamowej. W szczególności do obowiązków powoda należały: obsługa biura sprzedaży; uczestnictwo w targach nieruchomości i prezentowanie lokali mieszkalnych do sprzedaży; dystrybucja oferty wśród firm pośredniczących na lokalnym, krajowym i zagranicznym rynku nieruchomości oraz rozliczanie prowizji między tymi firmami we własnym zakresie; opracowanie i wywieszenie na terenie inwestycji tablicy informacyjnej o sprzedaży lokali mieszkalnych; organizowanie pikników – drzwi otwartych na terenie inwestycji; negocjacje z nabywcami lokali w ustalonych granicach; przygotowanie – w porozumieniu z pozwaną projektów umów: rezerwacyjnej, przedwstępnej i umowy sprzedaży; przedkładanie zamawiającemu w ustalonych okresach dokumentów określających poziom sprzedaży lokali; podejmowanie czynności organizacyjnych i innych czynności faktycznych związanych ze sfinalizowaniem transakcji w kancelarii notarialnej; uczestnictwo w procedurze wydawania lokali dla nabywców. Strona pozwana udzieliła powodowi na czas trwania umowy wyłączności przy realizacji zamówionej usługi bez ograniczeń terytorialnych, co oznaczało, że zbycie objętych umową lokali było możliwe wyłącznie za pośrednictwem powoda bez względu na sposób nawiązania kontaktu z nabywcą lokalu, że osoby zainteresowane kupnem zostaną odesłane przez pozwaną do powoda w celu podjęcia przez niego dalszych czynności, oraz że pozwana zobowiązała się zawierać poszczególne umowy sprzedaży, zarówno przedwstępne jak i końcowe, przy udziale lub za wiedzą powoda, a nabywcy lokali nie byli obciążani dodatkowym wynagrodzeniem na rzecz pośrednika. W § 11 umowy strony ustaliły wstępny plan sprzedaży lokali mieszkalnych dla realizacji poszczególnych etapów inwestycji rozumianej dla potrzeb umowy także jako zawarcie umów rezerwacyjnych i przedwstępnych. W § 12 umowy ustalono, że pozwana zapłaci powodowi za każdy sprzedany lokal mieszkalny wynagrodzenie w wysokości 1,90 % wartości netto ceny lokalu. Płatność wynagrodzenia miała następować po zawarciu umowy sprzedaży lokalu mieszkalnego, a w razie zawarcia umowy przedwstępnej wynagrodzenie powoda miało być płatne w wysokości 70 % po zawarciu umowy i po wpłacie przez nabywcę lokalu pierwszej raty na poczet ceny lokalu, a pozostała część wynagrodzenia w wysokości 30 % po zawarciu umowy przyrzeczonej. Do wynagrodzenia miał być doliczony podatek VAT. Pozwana zobowiązała się niezwłocznie informować powoda o wpłatach dokonanych przez nabywców lokali.

Umowa powyższa została zawarta na czas do zakończenia sprzedaży wszystkich lokali, nie dłużej jednak niż do upływu sześciu miesięcy od daty uzyskania pozwolenia na użytkowanie budynków w poszczególnych etapach inwestycji. Umowa mogła zostać rozwiązana przez zamawiającego w formie pisemnej z terminem trzymiesięcznym w przypadku rażącego niewywiązania się pośrednika z obowiązków związanych z realizacją planu sprzedaży. Umowa mogła



wypowiedzenia umowy bez ważnych powodów, a w rozpatrywanym przypadku strony uczyniły to w § 13 ust. 2 i 3 umowy, ustalając, że: „2. Umowa niniejsza może zostać rozwiązana przez Zamawiającego w formie pisemnej z terminem trzymiesięcznym, w przypadku rażącego niewywiązania się przez Pośrednika z obowiązków związanych z realizacją planu sprzedaży, określonego w § 11 niniejszej umowy. 3. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze Stron ze skutkiem natychmiastowym w przypadku rażących uchybień w wykonywaniu obowiązków wynikających z umowy”. Sąd Okręgowy zauważył też, że pozwana, powołując się na ważny powód stanowiący przyczynę wypowiedzenia umowy, nie wykazała, by taki ważny powód rzeczywiście wystąpił, a w szczególności nie wykazała, by nastąpiła istotna zmiana w zakresie terminów i trybu realizacji inwestycji związana z załamaniem się rynku finansowego, na którą się powoływała.

Pomimo uznania wypowiedzenia umowy za bezskuteczne, Sąd Okręgowy uznał, że roszczenie powoda nie zasługiwało na uwzględnienie, gdyż nie wykazał on szkody rzeczywistej uprawniającej do żądania zasądzenia dochodzonej kwoty. Sąd stwierdził, że ponieważ wypowiedzenie umowy pośrednictwa było nieskuteczne, to jakiegokolwiek zbycie lokalu powinno się odbywać wyłącznie za pośrednictwem powoda. Jednocześnie Sąd Okręgowy stwierdził, że skoro strony nie przewidziały sankcji za naruszenie przez pozwaną wyłączności pośrednictwa powoda, to powód mógł się tylko domagać odszkodowania na podstawie art. 471 k.c. w zw. z art. 361 k.c. W ocenie Sądu Okręgowego przedstawienie przez powoda jedynie wartości prowizji, jaką uzyskalby za pośrednictwo w zawarciu umów sprzedaży lokali mieszkalnych, nie odzwierciedla rzeczywistej wartości szkody w postaci utraconych korzyści, czyli zysku jaki by osiągnął, gdyż tak przedstawiona wartość szkody nie uwzględnia kosztów związanych z działalnością powoda w zakresie pośrednictwa sprzedaży lokali strony pozwanej. W rezultacie Sąd Okręgowy oddalił powództwo, stwierdzając, iż powód nie wykazał rzeczywistej wysokości poniesionej szkody.

Powód zaskarżył powyższy wyrok w całości, wnosząc o jego zmianę i uwzględnienie powództwa w całości oraz o zasądzenie na jego rzecz od pozwanej na kosztów postępowania apelacyjnego. Zaskarżonemu orzeczeniu zarzucił naruszenie art. 233 k.p.c. przez brak ustalenia, że powód poniósł szkodę w wysokości 139.033,53 zł. Zarzucił też naruszenie art. 6 k.c. przez błędne przyjęcie, że nie udowodnił wysokości dochodzonego przez siebie roszczenia, przy czym podniósł, że zgodnie z tym przepisem winien był udowodnić wysokość utraconej prowizji, co też uczynił, a nie do niego należało udowadnianie ewentualnych elementów, które miałyby tę prowizję zmniejszać.

W odpowiedzi na apelację strona pozwana wniosła o oddalenie jej w całości oraz o zasądzenie od powoda na jej rzecz kosztów postępowania apelacyjnego, podnosząc przy tym, że nie zgadza się z uzasadnieniem zaskarżonego orzeczenia, chociaż uważa je za prawidłowe. Zarzuciła, że Sąd I instancji nie miał podstaw do oceniania zasadności roszczenia powoda na płaszczyźnie przepisów o odszkodowaniu za niewykonanie zobowiązania, skoro powód nigdy nie twierdził, iż sporna kwota 139.033,53 zł należy się mu z tego tytułu, a uzasadniając swoje roszczenie wskazywał, że kwota ta należy mu się jako wynagrodzenie z umowy pośrednictwa. Podniosła też, że umowa pośrednictwa z dnia 5 września 2006 r. została zawarta na czas nieokreślony, a w związku z tym dopuszczalność jej wypowiedzenia przez pozwaną wynika wprost z brzmienia art. 365<sup>1</sup> k.c. i pozwana mogła skorzystać z tego uprawnienia w każdym czasie. Jednocześnie pozwana podniosła, że gdyby nawet przyjąć, że umowa stron miała charakter terminowy, to Sąd I instancji błędnie zastosował przepis art. 746 § 1 i 3 k.c. uznając, iż nie było ważnych powodów do wypowiedzenia umowy, o których mowa w art. 746 § 3 k.c., a przez to dokonane wypowiedzenie nie doprowadziło do zakończenia spornej umowy. Pozwana powołała się tu na art. 746 § 1 k.c., zgodnie z którym dający zlecenie może je wypowiedzieć w każdym czasie i powinien jedynie zwrócić przyjmującemu zlecenie wydatki, a w razie odpłatnego zlecenia uiścić przyjmującemu zlecenie część wynagrodzenia odpowiadającą jego dotychczasowym czynnościom, a nadto naprawić szkodę, jeśli wypowiedzenie nastąpiło bez ważnego powodu. Pozwana podniosła również, że w umowie stron brak jest zastrzeżeń ograniczających prawo do jej wypowiedzenia, w związku z czym wypowiedzenie umowy było zdaniem pozwanej możliwe nawet bez ważnych powodów. Niezależnie od tego pozwana zakwestionowała ocenę Sądu I instancji, iż nie wykazała ważnych przyczyn do wypowiedzenia spornej umowy po myśli art. 746 § 3 k.c., wskazując, że została dotknięta skutkami kryzysu gospodarczego, a brak konieczności ponoszenia wydatku na opłacenie wynagrodzenia powoda rodził po jej stronie oszczędności i przez to zwiększyła się jej efektywność dochodowa. Odnosząc się natomiast do apelacji powoda, pozwana zarzuciła, że przywołując obecnie dla uzasadnienia

swego żądania fakty wskazujące na konieczność zasądzenia spornej kwoty jako odszkodowania, powód faktycznie zgłasza nowe roszczenie.

### **Sąd Apelacyjny zważył, co następuje:**

Ustalenia faktyczne Sądu I instancji nie budzą zastrzeżeń. Uznając je za prawidłowe, Sąd Apelacyjny przyjął je za podstawę swojego rozstrzygnięcia.

Pierwszy z zarzutów apelacji, dotyczący braku ustalenia, że powód poniósł szkodę w wysokości 139.033,53 zł, należy uznać za chybiony. Podniesienie tego zarzutu można tłumaczyć tym, że Sąd I instancji oddalił powództwo stwierdzając, iż powód nie wykazał wysokości poniesionej szkody. Należy jednak zauważyć, że powód nie dochodził w niniejszym sporze odszkodowania, lecz domagał się zapłaty wynagrodzenia wynikającego z łączącej strony umowy i żądania tego, zgłoszonego w pozwie, nie zmienił w toku procesu na roszczenie odszkodowawcze – wbrew zapatrywaniu pozwanej wyrażonemu w odpowiedzi na apelację. W apelacji powód pisze wprawdzie o szkodzie „w postaci utraconej prowizji”, ale nawiązuje wyraźnie do stanowiska Sądu I instancji, stwierdzając zresztą, że Sąd mylił się w tym zakresie. Oczywiście jest, że płaszczyznę sporu określają żądania powoda i okoliczności faktyczne przytoczone jako ich podstawa. Sąd Apelacyjny przyjął zatem zgodnie z żądaniem pozwu, że powód nie dochodził w niniejszym sporze odszkodowania, lecz domagał się zapłaty wynagrodzenia prowizyjnego. Dodać można, że stanowiska obu stron w tej kwestii są w istocie zbieżne, wobec czego polemikę stron w tym przedmiocie na etapie postępowania odwoławczego można uznać za pozbawioną racji bytu, skoro wywołana ona została jedynie błędną kwalifikacją roszczenia powoda przez Sąd I instancji.

Zgodzić się należy natomiast z zarzutem apelacji, iż Sąd I instancji błędnie przyjął, że powód nie udowodnił wysokości dochodzonego roszczenia. W tym zakresie wystarczy wskazać, że powód przedstawił w pozwie szczegółowe wyliczenie dochodzonej prowizji i zawniósł dowody dla wykazania prawidłowości tego wyliczenia, a pozwana nie wypowiedziała się co do twierdzeń powoda w tym zakresie, co przy uwzględnieniu wyników całej rozprawy pozwala uznać przedstawione przez powoda fakty, stanowiące podstawę dokonanego wyliczenia, za przyznane – zgodnie z art. 230 k.p.c. Również rachunkowa poprawność wyliczenia spornej prowizji nie była przez pozwaną kwestionowana. W tych warunkach Sąd Apelacyjny uznał to wyliczenie za prawidłowe.

Dla rozstrzygnięcia sporu istotnym pozostawało ustalenie, czy pozwana skutecznie wypowiedziała łączącą strony umowę pośrednictwa. Rozważając tę kwestię w ramach kontroli merytorycznej prawidłowości zaskarżonego orzeczenia, Sąd Apelacyjny miał na uwadze, że umowa stron została zawarta na czas określony, co wyraźnie stwierdzono w jej § 13 ust. 1 („Umowa niniejsza zostaje zawarta na okres do zakończenia sprzedaży wszystkich lokali, nie dłużej jednak niż do upływu sześciu miesięcy, licząc od daty uzyskania pozwolenia na użytkowanie budynków w poszczególnych etapach inwestycji”). Nie zasługuje na uwzględnienie argumentacja pozwanej, jakoby wskazany w umowie termin końcowy nie był zdarzeniem pewnym, skoro budynki z lokalami, których dotyczy sporna prowizja, bezspornie zostały wybudowane, podobnie jak pozostałe budynki z tego etapu inwestycji, i skoro nie ma żadnych wątpliwości co do uzyskania pozwolenia na ich użytkowanie. Termin obowiązywania umowy został zatem określony przez strony w sposób dostatecznie jasny oraz pewny i nie można w tych warunkach uznać, że umowa ta została zawarta na czas nieokreślony. W związku z tym brak jest podstaw do przyjęcia, że umowa stron mogłaby być wypowiedziana po myśli art. 365<sup>1</sup> k.c. Także możliwości wcześniejszego rozwiązania umowy zostały w niej wskazane w sposób wyczerpujący. Ze względu na mieszany charakter umowy, łączącej cechy umowy pośrednictwa, określonej w art. 179 – 183 ustawy z dnia 21.08.1997 r. o gospodarce nieruchomościami, z elementami innych umów nazwanych, można przyjąć, że zgodnym zamiarem stron była wspólna realizacja umowy do upływu terminu końcowego, co zapewniało powodowi zwrot nakładów i uzyskanie pełnego wynagrodzenia również za usługi komplementarne, wskazane powyżej.

Dodać trzeba, że biorąc pod uwagę terminowy charakter umowy stron, z także rodzaj i zakres określonych w niej obowiązków stron, a zwłaszcza powoda, brak jest zdaniem Sądu Apelacyjnego podstaw do uznania, że ustalone w umowie zasady jej rozwiązania są sprzeczne z naturą wykreowanego przez strony in concreto stosunku prawnego.

Kontynuując rozważania w tej kwestii, Sąd Apelacyjny podzielił też ocenę Sądu I instancji, że pozwana nie wykazała zaistnienia ważnych powodów wypowiedzenia umowy, przewidzianych w art. 746 § 3 k.c. W uzupełnieniu argumentacji Sądu I instancji, mówiącej o niewykazaniu tych ważnych powodów, którą Sąd Apelacyjny w pełni aprobuje i podziela, należy dodatkowo wskazać, że powoływanie się pozwanej na kryzys gospodarczy nie może usprawiedliwiać jej zachowań godzących w interes kontrahenta. Zachowaniem takim jest nie tylko dążenie do pozbawienia powoda znacznej części wynagrodzenia, na które liczył zawierając i realizując sporną umowę, ale także sprzeczne z dobrymi obyczajami przejęcie pracowników powoda i powierzenie im obowiązków należących do powoda na mocy spornej umowy. Okoliczności przejęcia tych pracowników nie były badane w toku postępowania, nie ulega jednak wątpliwości, że jeśli pozwana motywowała swoją decyzję w przedmiocie odstąpienia od umowy wyłącznie względami oszczędnościowymi, nie zgłaszając żadnych zastrzeżeń do sposobu realizacji umowy przez powoda i nie powołując się na utratę zaufania do niego, to można przyjąć jako rzecz oczywistą, że wynagrodzenie płacone przez pozwaną tym pracownikom było znacznie niższe niż wynagrodzenie prowizyjne, które pozwana zobowiązana była zapłacić powodowi zgodnie z umową. Działanie pozwanej w celu zwiększenia w ten sposób jej efektywności dochodowej nie może być żadną miarą uznane za ważny powód rozwiązania umowy.

Dla porządku tylko należy zaznaczyć, że Sąd Apelacyjny nie podziela poglądu Sądu I instancji mówiącego o stosowaniu regulacji zawartej w art. 746 § 1 k.c. do oceny możliwości i skuteczności wypowiedzenia spornej umowy. W tym zakresie, zdaniem Sądu Apelacyjnego, powołany przepis nie znajduje zastosowania, skoro łącząca strony umowa pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest umową nazwaną, przewidzianą w przepisach art. 179 – 183 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, a zatem nie jest objęta dyspozycją art. 750 k.c., który nakazuje odpowiednio stosować przepisy o zleceniu do umów o świadczenie usług nieuregulowanych innymi przepisami. Sąd Apelacyjny podziela tu stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w uzasadnieniu wyroku z dnia 20 grudnia 2005 r. V CK 295/05 (LEX nr 303359), że do umowy pośrednictwa nie mają nawet odpowiedniego zastosowania przepisy dotyczące innych umów, w tym umowy zlecenia, natomiast strony mogą umownie ograniczyć możliwość wypowiedzenia umowy pośrednictwa bez ważnych powodów.

Uwaga powyższa nie wpływa na wyrażoną wyżej ocenę braku skuteczności złożonego przez pozwaną oświadczenia z dnia 16 listopada 2009 r. o odstąpieniu od umowy.

Konsekwencją uznania wypowiedzenia umowy za bezskuteczne jest konieczność uwzględnienia powództwa. Wskazać tu należy, iż sprzedaż lokali mieszkalnych przez pozwaną, z pominięciem powoda jako pośrednika, nie pozbawia powoda prawa do wynagrodzenia. Umowa stron stanowi bowiem (w § 12), że pozwana zobowiązana jest zapłacić powodowi wynagrodzenie prowizyjne za każdy sprzedany lokal mieszkalny, bez względu na sposób nawiązania kontaktu z nabywcą lokalu (§ 9). W tym stanie rzeczy, skoro wysokość przysługującego powodowi wynagrodzenia prowizyjnego za sprzedaż wymienionych w pozwie lokali mieszkalnych nie budzi zastrzeżeń, Sąd Apelacyjny uznał, że powództwo zasługuje na uwzględnienie zarówno co do zasady, jak i co do wysokości.

Biorąc wszystko to pod uwagę, Sąd Apelacyjny zmienił zaskarżony wyrok na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. w sposób wskazany w punkcie 1 sentencji.

O kosztach procesu za obie instancje orzeczono po myśli art. 98 i 99 k.p.c., obciążając nimi stronę pozwaną, przy czym powodowi przyznano zwrot uiszczonych opłat sądowych oraz zwrot kosztów zastępstwa prawnego w wysokości taryfowej.

bp