

# Prowizja bez gwarancji

MAREK MATUSIAK

**Na rynku nieruchomości zawieranych jest coraz więcej transakcji kupna-sprzedaży domów czy mieszkań. Prowizje z nich często stanowią wierzytelność trudną do odzyskania**

**R**ynek pośrednictwa w obrocie nieruchomościami przeżywa wielki rozkwit, bowiem wyrównywanie zaniżonych cen w stosunku do standardów obowiązujących w krajach unijnych wyraźnie wpłynęło na liczbę zawieranych każdego roku transakcji. Doświadczenia ostatnich miesięcy wskazują jednak, iż należne pośrednikom prowizje za doprowadzenie do sfinalizowania transakcji kupna lub sprzedaży nieru-

chomości często stanowią wierzytelność, która może być trudna do odzyskania.

## **Dodatkowe obciążenie**

Działalność zawodowa wykonywana przez pośrednika jest regulowana Ustawą z 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Polega ona na wykonywaniu czynności zmierzających do zawarcia przez inne osoby umów nabycia lub zbycia nieruchomości, własnościowego spółdzielczego prawa do lokalu mieszkalnego, spółdzielczego prawa do lokalu użytkowego, prawa



FOT. DREAMSTIME

do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej, umów najmu lub dzierżawy nieruchomości albo ich części, a także innych umów mających za przedmiot prawa do nieruchomości lub ich części.

- Zawieranie tego typu umów wymaga formy pisemnej, bo w razie jej niezachowania umowa taka jest nieważna. Należne pośrednikowi wynagrodzenie to zwykle określana w umowie prowizja od wartości transakcji. Wobec tego, że ceny na rynku nieruchomości stale rosną, są to należności coraz wyższe - wyjaśnia Monika Jabłońska z Koksztys Kancelarii Prawa Gospodarczego.

Wśród klientów biur pośrednictwa panuje przeświadczenie, że prowizje są zbyt wygórowane. Szczególnie w przypadku osoby fizycznej zakup mieszkania pochłania znaczne kwoty, w dodatku wiąże się to z dodatkowymi wydatkami - począwszy od opłat notarialnych, a skończywszy na ponoszonych na wyposażenie lokalu. Dlatego też zapłata prowizji pośrednikowi staje się niemałym obciążeniem. Coraz częściej zdarza się również, że klienci celowo unikają płacenia prowizji.

### Uwaga na dokumentację

Firmy zajmujące się pośrednictwem w obrocie nieruchomościami mają coraz częściej problemy z należnościami od klientów.

- W obrocie funkcjonują wzorce umów, które często nie w pełni zabezpieczają przedsiębiorców prowadzących tego typu działalność, a ponadto zawierają nieprawidłowości, mogące znacznie utrudnić w przyszłości proces odzyskania należności na drodze sądowej - komentuje Monika Jabłońska.

Jej zdaniem należy pamiętać o podstawowych elementach, które wpływają na ewentualne dochodzenie roszczeń, np. reprezentacja stron umowy. Ważne jest udokumentowanie przez pośrednika przedstawienia nieruchomości czy też skójarzenia stron umowy dotyczącej przeniesienia praw do nieruchomości. Trzeba też zadbać o podpis osób obecnych przy oględzinach nieruchomości i tu posłużyć się funkcjonującym w obrocie tzw. protokołem z wizji lokalnej. Ponadto warto zadbać o dowód, że doszło do zawarcia transakcji między klientami biura - będzie nim np. kopia aktu notarialnego czy też umowy najmu.

Zdarza się, że pośrednicy ustalają płatność prowizji określając, iż jej połowa należna jest przy podpisaniu umowy przedwstępnej, a resztę wyliczonej kwoty klient powinien uiścić po podpisaniu umowy ostatecznej. W przypadku niedojścia do skutku umowy właściwej, co może być również działaniem celowym ze strony klienta, który działając w porozumieniu z drugą stroną może rozwiązać umowę przedwstępną i zawrzeć właściwą bez udziału biura, pośrednik może domagać się połowy prowizji pod warunkiem odpowiednio sformułowanego w umowie zapisu.

### Wzorce pomogą

Dochodzenie prowizji może znacznie utrudnić sformułowanie postanowień umowy pośrednictwa w taki sposób, że zostaną one uznane za niedozwolone, a co za tym idzie za bezskuteczne. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę na stosowanie zbyt wygórowanych kar umownych. Jest to forma zabezpieczenia się przed nieuczciwym klientem, który w celu uniknięcia płacenia prowizji zawrze umowę z pominięciem pośrednika lub też gdy transakcja zostanie dokonana z osobą trzecią powiązaną najczęściej stosunkiem osobistym z klientem biura.

Podobną nieprawidłowością w umowach jest zawarcie zastrzeżenia, że obowiązek zapłaty wynagrodzenia pośrednikowi powstaje również po zakończeniu terminu umowy pośrednictwa. Nieprawidłowy jest również często stosowany przez pośredników zapis dotyczący odsetek. W praktyce stosują oni zastrzeżenia odsetek za zwłokę w zapłacie prowizji w wysokości znacznie przekraczającej odsetki ustawowe.

- Warto sięgnąć do rejestru prowadzonego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w którym znajdują się postanowienia wzorców umów uznanych za niedozwolone. Za przykład może służyć zapis o treści: „zleceniodawca zobowiązuje się nie zawierać umów przeniesienia prawa własności z osobami figurującymi w rejestrze pośrednika, którym nieruchomość wskazana została jako potencjalnym nabywcą, pod rygorem zapłacenia potrójnej prowizji w stosunku do określonej” - uważa Monika Jabłońska.

Pośrednik nie pozostaje bezsilny, gdy klient biura uchyla się od zapłacenia mu wynagrodzenia z tytułu pośrednictwa. Konieczne jest jednak, aby miał świadomość podstawowych mechanizmów, szczególnie prawnych, funkcjonowania zobowiązania powstałego z tytułu zawartej umowy już na etapie jego powstawania. Pozwoli to na odpowiednie zabezpieczenie się umożliwiające bezpieczne pod względem prawnym dochodzenie należności. ●

*Dochodzenie prowizji może znacznie utrudnić sformułowanie postanowień umowy pośrednictwa w taki sposób, iż zostaną one uznane za niedozwolone*

### Przykłady zaskarżonych do UOKiK klauzul

„W przypadku sprzedaży nieruchomości przez zamawiającego z pominięciem pośrednika oraz braku zapłaty prowizji w terminie określonym w par. 5 zamawiający zapłaci pośrednikowi karę umowną w wysokości dwukrotnego wynagrodzenia, także w przypadku sprzedaży po upływie umowy na zasadzie wyłączności, jeżeli nabywca jest klientem pośrednika, który otrzymał wskazanie adresowe w czasie trwania umowy pośrednika”.

(Z rejestru prowadzonego przez UOKiK, [http://www.uokik.gov.pl/pl/ochrona\\_konsumentow/niedozwolone\\_klauzule/rejestr\\_klauzul\\_niedozwolonych](http://www.uokik.gov.pl/pl/ochrona_konsumentow/niedozwolone_klauzule/rejestr_klauzul_niedozwolonych))

„Rozwiązanie umowy zawartej na zasadzie wyłączności w czasie trwania klauzuli wyłączności możliwe jest tylko w przypadku całkowitej rezygnacji ze sprzedaży”.

„Umowa zostaje zawarta na okres ... roku, tj. do dnia ... 2006 r. Po upływie tego terminu umowa ulega automatycznemu przedłużeniu na czas nieoznaczony (...), chyba że strony postanowią inaczej”.