

Pojęcia kluczowe: nieruchomości, umowa sprzedaży nieruchomości, umowa przedwstępna, sposób określenia ceny, wskazanie podstaw określenia ceny

Artykuły

Magdalena Grykowska, Mikołaj Goss

KONTRAKTOWE MECHANIZMY KSZTAŁTOWANIA CENY W TRANSAKCYJACH NIERUCHOMOŚCIOWYCH

Zgodnie z naczelną zasadą prawa cywilnego strony mogą swobodnie ułożyć stosunek prawny między nimi, a ustawodawca narzuca jedynie minimalne wymogi, które powinny zostać dochowane. W przypadku umowy sprzedaży jest to konieczność uzgodnienia ceny. Cena może być określona kwotowo albo poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia. Praktyka obrotu gruntami inwestycyjnymi wykazuje z kolei, że wartość rynkowa nieruchomości jest uzależniona od licznych czynników leżących poza wpływem stron transakcji. W naszym artykule przeprowadzamy analizę praktyki notarialnej, orzeczniczej oraz poglądów doktryny dla umów przedwstępnych oraz umów sprzedaży w kontekście postulatów bezpieczeństwa oraz szybkości obrotu gruntami inwestycyjnymi.

1. PRZEDMIOT BADANIA I TEZA

Celem niniejszej publikacji jest zbadanie zakresu swobodnego kształtowania ceny za nieruchomość w umowach przedwstępnych sprzedaży oraz umowach przyrzeczonych w kontekście ustawowego wymogu określenia ceny za rzecz (art. 535 k.c.¹ *in fine*). Praktyka obrotu wykazuje sporą dowolność w tym względzie na etapie przygotowawczym, co jest podyktowane licznymi uwarunkowaniami o charakterze biznesowym, podatkowym czy administracyjnym. Natomiast w docelowych umowach sprzedaży najczęściej występującym sposobem wyrażenia ceny jest wskazanie konkretnej kwoty w walucie transakcji. Biorąc pod uwagę fakt, że umowa przedwstępna powinna w zasadniczym stopniu odzwierciedlać treść przyszłej umowy sprzedaży, w tym cenę, która następ-

¹ Ustawa z 23.04.1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2023 r. poz. 1610 ze zm.), dalej: k.c.

nie powinna zostać przeniesiona do treści umowy docelowej, postanowiliśmy przyjrzeć się przyczynom, dla których praktyka obrotu wykazuje opisaną powyżej rozbieżność, i ocenić, czy ma ona swoje merytoryczne uzasadnienie.

Stawiamy tezę, że cena kupna w umowie sprzedaży nieruchomości może być ukształtowana dowolnie, o ile pozwala na dokładne i obiektywne wyliczenie jej na moment spełnienia świadczenia przez kupującego. Powyższe nie stoi w sprzeczności z obowiązkiem określenia w umowie sprzedaży ceny, który wynika z art. 535 k.c. i art. 536 § 1 k.c., i nie godzi w pewność obrotu, o ile umowa zapewnia subiektywną ekwiwalentność świadczeń kupującego i sprzedającego. Jednocześnie twierdzimy, że zastosowanie w umowach sprzedaży kontraktowych mechanizmów kształtowania ceny wychodzi naprzeciw potrzebom rynku nieruchomości, na którym relacja ceny i wartości rynkowej nieruchomości jest uzależniona od licznych czynników leżących poza wpływem stron transakcji. Brak takich instrumentów może paradoksalnie prowadzić, w niektórych przypadkach, do zachwiania ekwiwalentności świadczeń, co stoi w sprzeczności z istotą umowy sprzedaży. Co więcej, w skrajnych sytuacjach może to prowadzić do sporu o ważność umowy albo przekreślać możliwość zawarcia umowy, niwecząc zamiar gospodarczy stron.

2. PRAKTYKA NOTARIALNA W ZAKRESIE UMÓW PRZEDWSTĘPNYCH I DOCELOWYCH SPRZEDAŻY

W ramach przeprowadzonego przez autorów badania praktyki notarialnej w zakresie sposobów kształtowania ceny w umowach przedwstępnych sprzedaży zidentyfikowane zostały następujące mechanizmy ukształtowania ceny za nieruchomości:

- 1) zmiana ceny w czasie. Zamieszczenie w umowie przedwstępnej klauzuli przewidującej progresję ceny w zależności od terminu zawarcia umowy docelowej;
- 2) zmiana ceny w zależności od podatkowych uwarunkowań transakcji. Zamieszczenie w umowie przedwstępnej postanowienia uzależniającego wysokość ceny od treści interpretacji indywidualnej wydanej przez właściwego Dyrektora Izby Skarbowej. Jeśli z tej interpretacji indywidualnej wynikać będzie, że zawarcie umowy spowoduje powstanie obowiązku podatkowego u danej strony, cena zostanie powiększona o wysokość tego podatku;
- 3) zmiana ceny z uwagi na inflację. Cena określona w umowie przedwstępnej miała zostać zindeksowana w umowie przyrzeczonej na podstawie wskaźnika wzrostu cen towarów i usług publikowanego przez Główny Urząd Statystyczny za miesiąc kalendarzowy poprzedzający miesiąc, w roku kalendarzowym, w którym zawierana będzie finalna umowa sprzedaży w stosunku do miesiąca w roku, w którym została zawarta umowa przedwstępna;
- 4) zmiana ceny z uwagi na rentę planistyczną lub opłatę adiacencką. Strony zobowiązywały się dokonać umownej zmiany ceny po wydaniu ostatecznej

- decyzji ustalającej jednorazową rentę planistyczną lub opłatę adiacencką, przy czym cena miała zostać powiększona o kwotę wskazaną w ww. decyzji;
- 5) zmiana ceny z uwagi na parametry zabudowy określone w ostatecznej decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Zamieszczenie klauzuli przewidującej zapłatę ceny X za każdą kondygnację naziemną budynku, przemnożonej przez liczbę kondygnacji naziemnych dopuszczonych w decyzji;
 - 6) zmiana ceny z uwagi na parametry zabudowy wskazane w ostatecznym pozwoleniu na budowę. Strony, zawierając przedwstępną umowę sprzedaży, ustalały cenę za 1 m² nieruchomości (płatną w częściach, przy czym ostatnia z transz miała być płatna dopiero po uzyskaniu ostatecznego pozwolenia na budowę) w oparciu o określone parametry wskazane w ostatecznym pozwoleniu na budowę.

Biegunowo odmienne okazały się wnioski z badania umów sprzedaży nieruchomości. Przeanalizowane przez nas umowy definitywne sprzedaży (w tym te zawierane w następstwie realizacji umów przedwstępnych) w znakomitej większości przypadków przewidywały płatność ceny wyrażonej w konkretnej kwocie, w wybranej przez strony walucie transakcji. Zrelacjonowana rozbieżność uzasadnia przeprowadzenie analizy, czy jest ona podyktowana względami normatywnymi, czy też jest jedynie wynikiem utartej praktyki notarialnej, nakierowanej na minimalizację ryzyka konfliktu pomiędzy stronami transakcji.

3. UMOWA PRZEDWSTĘPNA SPRZEDAŻY

Analizowane zagadnienie wymaga krótkiego przybliżenia instytucji umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości. Jest ona wykorzystywana w tych przypadkach, w których strony nie chcą lub też nie mogą – w chwili zawierania umowy przedwstępnej – zawrzeć umowy sprzedaży. Ich intencją jest jednak zagwarantowanie sobie jej zawarcia w przyszłości – w tym określenie *essentia negotii* lub mechanizmów ich ustalenia. Za dominujący w doktrynie należy uznać pogląd, zgodnie z którym umowa przedwstępna może zobowiązywać do zawarcia wszelkiego rodzaju umów prawa prywatnego². Przepis art. 389 § 1 k.c. określa zaś wymogi stawiane umowie przedwstępnej, która powinna określać istotne postanowienia umowy przyrzeczonej, jak również zobowiązanie do zawarcia tejże umowy.

Jak wskazuje się w orzecznictwie, umowa przedwstępna, nieokreślająca istotnych postanowień umowy przyrzeczonej, jest nieważna³. Jednocześnie uzgodnienie elementów koniecznych umowy przyrzeczonej jest wystarczające do zawarcia ważnej umowy przedwstępnej⁴. O ważności umowy przedwstępnej nie

² A. Zbiegień-Turzańska (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. serii K. Osajda, red. tomu W. Borysiak, Warszawa 2023, komentarz do art. 389 k.c., nb 3.

³ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 14.01.2000 r. (I ACa 914/99), Legalis nr 49722.

⁴ Wyrok SN z 11.04.2006 r. (I CSK 175/05), Legalis nr 104931.

przesądza oznaczenie w niej terminu zawarcia umowy przyrzeczonej, jak też zachowanie formy szczególnej⁵.

„Tradycyjnie przyjmuje się, że wymóg określenia istotnych postanowień umowy przyrzeczonej jest tożsamy z obowiązkiem oznaczenia elementów przedmiotowo istotnych danej umowy”⁶ – a zatem do elementów przedmiotowo istotnych przy umowie przedwstępnej sprzedaży bez wątplenia należy zaliczyć przedmiot tejże umowy i jego cenę. Umowa przedwstępna, w której nie ustalono ceny sprzedaży, choćby przez wskazanie stabilnych podstaw do jej ustalenia, jest więc nieważna⁷. Oznaczenie ceny w umowie przedwstępnej sprzedaży nastąpić powinno z uwzględnieniem wymogów, jakie stawiane są cenie w umowie docelowej⁸.

Dla naszych rozważań kluczowe znaczenie ma przepis art. 390 § 2 k.c., zgodnie z którym jeżeli umowa przedwstępna czyni zadość wymaganiom, od których zależy ważność umowy przyrzeczonej, w szczególności wymaganiom co do formy, strona uprawniona może dochodzić zawarcia umowy przyrzeczonej. Do owych wymagań bezsprzecznie należy zaliczyć *essentialia negotii* umowy sprzedaży, a w tym sposób określenia ceny.

W myśl art. 390 § 1 i 2 k.c. konsekwencją prawną niewykonania zobowiązania wynikającego z zawarcia umowy przedwstępnej (uchylania się przez stronę zobowiązaną do zawarcia umowy przyrzeczonej) jest zastosowanie art. 64 k.c. w zw. z art. 1047 § 1 k.p.c.⁹, zgodnie z którymi prawomocne orzeczenie sądu stwierdzające obowiązek danej osoby do złożenia oznaczonego oświadczenia woli zastępuje to oświadczenie. W praktyce sądów powszechnych¹⁰, orzekających w sprawach dotyczących złożenia oświadczenia woli na podstawie art. 390 § 2 k.c. po zawarciu umowy przedwstępnej, dominuje powielanie w sentencji wyroku wszystkich *essentialia negotii*, a więc także sposobu określenia ceny¹¹.

Podsumowując powyższe uwagi, należy stwierdzić, że postanowienia dotyczące ceny zawarte w umowie przedwstępnej sprzedaży powinny być możliwe do przeniesienia do umowy docelowej wprost i bez konieczności podejmowania przez strony dodatkowych negocjacji czy działań dostosowawczych. Dokonując oceny prawidłowości sformułowania tych postanowień w umowie przedwstępnej, należy każdorazowo zadać sobie pytanie, czy hipotetycznie możliwe będzie uzyskanie orzeczenia zastępującego oświadczenie woli, wskutek którego

⁵ A. Zbiegień-Turzańska (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 389 k.c., teza 15.

⁶ A. Zbiegień-Turzańska (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 389 k.c., teza 16.

⁷ Wyrok SN z 16.09.2010 r. (III CSK 289/09), Legalis nr 397158.

⁸ Wyrok SN z 25.06.2008 r. (III CSK 20/08), Legalis nr 316257.

⁹ Ustawa z 17.11.1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2023 r. poz. 1550 ze zm.), dalej: k.p.c.

¹⁰ Por. chociażby wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z 12.03.2014 r. (I ACa 891/13), Legalis nr 1079626; wyrok Sądu Okręgowego w Poznaniu z 26.10.2020 r. (XII C 2129/18), Legalis nr 2584286; wyrok Sądu Okręgowego w Radomiu z 30.10.2018 r. (I C 277/17), Legalis nr 2488605.

¹¹ W sentencjach wyroków sądów powszechnych o zobowiązanie na podstawie art. 390 § 2 k.c. często dodaje się również *naturalia negotii* w postaci m.in. sposobu zapłaty ceny.

sprzedaż dojdzie do skutku. W dalszej części artykułu będziemy wobec tego analizować instytucję ceny w umowie sprzedaży bez rozróżniania tego, czy mamy do czynienia z umową zobowiązującą, czy umową docelową.

4. CENA W UMOWIE SPRZEDAŻY

4.1. REGULACJA KODEKSOWA. WZAJEMNOŚĆ

Zgodnie z przepisem art. 535 k.c. przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązuje się przenieść na kupującego własność rzeczy i wydać mu rzecz, a kupujący zobowiązuje się rzecz odebrać i zapłacić sprzedawcy cenę. Przepis ten znajduje zastosowanie do każdej umowy sprzedaży, niezależnie od jej przedmiotu.

„Podstawowym obowiązkiem kupującego, wynikającym z umowy sprzedaży, jest zapłata ustalonej w umowie ceny”¹². W doktrynie i orzecznictwie zgodnie przyjmuje się, że cena stanowi jeden z *essentialia negotii* umowy sprzedaży. Cena powinna zostać wyrażona w pieniądzu (w dowolnej walucie)¹³, dla odróżnienia umowy sprzedaży od innych podobnych umów nazwanych, w tym umowy zamiany. Występowanie ceny w ramach danego stosunku umownego wskazuje na wzajemny charakter umowy sprzedaży, rozumianej jako czynność prawna odpłatna, w której świadczeniu jednej strony odpowiada świadczenie drugiej strony (art. 487 § 2 k.c.). Także i ta kwestia nie jest w nauce sporna.

Cena powinna zostać określona w umowie wprost lub przez wskazanie podstaw do jej oznaczenia, o których mowa w art. 536 § 1 k.c. Przedstawiciele doktryny zgadzają się, że wskazany przepis odnosi się do pośredniego oznaczenia ceny¹⁴, ponieważ podstawą do ustalenia ceny w sposób określony w art. 536 § 1 k.c. mogą być – w zależności od woli stron – zarówno okoliczności istniejące w chwili zawarcia umowy, jak również takie, które mogą wystąpić dopiero w przyszłości¹⁵. Co szczególnie istotne, przepis art. 536 § 1 k.c. nie limituje kryteriów ustalenia ceny, choć „powinny być one wynikiem uzgodnienia stron oraz powinny być sformułowane w sposób konkretny i jasny”¹⁶. Strony powinny także ustalić te kryteria jako czynniki obiektywne, tzn. niezależne od wpływu którejkolwiek ze stron¹⁷.

¹² K. Kryła-Cudna, M. Tulibacka (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. serii K. Osajda, red. tomu W. Borysiak, Warszawa 2023, komentarz do art. 535 k.c., teza 21.

¹³ Na wzmiankę zasługują poglądy wyrażone w dawnym orzecznictwie, że zaniechanie zastrzeżenia w umowie sprzedaży ceny nie skutkuje nieważnością czynności prawnej, o ile cenę da się ustalić w oparciu o cenę regulowaną przez państwo. Tak W. Jaślan, *O zasadach stosowania cen z uwzględnieniem orzecznictwa arbitrażowego (I)*, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1985/4, s. 11.

¹⁴ Tak K. Kryła-Cudna, M. Tulibacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536 k.c., teza 1.

¹⁵ Wyrok SN z 25.06.2008 r. (III CSK 20/08), Legalis nr 316257.

¹⁶ E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, Art. 353–626, red. M. Gutowski, Warszawa 2022, komentarz do art. 536 k.c., nb 2.

¹⁷ Wyrok SN z 2.12.2004 r. (V CK 291/04), Legalis nr 66152.

Dopiero całkowity brak oznaczenia ceny powoduje, że umowa jest nieważna¹⁸ – przy czym należy to rozumieć jako przypadek, w którym umowa sprzedaży nie określa ceny ani nie zawiera postanowień umożliwiających jej określenie, zarówno na podstawie postanowień umownych, jak i obowiązujących przepisów¹⁹. Jest to zatem sytuacja wyjątkowa, do której może dojść w zasadzie jedynie w wyniku przeoczenia.

4.2. REGULACJA KODEKSOWA. EKWIWALENTNOŚĆ

Unormowanie przepisu art. 536 § 1 k.c. oraz art. 487 § 2 k.c. wskazuje wprawdzie na konieczność występowania ceny w każdej umowie sprzedaży, jednakże nie implikuje, wbrew dość powszechnemu postrzeganiu tej kwestii, obowiązku zachowania równowagi wartości świadczeń stron, czyli ich ekwiwalencji. Obowiązek zachowania ekwiwalentności świadczeń jest uregulowany w dyspozycjach przepisów art. 5, art. 58 § 2, art. 388 k.c. oraz art. 528 k.c.²⁰ Od umowy sprzedaży wymagać można, na gruncie przepisów art. 536 § 1 i n. k.c., tego, aby występował w jej ramach element wzajemności świadczeń, w których jedno ma obowiązkowo postać pieniężną. Oczywiście nie oznacza to, że świadczenie wzajemne nie powinno mieć charakteru ekwiwalentnego, niemniej jednak równowaga ta jest zapewniana przez wskazane powyżej ogólne przepisy księgi pierwszej i trzeciej Kodeksu cywilnego.

Jak wskazano powyżej, dopiero całkowity brak oznaczenia ceny powoduje, że umowa jest nieważna²¹. Odnosząc ten pogląd do umów sprzedaży nieruchomości, trzeba zaznaczyć, że w praktyce obrotu profesjonalnego trudno byłoby wskazać nawet jednostkowe przypadki, gdy notariusz uchybił obowiązkowi zamieszczenia w akcie notarialnym ceny za nieruchomość. Te czysto teoretyczne przypadki nie będą przez nas szerzej analizowane. Skupimy się na poszukiwaniu granic swobody umów w ramach transakcji nieruchomościowych, wyznaczanych przez wymóg wzajemności świadczeń oraz ich ekwiwalentności, przyjmując, że nawet cena nieokreślona kwotowo w umowie sprzedaży może być, w realiach konkretnego przypadku, uznana za cenę ustaloną prawidłowo, tzn. w sposób zapewniający ekwiwalentność świadczeń.

Prawo prywatne oparte jest na zasadzie swobody umów, której refleksy odnaleźć można na wielu płaszczyznach regulacji (m.in. wybór kontrahenta, wybór formy, wybór sposobu rozwiązywania sporów, wybór sankcji za naruszenie obowiązku i wybór sposobu zakończenia stosunku prawnego). Istotnym przejawem tej swobody jest subiektywne ujęcie ekwiwalentności świadczeń. Subiektywizm

¹⁸ K. Jasińska (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Załucki, Warszawa 2023, komentarz do art. 535 k.c., nb 37.

¹⁹ Tak E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 535 k.c., nb 42 oraz przytoczone tamże orzecznictwo.

²⁰ Tak P. Ratusznik, *Ekwiwalentność świadczeń a pojęcia umów wzajemnych i czynności odpłatnych*, „Monitor Prawniczy” 2021/7.

²¹ K. Jasińska (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 535 k.c., nb 37.

srowadza się do pozostawienia stronom swobody w zakresie uznania, jaka proporcja wartości wymienianych świadczeń jest, z ich punktu widzenia, godziwa lub opłacalna. Jest to zatem ocena dokonana przez strony umowy na etapie jej zawierania, jedynie w tle powiązana z wartością obiektywnie sprawdzalną²².

Owa ekwiwalentność musi być zatem ujmowana pierwszoplanowo, zwłaszcza przy rozważaniach z zakresu określenia ceny poprzez wskazanie podstaw do jej ustalenia. Przecież w niektórych sytuacjach precyzyjne kwotowe określenie ceny w momencie zawarcia umowy sprzedaży może być utrudnione lub wręcz niemożliwe, np. „ze względu na brak stałej wartości ekonomicznej przedmiotu sprzedaży”²³. W takich przypadkach – zwłaszcza gdy sfinalizowanie umowy sprzedaży rozłożone jest w czasie – określenie ceny w sposób ekwiwalentny może nastąpić wyłącznie na podstawie art. 536 § 1 k.c.

4.3. EKWIWALENTNOŚĆ W UMOWACH NIERUCHOMOŚCIOWYCH

Należy w tym miejscu zwrócić uwagę na specyfikę transakcji dotyczących niezabudowanych działek w dużych miastach w Polsce, gdzie potrzeby rynku zmierzają do wypracowania sposobów ustalania ceny, które co prawda zawierają element subiektywny (np. negocjowana przez strony stawka za 1 m² powierzchni użytkowej lub zabudowy), ale kluczowym determinantem pozostaje sam mechanizm dojścia do ostatecznej ceny. Ten zaś powinien mieć charakter obiektywny i możliwy do jasnego odzwierciedlenia w treści umowy sprzedaży. Wpływ na jego kształt mają przede wszystkim kwestie planistyczne i projektowe. Umowy sprzedaży nieruchomości w obrocie profesjonalnym są istotnie powiązane z przeznaczeniem danego gruntu w przepisach prawa miejscowego, stanowiących w ramach władztwa planistycznego gminy. Innymi słowy, grunt inwestycyjny nie przedstawia wartości samoistnej, w odróżnieniu od gruntów rolnych, które są wyceniane przez rolników z uwzględnieniem oficjalnych klas bonitacyjnych. Grunt pod przyszłą inwestycję ma wartość uzależnioną od parametrów dopuszczalnej zabudowy. Im większa chłonność inwestycyjna gruntu, tym wyższa jest jego cena – znaczenie przy określaniu podstaw do jej ustalenia mogą mieć m.in. (i) możliwy sposób zagospodarowania nieruchomości, (ii) wysokość zabudowy, (iii) funkcja zabudowy (mieszaniowa, biurowa, usługowa, handlowa), a w konsekwencji (iv) możliwa do komercjalizacji (sprzedaży, najmu) powierzchnia użytkowa²⁴, możliwa do uzyskania na danym gruncie. Rodzaj i parametry techniczne przyszłej zabudowy decydują zatem wprost o wysokości zysków z inwestycji. Te kwestie w sposób oczywisty muszą wpływać na cenę, rozumianą jako ekwiwalent wartości przyszłej inwestycji. Można zatem przyjąć, że najczęstszą przeszkodą w ustaleniu ceny w sposób

²² Por. J. Jezioro (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2023, komentarz do art. 535 k.c., nb 31.

²³ K. Kryla-Cudna, M. Tulibacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536 k.c., teza 1.

²⁴ Określana jako GLA (ang. *gross leasable area*), PUU (powierzchnia użytkowa usługowa) albo PUM (powierzchnia użytkowa mieszkalna).

pozbawiony kontrowersji, tzn. kwotowo, jest brak wiedzy stron na temat wartości ekonomicznej nieruchomości w kontekście przepisów prawa miejscowego lub treści decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania terenu. Trudno w takim przypadku oczekiwać, aby cena wyrażona kwotowo była właściwym remedium na problem ekwiwalencji świadczeń. Do powyższego należy dodać wpływ czynników makroekonomicznych, przede wszystkim inflacji²⁵. Choćby niska, ale zwłaszcza dwucyfrowa, wartość tego wskaźnika w Polsce powoduje, że odroczone płatność ceny lub jej części (tj. płatność w ratach) zmienia wartość świadczenia względem daty zawarcia umowy sprzedaży. Która wobec tego z dat – data zawarcia umowy czy zapłaty pełnej ceny – jest momentem, gdy należy rozpatrywać świadczenia z punktu widzenia ich ekwiwalencji?

Praktyka rynkowa pokazuje, że strony transakcji oczekują, aby wszystkie opisane wyżej kwestie zostały odzwierciedlone w treści umowy sprzedaży. Bywa, że strony godzą się poczekać z zawarciem umowy sprzedaży kilka miesięcy i zawrzeć ją dopiero po definitywnym ustaleniu potencjału inwestycyjnego nieruchomości, np. po uzyskaniu pozwolenia na budowę, z którego będzie już wynikała określona powierzchnia użytkowa budynku, a nawet po skomercjalizowaniu całego budynku biurowego (przystępując w pierwszej kolejności do zawarcia umowy przedwstępnej, o czym będzie jeszcze mowa). Jednakże o wiele częściej potrzeby praktyki i biznesu są zupełnie inne²⁶, a umowa sprzedaży ma być zawarta, zanim czynniki cenotwórcze zostaną w pełni rozpoznane. Fundament prawa prywatnego, jakim jest swoboda kontraktowa, nakazuje poszukiwanie w takich przypadkach rozwiązania, które pozwoli na zawarcie umowy w momencie wybranym przez strony. Przypadki, gdy wybór momentu zawarcia umowy zobowiązująco-rozporządzającej jest ograniczony przez przepisy prawa, należą do nielicznych i są silnie podbudowane względami aksjologicznymi²⁷. Tego rodzaju regulacja nie została zawarta w art. 535 i n. k.c., a zatem należy wnioskować, że intencją ustawodawcy było umożliwienie zawierania umów sprzedaży wówczas, gdy przedmiot transakcji jest wyceniony w sposób satysfakcjonujący dla stron. Przy takim podejściu wymóg określenia ceny za nieruchomość, wynikający wprost z art. 535 w zw. z art. 536 § 1 k.c., należy interpretować jako **wymóg subiektywnego wycenienia nieruchomości** na dzień zawarcia umowy w sposób ustalony przez strony i tym samym odzwierciedlenia relacji dwóch odpowiadających sobie świadczeń²⁸. Zamiar ten sprowadza się do odpłatnego przeniesienia własności nieruchomości, przy uwzględnieniu zasady ekwiwalentności świadczeń, sprecyzowanej *in casu* przez strony. Od-

²⁵ Wyrok SN z 28.5.2008 r. (II CSK 35/08), Legalis nr 100453 czy wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 24.10.2017 r. (V ACa 136/17), Legalis nr 1696339.

²⁶ B. Jelonek-Jarco, *Klauzule earnout oraz clawback w umowach sprzedaży nieruchomości*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2021/1.

²⁷ Dla przykładu zakaz rozporządzania udziałem spadkowym za życia spadkodawcy (art. 1048 k.c.), zakaz rozporządzania udziałem w spółce z o.o. przed zarejestrowaniem kapitału zakładowego (art. 16 k.s.h.).

²⁸ Por. *Notariat. Czynności notarialne*, red. A.J. Szereda, Warszawa 2021.

płatność umowy sprzedaży wynika z ekwiwalencji świadczeń, ocenianej w sposób subiektywny, stosownie do realiów konkretnego przypadku²⁹. Omawiane przepisy nie przewidują, aby elementem konstytuującym umowę sprzedaży było wyrażenie ceny w konkretnej kwocie. Akcent jest kładziony na zgodność intencji stron co do odpłatności oraz uzgodnienie mechanizmu służącego do definitywnego ustalenia ceny, aby doprowadzić do jej zapłaty³⁰ i finalnie – wygaśnięcia zobowiązania na skutek jego obustronnego wykonania. Wskazane w umowie podstawy oznaczenia ceny powinny być stabilne i konkretne, określone w sposób stanowczy i jednoznaczny³¹. Niewłaściwe natomiast jest ustalenie, że cena w umowie sprzedaży zostanie określona w późniejszym terminie, bez wskazania wystarczających podstaw do jej sprecyzowania³².

4.4. EWOLUCJA KSZTAŁTOWANIA CENY ZA NIERUCHOMOŚĆ W ORZECZNICTWIE

Prześledzenie ewolucji poglądów orzecznictwa wykazuje postępującą liberalizację podejścia do ceny w umowach sprzedaży. Niestety nie jest to dorobek obszerny, jeśli wziąć pod uwagę fakt, że umowa sprzedaży jest najpowszechniej spotykaną umową w obrocie. Trudno dociec przyczyn tego stanu rzeczy. W przypadku nieruchomości można pokusić się o twierdzenie, że w jakimś stopniu wynika to z wykazanej w naszych badaniach rezerwy, z jaką notariusze podchodzą do innych niż kwotowy sposobów wyrażenia ceny w umowach sprzedaży. Dążenie do wyrażania ceny w ten najprostszy i definitywny sposób niewątpliwie sprzyja unikaniu sporów (przynajmniej w odniesieniu do wysokości ceny), co eliminuje tego rodzaju sprawy z wokand sądowych.

Analizowane zagadnienie było przedmiotem zainteresowania judykatury już u progu transformacji ustrojowej. W wyroku z 14.10.1987 r. Sąd Najwyższy wskazał, że „ceny umowne winny być cenami równowagi, określonej wymaganiami rynku. Cena umowna nie jest ceną «dowolną» w tym znaczeniu, że po pierwsze powinna być wynegocjowana, a po wtóre wprzęgnięta w grę praw ekonomicznych rynku. Cena rażąco wygórowana lub rażąco zaniżona narusza relatywny ład ekonomiczny wymiany dóbr i traci przez to charakter ceny”³³. Powyższy pogląd wyraźnie marginalizuje wolę stron umowy sprzedaży, na pierwszy plan wysuwając wartość rynkową przedmiotu transakcji, określaną

²⁹ W. Katner, J. Pisuliński (w:) *System Prawa Prywatnego*, t. 7, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2018, s. 12, nb 22, stwierdzają wprost: „jeśli tej ekwiwalentności nie ma – nie ma sprzedaży”.

³⁰ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z 16.12.2014 r. (I ACa 980/14), LEX nr 1651911.

³¹ Zob. wyrok SN z 2.12.2004 r. (V CK 291/04), Legalis nr 66152.

³² E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536, nb 3 oraz wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 18.01.1991 r. (I ACr 133/90), Legalis nr 32407.

³³ Zob. wyrok SN z 14.10.1987 r. (I CR 216/87), Legalis nr 26006. Warto porównać to rygorystyczne orzeczenie z wyrokiem SN z 31.01.1984 r. (II CR 450/83), Legalis nr 24079, w którym sąd stwierdził, że nawet stosując normy z paragrafu 2 art. 536 k.c., należy pamiętać, że zawsze ma to być cena, która w przeświadczeniu stron stanowi ekwiwalent przedmiotu sprzedaży.

jako „ład ekonomiczny”, którą strony mają odzwierciedlić w toku negocjacji. Subiektywne przekonanie o ekwiwalentności ceny i przedmiotu sprzedaży ma w tym ujęciu znaczenie jedynie oboczne. W podobnym duchu należy odczytać pogląd wyrażony przez Sąd Najwyższy w wyroku z 28.04.1988 r., choć w tym wypadku Sąd dostrzegł, że cena powinna odzwierciedlać także subiektywne zapatrywanie stron na wartość przedmiotu transakcji i może być wyrażona poprzez odwołanie do kryteriów jej ustalenia³⁴.

We wczesnym orzecznictwie okresu transformacji odnajdujemy wyraźne głosy wskazujące na znaczącą zmianę w podejściu do swobody stron w zakresie kształtowania ceny. Zaufanie sądów do obiektywnych wskazań rynku zeszło na dalszy plan, na rzecz poszerzenia sfery autonomii woli stron. Na uwagę zasługują te orzeczenia, które dopuściły możliwość wyrażenia ceny inaczej niż w sposób kwotowy. Pierwszym istotnym orzeczeniem w tej materii jest uchwała Sądu Najwyższego z 5.07.1992 r., w której przesądzono, że umowa sprzedaży może zostać zawarta bez określenia kwotowej wysokości ceny, byleby istniały dane (w umowie stron lub w przepisach) niezbędne do obliczenia jej wysokości³⁵. Sąd Najwyższy zauważył, że „z dalszych przepisów [art. 536 § 1 i § 2 k.c., art. 540 § 2 k.c. (...)] nie wynika przecież, że elementem konstytuującym umowę sprzedaży jest uzgodnienie wysokości ceny w konkretnej kwocie, niezbędna jest jedynie zgodność intencji stron, co do odpłatności, to bowiem kwalifikuje umowę, oraz – uzgodnienie danych pozwalających na ustalenie wysokości ceny, co oczywiście jest konieczne do dokonania zapłaty”³⁶.

Do ciekawych wniosków w odniesieniu do sposobu pojmowania ekwiwalencji świadczeń prowadzi analiza tych orzeczeń, które dopuściły możliwość określenia ceny przez osobę trzecią, a nawet, w wyjątkowych przypadkach, przez jedną ze stron umowy sprzedaży, o ile można tego wyliczenia dokonać na tyle obiektywnie, by umożliwić zapłatę ceny i, ewentualnie, dochodzenie jej zapłaty przed sądem. W każdym z tych przypadków chodzi o możliwość doprowadzenia do wykonania zobowiązania. W tym duchu wypowiedział się Sąd Apelacyjny w Krakowie w wyroku z 16.12.2014 r.: „z przepisów art. 535 k.c. i 536 k.c. nie wynika, że elementem konstytuującym umowę sprzedaży jest uzgodnienie wysokości ceny w konkretnej kwocie. Istota zagadnienia sprowadza się natomiast do zgodności intencji stron co do odpłatności oraz uzgodnienie danych pozwalających na ustalenie wysokości ceny, co jest konieczne do dokonania zapłaty”³⁷. Dalej w swych rozważaniach posunął się Sąd Apelacyjny w Łodzi w wyroku z 17.07.2014 r.: „określenie ceny przewidziane w art. 536 § 1 k.c. może być dokonane przez jedną ze stron umowy sprzedaży, jeśli skonkretyzowane zostały i uzgodnione warunki i termin wykonania tej czynności”³⁸.

³⁴ Wyrok SN z 28.04.1988 r. (IV CR 96/88), Legalis nr 26248.

³⁵ Por. uchwała SN z 5.02.1992 r. (III CZP 134/92), OSP 1994/5, poz. 81, LEX nr 5378.

³⁶ Uchwała SN z 5.02.1992 r. (III CZP 134/92), OSP 1994/5, poz. 81, LEX nr 5378.

³⁷ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Krakowie z 16.12.2014 r. (I ACa 980/14), Legalis nr 1213250.

³⁸ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z 17.07.2014 r. (I ACa 136/14), Legalis nr 2056912.

Warunek obiektywizmu uważa się za zachowany wtedy, gdy co prawda istnieje udział jednej ze stron albo osoby trzeciej w ustalaniu ceny, lecz wyłącznie w obszarze faktów, a nie konstytutywnych ocen i decyzji³⁹. Przedmiotem oceny sędziowskiej była sytuacja skrajna, w której doszło do powierzenia oznaczenia ceny jednej ze stron albo osobie trzeciej według słusznego uznania⁴⁰. Dopuszczalność takiego rozwiązania umownego została zanegowana. Warto jednak wspomnieć, że w doktrynie spotkać można poglądy aprobujące powierzenie określenia ceny jednej ze stron albo osobie trzeciej według słusznego uznania (tzw. metoda zobiektywizowana)⁴¹, zgodnie z tradycją Kodeksu zobowiązań⁴², który przewidywał takie rozwiązanie wprost⁴³. Rozwiązanie takie zakłada z jednej strony, że osoba określająca cenę korzysta z pewnego marginesu swobody decyzyjnej (uznaniowości), a z drugiej – że granice uznaniowości wyznacza element słuszności. Rozwiązanie takie może być wykorzystane np. wówczas, gdy uzgadniając umowę, strony nie mogą albo nie chcą uchwycić wszystkich czynników istotnych dla ustalenia ceny, jednakże chcą już ostatecznie zawrzeć umowę i w związku z tym powierzają ostateczne oznaczenie ceny – kierując się zaufaniem do wiedzy, walorów intelektualnych lub moralnych – jednej z nich albo osobie trzeciej. Wśród czynników decydujących o uznaniowości określenia ceny mogą być elementy majątkowe (np. perspektywy rynkowe, sytuacja majątkowa jednej ze stron czy korzyści czerpane z dotychczasowej współpracy) oraz niemajątkowe (satisfakcja czerpana z transakcji, wdzięczność, chęć wsparcia kontrahenta itp.)⁴⁴. Na uwagę zasługuje skrytykowany przez doktrynę pogląd wyrażony przez Sąd Najwyższy, że klauzula umowna, powierzająca określenie tzw. ceny wynikowej osobie trzeciej lub nawet jednej ze stron stosunku sprzedaży, jest niedopuszczalna, jako stojąca w sprzeczności z konstrukcją ceny jako uzgodnionego przez obie strony *essentialia negotii* umowy sprzedaży⁴⁵. Trafnie, naszym zdaniem, liczni autorzy uznali ten pogląd za zbyt surowy, argumentując, że o ile niedopuszczalne jest powierzenie ustalenia ceny jednej ze stron⁴⁶,

³⁹ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 13.11.2019 r. (I ACa 674/18), LEX nr 2809495; R. Trzaskowski (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 4, *Zobowiązania. Część szczegółowa*, red. J. Gudowski, Warszawa 2017, komentarz do art. 356, uwaga 4.

⁴⁰ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 13.11.2019 r. (I ACa 674/18), LEX nr 2809495.

⁴¹ R. Trzaskowski (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 356, uwagi 9–10; Z. Banaszczyk (w:) *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, *Art. 450–1088*, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2021, komentarz do art. 536, nb 2; zob. wyrok SN z 9.01.2003 r. (I CK 329/02), Legalis nr 57095; wyrok SN z 10.07.2003 r. (I CKN 487/01), Legalis nr 112113.

⁴² Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z 27.10.1933 r. – Kodeks zobowiązań (Dz.U. nr 82 poz. 598 ze zm.), dalej: Kodeks zobowiązań.

⁴³ Zob. art. 297 Kodeksu zobowiązań: „Jeżeli określenie ceny pozostawiono słusznemu uznaniu jednej ze stron lub osoby trzeciej, w razie sporu sąd cenę ustali”.

⁴⁴ Zob. R. Trzaskowski (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 356, uwaga 10.

⁴⁵ Wyrok SN z 2.12.2004 r. (V CK 291/04), Legalis nr 66152.

⁴⁶ Niedopuszczalne jest bowiem pozostawienie kwestii ustalenia ceny swobodnemu uznaniu wyłącznie jednej ze stron umowy sprzedaży, gdyż powodowałoby to powstanie nadmiernego stanu niepewności u drugiej strony. Jest to kluczowe zwłaszcza w przypadku, gdyby to

o tyle jednak „odebranie stronom możliwości powierzenia osobie trzeciej ustalenia ceny stanowi nadmierną ingerencję w swobodę kontraktowania”⁴⁷.

W kontekście ekwiwalentności świadczeń warto także zwrócić uwagę na przypadki, gdy strony celowo zaburzają relację wartości rzeczy i jej ceny, dążąc do obniżenia podstawy opodatkowania. Nawet przyjęcie ceny pozornej nie powoduje nieważności umowy sprzedaży. Przeanalizowane przez nas orzecznictwo w żadnym przypadku nie uznawało tego rodzaju wadliwości za przyczynę stwierdzenia nieważności całej umowy sprzedaży⁴⁸. Bywają też sytuacje, gdy cena nie jest jedynym ekwiwalentem nabywanej rzeczy. Te rzadkie przypadki nie zostały dotychczas rozstrzygnięte w orzecznictwie, ale były przedmiotem zainteresowania doktryny prawa. Przykładowo, na gruncie umów offsetowych dopuszcza się odstępstwa od wyrażenia ceny w pieniądzu, przy jednoczesnym zachowaniu elementów przedmiotowo istotnych umowy sprzedaży⁴⁹.

Problematyka sposobu kształtowania ceny w umowach sprzedaży wykracza poza sferę obrotu nieruchomościami, czego dobrym przykładem jest orzeczenie Sądu Najwyższego z 25.06.2010 r., w którym Sąd stwierdził, że określenie ceny przewidziane w art. 536 § 1 k.c. może być dokonane przez jedną ze stron umowy sprzedaży, jeśli skonkretyzowane zostały i uzgodnione warunki i termin wykonania tej czynności⁵⁰. W stanie faktycznym ww. sprawy strony zawarły umowę sprzedaży akcji, w której przewidziano możliwość skorygowania ceny przez jej obniżenie, a ewentualna korekta miała być dokonana według wartości aktywów netto wskazanej w bilansie sporządzonym na datę zamknięcia, którą była data zawarcia umowy. Co jednak istotne, strony zastrzegły, że ostateczna cena, jeśli będą podstawy do obniżenia ceny pierwotnie ustalonej, powinna być przedmiotem potwierdzenia przez strony przez sporządzenie i podpisanie dokumentu „Ostateczna cena nabycia” i dopiero tę cenę strony traktować miały jako wartość rynkową akcji. Wprawdzie zatem Sąd Najwyższy uznał za dopuszczalny taki mechanizm ustalania ceny, jednakże powiązany on został z następczym potwierdzeniem ceny ustalonej przez biegłego, w formie zgodnego oświadczenia woli stron. Ten element osłabia, naszym zdaniem, wymowę rozstrzygnięcia Sądu Najwyższego, gdyż ogranicza się ono do sytuacji, gdy strony decydują ostatecznie, czy akceptują ustaloną przez osobę trzecią cenę

sprzedawca miał przyznaną taką kompetencję, gdyż wówczas kupujący pozostawałby w stanie niepewności co do tego, czy posiada wystarczające środki finansowe na dokonanie transakcji handlowej – tak E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536, nb 2 oraz 8.

⁴⁷ E. Habryn-Chojnacka (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536, nb 8.

⁴⁸ Mowa tu w szczególności o możliwości kwestionowania ceny przez organy podatkowe – por. wyrok NSA z 11.03.2010 r. (II FSK 1748/08), Legalis nr 223798.

⁴⁹ W. Katner (w:) *System...*, s. 34–36, opisując umowy sprzedaży offsetowej oraz barteru, wskazuje na istnienie powiązanych ze sobą dwóch umów – umowy sprzedaży oraz umowy offsetu, przy czym nie rozstrzyga, czy ścisły związek pomiędzy tymi dwiema umowami nie powoduje, że mamy do czynienia z umową sprzedaży, w ramach której cena jest płacona w pieniądzu oraz innych świadczeniach, które łącznie zapewniają ekwiwalentność.

⁵⁰ Wyrok SN z 25.06.2010 r. (I CSK 505/09), LEX nr 607239.

jako ekwiwalent nabywanego prawa majątkowego. Umowa sprzedaży jest w takim scenariuszu zawierana etapowo, gdzie cena bazowa ulega późniejszemu skorygowaniu, o ile strony się na to zgodzą. Zdaniem autorów mechanizm ten nie stanowi metody kształtowania ceny, ale metodę etapowego ustalania treści umowy sprzedaży, która dochodzi do skutku w wyniku odrębnego złożenia oświadczenia o przeniesieniu własności rzeczy lub prawa i następczego złożenia zgodnego oświadczenia woli w przedmiocie ceny. Rozwiązanie, w którym wartość ustalona przez eksperta jest następnie potwierdzona przez strony w formie zgodnego oświadczenia woli, nie różni się od sposobu wyrażenia ceny w sposób wskazany w art. 535 § 1 k.c., tzn. wprost.

Podsumowując ten etap analizy orzecznictwa, należy zauważyć, że judykatura opowiada się za dopuszczalnością przyznania uprawnienia osobie trzeciej do samodzielnego określenia ceny. Co więcej, uprawnienie takie może być przyznane nawet jednej ze stron transakcji, pod warunkiem jednak, że jego wykonanie następuje na podstawie kryteriów obiektywnych, tzn. znajduje swoje oparcie w konkretnych faktach, a nie ocenach dokonywanych przez stronę uprawnioną. Natomiast krytycznie podchodzi się w orzecznictwie do sytuacji, w której jedna strona miałaby skorzystać z uprawnienia do ukształtowania ceny wedle zasad słuszności.

Pora w tym miejscu przyrzeć się orzeczeniom, które odnoszą się do ustalenia ceny w sposób niezależny od działania stron, w oderwaniu od ich woli lub działania wskazanej przez strony osoby trzeciej. Chodzi zatem o te przypadki, gdy cena jest skorelowana z oczekiwanym rozstrzygnięciem organu administracji, np. aktem planistycznym lub interpretacją podatkową. W tej grupie orzeczeń umiejscawiamy także te, w których cena uzależniona jest od jeszcze innych czynników, które zachodzą niezależnie od samych stron, po zawarciu przez nie umowy sprzedaży.

Należy przywołać trafny i wciąż aktualny pogląd Sądu Najwyższego: „podstawą do ustalenia ceny w sposób określony w art. 536 § 1 k.c. mogą być – zależnie od woli stron – okoliczności istniejące w chwili zawarcia umowy, jak również te, które mogą wystąpić dopiero w przyszłości, przeto w razie powstania uzasadnionych wątpliwości dokonanie wykładni woli stron wymaga posłużenia się ustawowymi kryteriami określonymi w przepisach art. 65 k.c.”⁵¹ Dopuszczenie przez Sąd Najwyższy stosowania wykładni oświadczenia woli do wnioskowania o cenie za nieruchomości wskazuje, że wymóg jednoznaczności w określeniu ceny nie jest, w ocenie Sądu Najwyższego, warunkiem, od którego uzależniona byłaby ważność umowy sprzedaży nieruchomości. Od strony praktycznej jedynie niejednoznaczne postanowienia umowne podlegają wykładni wedle dyrektyw z art. 65 k.c. Ustalenie treści zgodnego zamiaru stron w odniesieniu do ceny dokonywane będzie po zawarciu umowy sprzedaży, w ramach potransakcyjnych negocjacji stron albo w toku postępowania sądowego. Taki przypadek

⁵¹ Wyrok SN z 2.12.2004 r. (V CK 291/04), LEX nr 137335.

był przedmiotem pogłębionej analizy ze strony Sądu Najwyższego w późniejszym orzeczeniu, które dotyczyło sporu na gruncie niejednoznacznego określenia ceny za nieruchomość komercyjną zabudowaną hotelem⁵². W uzasadnieniu swojego stanowiska Sąd Najwyższy wyraźnie dopuścił uzależnienie ceny za nieruchomość od okoliczności istniejących w chwili zawarcia umowy oraz takich, które mogą wystąpić w przyszłości, wskazując w szczególności możliwość określenia ceny wedle wartości materiałów i robocizny spożytkowanych na wybudowanie budynku⁵³.

Analizowane zagadnienie zostało ciekawie rozwinięte w niedawnym orzeczeniu Sądu Najwyższego z 7.06.2019 r., które zapadło na gruncie sporu co do płatności ceny za udziały w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Problem prawny, który był przedmiotem analizy Sądu, sprowadzał się do tego, czy dopuszczalne jest ustalenie ceny za udziały w ten sposób, że kwota wyjściowa, płatna w dacie zawarcia umowy, ulegnie automatycznemu podwyższeniu w przypadku późniejszego wzrostu wartości spółki w wyniku otrzymania pomocy publicznej. Sąd Najwyższy przyjął, że „postanowienie to zawiera racjonalny zamiar, mieszczący się w granicach swobody umownej, nakazujący pozwanym wyrównanie świadczeń związanych z nabyciem udziałów w spółce, przez przekazanie powódce wartości spodziewanej dopłaty unijnej, traktowanej jako pewne zwiększenie wartości majątku spółki, choć o wysokości nieznaanej w chwili zawarcia umowy. Zwiększenie świadczenia pozwanych o kwotę wzrostu wartości składników spółki w istocie stanowi postanowienie odnoszące się do dopełnienia ceny do wysokości rekompensującej wartość nabywanych udziałów”⁵⁴.

Przegląd orzecznictwa poświęconego problematyce kształtowania ceny w umowach sprzedaży wskazuje, że na przestrzeni ostatnich lat doszło do znaczącej liberalizacji poglądów Sądu Najwyższego i sądów powszechnych, które można zgrupować w następujący sposób.

1. Subiektywna ekwiwalentność świadczeń. Wartość rynkowa nieruchomości nie ma znaczenia prawnego, o ile świadczenia stron są subiektywnie ekwiwalentne, poza przypadkami wyzysku lub nieważności umowy sprzedaży wskutek jej sprzeczności z zasadami współżycia społecznego. Te wyjątkowe

⁵² Jako ciekawostkę warto nadmienić, że sprawa ta niezwykle długo angażowała wymiar sprawiedliwości. Po zakończeniu sporu pomiędzy stronami na skutek prawomocnego zakończenia sprawy wyrokiem zasądającym doszło do odrębnego postępowania przeciwko prawnikowi reprezentującym syndyka masy upadłości, który w tej pierwszej sprawie występował jako powód. Ta nowa sprawa, prowadzona pomiędzy klientem i jego byłymi pełnomocnikami, zakończyła się oddaleniem powództwa w całości i uznaniem, że prawnicy nie uchybili obowiązkowi dochowania staranności w prowadzeniu sprawy (Sąd Apelacyjny w Warszawie, VI ACa 2014/15, Legalis nr 1576443).

⁵³ Wyrok SN z 25.06.2008 r. (III CSK 20/08), Legalis nr 316257.

⁵⁴ Wyrok SN z 7.06.2019 r. (I CSK 248/18), Legalis nr 2285952.

sytuację, naszym zdaniem, nie znajdują zastosowania w obrocie obustronnie profesjonalnym.

2. **Oznaczenie ceny po dacie zawarcia umowy sprzedaży.** Poza przypadkami wyrażenia ceny w konkretnej kwocie dopuszczalne jest także powierzenie oznaczenia ceny osobie trzeciej (najczęściej biegłemu rzeczoznawcy ds. nieruchomości) oraz określenie ceny w odniesieniu do faktów i zdarzeń o charakterze obiektywnym (np. uzależnienie ceny od wysokości kosztów budowy budynku, treści decyzji administracyjnej lub przeznaczenia nieruchomości w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego).
3. **Cena wyliczalna na moment wymagalności.** Sposób wyrażenia ceny musi być na tyle precyzyjny, aby możliwe było jej dokładne wyliczenie na dzień spełnienia świadczenia, który może przypadać znacznie po dacie zawarcia umowy sprzedaży. Konieczność oznaczalności ceny na ten moment ma umożliwić doprowadzenie do wygaśnięcia zobowiązania poprzez jego wypełnienie.
4. **Niejednoznaczność ceny usuwana w drodze wykładni oświadczeń woli.** Jeśdynam całkowity brak oznaczenia ceny skutkuje nieważnością umowy sprzedaży. Wszystkie pozostałe przypadki należy traktować jako umowy zawarte w sposób ważny i podlegające następcej interpretacji przy zastosowaniu dyrektyw wykładni oświadczeń woli z art. 65 § 1 i 2 k.c.

Nie ulega zatem wątpliwości, że judykatura dopuszcza uzależnienie ceny za nieruchomość od okoliczności mogących wystąpić w przyszłości i niezależnych od stron (np. wydanie decyzji administracyjnej przez właściwy organ administracji publicznej), jak i okoliczności, na które strona ma wpływ, o ile są one obiektywnie możliwe do zweryfikowania (kosztochłonność robót budowlanych powiększona o ustaloną marżę). Ukształtowanie ceny w zgodzie z powyższymi wymogami skutkuje zawarciem ważnej i wykonalnej umowy sprzedaży nieruchomości.

5. WNIOSKI

Powyższa analiza wykazała, że zaobserwowane w praktyce notarialnej restrykcyjne podejście do sposobu wyrażania ceny w umowach docelowych sprzedaży nieruchomości, polegające na oznaczaniu ceny konkretną kwotą, nie jest podyktowane argumentami natury prawnej. W wyniku tej praktyki daje się zauważyć niewspółmierny wzrost znaczenia umowy przedwstępnej, polegający na uczynieniu z niej obowiązkowego etapu transakcyjnego. Dzieje się tak niezależnie od tego, czy intencją stron jest etapowanie procesu nabycia nieruchomości, czy też jak najszybsze wywołanie skutków rzeczowych (np. chęć ustanowienia zabezpieczenia na rzecz banku finansującego transakcję).

Okoliczności niezależne od stron, które dochodzą do głosu na etapie zawierania umowy przedwstępnej, mogą skutecznie utrudniać wyrażenie ceny konkretną kwotą, na co strony mogą się świadomie godzić. Przyczyny pozarynkowe, w tym długotrwałość procedur administracyjnych, niewykonywanie przez

gminy obowiązków w zakresie władztwa planistycznego, niepewność prawa podatkowego, rozchwiany kurs złotego oraz przewlekłość postępowań sądowych wpływają istotnie na wartość nieruchomości i ten stan rzeczy nie powinien wyłączać nieruchomości z obrotu. Chcąc uszanować autonomię woli stron w zakresie momentu, w którym zdecydują się zawrzeć umowę sprzedaży, i tym samym przenieść własność nieruchomości za akceptowalną dla stron cenę, należy postulować wykorzystywanie szerokiego spektrum klauzul kontraktowych, których zadaniem jest uelastycznienie ceny w stosunku do wspomnianych uwarunkowań zewnętrznych. W ten sposób możliwe byłoby w wielu przypadkach pominięcie etapu umowy przedwstępnej.

5.1. CENA MNOŻNIKOWA

We wszystkich przypadkach, gdy parametry przyszłej zabudowy nie są znane, należy dopuścić możliwość ustalenia ceny wedle iloczynu ustalonej w umowie ceny 1 m² (mat. mnożnik) oraz powierzchni przyszłej zabudowy (mnożna 1) i liczby kondygnacji naziemnych oraz podziemnych (mnożna 2), które zostaną dopuszczone w decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania przestrzennego. Treść tej decyzji jest w pewnym stopniu przewidywalna poprzez ustawowo określone kryteria dokonywania analizy urbanistycznej przez organ administracji, które nakazują m.in. kontynuację parametrów, cech i wskaźników kształtowania zabudowy w ramach nieruchomości dostępnych z tej samej drogi publicznej⁵⁵. Strony będą wobec tego w stanie przewidzieć minimalny poziom chłonności nieruchomości i tym samym wskazać w umowie cenę minimalną, którą kupujący zobowiązuje się zapłacić sprzedającemu. Cena ta ulegałaby podwyższeniu stosownie do powierzchni budynku dopuszczonej w decyzji o warunkach zabudowy i zagospodarowania przestrzennego.

5.2. CENA PROGRESYWNA

Należy, naszym zdaniem, dopuścić możliwość ukształtowania ceny sprzedaży z uwzględnieniem kosztu pieniądza w czasie. Potrzeba skorzystania z takiego rozwiązania może wynikać z ograniczeń finansowych kupującego, który płaci cenę kupna częściowo ze środków własnych, a częściowo przy wykorzystaniu finansowania zewnętrznego, uruchamianego w pewien czas po zawarciu umowy. W takim przypadku cena płatna jest w dwóch lub większej liczbie rat, przy czym rozbieżność pomiędzy datą przeniesienia własności nieruchomości a datą zapłaty ostatniej raty może być na tyle duża, że sprzedający będzie oczekiwał określonego wynagrodzenia za ten okres. Wynagrodzenie może być od razu uwzględnione na etapie negocjacji, co skutkuje odpowiednim podwyższeniem całej ceny kupna. Możliwa jest jednak sytuacja, w której strony nie mają pewności, kiedy nastąpi uwolnienie finansowania zewnętrznego, co ma miejsce

⁵⁵ Zob. art. 61 ustawy z 27.03.2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U. z 2023 r. poz. 977 ze zm.).

zwłaszcza wtedy, gdy kupujący zobowiązany jest do wykonania określonych zobowiązań potransakcyjnych względem banku finansującego. Tego rodzaju niepewność może zostać uwzględniona w ramach odpowiedniego ukształtowania ceny kupna, aby sprzedający otrzymał stosowne wynagrodzenie za elastyczność w podejściu do płatności ceny. Postanowienie umowne dotyczące sposobu płatności ceny może przewidywać określone progi czasowe, powiązane z upływem czasu od daty zawarcia umowy sprzedaży. Przykładowo: kupujący zapłaci sprzedającemu cenę w następujący sposób: kwota A w przypadku płatności do dnia X albo kwota $A + 5\%$ w przypadku płatności do dnia $X + 60$ dni.

Oczywiście w jednym i drugim przypadku interesy sprzedającego zabezpieczone będą oświadczeniem kupującego o dobrowolnym poddaniu się egzekucji co do obowiązku płatności ceny, co jest typowym elementem każdej umowy sprzedaży nieruchomości, w której płatność nie następuje przy akcie notarialnym.

5.3. CENA Z OPCJĄ PODWYŻSZENIA

Wielokrotnie wspomniana w niniejszym artykule podatność wartości nieruchomości na zmiany na skutek okoliczności przyszłych i niezależnych od stron może zostać zmitygowana poprzez przewidzenie automatycznej korekty ceny w górę po zawarciu umowy sprzedaży. Tego rodzaju postanowienia umowne, określane jako klauzule typu *earnout* (ang. zarobić na osiągnięciu przyszłego celu), można spotkać w transakcjach mających za przedmiot udziały lub akcje. Wartość tych praw jest uzależniona od wyników finansowych spółki lub wartości jej majątku na dzień sporządzenia opinii. Strony mogą w umowie sprzedaży przewidzieć cenę podstawową oraz kwotę uzupełniającą, która wynikałaby z podwyższenia wartości spółki względem tej, którą strony przyjęły na potrzeby transakcji⁵⁶.

Rozwiązanie to byłoby szczególnie przydatne w tych sytuacjach, gdy okoliczność brana pod uwagę przez strony ma wpływ cenowy, którego nie można dokładnie oszacować, np. transakcja przebiega równoległe do negocjacji warunków nabycia przez kupującego także działki sąsiadującej, która znacząco zwiększy potencjał inwestycyjny przedmiotu transakcji. W takim przypadku strony mogą zdecydować, że cena za nieruchomość ulegnie podwyższeniu o konkretną kwotę, wprost wskazaną w umowie sprzedaży.

Podobnie przedstawiałaby się możliwość przewidzenia dodatkowej płatności na rzecz sprzedającego w przypadku, gdyby zlecony przez strony operat szacunkowy ustalił – po zawarciu umowy – wartość wyższą niż przyjęta w umowie sprzedaży. Ustalenie ostatecznej ceny przez osobę trzecią (będącą ekspertem, wybranym wedle kryteriów uzgodnionych przez strony umowy) z określeniem terminu na złożenie przez nią opinii i mechanizmu na wypadek braku jej

⁵⁶ Zob. cytowane powyżej orzeczenie SN z 7.06.2019 r. (I CSK 248/18), Legalis nr 2285952.

sporządzenia⁵⁷ (względnie zwłoki lub opóźnienia) jest zgodne z art. 536 § 1 k.c., ma uzasadnienie biznesowe, spełnia oczekiwania co do ekwiwalentności⁵⁸ i z powodzeniem może być stosowane w praktyce.

5.4. CENA Z OPCJĄ REDUKCJI

Rozwiązanie to mogłoby służyć jako kontraktowa alternatywa dla realizacji roszczeń kupującego o obniżenie ceny na wypadek ujawnienia się okoliczności, które wpływają na wartość nieruchomości. W szczególności można tutaj podać przykład toczącego się sporu sądowego, którego przedmiotem jest nieruchomość, np. roszczenia sąsiedzkie, w tym powództwo z art. 144, 151 lub 153 k.c. W realiach polskich rozpoznanie sporu tego rodzaju może potrwać wiele lat, co nie powinno stanowić przeszkody dla obrotu nieruchomością obciążoną takim ryzykiem prawnym. Strony mogą, naszym zdaniem, ustalić, że cena transakcyjna za nieruchomość ulegnie obniżeniu o konkretną kwotę, wprost wskazaną w treści umowy sprzedaży, na wypadek prawomocnego uwzględnienia powództwa osoby trzeciej. Także i to rozwiązanie kontraktowe nie jest obce praktyce transakcyjnej – klauzula *clawback* (ang. odzyskać utraconą wartość lub przywilej) pozwala na obniżenie ceny, w przypadku gdy okazuje się, że w umowie sprzedaży wartość przedmiotu sprzedaży została przeszacowana⁵⁹.

Klauzula ta może zostać powiązana z uzgodnieniem tzw. kwoty zatrzymanej na poczet zrealizowania roszczenia osoby trzeciej, skierowanego do nieruchomości (tzn. przy zawarciu umowy sprzedaży płacona jest kwota $X-1\%$ do rąk sprzedającego, 1% zostaje w depozycie i będzie zwolnione na rzecz sprzedającego po oddaleniu roszczenia albo zostanie zaliczone na poczet obniżenia ceny kupna w przypadku konieczności zaspokojenia osoby trzeciej). Alternatywnie za dopuszczalne należałoby uznać zabezpieczenie takiej płatności gwarancją bankową lub ubezpieczeniową.

5.5. PODSUMOWANIE

Zaprezentowane przez nas mechanizmy kontraktowe kształtowania ceny za nieruchomość stanowią oczywiście pewien punkt wyjścia do szczegółowego uregulowania praw i obowiązków stron w oparciu o przedstawione schematy umowne. W realiach konkretnych przypadków prawnicy odpowiadający za przygotowanie transakcji powinni zadbać o zamieszczenie w umowie sprze-

⁵⁷ Por. jak ryzyko sygnalizowane przez K. Jasińską (w:) *Kodeks...*, komentarz do art. 536, nb 3.

⁵⁸ Punktem wyjścia jest bowiem to, że założeniem umowy sprzedaży jest ekwiwalentność uzgodnionych świadczeń: według woli stron świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej. Dopóki zatem klauzula ustalenia ceny na uzgodnionych przez strony warunkach daje się pogodzić z rozkładem praw i obowiązków stron, jaki zakłada ekwiwalentność świadczeń w umowie sprzedaży, to nie ma podstaw do jej uznania za sprzeciwiającą się właściwości (naturze) stosunku – tak wyrok Sądu Apelacyjnego w Gdańsku z 17.09.2019 r. (I ACa 771/18), LEX nr 3082633.

⁵⁹ B. Jelonek-Jarco, *Klauzule earnout...*

daży szczegółowych algorytmów pozwalających na ustalenie ceny oraz metod zabezpieczenia interesów stron na wypadek ewentualnego sporu. Te elementy wykraczają jednak poza ramy niniejszego artykułu, którego zasadniczym celem było wykazanie, że *de lege lata* większość kontraktowych klauzul odnoszących się do ceny za nieruchomości, jakie zamieszcza się w umowach przedwstępnych, może być z powodzeniem zastosowana w docelowych umowach sprzedaży, co może przelożyć się na usprawnienie obrotu.

ABSTRACT

adw. dr Mikołaj Goss

The author is an advocate (Warsaw Bar Association) and a Doctor of Laws, as well as a university lecturer.

adw. Magdalena Grykowska

The author is an advocate (Warsaw Bar Association).

Contractual mechanisms of price determination in real estate transactions

According to the main principle of civil law, the parties are free to define their legal relationship as they see fit, while the legislator imposes only some minimum requirements that should be observed. In case of the sale agreement, it is the requirement to agree on the price. The price can be specified as a certain amount or by indicating the basis for its determination. On the other hand, the practice of economic transactions in investment properties shows that the market value of such a property depends on numerous factors beyond the control of the parties to the transaction. This article analyses the practice of notaries, case law, and views of legal scholars concerning preliminary agreements and sale agreements in the context of the calls for greater security and speed of investment property market transactions.

Keywords: *real estate, real estate sale agreement, preliminary agreement, method of price determination, indication of the basis for price determination*

adw. dr Mikołaj Goss

Autor jest adwokatem (Izba Adwokacka w Warszawie) oraz doktorem nauk prawnych, jak również wykładowcą akademickim.

adw. Magdalena Grykowska

Autorka jest adwokatem (Izba Adwokacka w Warszawie).

BIBLIOGRAFIA ZAŁĄCZNIKOWA

- Jaślan Wiktor**, O zasadach stosowania cen z uwzględnieniem orzecznictwa arbitrażowego (I), „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” 1985/4
- Jelonek-Jarco Barbara**, *Klauzule earnout oraz clawback w umowach sprzedaży nieruchomości*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2021/1
- Kodeks cywilny. Komentarz*, red. E. Gniewek, P. Machnikowski, Warszawa 2023
- Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Załucki, Warszawa 2023
- Kodeks cywilny. Komentarz*, red. serii K. Osajda, red. tomu W. Borysiak, Warszawa 2023
- Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, Art. 353–626, red. M. Gutowski, Warszawa 2022
- Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2, Art. 450–1088. *Przepisy wprowadzające*, red. K. Pietrzykowski, Warszawa 2021
- Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 4, *Zobowiązania. Część szczegółowa*, red. J. Gudowski, Warszawa 2017
- Ratusznik Piotr**, *Ekwiwalentność świadczeń a pojęcia umów wzajemnych i czynności odpłatnych*, „Monitor Prawniczy” 2021/7
- System Prawa Prywatnego*, t. 7, *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. W. Katner, J. Pisuliński, Warszawa 2018
- Szereda Andrzej Jan**, *Notariat. Czynności notarialne*, Warszawa 2021