

syty ADWOKACI

Magazyn Prawny

Zarząd sukcesyjny

Jurysdykcja sądu – dlaczego to takie ważne
w obrocie międzynarodowym?

Miarkowanie kary umownej

Zakup apartamentu w celach
inwestycyjnych – czyli co warto wiedzieć

Spis treści

3 **Wstęp**
Marek Syty

Przedsiębiorcy

4 **Zarząd sukcesyjny**
Ewa Andrzejewska

8 **Jurysdykcja sądu – dlaczego
to takie ważne w obrocie
międzynarodowym?**
Joanna Lubecka

12 **Miarkowanie kary umownej**
Weronika Listowska

Nieruchomości

15 **Zakup apartamentu
w celach inwestycyjnych
– czyli co warto wiedzieć**
Maria Obrębowska

Wstęp

Szanowni Państwo,

W „Magazynie Prawnym” staramy poruszać się tematy aktualnie interesujące naszych Klientów.

Mając na uwadze ciągły rozwój rynku nieruchomości Pani Mecenasa Maria Obrębowska przygotowała tekst przedstawiający praktyczne kwestie dotyczące zakupu apartamentów w celach inwestycyjnych.

Kontynuujemy również temat sukcesji. Opisujemy rolę zarządcy sukcesyjnego. Tekst Pani Mecenasa Ewy Andrzejewskiej opisuje praktyczne skutki powołania zarządcy dla ciągłości umów o pracę, zobowiązań i kwestii podatkowych.

Ponadto zwracamy uwagę na prawo umów – zarówno w wymiarze międzynarodowym, jak i na gruncie krajowym. Adwokat Joanna Lubecka opisuje doniosłość kontraktowego zapisu na sąd, stosując przykłady praktyczne poparte własnym doświadczeniem w tej kwestii. W tekście Pani Mecenasa Weroniki Listowskiej znajdziecie Państwo wyjaśnienie czy opisane umową kary umowne mogą podlegać umniejszeniu w przypadku sporu sądowego.

Zapraszam do lektury.



Marek Syty

Adwokat

Założyciel kancelarii

Syty Adwokaci

m.syty@sytyadwokaci.pl

PRZEDSIĘBIORCY

Zarząd sukcesyjny

Przed wejściem w życie ustawy o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej i innych ułatwieniach związanych z sukcesją przedsiębiorstw, co miało miejsce w dniu 25 listopada 2018 roku, śmierć przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność gospodarczą powodowała, że kończył się byt prawny przedsiębiorstwa. Dziedziczony był majątek, ale wygasła wiele istotnych dla funkcjonowania przedsiębiorstwa praw. Ww. ustawa zapewnia możliwość funkcjonowania przedsiębiorstwa do czasu formalnego ustalenia następców prawnych przedsiębiorcy i rozstrzygnięcia o dalszych losach firmy. Służy temu przede wszystkim zarząd sukcesyjny.

1. Zarząd sukcesyjny

Ustawa o zarządzie sukcesyjnym przedsiębiorstwem osoby fizycznej i innych ułatwieniach związanych z sukcesją przedsiębiorstw dotyczy sukcesji przedsiębiorstw prowadzonych we własnym imieniu przez osoby fizyczne, czyli przedsiębiorców wpisanych do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Zarząd sukcesyjny to forma tymczasowego zarządu przedsiębiorstwem po śmierci przedsiębiorcy. Wykonuje go zarządca sukcesyjny wskazany przez przedsiębiorcę za życia albo powołany po jego śmierci przez uprawnione do tego osoby. Zarząd sukcesyjny może trwać, co do zasady, do czasu prawomocnego dokonania działu spadku, ale nie dłużej niż 2 lata od dnia śmierci przedsiębiorcy. W wyjątkowych przypadkach okres trwania zarządu sukcesyjnego może być przedłużony przez sąd – nie dłużej niż do 5 lat od dnia śmierci przedsiębiorcy

2. Zarządca sukcesyjny

Zarządca sukcesyjny to osoba fizyczna wskazana przez przedsiębiorcę albo jego następców prawnych, która zarządza przedsiębiorstwem w spadku ze skutkiem w majątku właścicieli przedsiębiorstwa w spadku. Zadaniem zarządcy sukcesyjnego jest prowadzenie bieżącej działalności przed-

siębiorstwa, czyli m.in. zawieranie i realizacja umów, wykonywanie obowiązków pracodawcy, dokonywanie rozliczeń podatkowych i innych płatności oraz wykonywanie decyzji. Zarządca sukcesyjny wykonuje wszystkie podstawowe prawa i obowiązki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa, w tym – reguluje długi. Robi to korzystając z majątku przedsiębiorstwa. Prowadząc przedsiębiorstwo w spadku, zarządca sukcesyjny identyfikuje się własnymi danymi, a także firmą zmarłego przedsiębiorcy z dodatkowym oznaczeniem „w spadku”. Postępuje się też NIP-em zmarłego przedsiębiorcy, który przechodzi na przedsiębiorstwo w spadku.

Zarządca sukcesyjny rozpoczyna pełnienie swej funkcji:

- » z chwilą śmierci przedsiębiorcy, jeśli zarządcę powołał i wpisał do CEIDG przedsiębiorca;
- » z chwilą wpisu do CEIDG zarządcy sukcesyjnego, jeśli zarządcę powołali następcy prawni przedsiębiorcy po jego śmierci.

Ustanowienie zarządcy sukcesyjnego przez następców prawnych przedsiębiorcy jest możliwe w terminie 2 miesięcy od dnia śmierci przedsiębiorcy.

Czynności zarządcy sukcesyjnego nie powodują jego osobistej odpowiedzialności za zobowiązania przedsiębiorstwa w spadku. Za zobowiązania powstałe w trakcie zarządu suk-

» **Zadaniem zarządcy sukcesyjnego jest prowadzenie bieżącej działalności przedsiębiorstwa, czyli m.in. zawieranie i realizacja umów, wykonywanie obowiązków pracodawcy, dokonywanie rozliczeń podatkowych i innych płatności oraz wykonywanie decyzji.**

Zarządca sukcesyjny wykonuje wszystkie podstawowe prawa i obowiązki związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa, w tym – reguluje długi.

cesyjnego odpowiadają solidarnie właściciele przedsiębiorstwa w spadku. Krąg właścicieli przedsiębiorstwa w spadku zależy od tego, kto nabywa przedsiębiorstwo w świetle ogólnych reguł prawa spadkowego.

3. Podstawowe konsekwencje ustanowienia zarządu sukcesyjnego

1) Kontynuacja umów o pracę

Ustawa wprowadza dwa mechanizmy utrzymania w mocy umów o pracę, w zależności od tego, czy do ustanowienia zarządu sukcesyjnego dochodzi z chwilą śmierci przedsiębiorcy, czy dopiero po jego śmierci. Pierwszy z nich to pełna ciągłość stosunków pracy, którą zapewnia powołanie zarządcy sukcesyjnego i jego wpis do CEIDG przez samego przedsiębiorcę. Wówczas, mimo śmierci przedsiębiorcy, wszystkie stosunki pracy będą kontynuowane na dotychczasowych zasadach aż do wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego. Wynagrodzenie pracownika i warunki pracy nie ulegną zmianie.

Jeżeli zarządca sukcesyjny nie zostanie powołany za życia przedsiębiorcy, nie następuje pełna ciągłość stosunków pracy. W takim przypadku w ciągu 30 dni od dnia śmierci przedsiębiorcy może zostać zawarte z pracownikiem porozumienie o kontynuowaniu stosunku pracy. Może je zawrzeć następca prawny przedsiębiorcy albo zarządca sukcesyjny. Zawarcie takiego porozumienia powoduje, że stosunek pracy ulega przedłużeniu na dotychczasowych zasadach aż do czasu wygaśnięcia zarządu sukcesyjnego. W razie braku porozumienia o kontynuowaniu stosunku pracy umowa o pracę na czas nieokreślony wygaśnie z upływem 30 dni od śmierci przedsiębiorcy. Okres 30 dni od śmierci przedsiębiorcy będzie traktowany jak okres usprawiedliwionej nieobecności w pracy, za który pracownikowi nie przysługuje wynagrodzenie, o ile praca rzeczywiście nie była wykonywana.

Jeżeli zarządca sukcesyjny zostanie powołany po upływie 30 dni od śmierci przedsiębiorcy, ustawa przewiduje jeszcze jedno rozwiązanie. Pracownik może zgłosić zarządcy sukcesyjnego zamiar powrotu do pracy. Ma na to miesiąc od momentu ustanowienia zarządu sukcesyjnego. Jeśli pracownik zgłosi takie żądanie, zarządca sukcesyjny ma obowiązek go zatrudnić na poprzednich warunkach, jeżeli dojdzie do ponownego zatrudniania pracowników w tej samej grupie zawodowej.

2) **Obowiązki i wykonywanie umów cywilnoprawnych**

Ustawa wprowadza mechanizm zapewniający trwałość umów zawieranych w ramach działalności gospodarczej i ich wykonywanie przez zarządcę sukcesyjnego. Nie będą one wygasły automatycznie z chwilą śmierci przedsiębiorcy.

2) Obowiązki i wykonywanie umów cywilnoprawnych

Ustawa wprowadza mechanizm zapewniający trwałość umów zawieranych w ramach działalności gospodarczej i ich wykonywanie przez zarządcę sukcesyjnego. Nie będą one wygasły automatycznie z chwilą śmierci przedsiębiorcy.

W przypadku ustanowienia zarządu sukcesyjnego, umowy cywilnoprawne zawarte w ramach działalności przedsiębiorstwa ulegną rozwiązaniu:

- » w terminie wskazanym w umowie – na zasadzie swobody umów strony mogą same określić termin i przyczynę rozwiązania umowy,
- » wraz z wygaśnięciem zarządu sukcesyjnego – o ile strony umowy nie postanowią inaczej, np. nie dojdzie do „przejęcia” kontraktu przez następcę prawnego przedsiębiorcy,
- » z chwilą śmierci przedsiębiorcy, jeśli wykonanie umowy zależało od jego ściśle osobistych cech i zdolności.

3) Kwestie podatkowe

Przedsiębiorstwo w spadku jest podatnikiem m.in. podatku dochodowego, podatku VAT i akcyzy. Dla celów podatkowych używa NIP-u zmarłego przedsiębiorcy. Zapewnia to

przede wszystkim ciągłość rozliczeń podatkowych oraz łatwą identyfikacją podatnika przez kontrahentów.

Podatek od dochodów przedsiębiorstwa w spadku obliczany jest na takich samych zasadach, jakie obowiązują osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą. Do końca roku podatkowego, w którym zmarł przedsiębiorca, przedsiębiorstwo w spadku kontynuuje sposób opodatkowania według formy wybranej przez zmarłego. W kolejnym roku podatkowym przedsiębiorstwo w spadku może zmienić formę opodatkowania. Nadto, zarządca sukcesyjny w imieniu przedsiębiorstwa w spadku powinien odprowadzać zaliczki na podatek dochodowy osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie.



Przedsiębiorstwo w spadku jest podatnikiem m.in. podatku dochodowego, podatku VAT i akcyzy. Dla celów podatkowych używa NIP-u zmarłego przedsiębiorcy.

Przedsiębiorstwo w spadku jest podatnikiem podatku VAT kontynuującym działalność po zmarłym przedsiębiorcy. Jeżeli zarząd sukcesyjny został ustanowiony z chwilą śmierci przedsiębiorcy, podatnik VAT w ogóle nie zostanie wyrejestrowany. Zarządca sukcesyjny, wykonujący prawa i obowiązki przedsiębiorstwa w spadku, powinien jedynie zaktualizować zgłoszenie rejestracyjne (VAT-R) zmarłego przedsiębiorcy jako podatnika VAT. W przypadku ustanowienia zarządu sukcesyjnego po śmierci przedsiębiorcy możliwa jest natomiast powrotna rejestracja podatnika VAT – z datą wsteczną od śmierci przedsiębiorcy. Warunkiem przywrócenia rejestracji jest złożenie przez zarządcę sukcesyjnego, który wykonuje prawa i obowiązki przedsiębiorstwa w spadku, wymaganych deklaracji VAT za okresy sprzed jego powołania.

4) Dostęp do rachunku bankowego

Ustawa zapewnia zarządcy sukcesyjnemu dostęp do rachunków związanych z działalnością gospodarczą w bankach lub w SKOK-ach. Rachunki te nie są zamykane z chwilą śmierci przedsiębiorcy. Jeśli zarządcę powołał posiadacz rachunku, już od chwili jego śmierci z rachunku może korzystać zarządca sukcesyjny. Gdy natomiast zarządcę sukcesyjnego powołują następcy prawni przedsiębiorcy – zarządca ten ma do

stęp do rachunków związanych z działalnością gospodarczą od chwili jego ustanowienia. Zarządca sukcesyjny ma również prawo do zbiorczej informacji o rachunkach przedsiębiorcy w banku lub w SKOK-u. W okresie zarządu sukcesyjnego zarządca sukcesyjny będzie jedyną osobą posiadającą dostęp do rachunku związanego z działalnością gospodarczą zmarłego przedsiębiorcy..



Ustawa zapewnia zarządcy sukcesyjnemu dostęp do rachunków związanych z działalnością gospodarczą w bankach lub w SKOK-ach.

Rachunki te nie są zamykane z chwilą śmierci przedsiębiorcy.

5) Decyzje administracyjne i wpisy do rejestrów

Decyzje administracyjne są wydawane wobec konkretnego podmiotu. Jeżeli adresatem decyzji jest osoba fizyczna, decyzja co do zasady wygasa wraz z jej śmiercią. Decyzje związane z przedsiębiorstwem – koncesje, zezwolenia, licencje oraz pozwolenia związane z działalnością gospodarczą, mimo śmierci przedsiębiorcy będącego ich adresatem, będą mogły być dalej wykonywane, jeżeli:

- » został ustanowiony zarząd sukcesyjny,
- » zarządca sukcesyjny złoży wniosek o potwierdzenie możliwości wykonywania decyzji w terminie 3 miesięcy od dnia ustanowienia zarządu sukcesyjnego.

Wniosek o potwierdzenie możliwości wykonywania danej decyzji zarządca sukcesyjny powinien złożyć do organu, który wydał

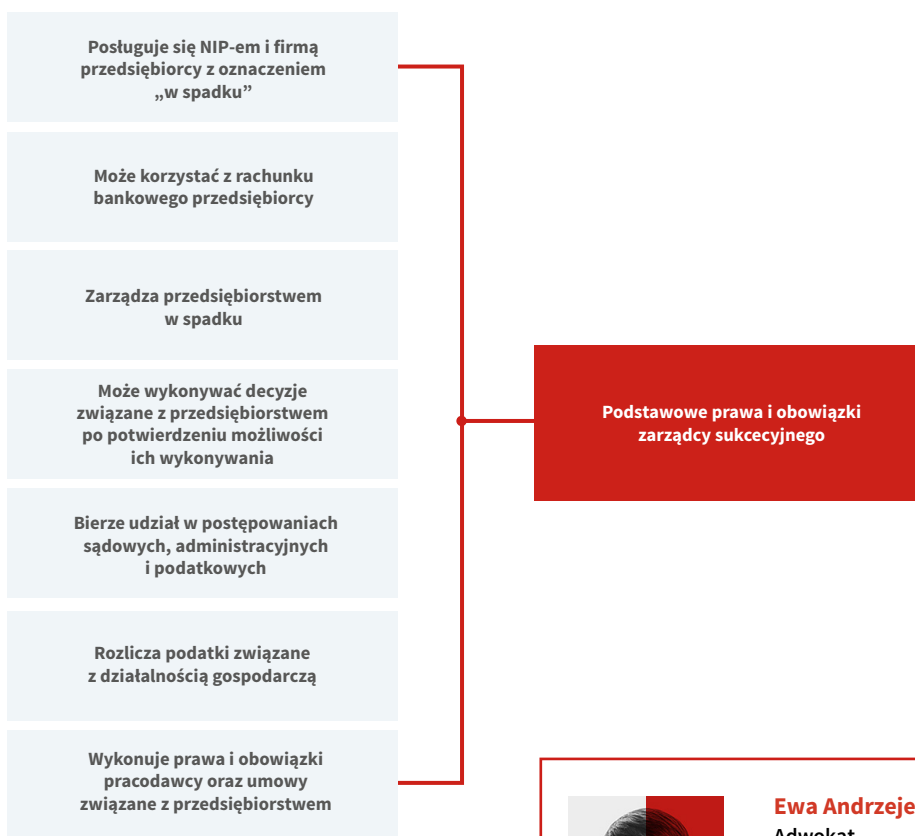


Decyzje związane z przedsiębiorstwem – koncesje, zezwolenia, licencje oraz pozwolenia związane z działalnością gospodarczą, mimo śmierci przedsiębiorcy będącego ich adresatem, będą mogły być dalej wykonywane

tę decyzję. Aby zarządca sukcesyjny mógł wykonywać decyzje, w przedsiębiorstwie muszą być spełnione wszystkie warunki, jakie są wymagane do uzyskania takiej decyzji, określone w ustawach dotyczących danego rodzaju działalności. Zarządca sukcesyjny musi dołączyć do wniosku dokumenty, które potwierdzają spełnienie tych warunków. Jeżeli są spełnione powyższe wymogi, zarządca może wykonywać decyzję już od dnia złożenia wniosku. Jeśli z decyzją wiążą się obowiązki, zarządca sukcesyjny musi je wykonywać również już od dnia złożenia wniosku. Niezwłocznie po potwierdzeniu możliwości wykonywania decyzji zarządca musi też dopełnić obowiązków, których termin wykonania przypadał od śmierci przedsiębiorcy do dnia złożenia wniosku.

6) Postępowania sądowe i administracyjne

Zarządca sukcesyjny został wyposażony w możliwość udziału w postępowaniach, które są związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa w spadku. Dotyczy to zarówno postępowania administracyjnych, podatkowych, jak i cywilnych – zwłaszcza procesów sądowych i egzekucji. Zarządca sukcesyjny może zarówno przystąpić do postępowania, które były już w toku w chwili śmierci przedsiębiorcy jak i wszczynać nowe postępowania.



Ewa Andrzejewska
Adwokat

Adwokat w kancelarii Syty Adwokaci
e.andrzejewska@sytyadwokaci.pl

Specjalista w zakresie prawa pracy, prawa handlowego i ochrony danych osobowych. W tym zakresie zajmuje się kompleksowym doradztwem, w szczególności sporządzaniem opinii prawnych, projektów umów i innych dokumentów wewnątrzzakładowych oraz reprezentacją klientów przed sądami powszechnymi. Członek Wielkopolskiej Izby Adwokackiej.

PRZEDSIĘBIORCY

Jurysdykcja sądu – dlaczego to takie ważne w obrocie międzynarodowym?

1. Współpraca z zagranicznym partnerem handlowym

Współpraca z zagranicznymi partnerami handlowymi jest dziś podstawą funkcjonowania bardzo wielu polskich spółek i podmiotów indywidualnych. Polscy przedsiębiorcy sprzedają swoje produkty za granicą, ale także nabywają i dystrybuują zagraniczne towary na rynkach europejskich. Prowadzona współpraca dotyczy często również świadczenia usług.



- » **Co w sytuacji** gdy dojdzie do sporu pomiędzy polskim przedsiębiorcą, a jego zagranicznym partnerem handlowym?
- » **Gdyby sytuacji** nie udało się rozwiązać polubownie, gdzie toczyłby się tego rodzaju spór, w Polsce, czy za granicą?
- » **Czy polski przedsiębiorca** może być zmuszony do prowadzenia sporu przed sądem zagranicznym?
- » **Czy można** w jakiś sposób zabezpieczyć sobie możliwość prowadzenia ewentualnego sporu przed sądem polskim?

Podstawą kooperacji z przedsiębiorcami zagranicznymi są różnego rodzaju umowy. Czasem przybierają one formę złożonych i wielostronicowych kontraktów, których postanowienia są negocjowane miesiącami. Innym razem do zawarcia umowy dochodzi na podstawie dokumentu zamówienia, który jest akceptowany przez drugą stronę. Wielokrotnie utrwalony pomiędzy stronami zwyczaj handlowy zakłada komunikację wyłącznie w postaci elektronicznej, za pośrednictwem wymiany wiadomości e-mail. Należy pamiętać, że wówczas również dochodzi do zawarcia umowy, której forma przybiera zwyczajnie postać przyjętego przez strony zwyczaju handlowego.

2. Jurysdykcja sądu – znaczenie praktyczne

Prowadząc działalność gospodarczą w obrocie międzynarodowym, warto zadać sobie następujące pytania:

- » Co w sytuacji gdy dojdzie do sporu pomiędzy polskim przedsiębiorcą, a jego zagranicznym partnerem handlowym?
- » Gdyby sytuacji nie udało się rozwiązać polubownie, gdzie toczyłby się tego rodzaju spór, w Polsce, czy za granicą?
- » Czy polski przedsiębiorca może być zmuszony do prowadzenia sporu przed sądem zagranicznym?
- » Czy można w jakiś sposób zabezpieczyć sobie możliwość prowadzenia ewentualnego sporu przed sądem polskim?

Odpowiedź na wskazane pytania regulują postanowienia umów zawieranych pomiędzy partnerami handlowymi oraz przepisy prawa dotyczące jurysdykcji sądu.

W umowach najczęściej kwestie te rozstrzygnięte są w końcowej części kontraktu. Pomimo umiejscowienia ich na końcu umowy, warto właśnie od nich rozpocząć jej lekturę, gdyż mogą one determinować interpretację wszystkich, pozostałych postanowień umownych.

Dlaczego w praktyce powinniśmy zwracać szczególną uwagę na kwestie dotyczące jurysdykcji sądu i prawa właściwego? A dlatego, że regulacje te mogą zdeterminować to gdzie będziemy zmuszeni prowadzić ewentualny spór z zagranicznym partnerem handlowym. Jeśli będzie to państwo zagranicznego kontrahenta, możemy być zmuszeni do zetknięcia się z przepisami całkowicie obcego nam systemu prawnego. Wzrosną także znacząco koszty obsługi tego rodzaju sporu. Praktyka pokazuje, że wielu przedsiębiorców postawionych przed koniecznością prowadzenia sporu z zagranicznym partnerem handlowym przed sądem innego państwa, decyduje się na ugodowe jego zakończenie, często kosztem własnego interesu.

Z tej przyczyny, warto zwracać uwagę na regulacje dotyczące jurysdykcji sądu i prawa właściwego, świadomie podejmując decyzję o podstawach prowadzonej współpracy w obszarze międzynarodowym.

3. Jurysdykcja sądu – co to takiego?

1) Pojęcie

Jurysdykcja sądów to ogólna kompetencja sądów, względnie innych organów danego państwa, do rozpoznawania i rozstrzygania określonych spraw bądź do przeprowadzania innych czynności w postępowaniu cywilnym. Określa ona zatem gdzie będzie toczył się ewentualny spór z kontrahentem z innego państwa, tj. w Polsce, czy poza jej granicami.

2) Regulacja prawna

W stosunkach pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej, aktem prawnym regulującym kwestie związane z ustaleniem jurysdykcji sądu reguluje rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (wersja przekształcona). Jest to tak zwane rozporządzenie Bruksela I bis.

A co z państwami, które nie należą do Unii Europejskiej? W tym wypadku należy brać pod uwagę ewentualne postanowienia umów międzynarodowych (tzw. umów bilateralnych), konwencji, a także postanowienia prawa krajowego i każdorazowo – treść zawartej umowy. Niejednokrotnie wpływ na ustalenie jurysdykcji sądu będą miały także reguły Incoterms, czyli Międzynarodowe Reguły Handlu (ang. International Commercial Terms) ustalane przez Międzynarodową Izbę Handlu (ICC) i stosowane powszechnie na całym świecie.



W stosunkach pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej, aktem prawnym regulującym kwestie związane z ustaleniem jurysdykcji sądu reguluje rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (wersja przekształcona). Jest to tak zwane rozporządzenie Bruksela I bis.

3) Rodzaje jurysdykcji

Na gruncie rozporządzenia Bruksela I bis, a zatem aktu prawnego regulującego kwestię jurysdykcji w stosunkach pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej, wyróżniamy kilka rodzajów jurysdykcji.

Ogólna reguła jurysdykcyjna, która może znaleźć zastosowanie w każdym przypadku, wskazuje na możliwość pozwania zagranicznego kontrahenta przed sądem jego miejsca zamieszkania. W przypadku spółek i osób prawnych, przez miejsce zamieszkania należy co do zasady rozumieć ich siedzibę. Z powodzeniem można jednak stwierdzić, że polski przedsiębiorca będzie raczej starał się uniknąć konieczności prowadzenia sporu przed sądem zagranicznym. W związku z tym, w praktyce często poszukiwane jest wyjście z tej sytuacji na podstawie pozostałych reguł jurysdykcyjnych. Nie zawsze będzie to jednak możliwe. Tytułem przykładu, w sprawach objętych zakresem **jurysdykcji wyłącznej**

możliwe jest prowadzenie sporu tylko przed konkretnym sądem danego państwa, ustalonym w oparciu o reguły zawarte w rozporządzeniu Bruksela I bis. Z jurysdykcją wyłączną będziemy mieli do czynienia np. w sprawach, których przedmiotem są prawa rzeczowe na nieruchomościach. Kolejnym rodzajem jurysdykcji uregulowanym przepisami rozporządzenia jest **jurysdykcja w sprawach dotyczących ubezpieczenia, umów konsumenckich oraz indywidualnych umów o pracę**. W ich wypadku, podobnie jak to często ma miejsce w przepisach krajowych, większej ochronie podlega tzw. słabsza strona stosunku prawnego, czyli: ubezpieczony (a także ubezpieczający i uposażony), konsument i pracownik. Na czym polega ta wzmożona ochrona? Podmioty te mają większą swobodę decyzji w zakresie tego gdzie pozwać swojego kontrahenta, podczas gdy on sam może je pozwać tylko w państwie ich miejsca zamieszkania. Odstępstwa od tej reguły są obwarowane surowymi rygorami.

Wreszcie, pozostaje jeszcze tzw. **jurysdykcja szczególna**, z której można skorzystać, ale nie ma takiego obowiązku. W praktyce, to właśnie w regulacjach dotyczących jurysdykcji szczególnej najczęściej poszukiwane jest wyjście z niewygodnej dla przedsiębiorcy konieczności prowadzenia sporu przed sądem zagranicznym. Z jurysdykcją szczególną będziemy mieli do czynienia m.in. **w sprawach dotyczących umów**. Zgodnie z art. 7 rozporządzenia Bruksela I bis, osoba, która ma miejsce zamieszkania na terytorium państwa członkowskiego może być pozwana w innym państwie członkowskim, w sprawach dotyczących umowy przed sądy miejsca wykonania danego zobowiązania. Rozporządzenie wskazuje, że o ile nie uzgodniono inaczej - miejscem wykonania danego zobowiązania jest:

- » w przypadku sprzedaży rzeczy ruchomych - miejsce w państwie członkowskim, w którym rzeczy te zgodnie z umową zostały albo miały zostać dostarczone,
- » a w przypadku świadczenia usług - miejsce w państwie członkowskim, w którym usługi zgodnie z umową były świadczone albo miały być świadczone.

Rozporządzenie wyróżnia w tym zakresie, dwa, wyżej wskazane rodzaje umów, czyli: umowę sprzedaży rzeczy ruchomych i umowę o świadczenie usług. Istotne jest aby pamiętać, że pojęcia te nie mają znaczenia, do którego polscy przedsiębiorcy przywykli na gruncie przepisów polskiego prawa krajowego. Podlegają one tzw. wykładni autonomicznej, co oznacza, że mają swoje własne znaczenie – oderwane od krajowych porządków prawnych. Podmiotem, który dokonuje takiej wykładni jest Trybunał Sprawie-

dliwości Unii Europejskiej. Sens praktyczny wykładni autonomicznej sprowadza się do tego, aby wszyscy uczestnicy obrotu unijnego rozumieli dane pojęcie w ten sam sposób. A nie inaczej w Polsce, inaczej we Francji, a jeszcze inaczej w Hiszpanii.

4) Umowa jurysdykcyjna

Warto wskazać, że wszystkich wątpliwości związanych z ustalaniem i analizowaniem przed jakim sądem będzie się toczył spór z kontrahentem zagranicznym można uniknąć w bardzo prosty sposób, a mianowicie zawierając umowę jurysdykcyjną. Tak określona jurysdykcja będzie jurysdykcją wyłączną, o ile strony nie uzgodniły inaczej.

Umowa ta może zostać zawarta:

- » w formie pisemnej lub ustnej potwierdzonej na piśmie;
- » w formie, która odpowiada praktyce przyjętej między stronami; lub
- » w handlu międzynarodowym - w formie odpowiadającej zwyczajowi handlowemu, który strony znały lub musiały znać i który strony umów tego rodzaju w określonej dziedzinie handlu powszechnie znają i którego stale przestrzegają.

Oczywiście, na to czy zawarcie korzystnej umowy jurysdykcyjnej będzie możliwe w konkretnym przypadku, wpływ będzie miała posiadana przez przedsiębiorcę siła negocjacyjna.

5) Przykłady praktyczne

PRZYKŁAD 1

Polska spółka XYZ sp. z o.o. produkuje i sprzedaje towary w postaci zabudowy meblowej na rzecz niemieckiego przedsiębiorcy. Strony nie zawarły umowy jurysdykcyjnej, umówiły się natomiast, że umowa będzie wykonana z chwilą dostawy towarów do siedziby niemieckiego przedsiębiorcy w Berlinie. Towary zostały dostarczone zgodnie z umową, ale polska spółka XYZ sp. z o.o. nie otrzymała za nie zapłaty. Kierowane do niemieckiego przedsiębiorcy wezwania do zapłaty i próby polubownego załatwienia sprawy nie przyniosły rezultatu. Spółka XYZ sp. z o.o. jest zdecydowana wystąpić na drogę postępowania sądowego o zapłatę. Gdzie będzie toczył się spór? W Polsce czy na terenie Niemiec?

Odpowiedź: Na terenie Niemiec. Wskazują na to zarówno ogólna reguła jurysdykcyjna („za pozwanym”), jak i przepisy regulujące jurysdykcję szczególną w sprawach dotyczących umów (miejsce gdzie towary zostały dostarczone).

PRZYKŁAD 2

Polska spółka XYZ sp. z o.o. produkuje i sprzedaje towary w postaci zabudowy meblowej na rzecz niemieckiego przedsiębiorcy. Przed rozpoczęciem współpracy strony zawarły umowę jurysdykcyjną, przyznającą sądowi polskiemu właściwość do rozpoznania wszelkich sporów mogących wyniknąć z zawartej umowy. Na podstawie umowy strony umówiły się także, że umowa będzie wykonana z chwilą dostawy towarów do siedziby niemieckiego przedsiębiorcy w Berlinie. Towary zostały dostarczone zgodnie z umową, ale polska spółka XYZ sp. z o.o. nie otrzymała za nie zapłaty. Kierowane do niemieckiego przedsiębiorcy wezwania do zapłaty i próby polubownego załatwienia sprawy nie przyniosły rezultatu. Spółka XYZ sp. z o.o. jest zdecydowana wystąpić na drogę postępowania sądowego o zapłatę. Gdzie będzie toczył się spór? W Polsce czy na terenie Niemiec?

Odpowiedź: W tym wypadku spór będzie toczył się przed sądem polskim. Spółka XYZ sp. z o.o. zadbała o należyte zabezpieczenie swoich interesów w tym zakresie i zawarła umowę jurysdykcyjną.

PRZYKŁAD 3

Polska spółka XYZ sp. z o.o. produkuje i sprzedaje towary w postaci zabudowy meblowej na rzecz niemieckiego przedsiębiorcy. Strony nie zawarły umowy jurysdykcyjnej, umówiły się natomiast, że dostawa będzie uznana za zrealizowaną z chwilą przekazania wyprodukowanych towarów przewoźnikowi w siedzibie polskiej spółki mieszczącej się we Wrocławiu. Ustalenie to zostało dodatkowo potwierdzone przyjętą przez strony regułą Incoterms. Towary zostały dostarczone zgodnie z umową, ale polska spółka XYZ sp. z o.o. nie otrzymała za nie zapłaty. Kierowane do niemieckiego przedsiębiorcy wezwania do zapłaty i próby polubownego załatwienia sprawy nie przyniosły rezultatu. Spółka XYZ sp. z o.o. jest zdecydowana wystąpić na drogę postępowania sądowego o zapłatę. Gdzie będzie toczył się spór? W Polsce czy na terenie Niemiec?

Odpowiedź: W tym wypadku polska spółka będzie mogła wystąpić na drogę postępowania sądowego na terenie Polski. Szczególna reguła jurysdykcyjna w sprawach dotyczących

umów pozwala na wytoczenie powództwa w miejscu gdzie towary zostały dostarczone, a powyższe miało miejsce w Polsce.

Podsumowanie

Nawiązując współpracę z zagranicznym partnerem handlowym warto pamiętać, że międzynarodowy obrót gospodarczy rządzi się nieco innymi prawami, niż obrót krajowy. Warto zabezpieczyć swój interes na wypadek ewentualnego, przyszłego sporu – nawet gdyby nigdy miało do niego nie dojść. Zawarcie umowy jurysdykcyjnej pozwala na uniknięcie wszelkich wątpliwości co do tego, gdzie będzie się toczył spór wynikły z określonego stosunku umownego.



Joanna Lubecka
Adwokat

Założycielka kancelarii Lubecka.law
j.lubecka@sytyadwokaci.pl

Założycielka kancelarii Lubecka.law, ekspert ściśle współpracujący z kancelarią Syty Adwokaci. Specjalizuje się w obsłudze prawnej przedsiębiorców i spółek prawa handlowego. Pracuje z podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą w Polsce, jak i za granicą. Od 2014 roku prowadzi bloga prawnego transgraniczne.pl poświęconego kontaktom handlowym i sporom o charakterze międzynarodowym. Prelegent na licznych szkoleniach i konferencjach z zakresu prawa spółek i prawa transgranicznego. Autorka publikacji ukazujących się w Biuletynie Euro Info, Enterprise Europe Network przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Członek Wielkopolskiej Izby Adwokackiej.

PRZEDSIĘBIORCY

Miarkowanie kary umownej

Przedmiotem niniejszego artykułu jest przybliżenie instytucji miarkowania kary umownej. Umowy zawierane pomiędzy profesjonalistami często zawierają postanowienia dotyczące kar umownych. Praktyka obrotu gospodarczego pokazuje, że niezbyt często przy zawieraniu takich umów wysokość zastrzeżonych kar umownych jest przedmiotem negocjacji prowadzonych pomiędzy stronami. Powyższe może stanowić problem w przypadku, gdy zobowiązania wynikające z umowy nie zostaną wykonane należycie, tj. np. w umówionym terminie i zaktualizuje się obowiązek zapłaty zastrzeżonych kar umownych, które nierzadko będą rażąco wygórowane. Przeciwdziałaniu takim sytuacjom służy instytucja miarkowania kary umownej, o której będzie mowa w dalszej części niniejszego artykułu.

1. Podstawy miarkowania kary umownej

Zgodnie z przepisem art. 484 § 1 Kodeksu cywilnego, „*W razie niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania kara umowna należy się wierzycielowi w zastrzeżonej na ten wypadek wysokości bez względu na wysokość poniesionej szkody. Żądanie odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary nie jest dopuszczalne, chyba że strony inaczej postanowiły*”. Podstawę prawną dla miarkowania kary umow-

nej stanowi przepis art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego, zgodnie z którym: „*Jeżeli zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane, dłużnik może żądać zmniejszenia kary umownej; to samo dotyczy wypadku, gdy kara umowna jest rażąco wygórowana*”. Co istotne, przepis art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego ma charakter bezwzględnie obowiązujący. Oznacza to, iż wszelkie postanowienia umowne wyłączające prawo dłużnika do żądania miarkowania kary umownej będą bezwzględnie nieważne. Nadto, pomimo że miarkowanie jest uprawnieniem dłużnikiem, nie może się on go zrzec.



Co istotne, przepis art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego ma charakter bezwzględnie obowiązujący.

Oznacza to, iż wszelkie postanowienia umowne wyłączające prawo dłużnika do żądania miarkowania kary umownej będą bezwzględnie nieważne.

2. Wymogi formalne zgłoszenia żądania miarkowania kary umownej

Aby sąd mógł dokonać miarkowania kary umownej konieczny jest wniosek dłużnika. Najczęściej do złożenia tego wniosku następuje poprzez zgłoszenie zarzutu kierowanego przeciwko powództwu wierzyciela o zapłatę kary¹. Wśród przedstawicieli

¹ Orzecznictwo Sądu Najwyższego nie rozstrzyga jednoznacznie kwestii dot. wymaganego sposobu formułowania tego zarzutu przez dłużnika.

doktryny, wskazuje się, że wola dłużnika w tym zakresie może zostać wyrażona w każdy sposób, również w sposób dorozumiany w ramach dalej idącego wniosku o oddalenie całego żądania dotyczącego kary. Mając na uwadze, że miarkowanie należy do tzw. praw sędziowskich, jego zastosowanie nie powinno być uzależniane od złożenia przez dłużnika ściśle sformalizowanego wniosku odnoszącego się jedynie do redukcji kary².



Aby sąd mógł dokonać miarkowania kary umownej konieczny jest wniosek dłużnika.

Niezależnie od powyższego, w pełni dopuszczalnym pozostaje również wytoczenie przez dłużnika powództwa o ukształtowanie stosunku prawnego przez obniżenie wysokości zastrzeżonej kary umownej. Dłużnik może zatem wyprzedzić wierzyciela przed wytoczeniem przez niego powództwa o zapłatę kary umownej. Należy jednak pamiętać, że z chwilą zapłaty przez dłużnika kary umownej prawo żądania miarkowania tej kary wygasa, chyba że dłużnik przy dokonywaniu zapłaty zastrzegł żądanie zwrotu części świadczenia odpowiadającej zawyżonej karze umownej.

3. Przesłanki miarkowania kary umownej

Przepis art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego przewiduje dwie przesłanki miarkowania kary umownej, tj.:

1. wykonanie w znacznej części zobowiązania, z którym powiązana jest kara;
2. rażąco wygórowana wysokość kary.

Wystąpienie już jednej z ww. przesłanek uzasadnia wystąpienie z żądaniem redukcji kary umownej.

Według jednego poglądu, wyrażonego m.in. w wyroku z dnia 23 marca 2006 roku, sygn. akt: IV CSK 89/05, wniosek o miarkowanie kary powinien być wyraźnie sformułowany i poparty zaoferowanymi przez dłużnika dowodami potwierdzającymi spełnienie chociaż jednej z dwóch przesłanek miarkowania kary. Drugi pogląd zakłada, że żądanie oddalenia powództwa o zapłatę kary umownej zawiera w sobie wniosek o miarkowanie tej kary (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 stycznia 2010 roku, sygn. akt: V CSK 217/09).

2 K. Osajda (red.), Komentarz do ustawy: KC t.j. z dnia 16-5-2019 (Dz.U. 2019, Nr 118, poz. 1145). Opracowanie redakcyjne na podstawie: Prawo zobowiązań – część ogólna. Wyd. 3, Legalis 2020.

Brak jest definicji ustawowej wykonania zobowiązania w znacznej części. Oceniając wystąpienie tej przesłanki należy ustalić w jakim stopniu częściowe wykonanie zobowiązania prowadziło do zaspokojenia godnego ochrony interesu wierzyciela. W orzecznictwie spornym pozostaje, czy możliwe jest miarkowanie kary umownej na podstawie przesłanki wykonania zobowiązania w znacznej części, jeżeli kara umowna była zastrzeżona na wypadek samej zwłoki lub opóźnienia. W tym zakresie występują dwa rozbieżne stanowiska orzecznicze. Zgodnie z pierwszym z nich, niedopuszczalne jest miarkowanie kary umownej zastrzeżonej na wypadek zwłoki lub opóźnienia ze względu na wykonanie zobowiązania w znacznej części. Uzasadniając to stanowisko Sąd Najwyższy wskazuje, że skoro kara umowna (art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego) została zastrzeżona na wypadek zwłoki w wykonaniu konkretnego obowiązku inwestora, i zwłoka ta niewątpliwie nastąpiła, to ostateczne wykonanie zobowiązania w znacznej części, nie stanowi dodatkowej przesłanki zmniejszenia kary umownej³. Drugie stanowisko zakłada natomiast, że dopuszczalne jest miarkowanie kary umownej zastrzeżonej na wypadek zwłoki lub opóźnienia ze względu na wykonanie zobowiązania w znacznej części. Jak wskazuje się jednak w orzecznictwie, od okoliczności konkretnego przypadku zależy, czy częściowe wykonanie zobowiązania przed popadnięciem w zwłokę ma znaczenie dla wierzyciela i zaspokaja jego godny ochrony interes⁴.



Przepis art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego przewiduje dwie przesłanki miarkowania kary umownej, tj.:

- 1. wykonanie w znacznej części zobowiązania, z którym powiązana jest kara;**
- 2. rażąco wygórowana wysokość kary.**



Wystąpienie już jednej z ww. przesłanek **uzasadnia wystąpienie z żądaniem redukcji kary umownej.**

3 Tak w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 6 maja 2004 roku, sygn. akt: II CK 261/03.

4 Tak w wyroku Sądu Apelacyjnego w Katowicach I Wydział Cywilny z dnia 19 czerwca 2013 roku, sygn. akt: I ACa 329/13.

Również pojęcie rażąco wygórowanej kary umownej nie zostało zdefiniowane w Kodeksie cywilnym. Najbardziej ogólnym wyznacznikiem miarkowania kary umownej w tym przypadku wydaje się być stosunek pomiędzy wysokością kary a wartością całości zobowiązania głównego. Sąd przy dokonywaniu oceny wysokości kary umownej może wziąć pod uwagę także inne okoliczności, takie jak: zakres naruszenia przez dłużnika jego zobowiązań, zagrożenie dalszymi naruszeniami obowiązków umownych, charakter naruszonych obowiązków umownych – czy były to obowiązki główne, czy uboczne, jak również ustalenia stron co do wysokości kary umownej przy zawieraniu umowy.

Pomimo, że w art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego przesłanki miarkowania są enumeratywnie wymienione, to katalog okoliczności istotnych dla miarkowania ma charakter otwarty. W orzecznictwie wskazuje się, że okolicznościami tymi mogą być: rozmiar doznanej przez wierzyciela szkody⁵; stosunek kary umownej do odszkodowania należnego wierzycielowi na zasadach ogólnych, przyczyny opóźnienia, przyczynienie się wierzyciela do powstania szkody, stopień winy dłużnika, stosunek kary umownej do należnego wynagrodzenia.

4. Rozstrzygnięcie sądu w zakresie miarkowania kary umownej

W przedmiocie miarkowania kary umownej orzeka sąd wydając konstytutywne orzeczenie kształtujące treść stosunku obligacyjnego w zakresie wysokości kary umownej. Wyrok wydany przez sąd określa wartość kary od chwili jej wymagalności. Na podstawie przepisu art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego sąd może jedynie zmniejszyć wysokość ustalonej przez strony kary. Sąd nie ma natomiast kompetencji do modyfikacji postanowienia umownego w zakresie kary umownej w inny sposób, tj. np. poprzez zmianę terminu zapłaty lub zamianę na inne świadczenie.

Podsumowanie

Miarkowanie kary umownej stanowi zatem środek ochrony dłużnika przed nadmiernie wygórowaną karą umowną.

⁵ Pomimo, że nie ma on znaczenia w domaganiu się przez wierzyciela kary umownej, ma jednak wpływ przy ustalaniu podstawy zastosowania miarkowania.

Dłużnik jest uprawniony do jego wykorzystywania w przypadkach wskazanych w przepisie art. 484 § 2 Kodeksu cywilnego. Miarkowanie ogranicza zasadę *pacta sunt servanda*, stanowiącą, iż umów należy dotrzymywać, albowiem ingeruje w istniejący pomiędzy stronami stosunek obligacyjny. Obowiązywanie takiej instytucji w polskim prawie cywilnym znajduje jednak uzasadnienie w wyrażonej w Konstytucji RP zasadzie proporcjonalności⁶.



Weronika Listowska
Prawnik

Prawnik w kancelarii Syty Adwokaci
w.listowska@sytyadwokaci.pl

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Wcześniej doświadczenie zawodowe zdobywała pracując w kancelarii komorniczej oraz kancelarii prawnej. W kancelarii zajmuje się głównie zagadnieniami z zakresu prawa cywilnego oraz prawa administracyjnego.

⁶ Art. 31 ust.3 Konstytucji RP stanowi bowiem, iż: „*Ograniczenia w zakresie korzystania z konstytucyjnych wolności i praw mogą być ustanawiane tylko w ustawie i tylko wtedy, gdy są konieczne w demokratycznym państwie dla jego bezpieczeństwa lub porządku publicznego, bądź dla ochrony środowiska, zdrowia i moralności publicznej, albo wolności i praw innych osób. Ograniczenia te nie mogą naruszać istoty wolności i praw*”.

NIERUCHOMOŚCI

Zakup apartamentu w celach inwestycyjnych – czyli co warto wiedzieć

Zainteresowanie zakupem nieruchomości, w szczególności lokali mieszkalnych od wielu lat utrzymuje się na polskim rynku na wciąż rosnącym poziomie. Pandemia, która spowodowała wiele ograniczeń związanych z podróżowaniem i przemieszczaniem się w sposób istotny przyczyniła się również do wzrostu popularności innego segmentu na rynku obrotu nieruchomościami, a mianowicie nabycia apartamentu nad morzem lub w górach.

Typy i rodzaje lokali inwestycyjnych

Przegląd obecnie dostępnych na rynku pierwotnym ofert sprzedaży nieruchomości lokalowych oraz ilość inwestycji już realizowanych lub przygotowywanych dopiero do realizacji może budzić wrażenie. I nie należy mieć tu na uwadze typowych inwestycji mieszkaniowych realizowanych w miastach, lecz właśnie inwestycje apartamentowe realizowane w wielu miejscowościach turystycznych, tych większych jak i mniejszych, zlokalizowanych zarówno nad morzem jak i w górach. O ile niektóre z nich mogą budzić spore kontrowersje (słynna już sprawa uzyskania w ostatnim czasie przez dewelopera decyzji o pozwoleniu na budowę dwóch ponad stumetrowych wieżowców zaplanowanych bezpośrednio przy plaży w Międzyzdrojach), o tyle wydaje się, iż duża część inwestycji, zaprojektowana w zgodzie z otoczeniem i zrealizowana w dobrych lokalizacjach może stanowić rzeczywiście atrakcyjną formę lokaty kapitału przynoszącą zysk przez długie lata.

Apartamenty inwestycyjne to w zasadzie są mieszkania (wyodrębniony lokal z własną księgą wieczystą wraz ze związa-

nym z nim udziałem w nieruchomości wspólnej stanowiącej grunt, na którym znajduje się budynek), jednakże kwalifikowane jako lokale niemieszkalne. Wynika to przede wszystkim z tego, iż budynek jest wznoszony na gruncie nie stanowiącym zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego terenu zabudowy mieszkaniowej, lecz teren zabudowy usługowej. W przypadku kurortów nadmorskich lub górskich najczęściej jest to teren oznaczony jako usługi turystyczno-wypoczynkowo-pensjonatowe. Taki lokal może być wykorzystywany na własny prywatny użytek lub traktowany jako inwestycja z przeznaczeniem na wynajem krótkoterminowy. Decyzja w tym zakresie należy do kupującego.

Oprócz wskazanego wyżej wariantu, w ofertach deweloperów pojawiają się także takie określenia jak aparthotel i condohotel. Są to nazwy dotyczące obiektów o podobnym przeznaczeniu, którym zazwyczaj jest świadczenie usług hotelarskich lub kwaterunkowych. Inwestowanie w tego typu przedsięwzięcia polega co do zasady na zakupie lokalu z bezpośrednim przeznaczeniem go na wynajem. Właściciel lokalu zakupionego w takiej formule może z niego korzystać jedynie przez pewien czas w roku (w ramach tzw. pobytu właścicielskiego), a w pozostałym okresie jest on wynajmowany. Zarządzanie wynajmem odbywa się zazwyczaj po-

przez specjalistyczną firmę, tzw. „operatora”, z którym umowa najmu lub dzierżawy jest zawierana najczęściej na okres 5 - 15 lat z możliwością jej przedłużenia¹. W ramach proponowanego przez deweloperów w tym wariantcie modelu biznesowego kupujący jako właściciel lokalu ma mieć zapewniony zysk w wysokości określonego procentu (najczęściej 7-8%) w skali roku.

Co z ochroną kupującego w przypadku podjęcia decyzji o zakupie lokalu apartamentowego

Należy mieć na uwadze, iż związku z tym że przedmiotem sprzedaży jest lokal apartamentowy zakwalifikowany jako lokal niemieszkalny zastosowania nie będą mieć w takim przypadku przepisy ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2019 r., poz. 1805, dalej „ustawa deweloperska”). Przepisy ustawy deweloperskiej regulują bowiem zasady ochrony praw nabywcy, wobec którego deweloper zobowiązał się do ustanowienia odrębnej własności wyłącznie lokalu mieszkalnego. Z perspektywy kupującego zainteresowanego nabyciem lokalu apartamentowego na rynku pierwotnym brak objęcia takiej transakcji regulacją ustawy deweloperskiej ma istotne znaczenie, albowiem oznacza mniejszą ilość obowiązków oraz gwarancji, jakie deweloper musi wypełnić. Ma to szczególne znaczenie tym bardziej w sytuacji, w której decyzja o zakupie lokalu i zawarcie umowy przedwstępnej dotyczącej jego sprzedaży ma miejsce na samym początku inwestycji, a więc na etapie przystawionej „dziury w ziemi”. Warto zatem wskazać, iż w przypadku oferowania do sprzedaży lokali apartamentowych deweloper nie ma obowiązku (innymi słowy może, ale nie musi):

1. sporządzenia prospektu informacyjnego dotyczącego danego przedsięwzięcia i realizowanej inwestycji (zawierającego informacje o dotychczasowym doświadczeniu dewelopera, a także dotyczące nieruchomości, na której realizowane jest zamierzone przedsięwzięcie, informacje dotyczące pozwolenia na budowę, planowanego terminu rozpoczęcia i zakończenia prac budowlanych, sposobu pomiaru powierzchni lokalu, zamierzonego sposobu oraz procentowego udziału źródeł finansowania przedsięwzięcia, harmonogramu przedsięwzięcia, dopuszczenia waloryzacji ceny oraz

określenia jej zasad, czy też szczegółowe dane dotyczące konkretnie wybranego przez kupującego lokalu),

2. zapewnienia środka ochrony w postaci mieszkaniowego rachunku powierniczego (otwartego lub zamkniętego), a więc szczególnego rodzaju rachunku bankowego, w ramach którego bank prowadzący taki rachunek ewidencjonuje wpłaty i wypłaty odrębnie dla każdego nabywcy,



przedmiotem sprzedaży jest lokal apartamentowy zakwalifikowany jako lokal niemieszkalny

zastosowania nie będą mieć w takim przypadku przepisy ustawy z dnia 16 września 2011 r. o ochronie praw nabywcy lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego (Dz.U. z 2019 r., poz. 1805, dalej „ustawa deweloperska”).

3. zapewnienia kupującemu możliwości zapoznania się z aktualnym stanem księgi wieczystej dotyczącej nieruchomości, na której realizowana jest inwestycja, kopią pozwolenia na budowę oraz projektem budowlanym, czy też sprawozdaniem finansowym dewelopera za ostatnie dwa lata, a w przypadku realizacji inwestycji przez spółkę celową (tj. spółkę powołaną wyłącznie na potrzeby prowadzenia tej konkretnej inwestycji) – sprawozdaniem spółki dominującej,
4. zawarcia z kupującym umowy deweloperskiej zawierającej istotne elementy wskazane w art. 22 ustawy deweloperskiej z zachowaniem formy aktu notarialnego i dokonania na podstawie tej umowy wpisu w dziale III księgi wieczystej prowadzonej dla nieruchomości, której dotyczy inwestycja roszczenia nabywcy o wybudowanie budynku, wyodrębnienie lokalu i przeniesienie prawa własności tego lokalu,
5. sporządzenia harmonogramu przedsięwzięcia określającego co najmniej etapy realizacji oraz procenty, szacunkowy podział kosztów poszczególnych etapów w całkowitych kosztach przedsięwzięcia.

Zwrócić należy również uwagę, iż w związku z tym, że zakup lokalu apartamentowego nie podlega przepisom ustawy deweloperskiej niejednokrotnie zdarza się, iż dewelope-

¹ https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=15799

rzy proponują zawarcie umowy przedwstępnej w zwykłej formie pisemnej. Pomimo, iż wiąże się to z koniecznością poniesienia przez kupującego dodatkowych kosztów, rekomendowane jest zawarcie umowy przedwstępnej w formie aktu notarialnego. Jest to istotne z dwóch względów. Po pierwsze, zawarcie umowy przedwstępnej w tej formie umożliwia kupującemu dokonanie wpisu w dziale III księgi wieczystej gruntowej roszczenia o zawarcie przyrzeczonej umowy sprzedaży. Po drugie, jeżeli deweloper nie wywiąże się ze swojego zobowiązania i nie przystąpi w wyznaczonym terminie do zawarcia umowy przyrzeczonej, a umowa przedwstępna została zawarta w formie aktu notarialnego, to kupujący niezależnie od żądania naprawienia szkody może dochodzić (przede wszystkim sądownie) zawarcia umowy przyrzeczonej. Z wielu zatem względów w celu lepszego zabezpieczenia swojej pozycji kupujący winien zadbać o to, aby umowa przedwstępna została zawarta z zachowaniem formy notarialnej.

Na co warto zwrócić uwagę zawierając umowę przedwstępną sprzedaży

Problem bez wątpienia jest bardzo obszerny i wymagający w przypadku każdej umowy oddzielnej analizy prawnej, jednakże na potrzeby niniejszego opracowania należy wskazać na najważniejsze zagadnienia.

W pierwszej kolejności jedną z najistotniejszych kwestii wymagających wyjaśnienia przez kupującego jest uzyskanie od dewelopera jasnej i przejrzystej informacji odnośnie planowanych lub już przyjętych źródeł finansowania inwestycji. A więc, czy realizacja inwestycji następuje ze środków własnych dewelopera (w całości lub w jakiejś części), czy też w ramach zewnętrznego finansowania zapewnianego przez bank lub podmiot prywatny. W przypadku, gdy nieruchomości, na której ma zostać wybudowany budynek z interesującym nas lokalem, obciążona jest hipoteką lub hipotekami ustanowionymi na rzecz banku lub podmiotów trzecich tytułem zabezpieczenia kredytu lub pożyczki udzielonej deweloperowi celem sfinansowania inwestycji w przedwstępnej umowie sprzedaży winny znaleźć się zapisy, iż w takim przypadku wierzyciel hipoteczny wyrazi bezwarunkową zgodę na bezzieçarowe (tj. bez obciążania hipoteką) wyodrębnienie lokalu z nieruchomości. W konsekwencji lokal zostanie wyodrębniony bez jakichkolwiek obciążeń hipotecznych i założona dla niego księga wieczysta będzie wolna od wpisów dotyczących hipotek obciążających nieruchomość gruntową.

Co więcej, już na etapie zawierania umowy przedwstępnej można od dewelopera wymagać przedstawienia stosownej promesy wystawionej przez wierzyciela hipotecznego, w której podmiot ten zobowiąże się do wyrażenia zgody na bezzieçarowe wyodrębnienie lokalu.

Jeżeli chodzi o kwestie oświadczeń składanych przez kupującego w treści umowy przedwstępnej, to wielokrotnie zdarza się, iż umowa zawiera wiele zapisów zabezpieczających w dużym stopniu przede wszystkim dewelopera. Do takich należy między innymi oświadczenie kupującego, iż zapoznał się z całą dokumentacją dotyczącą realizowanego przedsięwzięcia i nie zgłasza w tym zakresie jakichkolwiek uwag lub zastrzeżeń oraz że w przyszłości nie będzie dochodzić wobec dewelopera roszczeń z tym związanych. W sytuacji, w której kupujący nie zapoznał się z tą dokumentacją lub nie miał takiej możliwości, a najczęściej tak właśnie bywa, albowiem dokumentacja projektowa jest niezwykle obszernym i specjalistycznym zbiorem dokumentów, której przeanalizowanie wymaga posiadania odpowiedniej wiedzy technicznej i znajomości materii, to oświadczenia takiego kupujący nie powinien składać. Jeżeli bowiem po wybudowaniu budynku okaże się, iż lokal nie posiada parametrów, o których istnieniu deweloper zapewniał przed zawarciem umowy przedwstępnej lub parametry te są inne, to zapis taki może zostać wykorzystany przez dewelopera w celu zwolnienia się z odpowiedzialności wobec kupującego z tytułu nienależytego wykonania zobowiązania, jak również ograniczyć kupującego w możliwości skorzystania z prawa do odstąpienia od umowy.

W umowach przedwstępnych stosowanych przez deweloperów można często znaleźć również zapisy nakładające na kupującego obowiązek zapłaty na rzecz dewelopera kary umownej w przypadku nieuiszczenia przez kupującego w ustalonym terminie jakiejś części (raty) ceny i odstąpienia z tego powodu przez dewelopera od umowy. Kupujący ma prawo domagać się od dewelopera usunięcia tego rodzaju postanowienia, albowiem w świetle orzecznictwa sądowego niedopuszczalne jest zastrzeżenie kary umownej na wypadek odstąpienia od umowy z powodu niewykonania zobowiązania o charakterze pieniężnym². Zapisy dotyczące kar umownych niejednokrotnie są również skonstruowane w sposób niesymetryczny, prowadząc do uprzywilejowania pozycji dewelopera przy jednoczesnym nałożeniu wyłącznie na kupującego jednostronnych obowiązków. Tego rodzaju postanowienia w umowach z kupującym będącym konsumentem mogą zostać uznane za niedozwolone klauzule umowne, stąd w takich przypadkach uzasadnione jest domaganie się od dewelopera usunięcia ich z umowy.

2 uchwała Sądu Najwyższego z 20.11.2019 r., sygn. akt III CZP 3/19

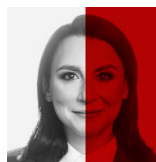
Kolejnym zagadnieniem, na które należy wskazać są zapisy przewidujące rozliczenie przyjętej w umowie przedwstępnej ceny z uwzględnieniem różnicy pomiędzy powierzchnią projektową a powierzchnią ostateczną wynikającą z obmiaru powykonawczego wykonanego już po wybudowaniu budynku. Deweloperzy w stosowanych umowach przyjmują w tym zakresie określony parametr procentowy (jako dopuszczalną przyjmuje się różnicę +/-2% pomiędzy powierzchnią projektową a powierzchnią ostateczną), w ramach którego cena sprzedaży nie ulega zmianie (zwiększeniu lub zmniejszeniu). Dopiero w przypadku wystąpienia różnicy powyżej przyjętego parametru procentowego cena jest odpowiednio korygowana. Zgodnie jednak ze stanowiskiem UOKiK w przypadku wystąpienia każdej zmiany w ostatecznej powierzchni użytkowej lokalu w stosunku do powierzchni projektowej mającej wpływ na ostateczną wysokość ceny, kupujący powinien mieć zapewnioną możliwość odstąpienia od umowy i skorzystanie z tego prawa nie powinno być uzależnione od przyjętej przez dewelopera procentowej wielkości różnicy w powierzchni³.

W ostatniej kolejności zwrócić należy uwagę, iż zakup lokalu apartamentowego stanowiącego lokal niemieszkalny jest obłożony stawką podatku VAT w wysokości 23%, a nie 8% stawką jak w przypadku lokali mieszkalnych. W przypadku, gdy umowa przedwstępna jest zawierana na początku prowadzenia inwestycji i jej zakończenie zaplanowane jest dopiero za kilka lat, to w tak długim okresie czasu może nastąpić zmiana obowiązujących przepisów dotycząca wysokości stawek podatku VAT. W konsekwencji zmiana ta również będzie miała wpływ na wysokość ceny sprzedaży lokalu, którą kupujący będzie musiał uiścić. W związku z tym warto w umowie doprecyzować, iż w przypadku wzrostu lub zmniejszenia stawki podatku VAT zmiana będzie dotyczyć tylko świadczeń na poczet ceny, które na dzień wejścia w życie przepisów wprowadzających nową wysokość stawki VAT pozostały niezapłacone. Niezależnie od tego, kupujący powinien mieć również zapewnione prawo do odstąpienia od umowy w przypadku wzrostu stawki VAT.

Podsumowanie

Przed podjęciem decyzji o nabyciu lokalu typu apartamentowego w celach inwestycyjnych należy szczegółowo przeanalizować warunki zakupu oraz proponowany przez dewelopera model biznesowy, tak aby móc ocenić realność realizacji inwestycji oraz rzeczywiste prawdopodobieństwo wypracowania przez nią zysku w późniejszych latach.

³ wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 24 października 2017 r., sygn. akt XVII AmA 69/15,



Maria Obrębowska

Radca prawny

Radca prawny w kancelarii Syty Adwokaci
m.obrebowska@sytyadwokaci.pl

Posiada obszerne, kilkunastoletnie doświadczenie w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych. Zajmuje się takimi obszarami jak realizacja inwestycji, ze szczególnym uwzględnieniem przedsięwzięć deweloperskich, w których to sprawach reprezentowała interesy zarówno deweloperów jak i podmiotów zainteresowanych zakupem nieruchomości. W codziennej praktyce prawnej zajmuje się także kompleksową obsługą podmiotów w zakresie takich obszarów jak prawo korporacyjne, szeroko pojęte prawo gospodarcze oraz prawo pracy. Od 2011 r. radca prawny przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Poznaniu.

syty_{ADWOKACI}