

Bitwa w cieniu Sky Tower

Immoactiv żąda pieniędzy od Siemens. Za umowę zawartą „na gębę”.

Katarzyna
Sadowska

k.sadowska@pbi.pl w 022-333-99-63

Doradca firma domaga się od telekomunikacyjnego giganta pieniędzy za usługę. Ten nie uznaje rozszerzeń.

Warszawski Immoactiv od kilku lat działa na rynku nieruchomości. Świadczy m.in. usługi polegające na kojarzeniu deweloperów z firmami wykonawczymi. Tak było w przypadku Siemens.

— Mamy szerokie kontakty na rynku deweloperskim. Z Siemensem podpisaliśmy umowę na doradztwo i swego

rodzaju lobbying, który ułatwił firmie spełnienie warunków niezbędnych do podpisania umowy na podwykonawstwo z Orco Property Group. Chodziło o projekt Mokotowska 59 i Złota 44 — mówi Jacek Patoka z Immoactiv.

Jednak nie udało się — Siemens otrzymał podobno ofertę od Orco dotyczącą Złotej 44, ale jej nie przyjął. Tymczasem okazało się, że wrocławski LC Corp zaczyna poszukiwać wykonawców do wysokościowca Sky Tower.

— Przedstawiciele Siemensu pytali, czy jesteśmy w stanie pomóc im przy tym kontrakcie. Okazało się, że owszem, bo byliśmy w kontakcie

z ówczesnymi władzami spółki — relacjonuje Jacek Patoka.

(Nie)precyzyjne warunki
Immoactiv miał ustalić z Siemensem, że jeśli dojdzie do podpisania umowy przy budowie Sky Tower, doradca otrzyma 4 proc. wartości kontraktu, przy czym 2 proc. tuż po jego zawarciu, a kolejne 2 proc. w transzach w miarę realizacji.

— Tuż przed zamknięciem transakcji zgodziliśmy się nawet zejść do 3,5 proc., bo Siemens twierdził, że jego oferta została przez LC Corp mocno obniżona w trakcie negocjacji — mówi Jacek Patoka.

Umowa miała zostać spisana w formie aneksu do tej do-

tyczącej doradztwa przy projektach Orco. Ale nie została. — Doprowadziliśmy do kluczowego spotkania przedstawicieli dewelopera i Siemensu, w dniu podpisywania umowy udzielaliśmy jeszcze konsultacji w tej sprawie — twierdzi Jacek Patoka.

Jego firma nie dostała jednak wynagrodzenia. A Siemens otrzymał zlecenie na blisko 80 mln zł.

Umowa, której nie było

— Siemens najpierw poprosił o przesunięcie płatności pierwszej transzy na początek października, bo wtedy rozpocznie się nowy rok liczeniowy a ponadto otrzyma zaliczkę od Sky Tower.

Zgodziliśmy się. Na początku tego roku okazało się jednak, że wcale nie zamierza nam zapłacić — mówi Jacek Patoka.

Siemens twierdzi, że umowa między spółkami nie istniała. — Nie było takiej umowy, więc roszczenia są nieuzasadnione — informuje Anna Tascher, dyrektor komunikacji korporacyjnej polskiego Siemensu.

Immoactiv wystąpił na drogę sądową — na razie to powództwo w trybie pojednawczym. Kwota wymagalna to około 2 mln zł.

— W obrocie prawnym istnieje przecież forma umowy ustnej. Będziemy udowadniać, że ją zawarliśmy — podkreśla Jacek Patoka.

Jeśli się nie uda — nie wyklucza powództwa cywilnego. — Otrzymałoby wezwanie i oczywiście spotkamy się w sądzie z przedstawicielami Immoactiv. Jesteśmy bardzo ciekawi, jakie dowody przedstawia — mówi Anna Tascher.

Jeśli umowa w formie ustnej została faktycznie zawarta (co kwestionuje Siemens), firmie Immoactiv najłatwiej byłoby to udowodnić, powołując świadków. Być może mogłyby nimi być przedstawiciele LC Corp. Nie udało nam się jednak wczoraj dowiedzieć, co sądzą o sporze. Na tę chwilę pozycja Siemensu jako dużej, międzynarodowej korporacji jest w tym sporze znacznie silniejsza.

OKIEM PRAWNIKA

Urszula Darkowska,

ekspert w departamencie procesowym kancelarii Grynhoff Woźny Malinowski

To było bardzo ryzykowne rozwiązanie

► Prawo nie wymaga zachowania szczególnej formy dla umowy o świadczenie usług doradczych. Brak więc przeszkód, by były świadczone jedynie na podstawie ustnej umowy. W praktyce jest to bardzo ryzykowne rozwiązanie. W przypadku sporu strona, która świadczyła usługi doradcy, może mieć problemy z wykazaniem, iż rzeczywiście wykonała usługę, gdyż świadczenia te mają z reguły charakter niematerialny. Bez pisemnej umowy trudno też wykazać, od czego zależy wysokość wynagrodzenia należnego usługodawcy; czy wynagrodzenie było należne tylko w przypadku, gdy doradca dopro-

wadził do zawarcia kontraktu, czy także, gdy mimo jego starań do transakcji nie doszło. Doradcy mogą dochodzić zapłaty na drodze sądowej. Wówczas potwierdzeniem wykonania usług mogą być przygotowane przez nich opracowania, analizy czy strategię działania oraz faktury wystawione przez usługodawcę i doręczone zlecającemu. Zawarcie ustnej umowy i jej warunki można również wykazywać za pomocą zeznań świadków. Rekomenduję, by usługodawcy będący przedsiębiorcami już w pozwie przedstawić wszelkie możliwe dowody na okoliczność zawarcia umowy i wykonania usług.