

UZASADNIENIE

Pozwem z dnia 16 stycznia 2015 roku powód K. Ł. wniósł o zasądzenie od pozwanego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. kwoty 9.963 euro z ustawowymi odsetkami od dnia 1 kwietnia 2014 roku do dnia zapłaty oraz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. W uzasadnieniu wskazano, że dochodzona pozwem kwota stanowi uiszczony przez powoda zadatek, który powinien zostać zwrócony z uwagi na rozwiązanie umowy.

Sprzeciwem od nakazu zapłaty pozwany zaskarżył nakaz zapłaty w całości, wniósł o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. Pozwany wskazał, że odstąpił od umowy sprzedaży z przyczyn leżących po stronie powoda i w związku z tym zatrzymał uiszczony przez powoda zadatek.

Pismem z dnia 14 stycznia 2016 roku powód zgłosił „żądanie ewentualne” wskazując, że gdyby żądanie zasądzenia zwrotu zadatku okazało się bezzasadne, żąda zasądzenia tej kwoty tytułem zwrotu zaliczki.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

Na podstawie umowy sprzedaży nr KS 2/11/2013 z dnia 19 listopada 2013 roku (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W. sprzedał K. Ł. prowadzącemu działalność gospodarczą pod nazwą Euro – (...) używaną maszynę leśną typu H. (...), marki J. D. (maszyna używana z 2006 roku, numer fabryczny (...)).

Zgodnie z § 1 ust. 2 oraz § 2 ust. 1 umowy, cenę ustalono na kwotę 81.000 EUR netto, tj. 99.630 EUR brutto. Miała być ona uiszczona do dnia 9 grudnia 2013 roku.

Zgodnie z § 2 ust. 2 i 3 umowy, Kupujący miał zapłacić Sprzedającemu zadatek w wysokości 8.100 EUR lub ekwiwalent tej kwoty w złotych przeliczonej po kursie sprzedaży Banku (...) z dnia przelewu. W razie nie wywiązania się z umowy przez kupującego, zadatek mógł zostać rozliczony na poczet zakupu innej maszyny.

Zgodnie z § 2 ust. 5 i 7 umowy, Kupujący zobowiązał się do obioru towaru do dnia 23 grudnia 2013 roku, przy tym wydanie towaru miało nastąpić dopiero po wpłynięciu całej cen sprzedaży na konto Sprzedawcy.

Zgodnie z § 3 ust. 1, 3 i 5 umowy, Sprzedawca zobowiązał się do bezpłatnego przeszkolenia operatorów Kupującego oraz nabywcy ostatecznego wskazanego przez Kupującego w zakresie obsługi dostarczonego towaru oraz udzielił tym podmiotom 30-dniowej gwarancji rozruchowej.

(dowód: umowa sprzedaży nr nr KS 2/11/2013 z dnia 19 listopada 2013 roku – k. 9-12)

Wyżej opisana umowa została zawarta jako rezultat długotrwałych negocjacji. W ich trakcie K. Ł. zgłosił (...) spółce z o.o. w W. chęć nabycia używanej maszyny leśnej w celu jej dalszej odsprzedaży. Maszyna miała zostać nabyta przez (...) spółkę z o.o. i sprowadzona z Finlandii. Negocjacje te prowadził w imieniu (...) spółki z o.o. – K. S., zaś w imieniu K. Z. N..

W dniu 24 października 2013 roku K. S. przesłał do Z. N. standardowy, obowiązujący w firmie (...) spółka z o.o. projekt umowy sprzedaży wskazując, że maszyna zostanie sprowadzona dopiero po podpisaniu umowy i wpłaceniu 10% jej wartości, a wydanie maszyny kupującemu nastąpi po zapłacie całej ceny. W projekcie tym w § 2 ust. 1 wskazano cenę 90.000 EUR netto, a w § 2 ust. 2 zobowiązanie Kupującego do zapłaty zadatku w wysokości 9.000 EUR lub ekwiwalentu tej kwoty w złotych.

W toku dalszych negocjacji, w dniu 31 października 2013 roku K. S. na wniosek Z. N. sporządził nowy projekt umowy, w którym § 2 ust. 1 wskazano cenę 81.000 EUR netto, a w § 2 ust. 2 zobowiązano Kupującego do zapłaty zamiast zadatku

- zaliczki w wysokości 8.100 EUR lub ekwiwalentu tej kwoty w złotych. K. S. w e-mailu wskazał, że po akceptacji i podpisaniu umowy prześle fakturę proforma na zaliczkę.

E-mailem z dnia 4 listopada 2013 roku Z. N. wskazał, że K. Ł. akceptuje co do zasady treść umowy, jednak wnosi o dodanie do niej dwóch punktów:

- sprzęt został zakupiony celem dalszej odsprzedaży i w związku z tym, jeśli z jakichś przyczyn klient wycofa się z transakcji wówczas zaliczka zostanie zwrócona lub rozliczona w innym sposób np. zostanie rozliczona na poczet innej maszyny (innego klienta);

- gwarancja rozruchowa przechodzi na osobę (firmę) trzecią ze względu na fakt, że K. Ł. kupuje maszynę celem dalszej odsprzedaży.

W odpowiedzi, e-mailem z dnia 5 listopada 2013 roku, K. S. po konsultacjach z zarządem spółki, wskazał, że:

- gwarancja rozruchowa i wstępne przeszkolenie przechodzi na klienta ostatecznego;

- konieczna jest zmiana zaliczki na zadatek w wysokości 10% wartości maszyny, który może zostać rozliczony na poczet zakupu innej maszyny.

K. Ł. wyraził zgodę na wyżej opisane zmiany w umowie. W związku z tym (...) spółka z o.o. wystawił w dniu 12 listopada 2012 roku fakturę proforma nr (...) na kwotę 8.100 EUR netto (9.963 EUR brutto).

W dniu 14 listopada 2013 roku K. Ł. uiszczył kwotę 9.963 EUR i z tego tytułu (...) spółka z o.o. wystawił fakturę VAT nr (...).

K. Ł. podpisał umowę z dnia 19 listopada 2013 roku w siedzibie swojej firmy. Nie zgłaszał żadnych zastrzeżeń odnośnie jej treści, ani nie żądał wprowadzenia do niej jakichkolwiek zmian.

Po podpisaniu umowy i uiszczeniu zadatku (...) spółka z o.o. nabył maszynę leśną typu H. (...), marki J. D. o nr fabrycznym (...) i sprowadził ją do Polski.

K. Ł. nie uiszczył na rzecz (...) spółki z o.o. całej ceny sprzedaży. Przyczyną tego była rezygnacja z zakupu tej maszyny przez klienta ostatecznego – M. S. (który na podstawie umowy z dnia 24 września 2013 roku zobowiązał się do nabycia tej maszyny od K. Ł.).

Pismem z dnia 14 marca 2014 roku (...) spółka z o.o. w W. oświadczył K. Ł., że w związku z nie dotrzymaniem warunków umowy „umowa traci ważność”, a wpłacona tytułem zadatku kwota 9.963 EUR nie podlega zwrotowi. Jednocześnie wskazano, że w przypadku zakupu innej maszyny leśnej do dnia 31 marca 2014 roku, w/w kwota zostanie zaliczona na poczet zadatku (lub części zadatku) nowej umowy sprzedaży.

Pismem z dnia 18 marca 2014 roku K. Ł. wezwał do zwrotu zaliczki w wysokości 9.963 EUR wskazując, że aby zaliczyć zaliczkę na poczet innej maszyny, należałoby podpisać aneks do umowy z wyznaczeniem nowego przedmiotu umowy.

(dowód: e-mail z dnia 24 października 2013 roku – k. 129; projekt umowy sprzedaży z dnia 23 kwietnia 2013 roku – k. 130-132; e-mail z dnia 31 października 2013 roku – k. 104-105; projekt umowy z dnia 31 października 2013 roku – k. 106-109; e-mail z dnia 4 listopada 2013 roku – k. 134; e-mail z dnia 5 listopada 2013 roku – k. 135; faktura proforma nr (...) – k. 112; faktura VAT nr (...) – k. 113; umowa sprzedaży nr (...) z dnia 24 września 2013 roku – k. 137-138; pismo z dnia 14 marca 2014 roku – k. 14; pismo z dnia 18 marca 2014 roku – k. 15; zeznania świadka K. S. – k. 142v-143; przesłuchanie powoda w charakterze strony – k. 91-92; przesłuchanie członka zarządu pozwanego R. F. w charakterze strony – k. 93)

Ustalając stan faktyczny Sąd oparł się na dokumentach zgromadzonych w aktach sprawy, zeznaniach świadka K. S., przesłuchaniu w charakterze strony R. F. oraz częściowo przesłuchaniu powoda.

Sąd nie dał wiary zeznaniom świadka P. R. oraz zeznaniom powoda w zakresie ustalenia, że uiszczona przez powoda kwota 9.963 EUR stanowiła zaliczkę oraz w zakresie tego, że K. S. działając w imieniu pozwanego zobowiązał się do zwrotu tej kwoty. Uzasadnienie tego stanowiska znajduje się w dalszej części uzasadnienia.

Postanowieniem z dnia 19 lutego 2016 roku oddalono wniosek pozwanego o przeprowadzenie konfrontacji świadków K. S. i P. R.. W ocenie Sądu, przeprowadzenie konfrontacji tych dwóch świadków nie było konieczne dla ustalenia stanu faktycznego oraz dokonania jego oceny w kontekście obowiązujących przepisów prawa.

Brak było podstaw do oddalenia wniosku pozwanego o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka K. S. oraz wniosku powoda o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka P. R.. Konieczność zgłoszenia wniosku o dopuszczenie dowodu z zeznań świadka K. S. pojawiła się dopiero po przesłuchaniu powoda, który odmiennie niż w pozwie podnosił, że zapłacona kwota stanowiła zaliczkę, którą K. S. zobowiązał się zwrócić. Dopuszczenie dowodu z zeznań świadka K. S. spowodowało, że dopuszczenie dowodu z zeznań świadka P. R. nie przedłużało postępowania.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo jako bezzasadne podlegało oddaleniu.

Zgodnie z ogólnymi regułami postępowania dowodowego, obowiązek przedstawienia dowodów zmierzających do wyjaśnienia okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy spoczywa na stronach, a ciężar udowodnienia faktów mających dla rozstrzygnięcia sprawy istotne znaczenie spoczywa na stronie, która z tych faktów wywodzi skutki prawne – art. 6 k.c. w zw. z art. 3 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c.

W przedmiotowej sprawie powód żądał zasądzenia od pozwanego kwoty 9.963 EUR wskazując, że została ona uiszczona tytułem zadatku, ewentualnie zaliczki. Wbrew twierdzeniom powoda, nie mieliśmy tu do czynienia z żądaniem ewentualnym. Zarówno treść obu „żądań”, jak i ich podstawa faktyczna była taka sama. W rzeczywistości było to więc wskazanie innej podstawy prawnej roszczenia.

Pomiędzy stronami niesporny był fakt zawarcia umowy i jej treść, która wynika z podpisanego przez obie strony dokumentu. Pozwany przyznał również, że powód uiścił w dniu 14 listopada 2013 roku kwotę 9.963 EUR.

Kwestią sporną był charakter wpłaconej przez powoda kwoty (zaliczka czy zadatek), sposób zakończenia umowy sprzedaży (odstąpienie od umowy przez pozwanego, czy rozwiązanie umowy) oraz przyczyny, dla których nie doszło do wykonania umowy (brak zapłaty ceny sprzedaży, czy „przejęcie” przez pozwanego klienta ostatecznego).

Zgodnie z art. 394 § 1-3 k.c. w braku odmiennego zastrzeżenia umownego albo zwyczaju zadatek dany przy zawarciu umowy ma to znaczenie, że w razie niewykonania umowy przez jedną ze stron druga strona może bez wyznaczenia terminu dodatkowego od umowy odstąpić i otrzymany zadatek zachować, a jeżeli sama go dała, może żądać sumy dwukrotnie wyższej (§ 1). W razie wykonania umowy zadatek ulega zaliczeniu na poczet świadczenia strony, która go dała; jeżeli zaliczenie nie jest możliwe, zadatek ulega zwrotowi (§ 2). W razie rozwiązania umowy zadatek powinien być zwrócony, a obowiązek zapłaty sumy dwukrotnie wyższej odpada. To samo dotyczy wypadku, gdy niewykonanie umowy nastąpiło wskutek okoliczności, za które żadna ze stron nie ponosi odpowiedzialności albo za które ponoszą odpowiedzialność obie strony (§ 3).

Instytucja zaliczki nie została uregulowana w ustawie. Zasady jej funkcjonowania należy wyprowadzić bezpośrednio z przepisów kodeksu cywilnego dotyczących wykonywania umów wzajemnych. Zaliczka jest kwotą, która zostaje zaliczona na poczet przyszłych świadczeń wynikających z umowy zawartej między stronami. Nie stanowi ona w przeciwieństwie do zadatku formy zabezpieczenia umowy. Stanowi jedynie część jej ceny. Konsekwencje udzielenia zaliczki wywnioskować należy z art. 494 k.c., który reguluje kwestie odstąpienia od umowy wzajemnej. Osoba

odstępująca od umowy zobowiązana jest do zwrotu drugiej osobie wszystkiego, co otrzymała na mocy umowy. Może ona również żądać zwrotu tego, co świadczyła, jak i ubiegać się o naprawienie szkody wynikłej z niewykonania zobowiązania. Samo udzielenie zaliczki nie wzmacnia pozycji wobec kontrahenta, który nie wykonał ustalonego zobowiązania. W przypadku zaliczki również nie mamy możliwości odstąpienia od umowy (jak w przypadku zadatku), w momencie niewykonania jej przez drugą stronę bez wyznaczania dodatkowego terminu do wykonania zobowiązania. W sytuacji, gdy umowa zostaje rozwiązana przez obie strony – następuje zwrot wzajemnych świadczeń. Do zaliczki nie stosujemy przepisów dotyczących zadatku. Nie ma możliwości zatem, by uległa ona przypadkowi bądź została zwrócona w podwójnej wysokości.

Zgodnie z art. 65 k.c. oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których złożone zostało, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje. W umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego, wynikająca z powyższego przepisu tzw. kombinowana metoda wykładni oświadczeń woli wymaga od sądu, przy dokonywaniu wykładni umowy, w pierwszej kolejności ustalenia znaczenia słów użytych w umowie przez strony dokonujące tej czynności prawnej. Sąd stwierdzając bowiem, że strony w sposób tożsamy rozumiały użyte w umowie sformułowania jest związany dokonaną przez nie zgodną interpretacją postanowień umowy. Dopiero w przypadku braku porozumienia stron co do rozumienia treści złożonych przez nie oświadczeń woli, do dokonywania wykładni zastosowanie ma dyrektywa interpretacyjna nakazująca tłumaczyć oświadczenie woli tak, jak wymagają tego ze względu na okoliczności, w których zostały złożone, zasady współżycia społecznego i ustalone zwyczaje (tzw. obiektywny wzorzec wykładni oświadczeń woli). Wykładnia umowy wymaga analizy zgodnego zamiaru stron i celu umowy, dokonuje się jej z uwzględnieniem całego kontekstu oświadczeń badanego w aspekcie treści, jak i okoliczności, w których zostały złożone. Sąd powinien brać pod uwagę nie tylko postanowienia spornego fragmentu umowy, lecz również uwzględniać inne związane z nim postanowienia umowy, a także kontekst faktyczny, w którym projekt umowy uzgodniono i z uwzględnieniem którego ją zawierano (wyrok SN z dnia 20 stycznia 2011 roku, I CSK 173/10, LEX nr 738379). Wykładnia umowy nie może pomijać treści zwerbalizowanej na piśmie, użyte bowiem sformułowania i pojęcia, a także sama systematyka i struktura aktu umowy, są jednym z istotnych wykładników woli stron, pozwalają ją poznać i ocenić. Wykładnia umowy nie może prowadzić do stwierdzeń w sposób oczywisty sprzecznych z jej treścią (wyrok SN z dnia 2 grudnia 2010 roku, II PK 134/10, LEX nr 738555).

W pierwszej kolejności należało ocenić, czy zgodnie z § 2 ust. 2 umowy z dnia 19 listopada 2013 roku kupujący zobowiązał się do zapłaty zadatku (jak twierdził pozwany), czy zaliczki (jak wskazywał ewentualnie powód).

Zgromadzony w sprawie materiał dowodowy wskazuje w sposób jednoznaczny i nie budzący wątpliwości, że kupujący zobowiązał się do zapłaty zadatku. Po pierwsze, w § 2 ust. 2 i 3 umowy użyto słowa „zadatek”. Z korespondencji e-mailowej oraz zeznań świadka K. S. i przesłuchania stron wynika również, że strony miały na myśli zadatek w rozumieniu art. 394 k.c. Zarówno powód, jak i reprezentujący pozwanego członek zarządu R. F. doskonale orientowali się w różnicach pomiędzy zaliczką i zadatkiem. Obie strony procesu są przedsiębiorcami, którzy często podpisują umowy sprzedaży zawierające postanowienia w zakresie zaliczki i zadatku. Standardowy wzór umowy obowiązujący u pozwanego zawiera zapis o zadatku. Ma to na celu zabezpieczenie interesów sprzedawcy, który sprowadza z zagranicy daną, używaną maszynę na zamówienie konkretnego klienta. W przypadku rezygnacji z zakupu przez kupującego sprzedawca pozostałby z bardzo trudno sprzedawalną rzeczą. W związku z tym zobowiązanie do uiszczenia zadatku miało wzmocnić wykonanie umowy, a ostatecznie umożliwić sprzedającemu szybkie i proste uzyskanie surogatu odszkodowania. Negocjacje, które doprowadziły do zawarcia umowy prowadzone były przez pracowników obu stron, którzy nie mieli jednak uprawnienia do zawarcia umowy (każdą zmianę umowy konsultowali z mocodawcami). W pierwszym etapie negocjacji, po wyrażeniu przez powoda zainteresowania nabyciem konkretnej maszyny, pozwany przesłał powodowi pocztą elektroniczną standardowy wzór umowy, w której znajdował się zapis o zadatku (projekt umowy z dnia 23 kwietnia 2013 r. – k. 130-132). Następnie, na żądanie powoda w projekcie umowy zamiast zadatku wpisano zaliczkę (umowa z dnia 31 października 2013 roku – k. 104-109). W dniu 4 listopada 2013 roku powód w związku z nabyciem maszyny w celu dalszej odsprzedaży i możliwością rezygnacji z transakcji przez klienta ostatecznie, zwrócił się o wyraźne wskazanie w umowie, że zaliczka będzie zwrócona w przypadku nie wykonania

umowy lub rozliczona w inny sposób np. na poczet innej maszyny. Ponadto wniósł o przejście gwarancji rozruchowej na klienta ostatecznego (e-mail z dnia 4 listopada 2013 roku – k. 134). Po konsultacji z zarządem pozwanej spółki, K. S. zgodził się na przejście gwarancji rozruchowej i wstępnego przeszkolenia na klienta ostatecznego, jednak pod warunkiem zmiany zaliczki na zadatek w wysokości 10% wartości maszyny, który może zostać rozliczony na poczet zakupu innej maszyny. Na tym negocjacje zostały zakończone, kwota 10% wartości maszyny wpłacona przez powoda, a umowa podpisana przez obie strony. Niewiarygodne okazały się zeznania świadka P. R. oraz powoda w zakresie tego, że ostateczna wersja umowy miała zawierać zaliczkę, a po zawarciu umowy K. S. zapewniał, że zostanie ona zwrócona. Zeznania te stoją w sprzeczności z zeznaniami świadka K. S. i przesłuchanego w charakterze strony członka zarządu pozwanego R. F., a przede wszystkim ze złożonymi do akt sprawy dokumentami. Z korespondencji e-mailowej wynika w sposób jednoznaczny, że kwestia charakteru uiszczonej przez powoda kwoty stanowiła przedmiot szczegółowych negocjacji. Ostatecznie powód w zamian za przejście gwarancji rozruchowej i szkolenia na klienta ostatecznego zgodził się na zapłatę kwoty 9.963 EUR tytułem zadatku. Projekt umowy zawierający wynegocjowane warunki został sporządzony i podpisany przez powoda w jego siedzibie, a więc w okolicznościach, które umożliwiały powodowi swobodną i dokładną analizę dokumentu. Wyżej opisane okoliczności znajdują również potwierdzenie w zeznaniach świadka K. S. i R. F., przy tym K. S. zaprzeczył aby po podpisaniu umowy charakter uiszczonej przez powoda kwoty uległ zmianie. K. S. nie miał zresztą umocowania do samodzielnej akceptacji zmian umowy. Ponadto zgodnie z § 6 ust. 1 umowy, wszelkie jej zmiany wymagały formy pisemnej pod rygorem nieważności. Należy również zwrócić uwagę na uzasadnienie pozwu, w którym powód sam w sposób jednoznaczny wielokrotnie podkreślał, że uiszczona przez niego kwota stanowiła zadatek.

Powód zarzucał, że uiszczona przez niego kwota nie może stanowić zadatku ponieważ została uiszczona przed zawarciem umowy.

Przepis art. 394 §1 k.c., skuteczność umownej klauzuli zadatku uzależnia od wręczenia zadatku przy zawarciu umowy. Początkowo w orzecznictwie dominował pogląd, iż zadatek musi być dany przy zawarciu umowy, bowiem kwota wręczona kontrahentowi po zawarciu umowy nie może być uznana za uiszczoną tytułem zadatku (wyrok SN z dnia 07.10.1999r., I CKN 262/98). Jednakże późniejsze orzeczenia Sądu Najwyższego dopuszczają wręczenie zadatku po zawarciu umowy w terminie uzgodnionym przez strony (wyrok SN z dnia 08.02.2008r., I CSK 328/07; wyrok SN z dnia 30.01.2004r., I CK 129/03; wyrok SN z dnia 22.04.2004r., II CK 172/03; wyrok SN z dnia 09.12.2011r., III CSK 115/11). Co więcej, czas wręczenia kontrahentowi kwoty, która - zgodnie z porozumieniem stron - ma stanowić zadatek, nie ma znaczenia decydującego dla samej konstrukcji zadatku. Uprawnione jest wobec tego funkcjonalne rozumienie sformułowania „przy zawarciu umowy” użytego w art. 394 § 1 k.c. i przyjęcie, że zadatek może być wpłacony także do dnia zawarcia umowy, a więc także przed podpisaniem umowy przez wszystkie strony (wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 31 sierpnia 2012 roku, I ACa 647/12).

W przedmiotowej sprawie po zakończeniu negocjacji i ustaleniu wszystkich istotnych warunków umowy, w tym dotyczących konieczności zapłaty przez pozwanego zadatku w wysokości 10% wartości maszyny, tj. 9.963 EUR, pozwany wystawił w dniu 12 listopada 2013 roku fakturę proforma (k. 112). Powód uiścił tę kwotę w dniu 14 listopada 2013 roku (k. 13), a pozwany wystawił w dniu 19 listopada 2013 roku fakturę VAT (k. 113) i w tym samym dniu została podpisana umowa. Zachowanie stron oraz bliski związek czasowy pomiędzy uiszczeniem kwoty 9.963 EUR i zawarciem umowy wskazuje, że kwota ta została uiszczona „przy zawarciu umowy”. Nawet jednak gdyby uznać inaczej, to należałoby przyjąć, że strony zaliczyły na poczet przewidzianego w umowie zadatku uiszczoną przez powoda przed zawarciem umowy kwotę.

Po przesądzeniu, że uiszczona przez powoda kwota stanowiła przewidziany umową z dnia 19 listopada 2013 roku zadatek, należało przejść do ustalenia, która ze stron odpowiada za niewykonanie umowy oraz czy doszło w związku z tym do skutecznego odstąpienia od umowy.

Pozwany podnosił, że niewykonanie umowy nastąpiło z przyczyn leżących po stronie powoda – nie zapłacił on bowiem ceny sprzedaży. Powód przyznał tę okoliczność wskazując jednak, że pozwany „dogadywał się za jego plecami” z klientem ostatecznym i z tego powodu nie doszło do wykonania umowy.

Zgodnie z § 2 ust. 1 i 7 oraz § 1 ust. 3 umowy powód zobowiązał się do uiszczenia ceny do dnia 9 grudnia 2013 roku, zaś pozwany do wydania rzeczy po zapłacie ceny. Umowa nie przewidywała żadnych obowiązków pozwanego w zakresie braku kontaktu lub nie prowadzenia negocjacji z klientem ostatecznym. Ponadto powód nie zgłosił żadnych wniosków dowodowych, które miałyby wykazać, że przyczyną niewykonania umowy było „przejęcie” przez pozwanego klienta ostatecznego. Z zeznań świadka K. S. wynika, że M. S. zgłosił się do nich z własnej inicjatywy dopiero w marcu 2014 roku (wcześniej nie były z nim prowadzone żadne rozmowy). W konsekwencji należało przyjąć, że wyłączną przyczyną niewykonania umowy było nie uiszczenie ceny sprzedaży. Przyczyna ta leżała wyłącznie po stronie kupującego.

W § 2 ust. 3 umowy, strony przewidziały, że w razie nie wywiązania się z umowy przez kupującego, zadatek może zostać rozliczony na poczet zakupu innej maszyny. W związku z tym kupujący mógł zniweczyć uprawnienie pozwanego do odstąpienia od umowy poprzez żądanie zaliczenia uiszczonej kwoty na poczet innej maszyny. Powód z uprawnienia tego nie skorzystał. Niesporne pomiędzy stronami było, że powód nigdy nie zażądał zaliczenia uiszczonej kwoty na poczet zakupu innej maszyny.

Pismem z dnia 14 marca 2014 roku pozwany oświadczył, że w związku z nie dotrzymaniem przez powoda warunków umowy, „umowa traci ważność”, a wpłacona tytułem zadatku kwota 9.963 EUR nie podlega zwrotowi (k. 14). Mimo użycia przez pozwanego sformułowania o utracie ważności umowy, nie może budzić wątpliwości, iż intencją było odstąpienie od umowy. Wskazuje na to określenie podstawy do złożenia tego oświadczenia – nie wywiązanie się przez powoda z warunków umowy oraz rygor – zatrzymanie zadatku. Nie można w żaden sposób uznać aby, jak twierdził powód, pozwany złożył ofertę rozwiązania umowy. Pozwany swoją rzeczywistą wolę potwierdził w piśmie z dnia 4 kwietnia 2014 roku, w którym mowa jest wyłącznie o odstąpieniu od umowy (k. 16-16v).

Mając na uwadze wszystkie wyżej opisane okoliczności, pozwany skutecznie odstąpił od umowy sprzedaży i zatrzymał zadatek, a roszczenie powoda o zwrot zadatku jako bezzasadne podlegało oddaleniu.

W związku z tym, na podstawie wyżej powołanych przepisów, orzeczono jak w sentencji.

O kosztach postępowania orzeczono zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik procesu i kosztów celowych – art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z § 6 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej świadczonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu. Na koszty procesu poniesione przez pozwanego składa się wynagrodzenie pełnomocnika w kwocie 2.400 złotych oraz opłata skarbową od pełnomocnictwa w wysokości 17 złotych.