

NASZ GOŚĆ

Paweł Wójcik

gdy deweloper zabierze rabat

Wynegocjowałeś upust. Tuż przed podpisaniem umowy firma zmieniła jednak zdanie i wycofała się z niego. Co robić w takiej sytuacji? **→D4**

Gdy deweloper wycofa się z rabatu, możesz żądać odszkodowania

ROZMOWA | Wybrałeś mieszkanie z oferty firmy deweloperskiej. Wynegocjowałeś rabat. Tuż przed podpisaniem umowy firma zmieniła jednak zdanie i wycofała się z upustu. Co robić w takiej sytuacji?

W: Czy taki sposób negocjacji ceny z deweloperem można uznać za sprzeczny z dobrymi obyczajami?

PAWEŁ WÓJCİK: Ogólna zasada dotycząca negocjacji, która wynika z przepisów części ogólnej kodeksu cywilnego, stanowi, że negocjacje należy prowadzić z poszanowaniem dobrych obyczajów. Zgodnie z art. 72 § 2 kodeksu cywilnego strona, która rozpoczęła lub prowadziła negocjacje z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy, jest obowiązana do naprawienia szkody, jaką druga strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy.

Definiowanie pojęcia dobrych obyczajów w negocjacjach nie wydaje się jednak możliwe. Należy ono bowiem do tzw. klauzul generalnych, które z założenia wymykają się definicjom.

Za naruszenie dobrych obyczajów uznaje się m.in. kwestionowanie w kolejnych etapach negocjacji postanowień uzgodnionych. Trzeba jednak mieć również na uwadze, że nie istnieje prawny obowiązek zawarcia umowy i nie zawsze takie działanie będzie uznane za naruszenie zasady dobrych obyczajów.

Czy zatem wycofanie się z obniżki po jej uzgodnieniu

Czytelnicy pytają: kiedy można zmienić zdanie

Państwo T. negocjowali ceny mieszkań z kilkoma deweloperami jednocześnie. Podczas pierwszego spotkania z firmą P. uzyskali rabat w wysokości 5 proc. Po tygodniu, gdy kończyła się rezerwacja, a nie podejmowali decyzji, deweloper dał im kolejne 2 proc. – zadzwonił handlowiec z taką propozycją.

Wtedy znowu T. wzięli pod uwagę ofertę firmy P. Spotkali się z prezesem, który informację o nowej cenie potwierdził, więc wycofali się z umowy z firmą D., z którą też negocjowali ceny, i odwołali rezerwację w firmie R. (nie mogąc w nieskończoność jej przeciągać).

Po kilku tygodniach, gdy miało dojść do spotkania u notariusza, deweloper przełożył zawarcie umowy aktem notarialnym, a w końcu okazało się, że może się umawiać, ale na zawarcie umowy bez tego drugiego rabatu, bo... nie zaakceptowała go rada nadzorcza.

Klienci czują się oszukani. Nie mają szans na powrót do poprzednich negocjacji, tamte mieszkania sprzedano. A w firmie P. obiecano im coś, czego nie dotrzymano. Nie mogli przewidzieć, że deweloper zaproponuje im rabat, z którego potem się wycofa.

można uznać za naruszenie dobrych obyczajów?

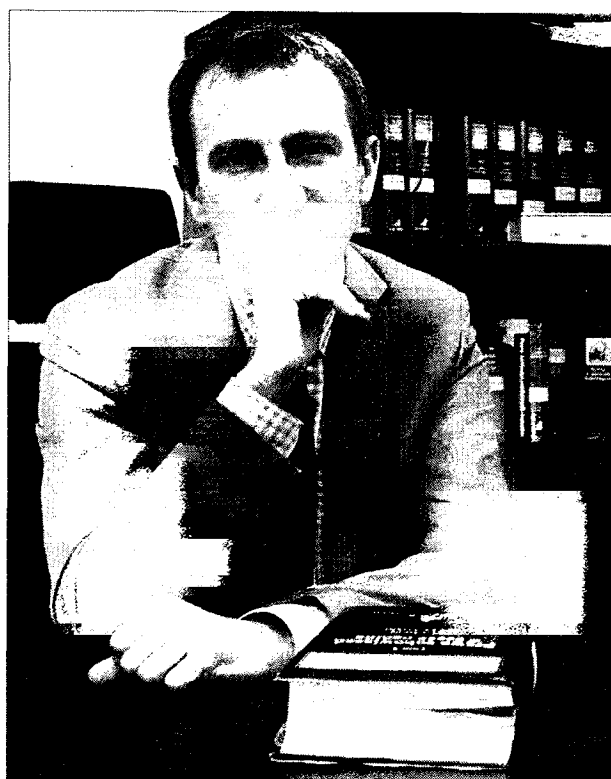
Podwyższenie ceny podczas negocjacji, po jej uzgodnieniu, nie zawsze będzie uznane za naruszenie dobrych obyczajów. Powody takiej decyzji sprzedającego mogą bowiem wynikać z różnych przesłanek, jak chociażby konkurencyjna oferta innego kupującego, pojawienie się nowych okoliczności podczas negocjacji, które zmuszają sprzedającego do domagania się zwiększenia ceny (jak cho-

ciażby wpływ czasu). Dlatego nie zawsze takie działanie należy uznać za naruszenie standardów lojalnościowych dotyczących prowadzenia biznesu i negocjacji.

Opisane działanie dewelopera można uznać za naruszenie dobrych obyczajów, jeżeli decyzja o anulowaniu upustu nie zawierała żadnego uzasadnienia i została oparta wyłącznie na chęci maksymalizacji zysku. Jaskrawym przykładem takiego działania jest celowe wciąganie konsumenta w negocjacje z zamiarem wykorzystania pozycji negocjacyjnej i uzyskania dla siebie korzyści, np. poprzez podwyższenie ceny. Z reguły bowiem konsument, angażując się w proces negocjacji, odrzuca inne oferty i ponosi wysokie koszty. Jeżeli więc nie istnieje żadne racjonalne uzasadnienie dla decyzji o podniesieniu ceny poprzez likwidację obiecanego upustu, wówczas można traktować takie działania w kategoriach naruszenia dobrych obyczajów i rozważać możliwość dochodzenia roszczeń odszkodowawczych.

Czy klienci mają szansę, aby deweloper wyrównał im straty?

Naruszenie zasady prowadzenia negocjacji z poszanowaniem dobrych



† Paweł Wójcik
radca prawny, wspólnik w kancelarii Grynhoff Woźny Maliński

obyczajów może prowadzić do powstania roszczenia odszkodowawczego, opierając się na postanowieniach cywilnego wyżej art. 72 kodeksu cywilnego.

Jeżeli uznamy, że doszło do naruszenia dobrych obyczajów, wówczas możemy się zastanawiać, jakiego rodzaju roszczenia może mieć konsument wobec dewelopera. Zasadniczo roszczenie sprwadza się do pokrycia kosztów i strat związanych z negocjacjami (wynagrodzenia doradców prawnych, ekonomicznych), ale również utraconych korzyści, np. utraconego zarobku podczas negocjacji. Odszkodowanie z tego tytułu jest ograniczone tzw. ujemnym interesem umownym i powinno uwzględniać to, co by strona miała, gdyby się nie wdawała w zawieranie umowy. Nie należy więc wykluczać skuteczności powództwa sądowego związanego z

utracą upustu, gdyż logiczną konsekwencją wdania się w negocjacje z nielojalnym kontrahentem było odrzucenie innej oferty i utrata określonej wartości ekonomicznej. Przedmiotowy upust stanowi co do zasady utraconą korzyść, która może stanowić składnik szkody podlegającej naprawieniu w trybie art. 72 kodeksu cywilnego.

Co klienci powinni zrobić w takiej sytuacji?

Jeżeli roszczenie nie zostanie zaspokojone, pozostaje wniesienie powództwa o zapłatę do sądu. Aby można było dochodzić takiego roszczenia, konieczne jest udowodnienie przez konsumenta wszystkich przesłanek odpowiedzialności – nie tylko, że upust faktycznie został utracony i że był to upust od ceny rynkowej, ale również, że jest to w adekwatnym związku przyczynowym z działaniem dewelopera. Ciężar dowodu będzie w cało-

” Odebranie rabatu po zakończeniu negocjacji, można uznać za naruszenie dobrych obyczajów, jeżeli decyzja o anulowaniu upustu została oparta wyłącznie na chęci maksymalizacji zysku

ści spoczywał na konsumentach, więc powództwo takie musi być starannie opracowane w warstwie dowodowej. Sąd nie wyręczy bowiem powoda w udowodnianiu przesłanek odpowiedzialności.

Czy zdarzył się już taki spór sądowy?

Takie spory należą do rzadkości, gdyż większość firm deweloperskich działa z poszanowaniem dobrych obyczajów przy negocjacjach, biorąc pod uwagę, iż zawieranie przez nie transakcje należą do kluczowych w sferze egzystencjalnej człowieka. Jeżeli nawet zdarzają się takie sytuacje jak opisana powyżej, jedynie odsetek klientów decyduje się na powództwo sądowe. Wartość przedmiotu sporu nie jest bowiem zazwyczaj duża w proporcji do kosztów prowadzenia takiego postępowania, czasu oraz włożonego wysiłku.

REKLAMA

