

Piotr Kunicki ■

UMOWA SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI JAKO RZECZY PRZYSZŁEJ NA TLE PRAWNOPORÓWNAWCZYM

Wprowadzenie

Uregulowania prawne dotyczące sposobu przenoszenia prawa własności nieruchomości nie zawsze pozwalają na zawarcie umowy sprzedaży przyszłej nieruchomości ze skutkiem rozporządzającym. Tak jest zarówno w polskim, jaki i niemieckim systemie prawnym. Także rozwiązania prawne przyjęte w angielskim systemie prawnym nie pozwalają na zawarcie umowy sprzedaży przyszłej nieruchomości ze skutkiem rozporządzającym. Natomiast we Francji, ustawodawca zdecydował się na przyjęcie konstruktywnego modelu umowy sprzedaży rzeczy przyszłej w postaci budowanej nieruchomości budynkowej, ze skutkiem zobowiązująco-rozporządzającym. Wreszcie modelowe rozwiązania umowy sprzedaży przyjęte w Draft Common Frame of Reference – choć wykluczają ich zastosowanie do przenoszenia praw do nieruchomości – wyraźnie wskazują na współczesną tendencję do szerokiego zastosowania konstrukcji umowy sprzedaży rzeczy przyszłej. W ujęciu modelowym, obejmuje ona swoim zakresem także zobowiązanie sprzedającego do wytworzenia rzeczy, a nie li tylko do przeniesienia własności tej rzeczy. Taka formuła umowy sprzedaży rzeczy przyszłej odpowiada jej podstawowym założeniom i pozwala odróżnić ją od innego rodzaju umów, jak umowa o dzieło - wytworzone z materiałów zleceniobiorcy - lub umowa dostawy.

Nie bez znaczenia dla omawianej problematyki jest także uwzględnienie historycznej ewolucji umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, która pozwala na retrospektywne spojrzenie na jej funkcje i przeznaczenie. Nie można bowiem nie zwrócić uwagi na to, że umowa sprzedaży jest najbardziej powszechną umową, która pełni podstawową rolę w obrocie gospodarczym.

1. Geneza umowy sprzedaży rzeczy przyszłej.

Sprzedaż i zamiana z pewnością stanowią najstarsze instytucje prawa prywatnego regulujące wymianę dóbr. Początki sprzedaży wiążą się z powstaniem jednostki pieniężnej w postaci rzeczy o określonej i trwałej wartości jak kamienie szlachetne, złoto, bydło, sól. W doktrynie zauważa się, iż funkcję pieniądza w przeszłości pełniło zboże, jaja, kury, świny, krowy, sukno, pieprz, wino, rękawice, futra, miód, sól i ocet¹. Nie jest znana dokładna data powstania pieniądza, a zatem i sprzedaży. Przypuszcza się, że umowa sprzedaży, a więc i pieniądz powstały w okresie VIII wieku p.n.e.². Okolicznością sprzyjającą wykształceniu się pieniądza był rozwój handlu na skalę przekraczającą lokalną. Podstawową przyczyną zawarcia umowy zamiany było zapotrzebowanie obu stron na swoje wzajemne świadczenia. Gdy jednak jedna ze stron nie była zainteresowana świadczeniem drugiej, do zawarcia umowy nie dochodziło. Ponadto, oferowane rzeczy winny były być ekwiwalentne. Umowa sprzedaży rozwiązała ów problem, bowiem świadczenie wzajemne kupującego w postaci pieniądza, pozwalało sprzedawcy na wymianę pieniądza na dowolną rzecz odpowiadającą jego wartości.

Umowę sprzedaży można zatem zdefiniować jako stosunek prawny zawierany pomiędzy dwoma stronami, na podstawie którego sprzedawca wymienia oferowany przez siebie towar na cenę płaconą przez kupującego. Pierwotnie, cena wyrażana była nie w jednostce pieniężnej, ale funkcję tę pełniły substytuty stanowiące przedmioty o powszechnie znanej i trwałej wartości. Można było za nie nabyć wszelkiego rodzaju inne dobra. B. Lesiński słusznie twierdzi, że *„zamiana jest niewątpliwie jednym z najstarszych zjawisk związanych z obrotem towarowym. Wypiera ją dopiero wprowadzenie pieniądza jako środka płatniczego. W prawie starobabilońskim dopuszczalne było pieniężne wyrównanie różnicy między wartością zamienianych przedmiotów (...). Umowa kupna-sprzedaży, czyli wymiana towaru na pieniądze miała w czasach najdawniejszych przede wszystkim charakter gotówkowy, tzn. że strony wymieniały wzajemne świadczenia. Nabywca stawał się właścicielem rzeczy w momencie wręczenia ceny i to o tyle, o ile był właścicielem gotówki. Jeśli część jej pożyczył, pożyczkodawcy uzyskiwali współwłasność kupionego przedmiotu”*³. Pierwotnie umowa sprzedaży nie miała jakiegokolwiek szczególnej formy i zawierana była bez świadomości, iż oto strony zawiązują

¹ Por. W. Rutkowski, Pieniądz, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Humanistyczna w Skierniewicach, Skierniewice 2000 r., str. 21.

² Por. J. K. Galbraith, Pieniądz, pochodzenie i losy, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1982 r., str. 29.

³ Por. B. Lesiński, W. Rozwadowski, Historia Prawa, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa-Poznań 1985 r., Wydanie IV, str. 36-37.

między sobą stosunek prawny. Wraz z rozwojem prawa, w przypadku sprzedaży dóbr szczególnie cennych, umowa zawierana była w obecności świadków. Zabieg ten miał na celu wzmocnienie wiarygodności dokonania sprzedaży. Forma pisemna umowy sprzedaży była najczęściej stosowana w przypadku sprzedaży dóbr szczególnego znaczenia jak nieruchomości, czy też niewolników lub bydła. Forma utrwalania faktu zawarcia umowy sprzedaży ewoluowała z czasem w kierunku coraz bardziej formalistycznym. W literaturze zauważa się, że „*pierwszymi dokumentami prawnymi Mezopotamii są wyciosane w kamieniu akty własności, czyli kupna lub darowizny. Najstarsze z nich sięgają okresu Uruk III i wczesnodynastycznych czasów I-II, czyli lat 2800-2400 p.n.e. (...) Dokumenty te dotyczą sprzedaży nieruchomości, ale także niewolników, zwierząt, a nawet daktyli i złota. Podają sumę zapłaty, imiona sprzedawcy, nabywcy oraz świadków*”⁴. W prawie średnioasyryjskim, przeniesienie tytułu własności nieruchomości wymagało wręcz trzykrotnego publicznego ogłoszenia zamiaru sprzedaży nieruchomości⁵. Skuteczność przeniesienia tytułu własności na podstawie umowy sprzedaży zależała od faktycznego przeniesienia posiadania przedmiotu sprzedaży na kupującego i zapłaty ceny przez kupującego na rzecz sprzedającego, jako ekwiwalentu jego świadczenia. Umowa sprzedaży miała więc charakter umowy realnej. Wraz z rozwojem handlu, a w konsekwencji także prawa, powstawały różne odmiany umowy sprzedaży, w tym umowa sprzedaży rzeczy przyszłej. R. Taubenschlag zauważa, że tzw. kupno prenumeracyjne (z świadczeniem zakupionej rzeczy w przyszłości) występowało już w prawie babilońskim i grecko-egipskim⁶. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej w praktyce wykorzystywana była najczęściej w celu sprzedaży przyszłych plonów z określonego pola. Inną znaną w okresie wczesno starobabilońskim formą umowy sprzedaży była sprzedaż na kredyt.

Stosunek sprzedaży stanowił także podstawowy instrument obrotu gospodarczego w okresie rzymskim. Jak zauważa K. Kolańczyk „*operacja zwana z jednej strony kupnem (emptio), a z drugiej – sprzedażą (venditio) jest prawną formą wymiany rzeczy wszelkiego rodzaju na rzeczy szczególnego rodzaju, jakimi są pieniądze. Właściwej formy prawnej dla ukształtowania tego niezmiernie doniosłego zjawiska życia ekonomicznego poszukiwano w Rzymie długo. Konsensualny kontrakt emptio venditio pojawił się wraz całą kategorią kontraktów konsensualnych dopiero*

⁴ Por. E. Lipiński, *Prawo Bliskowschodnie w starożytności – wprowadzenie historyczne*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2009 r., str. 43-44.

⁵ *Ibidem*, str. 194.

⁶ Por. R. Taubenschlag, *Rzymskie Prawo Prywatne na tle Praw Antycznych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1955 r., wyd I, str. 167.

w ostatnich wiekach republiki”⁷. Najbardziej powszechnym sposobem wtórnego nabycia własności rzeczy była *mancipatio*. Mancypacja stanowiła w prawie rzymskim uroczysty akt kupna rzeczy w obecności pięciu świadków. Pierwotnie, jak stwierdza R. Taubenschlag „*tzw. libripens odważał sprzedawcy kruszec (nie-wybity) jako cenę kupna, a kupujący przy użyciu uroczystych słów chwytął rzecz, jako swą własność. Po wprowadzeniu pieniądza uskuteczniano zapłatę ceny poza aktem emancypacyjnym zachowując dawny rytuał*”⁸. Skuteczność umowy sprzedaży zależała w okresie rzymskim od dochowania określonych wymagań formalno prawnych. Bez ich zachowania nie dochodziło do przejścia tytułu własności ze sprzedawcy na kupującego. Udział pięciu świadków w akcie mancypacji miał zapewnić bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. W. Wołodkiewicz zauważa, że „w archaicznym prawie rzymskim akty kupna-sprzedaży między obywatelami rzymskimi dochodziły do skutku za pomocą formalistycznego aktu z użyciem spiżu i wagi (*per aes et libram*). Akt ten stanowił bezpośrednią wymianę rzeczy na pieniądź kruszcowy, odważany na wadze. Wiązał się on z wypowiedzeniem uroczystych słów. Nabywca stawał się kwirytarnym właścicielem rzeczy. (...) Towarem mogła być każda rzecz przeznaczona do obrotu prawnego (*res in commercio*) już istniejąca lub mająca powstać w przyszłości. W tym ostatnim przypadku mamy do czynienia ze sprzedażą losową (*tzw. kontrakt aleatoryjny – od alea – kostka do gry*) (...) przypadkiem sprzedaży losowej jest kupno rzeczy przyszłej *emptio rei speratae* (np. kupno przyszłych plonów z określonego gruntu lub dziecka określonej niewolnicy – *partus ancillae*, które ma się urodzić). Ten rodzaj kupna-sprzedaży był traktowany jako kontrakt zawarty pod warunkiem zawieszającym)”⁹. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej nie była więc obca prawu rzymskiemu. Co prawda prawo rzymskie przewidywało liczne formalne wymagania związane z dokonywaniem czynności prawnych i zawieraniem umów, to jednak pozostawiało obywatelom dość dużą swobodę w kształtowaniu ich treści. Mogła ona mieć za przedmiot jednocześnie rzeczy istniejące, jak i wszelkie rzeczy nieistniejące, także te które mogły nigdy nie powstać. Umowę sprzedaży strony mogły zawrzeć pod warunkiem zawieszającym, jak i rozwiązującym. W. Litewski zauważa, że „dopuszczalne było kupno przyszłej rzeczy, której powstanie było niepewne (*tzw. emptio rei speratae*), np. zbiorów przyszłego roku, traktowane jako akt warunkowy. Obok tego istniała także *emptio spei* (kupno nadziei), np. kupno ryb złowionych w danym połowie, mające charakter bezwarunkowy; należało wówczas

⁷ Por. K. Kolańczyk, *Prawo Rzymskie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 2000 r., wyd. V, str. 381-382.

⁸ Por. *Ibidem*, str. 124-125.

⁹ Por. W. Wołodkiewicz, M. Zabłocka, *Prawo rzymskie*, Instytucje, C.H. Beck, Warszawa 2009 r. wyd. 5, str. 229-230.

zapłacić cenę, choćby niczego nie złowiono. Towarem mogły być też prawa rzeczowe, wierzytelności, a nawet cały majątek”¹⁰.

W prawie rzymskim umowa sprzedaży rzeczy przyszłej umożliwiała nabycie rzeczy, które miały powstać w określonym przyszłym czasie. Jednak powstanie tych rzeczy nie było pewne. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej często służyła w tym okresie do nabywania przyszłych plonów z następnego roku. Jako inny przykład można podać umowę sprzedaży niewolnika, którego miała urodzić niewolnica należąca do sprzedającego. Warto w tym miejscu zauważyć, iż w przypadku nabycia przyszłorocznych plonów z określonej nieruchomości, ich wartość zależała w dużej mierze od działania bądź zaniechania działania właściciela tejże nieruchomości. Do jego obowiązków, wynikających pośrednio z zawartej umowy sprzedaży, należało więc zadbanie o należyty stan nieruchomości i ochronę plonów, stanowiących przedmiot umowy sprzedaży. W sytuacji gdyby właściciel nieruchomości celowo zniszczył grunt, z którego miały zostać zebrane plony, odpowiadałby on wobec kupującego za wyrządzone szkody.

2. Funkcje umowy sprzedaży rzeczy przyszłej.

Istota umowy sprzedaży sprowadza się do wymiany towaru na cenę, a więc pełni ona przede wszystkim funkcję wymiany. Na podstawie umowy sprzedaży, sprzedający przenosi na rzecz kupującego przysługujący mu tytuł własności sprzedawanej rzeczy w zamian za płatność ceny. W tym celu, sprzedawca musi legitymować się tytułem prawnym do sprzedawanej rzeczy, w innym bowiem przypadku zgodnie z zasadą wykreowaną przez prawo rzymskie „*nemo plus iuris ad alium transferre potest, quam ipse habet*”¹¹, sprzedawca nie może przenieść na kupującego więcej praw niż sam posiada.

O ile pierwotnie umowa sprzedaży zakładała jednoczesną wymianę rzeczy na cenę, a wydanie rzeczy kupującemu wiązało się z przeniesieniem jego własności, to z czasem zastosowanie umowy sprzedaży ewoluowało, umożliwiając późniejsze wydanie rzeczy i przeniesienie tytułu jego własności. Ewolucja prawa wiąże się z koniecznością jego dostosowania do zmieniającej się rzeczywistości, którą prawo reguluje. Umowa sprzedaży - w swoim pierwotnym zastosowaniu - umożliwiała sprzedającemu uzyskać cenę za rzecz, która znajdowała się w jego posiadaniu i którą zamierzał sprzedać. Z czasem zauważono, że umowa sprzedaży może znaleźć zastosowanie także w takiej sytuacji, w której sprzedający trudni się

¹⁰ Por. W. Litewski, *Rzymskie Prawo Prywatne*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa 1999 r., wyd. IV, str. 273.

¹¹ Por. red. W. Wołodkiewicz, *Regulae Iuris*, C.H. Beck, Warszawa 2001 r., wyd. 1, str. 117.

sprzedażą określonego rodzaju rzeczy o stałych parametrach i standardach, a w chwili zawarcia umowy sprzedaży nie jest w posiadaniu tej rzeczy. Dostrzeżono więc, że zawierając umowę sprzedaży, sprzedający nie musi fizycznie posiadać sprzedawanej rzeczy, ani legitymować się tytułem własności tej rzeczy, ale może zobowiązać się względem kupującego, iż w określonym terminie przeniesie na niego własność rzeczy, która będzie charakteryzowała się określonymi w umowie parametrami i standardami. Sprzedający nie musi przy tym być wytwórcą tej rzeczy, ale może rzecz pozyskać od osoby trzeciej. W odróżnieniu od umowy o dzieło albo umowy dostawy, sprzedający nie oferuje wykonania rzeczy, ale wyłącznie przeniesienie na kupującego tytułu własności. Kupujący nie ma jednocześnie zasadniczo wpływu na właściwości nabywanej rzeczy, które zostają z góry określone przez sprzedającego.

Przyczynę zawierania umowy sprzedaży rzeczy przyszłej należy upatrywać w chęci zagwarantowania sobie przez kupującego nabycia własności określonej rzeczy przyszłej, wobec możliwości wystąpienia takiej to sytuacji, iż w chwili jej powstania, rzecz ta byłaby już sprzedana osobie trzeciej. Sprzedający zaś zawiera umowę sprzedaży rzeczy po to, aby jak najwcześniej zapewnić zbyt przyszłej rzeczy. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej spełnia więc funkcję gwarancyjną. Z pewnością jedną z przesłanek przyczyniających się do zawierania umowy sprzedaży rzeczy przyszłej była wyjątkowość sprzedawanej rzeczy lub trudności związane z jej dostępnością. Inną przyczynę mogła stanowić chęć nabycia rzeczy przez kupującego na atrakcyjnych warunkach rynkowych, występujących w danej chwili. Niezależnie od tego, która z tych przyczyn motywowała kupującego do zawarcia tej umowy, z pewnością można stwierdzić, iż miała ona w pewnym wymiarze charakter gwarancyjny. Charakter ów objawiał się w tym, iż zawierając umowę sprzedaży rzeczy przyszłej, kupujący mógł oczekiwać, że w chwili powstania rzeczy stanie się jej właścicielem.

Inną istotną funkcją umowy sprzedaży rzeczy przyszłej to funkcja finansująca. Wraz z zawarciem umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, strony mogą umówić się, że kupujący zapłaci cenę lub jej część na rzecz sprzedającego jeszcze przed otrzymaniem własności rzeczy. W takiej sytuacji sprzedający otrzymuje środki finansowe, które umożliwiają mu na sfinansowanie wytworzenia bądź nabycia rzeczy przyszłej w celu przeniesienia jej własności na rzecz kupującego. Z pewnością funkcja finansująca umowy sprzedaży rzeczy przyszłej jest istotnym czynnikiem powodującym, iż sprzedający oferuje sprzedaż rzeczy przyszłej jeszcze przed jej powstaniem.

3. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej na przykładzie prawa polskiego.

3.1 Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej według kodeksu zobowiązań.

Dokonując analizy umowy sprzedaży na gruncie prawa polskiego warto sięgnąć do rozwiązań prawnych jakie były przyjęte w kodeksie zobowiązań obowiązującym na podstawie Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. (Dz. U. R. P. Nr 82, poz. 598). Przy pracach nad kodeksem zobowiązań rozważano różne rozwiązania przyjęte w poszczególnych systemach prawnych, a przede wszystkim ujęte w Kodeksie Napoleona, ABGB, BGB, ZBG oraz w projekcie francusko-włoskiego kodeksu zobowiązań z 1927 – 1931 r. Jednak projekt francusko-włoskiego kodeksu zobowiązań został dość szybko odrzucony przez R. Longchamps de Berier, z uwagi na zbytne podobieństwo do co najmniej już przestarzałego Kodeksu Napoleona. Stwierdził on wręcz, że *„nie nadaje się on jako podstawa prac nad polskim prawem o zobowiązaniach zaś przerabianie go byłoby bezcelowym, gdyż prędzej do tego samego skutku doprowadzą nas obrady nad polskimi projektami”*¹². Projektu Kodeksu zobowiązań miał stanowić pewien kompromis pomiędzy tradycją prawną germańską a romańską, bowiem był to projekt ustawy unifikacyjnej. Należy bowiem pamiętać, iż po wprowadzeniu kodeksu zobowiązań, w dalszym ciągu na terytorium Polski obowiązywały obok siebie Kodeks Napoleona, k.c.a. oraz T.X. *„Dlatego też – jak podaje L. Górnicki – ostatecznie kodeks zobowiązań nie oparł się ani na systemie przedmiotowym, ani na podmiotowym, ale na systemie mieszanym, w innej jednak wersji niż proponował współreferent [L. Domański – przyp. autor], a mianowicie przedmiotowo-podmiotowej”*¹³.

Zgodnie z art. 294 k.z. przez umowę sprzedaży sprzedawca zobowiązywał się przenieść własność rzeczy lub inne prawo majątkowe na kupującego, który zobowiązywał się zapłacić określoną cenę. Należy podzielić pogląd L. Górnickiego, iż *„istotę umów majątkowych projekt określał przede wszystkim z punktu widzenia praw nabywanych przez wierzyciela, w oderwaniu od majątku z którym prawa te były związane”*¹⁴. Problematyka, czy na podstawie umowy sprzedaży sprzedawca przenosi na kupującego prawo własności rzeczy, czy też samą rzecz, był jednym z głównych sporów pomiędzy głównym referentem – R. Longchamps de Berier, a współreferentem – L. Domańskim. O ile R. Longchamps de Berier prezentował stanowisko, iż przedmiotem obrotu jest samo prawo własności rzeczy, to

¹² Por. R. Longchamps de Berier, Projekt francusko-włoski o zobowiązaniach z r. 1927, Odbitka z Gazety Sądowej, Warszawa 1929 r,

¹³ Por. L. Górnicki, Prawo cywilne w Pracach Komisji Kodyfikacyjnej Rzeczypospolitej Polskiej w latach 1919 – 1939, Kolonia Limited, Wrocław 2000 r., str. 414.

¹⁴ *Ibidem*, str. 419-420.

L. Domański twierdził, że umowa sprzedaży ma za przedmiot rzecz, a nie li tylko prawo jej własności. Ostatecznie, Komisja Kodyfikacyjna podzieliła jednak stanowisko referenta głównego.

Kodeks zobowiązań nie określał chwili przejścia prawa własności rzeczy sprzedanej na kupującego. Wynikało to przede wszystkim z wielości obowiązujących na terytorium RP systemów prawnych. Jak wyjaśnił sam R. Longchamps de Berier „*k.z. nie reguluje także kwestii, kiedy i dzięki jakim stanom faktycznym sprzedane prawo przechodzi na kupującego, kwestia ta należy bowiem do przepisów o powstaniu, przejściu i wygaśnięciu praw podmiotowych, zawartych w odnośnych działach prawa cywilnego, a więc o ile chodzi o przejście własności, w prawie rzeczowym, o ile chodzi o wierzytelności, w tytule III k.z. itp. (...) Pomijając jednak te względy natury systematycznej i formalnej, nie można było uregulować tej kwestii ze względów merytorycznych, a mianowicie z powodu, że w dotychczasowym prawie istniały znaczne różnice między poszczególnymi obszarami co do sposobu przejścia własności. Według k.N. wystarcza w zasadzie zawarcie umowy, według k.c.a. i k.c.n. potrzeba wydania rzeczy ruchomej, w k.c.n. istnieje instytucja powzdania, w prawie hipotecznym istnieje zasada wpisu, niejednakowo na poszczególnych obszarach pojmowana, według T.X cz. 1 instytucja intromisji itp.*”¹⁵. W tej mierze przyjęto przepisy na wzór k.c.a. i k.c.n. oraz szwajcarskiego prawa o zobowiązaniach z 1911 roku. Umowa sprzedaży była więc umową zobowiązującą, jednak skutki jej zawarcia zależały od przepisów obowiązujących na obszarze, w którym ją zawarto.

Według zaś art. 295 k.z. przedmiotem sprzedaży mogły być także prawa, mające powstać w przyszłości. Jak podaje L. Domański, przepis ten został odwzorowany na art. 1130 Kodeksu Napoleona według którego rzeczy przyszłe mogły być przedmiotem zobowiązania, oraz na § 1065 k.c.a.¹⁶. Ustawodawca k.z. wyraźnie więc podkreślił możliwość zawarcia umowy sprzedaży przyszłych praw, tj. możliwość zawarcia umowy sprzedaży rzeczy przyszłej. Należy zaznaczyć też, że przedmiotem umowy sprzedaży jest co do zasady nie sama rzecz, ale prawo jej własności. Jak zauważył J. Namitkiewicz „*można zawrzeć umowę sprzedaży także w odniesieniu do praw już nieistniejących, jeszcze nie istniejących oraz praw (rzeczy) nie należących do majątku sprzedawcy, albowiem z obligatoryjnego obowiązku sprzedaży wynika dopuszczalność zawarcia takiej czynności, gdyż sankcją niewykonania przez sprzedawcę umowy jest jego odpowiedzialność z tytułu rękojmi lub z ty-*

¹⁵ Por. R. Longchamps de Berier, Uzasadnienie projektu kodeksu zobowiązań z uwzględnieniem ostatecznego tekstu kodeksu, Podkomisja Prawa o zobowiązaniach, zeszyt nr 7, Komisja Kodyfikacyjna, Warszawa 1937 r., str. 8.

¹⁶ Por. L. Domański, Instytucje Kodeksu Zobowiązań – Komentarz Teoretyczno-Praktyczny, część szczególna, Marian Ginter – Księgarnia Wydawnictw Prawniczych, Warszawa 1938 r., str. 15.

tułu niewykonania umowy (art. 306 i n., 239 k.z.). Przykładem sprzedaży przyszłych praw sprzedawcy są sprzedaż części składowych rzeczy (np. zboża na pniu, drzew na wyrąb, domu na rozbiórkę), sprzedaż przyszłych czynszów najmu itp.”¹⁷. Projektodawcy kodeksu zobowiązań stanęli na stanowisku, że umowa sprzedaży nie musi dotyczyć rzeczy już zindywidualizowanej, ale także takiej, która zindywidualizuje się dopiero w przyszłości, czy to staraniem sprzedawcy, czy też wskutek pewnego zdarzenia. R. Longchamps de Berier wyraził pogląd, że „strony mogą oznaczyć przedmiot sprzedaży nie tylko indywidualnie ale i gatunkowo, w którym to przypadku zindywidualizowanie przedmiotu następuje dopiero z chwilą koncentracji, które jest z reguły chwilą wydania rzeczy”¹⁸.

Należy wskazać także, iż przepis art. 299 § 1 k.z. wyraźnie określał, iż sprzedawca jest obowiązany spełnić wszystko, czego wymaga przeniesienie sprzedanego prawa na kupującego i powstrzymać się od wszelkich czynności, któreby mogły udaremnić lub utrudnić przeniesienie prawa. W przepisie tym projektodawcy kodeksu zobowiązań widzieli obowiązek sprzedawcy do podjęcia czynności niezbędnych do przejścia prawa własności rzeczy na kupującego. Mogło być to tylko wydanie rzeczy, ale w przypadku gdy konieczne było wpisanie przejścia prawa własności do księgi hipotecznej, także niezbędne ku temu czynności. W przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, sprzedawca byłby zobowiązany do wykonania czynności niezbędnych do powstania rzeczy, czy to w sferze fizycznej czy prawnej. W zakres tych czynności wchodziłoby wytworzenie rzeczy, nabycie jej od osoby trzeciej, czy też wyodrębnienie jej z innej rzeczy będącej własnością sprzedawcy. Zgodnie zaś z § 2 sprzedawca prawa własności rzeczy nieruchomości winien był zwolnić nieruchomość od obciążeń, wynikających z hipotek i zaległości uprzywilejowanych, o ile kupujący nie przyjął na siebie tych obciążeń i zaległości, nie mniej obowiązany jest postarać się o wykreślenie praw, które są wpisane do księgi hipotecznej (gruntowej), lecz nie istnieją.

Zgodnie z art. 304 § 1 k.z. korzyści i ciężary oraz ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy przechodziły na kupującego z chwilą wydania rzeczy. Jeżeli umowa została zawarta pod warunkiem rozwiązującym, a warunek się ziścił, korzyści i ciężary oraz ryzyko przypadkowej utraty lub uszkodzenia rzeczy przechodziły z powrotem na sprzedawcę z chwilą, gdy rzecz została mu zwrócona, a jeżeli umowa dotyczyła nieruchomości, z chwilą odzyskania własności nieruchomości, jeżeli sprzedawca odzyskał własność rzeczy przed jej zwrotem.

¹⁷ Por. J. Namitkiewicz, Kodeks zobowiązań, komentarz dla praktyki, tom II, Wydawnictwo „Kolumna”, Łódź 1949 r., str. 10.

¹⁸ Por. R. Longchamps de Berier, Uzasadnienie projektu kodeksu zobowiązań z uwzględnieniem ostatecznego tekstu kodeksu, op. cit. str. 9.

Przepisy kodeksu zobowiązań zawierały więc wyraźne wskazanie co do możliwości zawarcia umowy sprzedaży rzeczy przyszłej i w sposób szczegółowy określały obowiązki sprzedawcy do podjęcia działań niezbędnych do zrealizowania celu umowy sprzedaży – przejścia własności rzeczy przyszłej na kupującego.

3.2 Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej według przepisów kodeksu cywilnego.

Umowa sprzedaży została uregulowana w przepisach zobowiązań kodeksu cywilnego w art. 535 k.c. Zgodnie z tym przepisem, 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. Stronami umowy sprzedaży jest sprzedawca oraz kupujący. Sprzedawca jest więc przede wszystkim zobowiązany do przeniesienia na kupującego tytuł własności rzeczy będącej przedmiotem sprzedaży oraz wydanie jej posiadania kupującemu. Kupujący jest zaś zobowiązany do zapłaty na rzecz sprzedawcy ekwiwalentnej wartością ceny. Umowa sprzedaży stanowi podstawowy stosunek prawny pozwalający na przenoszenie własności rzeczy na drugą stronę, za zapłatą ceny. W. J. Katner wyraża pogląd, że *„z racji cech umowy sprzedaży, (...) umowa ta jest traktowana słusznie jako wzorcowa dla innych umów, w których występuje przewłaszczenie rzeczy, które są wzajemne i odpłatne. Nieraz w swoich przepisach albo postanowieniach umownych odwołują się do sprzedaży, np. umowa dostawy, kontraktacji, o dzieło, komisu i inne”*¹⁹.

Według doktryny *„sprzedaż jest umową konsensualną, odpłatną, wzajemną (art. 487 § 2) i zobowiązującą, choć może wywoływać równocześnie skutki rozporządzające (art. 155, 510, 1052)”*²⁰. Obie strony umowy sprzedaży zobowiązane są do spełnienia wzajemnych świadczeń, które winny być względem siebie ekwiwalentne w subiektywnej ocenie obu stron. W. Czachórski stwierdza, że *„cena ustalona w umowie nie musi odpowiadać ściśle obiektywnej wartości przedmiotu sprzedaży. Może być niższa lub wyższa, byleby stanowiła w rozumieniu kontrahentów ekwiwalent zbywanej rzeczy lub prawa”*²¹. Aby umowa sprzedaży była wzajemna, cena ustalona za przeniesienie na rzecz kupującego odrębnej własności lokalu nie musi więc stanowić obiektywnej ceny rynkowej, ale musi być wyłącznie ekwiwalentna wobec wartości zbywanego prawa w subiektywnym pojmowaniu obu stron umo-

¹⁹ Por. red. J. Rajski, System Prawa Prywatnego, tom 7, C.H. Beck Warszawa 2004 r., wyd. 2, str. 7.

²⁰ Por. G. Bieniek i inni, Komentarz do kodeksu cywilnego, księga trzecia – Zobowiązania, tom 2, LexisNexis Warszawa 2007 r., wyd. 8, str. 12.

²¹ Por. W. Czachórski, Zobowiązania – zarys wykładu, LexisNexis, Warszawa 2009 r., str. 384.

wy. Z. Banaszczyk wskazuje, że „*umowa sprzedaży ma charakter umowy konsensualnej. Objęte jej treścią zobowiązania stron dochodzą do skutku solo consensus. Występuje jednakże podkreślenie, iż chodzi tutaj wyłącznie o skutki obligacyjne, a więc zobowiązania się sprzedawcy do przeniesienia własności rzeczy (prawa) na nabywcę i wydania rzeczy oraz zobowiązanie się kupującego do odebrania rzeczy i zapłaty ceny. Ważność umowy zależy więc wyłącznie od zgodnych oświadczeń woli stron, a wydanie rzeczy czy też zapłata ceny są zdarzeniami będącymi wyłącznie przejawami jej wykonania*”²². C. Żuławska podkreśla natomiast, że „*umowa sprzedaży jest czynnością kazualną*”²³. Tak więc umowa sprzedaży zależy od istnienia przyczyny, dla której została zawarta.

Przedmiotem umowy sprzedaży są przede wszystkim rzeczy. W ujęciu normatywnym, są nimi wyodrębnione naturalnie lub prawnie części przyrody, które samoistnie mogą stanowić przedmiot obrotu prawnego. Umowa sprzedaży może dotyczyć zarówno rzeczy istniejących, jak i nieistniejących. Jak słusznie zauważa W. Czachórski, „*nie ma przeszkody sprzedaży rzeczy lub prawa, które w chwili zawarcia umowy jeszcze nie istnieją. W ślad za tradycją romanistyczną można tu odróżnić: tzw. sprzedaż rzeczy spodziewanej (emptio rei speratae) i sprzedaż nadziei (emptio spei). W pierwszym przypadku sprzedaż jest zawarta pod warunkiem zawieszającym, że rzecz powstanie, przy czym zapłata będzie dostosowana do ilości czy też jakości rzeczy. W drugim przypadku sprzedaż jest bezwarunkowa i zapłata należy się niezależnie od tego, czy rzecz powstanie, oraz jaka będzie ilość czy też jakość rzeczy*”²⁴.

Jako rzecz przyszłą można więc zakwalifikować także nieistniejącą nieruchomości lokalową. Powstaje ona w sferze fizycznej w trakcie procesu budowlanego, a następnie jako rzecz odrębna w sferze prawnej poprzez ustanowienie jej odrębnej własności w drodze wpisu do księgi wieczystej. Należy w pełni zgodzić się z D. Wajdą, który twierdzi, iż „*rzecz przyszła (emptio rei separatae) może powstać: bądź przez jej fizyczne wytworzenie (proces wytwarzania rzeczy w chwili zawarcia umowy może być już wszczęty, choć, oczywiście niezakończony) bądź przez zmianę kwalifikacji normatywnej przedmiotu, który już istnieje, lecz przez prawo nie jest traktowany jako rzecz. (...) Z tego punktu widzenia, skoro rzecz przyszła może powstać także przez zmianę kwalifikacji normatywnej przedmiotu już istniejącego, należy przyjąć, że rzeczą przyszłą może być również nieruchomości – w tym nieru-*

²² Por. K. Pietrzykowski, Kodeks cywilny – komentarz, – Tom II – Komentarz, C.H. Beck, Warszawa 2003, wydanie 3, str. 12.

²³ Por. G. Bieniek i inni, Komentarz do kodeksu cywilnego, księga trzecia – Zobowiązania, tom 2, op. cit., str. 12.

²⁴ Por. W. Czachórski, Zobowiązania – zarys wykładu, op. cit., str. 392.

chomość gruntowa”²⁵. Sprzedaż rzeczy przyszłej może dotyczyć także rzeczy, która ma powstać staraniem sprzedającego. Jak zauważył Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 18 marca 1998 r. (sygn. akt I CKN 576/97, niepubl.)²⁶ przedmiotem sprzedaży rzeczy przyszłej może być rzecz, którą wyprodukować ma sprzedawca. W związku z tym, w ocenie Sądu Najwyższego, niezbędne jest odgraniczenie w takim przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej od umowy o dzieło wykonane z materiałów zleceńbiorky lub umowy dostawy.

Przedmiotem umowy sprzedaży mogą więc być zarówno rzeczy istniejące w chwili jej zawarcia, jak i te, które mają dopiero powstać w przyszłości, zarówno w wymiarze fizycznym jak i prawnym. Przykładem rzeczy istniejącej w wymiarze fizycznym, ale nieistniejącej w wymiarze prawnym jest niewyodrębniony lokal mieszkalny w wybudowanym budynku. O ile można stwierdzić, że lokal ten z pewnością istnieje w wymiarze fizycznym, to jednak w wymiarze prawnym, rzeczą pozostaje wyłącznie nieruchomości budynekowa, której część stanowi niewyodrębniony lokal mieszkalny. Jak słusznie zauważa S. Brzeszczyńska „ustanowienie odrębnej własności lokali oznacza powstanie prawa własności nieruchomości lokalowej. Dopóki to nie nastąpi, rzeczy – w sensie prawnym – nie ma. Jest tylko nieruchomości gruntowa zabudowana budynkiem albo nieruchomości budynekowa (jeśli budynek stoi na gruncie oddanym w użytkowanie wieczyste)”²⁷. Dopóki więc nie zostanie stwierdzona samodzielność lokalu oraz ustanowiona jego odrębna własność, dopóty nie będzie można mówić o istnieniu tego lokalu jako rzeczy. R. Łopiński zasadnie podnosi, że „sprzedaż lokalu, który ma być wyodrębniony, a którego wyodrębnienie następuje dopiero z chwilą wpisu do księgi wieczystej, jest zawsze sprzedażą rzeczy przyszłej. W chwili zawarcia umowy jest on częścią składową nieruchomości gruntowej (budynekowej) i nie przestają nie być. Zatem jeśli wpis nie nastąpi, lokal nie stanie się w ogóle odrębną nieruchomością”²⁸. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej może także mieć za przedmiot nieruchomości nieistniejącą w sferze fizycznej, która ma powstać w określonym terminie. Jak słusznie zauważa E. Skowrońska-Bocian „rzeczą przyszłą jest rzecz, która fizycznie nie istnieje w chwili zawierania umowy. (...) Należy przyjąć, że rzeczą przyszłą może być

²⁵ Por. D. Wajda, Umowa przedwstępna dotycząca zakupu nieruchomości, LexisNexis Warszawa 2009 r., str. 31.

²⁶ Por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 marca 1998 r., sygn. akt I CKN 576/97, nie publ., cyt. za C. Żuławska w Komentarz do KC, Ks. III, t II, 1999, str. 9.

²⁷ Por. S. Brzeszczyńska, Umowa deweloperska, Nieruchomości, C.H. Beck., Nr 5 (57) maj 2003 r.

²⁸ Por. R. Łopiński, Ochrona nabywcy w przedsięwzięciach deweloperskich, w Ochrona nabywcy przyszłych (powstających) lokali w świetle regulacji prawnych wybranych krajów europejskich i wnioski dla polskich rozwiązań prawnych, Fundacja na Rzecz Kredytu Hipotecznego, Warszawa 2004r., str. 23.

także nieruchomości."²⁹. Nie można jednak zapominać, że nieruchomości - uznawane w wielu systemach prawnych jako dobro wymagające szczególnej ochrony prawnej - podlegają wielu ograniczeniom związanych z ich obrotem. W Polsce, przeniesienia własności nieruchomości nie można dokonać z zastrzeżeniem warunku lub terminu.

W przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, wraz z jej zawarciem kupujący nie nabywa jakiegokolwiek rzeczy. Skoro bowiem w chwili zawarcia umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, przedmiot sprzedaży nie istnieje – a więc zgodnie z zasadą *nemo plus iuris ad alium transferre potest, quam ipse haberet*, sprzedający nie może własności tej rzeczy przenieść na kupującego w chwili zawarcia umowy – kupujący nabywa ekspektatywę własności przedmiotu sprzedaży. Espektatywę własności rzeczy przyszłej należy rozumieć jako prawne oczekiwanie nabycia tej własności, która zaistnieje z chwilą powstania tej rzeczy. J. Kuropatwiński utożsamia ekspektatywę „*jako sytuację prawną, w której przynajmniej jedna z przesłanek koniecznych do nabycia prawa podmiotowego została już spełniona, a przynajmniej jedna (inna) przesłanka spełniona jeszcze nie została. (...) Powstaje ona bowiem wraz ze spełnieniem przesłanki pierwszej (przesłanki inicjalnej), trwa przez okres urzeczywistniania się przesłanek kolejnych i kończy się w momencie spełnienia się przesłanki ostatniej (finalnej)*”³⁰. W przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej oznaczonej co do tożsamości, dopiero w chwili zaistnienia tej rzeczy oraz przeniesienia jej posiadania, następuje ziszczenie się przesłanki finalnej. Ziszczenie się tej przesłanki powoduje przejście własności tej rzeczy na kupującego. Także w przypadku, gdy umowa sprzedaży rzeczy przyszłej dotyczyłaby rzeczy oznaczonej co do gatunku, do przeniesienia jej własności na rzecz kupującego niezbędne byłoby wydanie rzeczy kupującemu.

Jak już była o tym mowa, zasadniczą funkcją umowy sprzedaży jest wymiana oferowanego przez sprzedającego dobra, na cenę płaconą przez kupującego. Należy zgodzić się z W. J. Katnerem, iż „*istotą umowy [sprzedaży – przyp. autor] jest przewłaszczenie rzeczy ze sprzedawcy na kupującego, w zamian za uzyskanie wierzytelności o cenę. Cena w umowie sprzedaży jest ekwiwalentem dla sprzedawanej rzeczy. Innymi słowy, sprzedawca chce uzyskać pieniądze, bo należna mu cena może się wyrażać tylko jako świadczenie pieniężne. (...) Skutkiem podstawowym umowy, płynącym z jej zawarcia, jest stanie się przez kupującego właścicielem rzeczy i uzyskanie przez to prawa do jej posiadania, korzystania z niej i rozporządzania nią*

²⁹ Por. red. K. Pietrzykowski, Kodeks cywilny – komentarz tom I, C.H. Beck Warszawa 2002 r., wyd. 3, str. 385.

³⁰ Por. J. Kuropatwiński, Ekspektatywa powstania wierzytelności w polskim prawie cywilnym, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2006 r., str. 16.

(*rymskie ius possidendi, utendi-fruendi, disponendi*)”³¹. W przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, dobrem oferowanym przez sprzedającego jest nieistniejąca rzecz, która ma zaistnieć w przyszłości (w skutek starań sprzedającego lub podmiotu trzeciego). Jak już wspomniano, jest to rzecz przyszła zarówno w sensie fizycznym, jak i prawnym. Celem umowy sprzedaży, z jednej strony jest więc zaspokojenie potrzeby kupującego poprzez nabycie sprzedawanej rzeczy, z drugiej strony, potrzeby sprzedającego poprzez zapłatę ceny.

Podstawowym zobowiązaniem sprzedawcy w przypadku umowy sprzedaży jest przeniesienie własności rzeczy. Zgodnie z art. 155 § 2 k.c. jeżeli przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy oznaczone tylko co do gatunku, do przeniesienia własności potrzebne jest przeniesienia posiadania rzeczy. To samo dotyczy wypadku, gdy przedmiotem umowy zobowiązującej do przeniesienia własności są rzeczy przyszłe. W takim więc przypadku, umowa sprzedaży ma skutek zobowiązujący, natomiast skutek rozporządzający następuje dopiero z chwilą przeniesienia własności rzeczy. W przypadku rzeczy przyszłych, także oznaczonych co do tożsamości, skutek rozporządzający nie zachodzi więc z chwilą ich powstania, zarówno w sferze fizycznej jak i prawnej, ale z chwilą ich wydania kupującemu.

W przypadku umowy sprzedaży odrębnej własności lokalu, przeniesienie odrębnej własności tego lokalu będzie polegać na zawarciu z kupującym bezwarunkowej umowy przenoszącej tę własność na kupującego. Umowa taka powinna być zawarta w formie aktu notarialnego pod rygorem nieważności. Zgodnie bowiem z art. 155 § 1 k.c. umowa sprzedaży zobowiązująca do przeniesienia własności rzeczy, co do tożsamości oznaczonej przenosi własność na nabywcę. Nieruchomość zawsze będzie rzeczą oznaczoną co do tożsamości. Zgodnie zaś z art. 158 k.c. umowa zobowiązująca do przeniesienia własności nieruchomości powinna być zawarta w formie aktu notarialnego. To samo dotyczy umowy przenoszącej własność. W celu wykonania tego zobowiązania wystarczy więc by sprzedawca zawarł z kupującym bezwarunkową umowę przeniesienia odrębnej własności nieruchomości w formie aktu notarialnego. Podstawowym warunkiem zawarcia umowy o charakterze bezwarunkowym, jest legitymowanie się przez sprzedawcę tytułem odrębnej własności lokalu.

Kolejnym podstawowym zobowiązaniem sprzedawcy jest zobowiązanie do przeniesienia na kupującego posiadania rzeczy. Sprzedawca winien więc wydać kupującemu przedmiot umowy w taki sposób, aby ten mógł swobodnie nią dysponować jako właściciel (posiadacz samoistny). W przypadku umowy sprzedaży odrębnej własności lokalu, zobowiązanie to będzie polegać na wydaniu ku-

³¹ Por. red. J. Rajski, System Prawa Prywatnego, tom 7, op. cit., str.8.

pującemu kluczy lub innych informacji niezbędnych do objęcia samodzielnego władania lokalem. Jak słusznie twierdzi S. Brzeszczyńska, „*pojęcie wydania rzeczy, jakim posługuje się Kodeks cywilny, oznacza uzyskanie bezpośredniego władztwa nad rzeczą przez kupującego. To bezpośrednie władztwo oznacza także, że sprzedawca, ale już za zgodą kupującego, może nadal z rzeczy korzystać; rzecz wydana może w tej samej chwili zostać oddana osobie trzeciej do używania i korzystania. Władztwo kupującego nad rzeczą oznacza bowiem, że ma on możliwość swobodnego rozporządzania nią*”³². Zobowiązaniu temu naturalnie odpowiada zobowiązanie kupującego do odebrania rzeczy. Istotnie bowiem, jeżeli sprzedawca dąży do wydania rzeczy kupującemu, to kupujący nie może odmówić odebrania rzeczy, chyba że ma ku temu podstawy prawne. Jak podkreśla się w literaturze, „*obowiązek odbioru zależy od należytego zaofiarowania wydania przez sprzedawcę, nie powstanie zatem w razie np. niekompletności rzeczy, jej wadliwości (zauważonej przez kupującego), zaofiarowania w innym miejscu niż miejsce spełnienia świadczenia lub miejsce dodatkowo uzgodnione przez strony (art. 454 i 544). Należyte zaofiarowanie warunkuje aprobatę świadczenia*”³³.

W razie nieuzasadnionej odmowy dokonania czynności odbioru rzeczy przez kupującego, popada on w zwłokę w dokonaniu swojego zobowiązania. W doktrynie można spotkać się z dwojaką klasyfikacją takiej sytuacji. Z jednej strony można zaklasyfikować tę sytuację, jako zwłokę dłużnika, do której odnoszą się przepisy art. 477 i 480 k.c. Druga koncepcja zakłada, iż zwłokę taką należy zaklasyfikować, jako zwłokę wierzyciela w rozumieniu art. 486 k.c. Wydaje się, że słuszna jest druga koncepcja, ponieważ czynność odbioru rzeczy nie jest ekwiwalentem świadczenia sprzedawcy, polegającym na przeniesieniu jej własności i jego wydaniu, tak jak odbiór ceny nie jest ekwiwalentem jej uiszczenia. W literaturze podnosi się argument, iż „*przy odbiorze chodzi o obowiązek współdziałania przez wierzyciela, uchybienie zatem obowiązkowi odbioru stanowi zwłokę wierzyciela (art. 486). Za taką kwalifikacją przemawia ustawowa definicja tej zwłoki (art. 486 § 2), a ponadto pojęcie umowy wzajemnej, zdefiniowane w art. 487 § 2, w którego świetle nie sposób traktować obowiązku odbioru jako świadczenia kupującego, które jest „odpowiednikiem” świadczenia sprzedawcy, polegającego na wydaniu przedmiotu sprzedaży*”³⁴. W przypadku zaistnienia zwłoki kupującego w odbiorze rzeczy, sprzedawca może według art. 551 § 1 k.c. oddać rzecz na przechowanie na koszt i niebezpieczeństwo kupującego. W przypadku sprzeda-

³² Por. S. Brzeszczyńska, *Umowy w obrocie nieruchomościami*, C.H. Beck Warszawa 2005 r., wyd. 2, str. 393.

³³ Por. G. Bieniek i inni, *Komentarz do kodeksu cywilnego*, księga trzecia – Zobowiązania, tom 2, op. cit., str. 18.

³⁴ Por. *Ibidem*, str. 19.

ży odrębnej własności lokalu, sprzedawca mógłby w takiej sytuacji powierzyć pieczę nad lokalem osobie trzeciej, na koszt kupującego, który będzie ponosił ryzyko uszkodzenia lokalu.

Podstawowym zaś zobowiązaniem kupującego jest uiszczenie na rzecz sprzedawcy ustalonej w umowie ceny za przeniesienie na niego odrębnej własności lokalu i jego wydania, które jest świadczeniem ekwiwalentnym wobec świadczenia sprzedawcy. Cena stanowi pieniężny ekwiwalent wobec otrzymania przez kupującego własności rzeczy.

Z reguły, świadczenia stron dokonywane są jednocześnie. Tak więc sprzedawca zawierający umowę sprzedaży odrębnej własności lokalu, przenosi na kupującego odrębną własność lokalu i przekazuje mu władanie lokalu, a kupujący uiszcza na jego rzecz cenę. Często, ze względów praktycznych, cena zostaje uiszczona przez kupującego nie równocześnie, ale niezwłocznie po zawarciu umowy sprzedaży. Strony mogą również umówić się, że wydanie lokalu, bądź uiszczenie ceny nastąpi w terminie późniejszym niż niezwłocznie po zawarciu umowy sprzedaży. W przypadku umowy sprzedaży odrębnej własności lokalu, ze względu na regulację art. 157 § 1 k.c., przeniesienie własności lokalu musi być bezwarunkowe tj. nie może być uzależnione od wybudowania lokalu bądź stwierdzenia jego samodzielności i ustanowienia jego odrębnej własności. Zawarcie umowy sprzedaży odrębnej własności lokalu nie będzie więc możliwe przed wybudowaniem lokalu i stwierdzeniem jego samodzielności. Warunkiem w rozumieniu art. 89 k.c. nie jest konstytutywne ustanowienie przez sąd wieczystoksięgowy odrębnej własności lokalu.

4. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej we Francji.

Jedną z podstawowych zasad obowiązujących w francuskim systemie prawa cywilnego jest to, iż zawarcie umowy sprzedaży pociąga za sobą zobowiązanie do przeniesienia własności tej rzeczy i jednocześnie własność tę na kupującego przenosi. Jak słusznie zauważa W. J. Katner „w tym samym kierunku [co prawo niemieckie – przyp. autor] ewolucję przeszło prawo francuskie oraz tych krajów, które opierają swój System Prawa Prywatnego na koncepcji romańskiej. Podstawową różnicą w porównaniu z rozwiązaniem niemieckim jest podwójny skutek zawarcia umowy sprzedaży. Dla prawa francuskiego, a także np. prawa belgijskiego, włoskiego i hiszpańskiego – oświadczenie woli stron o zobowiązaniu sprzedawcy do przeniesienia własności określonej rzeczy i zapłaceniu ceny przez kupującego stanowi jednocześnie o zawarciu umowy sprzedaży i uzyskaniu skutku rzeczowego (rozporządzeniu) na poczet własności kupującego (art. 1138, 1582, 1583 KC franc.). Jest to rezultat wyodrębnienia czynności prawnych o podwójnym skutku: zobowiązująco-rozporządza-

jącym”³⁵. Zgodnie z art. 1138 francuskiego kodeksu cywilnego zobowiązanie do wydania rzeczy powoduje przejście prawa własności na stronę, której przysługuje roszczenie o wydanie rzeczy. Przy przenoszeniu własności nieruchomości zasada ta ustępuje na rzecz wymogu konieczności wpisu do ksiąg rejestrowych. Dopiero bowiem z chwilą wydania rzeczy oraz ujawnienia przeniesienia prawa własności nieruchomości, przeniesienie tego prawa skuteczne jest wobec osób trzecich. Tym niemniej, do przejścia prawa własności na kupującego, dochodzi z chwilą zawarcia umowy zobowiązująco-rozporządzającej. Jak podkreśla E. Drozd „*prawo francuskie jest tak konsekwentne w przeprowadzeniu tej zasady, że w ogóle nie zna umów rozporządzających czysto rzeczowych. Nawet w wypadku sprzedaży rzeczy oznaczonych co do gatunku, kiedy to własność nie może przejść z chwilą zawarcia umowy, do przeniesienia własności nie potrzeba dodatkowej umowy rzeczowej. Także w tym wypadku skutek rzeczowy wywołuje umowa sprzedaży, tylko że zostaje on odsunięty w czasie, do chwili zindywidualizowania rzeczy oznaczonej co do gatunku. Wydanie rzeczy – według zgodnych poglądów doktryny – nigdy nie przenosi własności rzeczy sprzedanej, ani nawet posiadania, lecz tylko dzierżenie. Przeniesienie własności jest bowiem zawsze skutkiem porozumienia stron zawartego w umowie zobowiązującej*”³⁶. Przejście własności rzeczy, następuje zatem w chwili zawarcia umowy o skutku zobowiązująco-rozporządzającym.

Umowa sprzedaży nieistniejącej w chwili zawarcia umowy nieruchomości budynkowej została uregulowana we francuskim kodeksie cywilnym jako odrębny rodzaj umowy sprzedaży. La Vente en l’Etat Futur d’Achevement (w skrócie „VEFA”), została uregulowana w art. 1601-1 i następnych kodeksu cywilnego oraz art. L261-1 do L261-22 i art. R261-1 do R261-33 ustawy o budownictwie i mieszkalnictwie. Zgodnie z art. 1601-3 Kodeksu Cywilnego umowa sprzedaży VEFA stanowi umowę, poprzez którą sprzedający przenosi na kupującego własność nieruchomości oraz istniejącej konstrukcji. W doktrynie słusznie stwierdza się, że „*według kodeksu cywilnego, la vente en l’Etat Futur d’Achevement stanowi kontrakt, na podstawie którego sprzedający przenosi natychmiastowo na nabywcę przysługujące mu prawa do nieruchomości oraz do istniejących na niej konstrukcji*”³⁷. Pozostała część konstrukcji – która w chwili zawarcia umowy nie została wzniesiona - staje się własnością kupującego wraz z postępem prac budowlanych, a kupujący zobowiązany jest do zapłaty ceny według postępu prac budowlanych. Sprzedającemu przysługują uprawnienia kupującego do czasu odbioru prac

³⁵ Por. red. J. Rajski, System Prawa Prywatnego, tom 7, op. cit., str. 10.

³⁶ Por. E. Drozd, Przeniesienie własności nieruchomości, Państwowe Wydawnictwo Naukowe Warszawa, Kraków 1974 r., str. 18.

³⁷ Por. Y. Piraud i inni, Immobilier Rennes, Metropole et sa region, Le Petit Fute, Paryż 2008 r.

budowlanych. W związku z tym ponosi on ciężary związane z ryzykiem uszkodzenia rzeczy do czasu przekazania kupującemu posiadania lokalu. Zgodnie zaś z art. 1601-1 Kodeksu Cywilnego przez sprzedaż budynku, który ma zostać wybudowany, sprzedający zobowiązuje się do wybudowania budynku w czasie określonym w umowie. Aby umowa sprzedaży była ważna musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego. S. Glock dodaje, iż „artykuł L261-11 ustawy o budownictwie i mieszkalnictwie stanowi, że umowa sprzedaży musi zostać zawarta w formie aktu notarialnego. Jeżeli warunek ten nie zostanie dotrzymany, umowa jest nieważna”³⁸.

Umowa VEFA jest z pewnością umową rezultatu. Deweloper jest bowiem zobowiązany do wybudowania budynku oraz znajdującego się w nim lokalu, a nie do wykonywania czynności prawnych w imieniu kupującego. Wynagrodzenie jest ekwiwalentem świadczenia dewelopera w postaci wybudowanego budynku. Jest to umowa wzajemna, odpłatna oraz dwustronnie zobowiązująca. Umowa VEFA stanowi umowę konsensualną.

W ramach VEFA, sprzedający zobowiązany jest nie tylko do przeniesienia własności nieruchomości na kupującego, ale aby mógł tego dokonać musi także wybudować budynek oraz znajdujący się w nim lokal. Jednocześnie należy zauważyć, że przeniesienie tytułu własności nieruchomości dokonuje się z chwilą zawarcia umowy, z tym, że prawo to rozciąga się na każdy dobudowany element budynku. W chwili zawarcia umowy sprzedaży, kupujący nabywa tytuł własności gruntu oraz znajdującego się na nim zabudowania, również jeżeli budowa nie jest ukończona. Następnie, kupujący staje się właścicielem części budynku w trakcie jego konstrukcji, wraz z postępem prac budowlanych. Takie rozwiązanie pozwala na zawarcie umowy sprzedaży jeszcze przed wybudowaniem budynku i lokalu. Warto również zwrócić uwagę na to, że kupujący staje się współwłaścicielem części wspólnych budynku z chwilą ich wybudowania, jednak prawo własności poszczególnych lokali przysługuje wyłącznie tym podmiotom, które je nabyły. Nabywają one odrębne prawo własności lokalu, na podstawie umowy sprzedaży, ale z chwilą wybudowania lokalu, bez konieczności zawierania osobnej umowy.

Uregulowania prawne we Francji wskazują na szerokie możliwości zastosowania umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, także jeżeli ową rzeczą przyszłą ma być konstruowana nieruchomość budynkowa. Konstrukcja VEFA stanowi przykład wykorzystania umowy sprzedaży rzeczy przyszłej do rozwiązania bardzo skomplikowanej problematyki obrotu nieruchomościami. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, za pomocą funkcji gwarancyjnej oraz finansującej pozwa-

³⁸ Por. S. Glock, Real Property Law Project – France, European University Institute (EUI) Florence/European Private Law Forum in cooperation with Deutsches Notaristitut (DNotI) Würzburg, str. 46.

la na zapewnienie w tym przypadku interesów kupującego poprzez przyznanie mu współwłasności nieruchomości oraz powstającej konstrukcji oraz interesów sprzedającego, poprzez umożliwienie mu uzyskania finansowania ze strony kupującego w trakcie prowadzenia robót budowlanych.

Przyjęte we francuskim systemie prawnym rozwiązanie cechuje elastyczność pod względem zastosowania. Pełne wykorzystanie funkcji konstrukcji umowy sprzedaży rzeczy przyszłej pozwala na poprawne funkcjonowanie obrotu gospodarczego, w szczególności jeżeli chodzi o obrót nieruchomościami na rynku pierwotnym. Istniejące w niektórych systemach prawnych bezwzględne zakazy przenoszenia własności nieruchomości z zastrzeżeniem warunku lub terminu skutkują powstaniem nowych konstrukcji umownych opierających się na zasadzie swobody umów, które jednak nie zapewniają równej ochrony obu stron, zazwyczaj z pokrzywdzeniem przyszłego nabywcy nieruchomości.

5. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej w Niemczech.

System przenoszenia własności przyjęty w prawie niemieckim charakteryzuje się dużym stopniem formalizmu, ze względu na obowiązującą zasadę rozdziału umowy zobowiązującej i umowy przenoszącej własność (*Trennungsprinzip*) oraz zasadę abstrakcyjności (*Abstraktionprinzip*). Sama umowa zobowiązująca do przeniesienia własności, własności nie przenosi. Jak stwierdza W. J. Katner „prawo niemieckie poszło po myśli regulacji rzymskiej i dlatego też umowa sprzedaży zobowiązuje do wydania rzeczy, zaś kupującego – do zapłacenia ceny (§ 433 KC niem.). Oświadczenie woli o przewłaszczeniu rzeczy mieści się w wydaniu rzeczy, stanowiącym czynność rozporządzającą (§ 929 KC niem.). (...) Wymagane dla skutku rzeczowego przeniesienie posiadania jest traktowane tak samo liberalnie, jak w późnym prawie rzymskim, sprowadzając wykonanie przepisu, nawet tylko do oświadczenia stron, bez potrzeby jakiegokolwiek formy *traditio*”³⁹. Obowiązujące w niemieckim systemie prawnym uregulowania dotyczące sprzedaży własności nieruchomości mają jeszcze dalej idące sformalizowane reguły.

Według art. 873 pkt. 1 BGB „przeniesienie własności nieruchomości wymaga umowy pomiędzy uprawnionym a drugą stroną na okoliczność przeniesienia tych praw oraz wpisania tej zmiany do Rejestru Gruntu”. Zawarcie tej umowy pozwala na złożenie do Rejestru Gruntów wniosku o wpisanie wzmianki o pierwszeństwie (*Vormerkung* – art. 883 BGB). Wzmianka o pierwszeństwie powoduje bezskuteczność jakichkolwiek wpisów kolidujących z prawem pierwszeństwa nabycia

³⁹ Por. red. J. Rajski, System Prawa Prywatnego, tom 7, C.H. Beck Warszawa 2004 r., wyd. 2, str.9-10.

nieruchomości względem wierzyciela. Zgodnie zaś z art. 311b BGB „*umowa według której jedna ze stron zobowiązuje się do przeniesienia własności na drugą musi zostać zawarta przed notariuszem*”, a według art. 925 zd. 1 BGB „*umowa pomiędzy sprzedającym a kupującym (umowa rzeczowa) wymagana do przeniesienia własności gruntu na mocy art. 873 musi zostać zawarta w obecności obu stron przed właściwą instytucją. Także notariusz jest uprawniony do odebrania od stron oświadczeń woli dotyczących umowy rzeczowej*”. Przepisy BGB zabraniają zawarcia umowy przenoszącej własność przyszłego majątku (art. 311b pkt. 2 BGB) oraz do zawarcia umowy przeniesienia własności nieruchomości z zastrzeżeniem warunku lub terminu (art. 925 pkt. 2 BGB).

Jak zauważa E. Drozd „*dla podkreślenia, że umowa przenosząca własność nieruchomości jest czymś innym niż umowa zobowiązująca (kupno, darowizna itp.), kodeks cywilny niemiecki posługuje się nawet odmienną terminologią dla jej oznaczenia. Nazywa się ją mianowicie Auflassung (przy rzeczach ruchomych – Einigung). (...) Cechą charakterystyczną umowy rzeczowej jest jej abstrakcyjność tzn. niezależność od podstawy prawnej (umowy zobowiązującej lub innego zobowiązania)*”⁴⁰.

Prawo niemieckie cechuje duży stopień formalizmu. Wydaje się, że tak duży stopień formalizmu, prowadzi przede wszystkim do tego, że w celu osiągnięcia celów nietypowych dla umów uregulowanych przepisami prawa, strony zmuszane są do poszukiwania nienormatywnych konstrukcji prawnych opartych na zasadzie swobody umów. Konstrukcje te jednak często prowadzą do osłabienia pozycji jednej ze stron lub do skomplikowania struktury umowy. Brak wykorzystania w prawie niemieckim konstrukcji umowy sprzedaży rzeczy przyszłej na wzór konstrukcji przewidzianej w prawie francuskim wydaje się wprowadzać więcej komplikacji prawnych niż zapewnia bezpieczeństwo obrotu gospodarczego. Sprawia to, że prawo stanowiące przestaje nadążać za potrzebami obrotu gospodarczego i zaspokajając jego potrzeby, ale poszukiwanie odpowiednich konstrukcji niezbędnych do osiągnięcia zamierzonych przez strony celów pozostawione jest ich inwencji przy tworzeniu umownych konstrukcji prawnych.

6. Konstrukcja umowy sprzedaży rzeczy przyszłej w Anglii

Na gruncie prawa obowiązującego w Anglii, sprzedaż rzeczy została uregulowana w Akcie kodyfikującym prawo związane ze Sprzedażą Rzeczy z 1893 roku. Akt ten został następnie w roku 1979 zastąpiony Aktem o Sprzedaży Rzeczy. Z uwagi na precedensowy charakter prawa obowiązującego w Anglii nie moż-

⁴⁰ Por. E. Drozd, *Przeniesienie własności nieruchomości*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe Warszawa, Kraków 1974 r., str. 23.

na postrzegać powyższych aktów jako zbioru przepisów podobnych charakterem do kodeksów obowiązujących w prawie kontynentalnym. Są one na gruncie prawa angielskiego odzwierciedleniem norm ustalonych w prawie precedensowym, o charakterze *soft law*.

Według prawa angielskiego, w definicji sprzedaży mieści się zarówno czynność zawarcia kontraktu sprzedaży, jak i samo przeniesienie własności (*conveyance*). Samo zawarcie umowy nie stanowi bowiem o przeniesieniu własności rzeczy ze sprzedającego na kupującego. Sprzedaż - a zatem i Akt o Sprzedaży Rzeczy - jak wskazuje sama nazwa, odnosi się wyłącznie do rzeczy, a nie usług czy też wykonania dzieła lub pracy. Rzeczy to zarówno rzeczy ruchome, jak i nieruchomości, rzeczy materialne, jak i niematerialne. Sprzedaż nieruchomości nie jest jednak objęta Aktem o Sprzedaży Rzeczy. Postanowienia Aktu o Sprzedaży Rzeczy wyraźnie wskazują także, że przedmiotem sprzedaży mogą być rzeczy, które w chwili zawarcia umowy nie istnieją w sferze fizycznej lub prawnej, lub nie są jeszcze własnością sprzedającego. Jak wskazuje E. McKendrick „*rzeczy istniejące to rzeczy stanowiące własność lub będące w posiadaniu sprzedającego, podczas gdy rzeczy przyszłe to rzeczy, które mają zostać wyprodukowane lub nabyte przez sprzedającego po zawarciu umowy sprzedaży*”⁴¹.

Podstawową zasadą wynikającą z Aktu o Sprzedaży Rzeczy jest przejście własności sprzedawanej rzeczy ze sprzedającego na kupującego w chwili, w której zgodnie z intencją stron umowy własność ma przejść na kupującego. Intencja stron wynika z samej treści umowy sprzedaży, zachowania stron, a także wszelkich innych okoliczności, które towarzyszyły zawarciu umowy sprzedaży. W przypadku bezwarunkowej sprzedaży rzeczy oznaczonych co do tożsamości, które są w stanie umożliwiającym ich dostarczenie kupującemu, własności tych rzeczy - co do zasady - przechodzi na kupującego z chwilą zawarcia umowy sprzedaży. Powyższe domniemanie ujęte w Akcie o Sprzedaży Rzeczy jest oczywiście wzruszalne i może być obalone przez samą treść umowy lub przez inne okoliczności, które wskazują, że intencją stron było aby własność rzeczy przeszła na kupującego w innej chwili.

W przypadku sprzedaży rzeczy przyszłych, przejście własności w chwili zawarcia umowy jest w świetle Aktu o Sprzedaży Rzeczy niemożliwe. Prawo angielskie wyróżnia co do zasady dwie odmienne sytuacje, w której prawo własności rzeczy przyszłej przechodzi na kupującego. Po pierwsze, jeżeli rzeczy przyszłe są oznaczone co do tożsamości, ich własność może przejść na kupującego nie wcześniej niż w chwili gdy rzecz powstanie i znajduje się w stanie

⁴¹ Por. red. P. Briks, *English Private Law, Volume II*, Oxford University Press, Norfolk 2000 r., str. 228.

umożliwiającym jej dostarczenie kupującemu. Po drugie, gdy rzeczy nie stanowią oznaczonych co do tożsamości, a są jedynie częścią zbioru rzeczy oznaczonych co do gatunku, własność rzeczy może przejść na kupującego, po ich powstaniu oraz gdy kupujący zapłacił całość lub chociaż część ceny. W takiej sytuacji kupujący staje się „współwłaścicielem zbioru”, a więc posiada nie tylko prawa kontraktowe wynikające z zawartej umowy sprzedaży, ale także prawa wynikające z posiadanego tytułu własności.

W przypadku sprzedaży nieistniejącej nieruchomości – tj. tytułu prawnego do określonej nieruchomości⁴² – przez podmiot budujący budynek mieszkalny, dochodzi do zawarcia dwóch kolejnych umów. Jak zauważa P. Sparkes, w przypadku umowy dotyczącej lokalu mieszkalnego, który deweloper zobowiązany jest wybudować, zawierana jest „*umowa regulująca fazę budowlaną, a sprzedaż zostaje zakończona po ukończeniu prac*”⁴³. Kupujący płaci wynagrodzenie na rzecz dewelopera albo w chwili sprzedaży (uprzednio uiszczając zaliczkę) albo w ratach, w miarę postępu prac budowlanych. Ustalenie liczby, wysokości oraz terminów zapłaty rat wynagrodzenia przez kupującego na rzecz dewelopera, pozostaje do swobodnej decyzji stron umowy. Wynagrodzenie jest świadczeniem kupującego ekwiwalentnym wobec świadczenia dewelopera, polegającego na ustanowieniu na rzecz kupującego prawa rzeczowego do lokalu. Po zakończeniu prac budowlanych, deweloper podpisuje akt ustanowienia prawa rzeczowego na rzecz kupującego i doręcza mu tak podpisany akt. W ten sposób dochodzi do formalnego przeniesienia prawa rzeczowego do nieruchomości (*conveyance*).

7. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej w ujęciu europejskiego prawa modelowego.

Przepisy prawa europejskiego mają coraz większy wpływ na systemy prawne państw członkowskich. Od wielu zaś lat trwają prace na próbą stworzenia europejskiego kodeksu cywilnego i ujednolicenia prawa prywatnego. Jak zauważa A. Bierć „*w europejskim (unijnym) „laboratorium” legislacyjnym, w którym „eksperymentują” legislatorzy (eksperti) wywodzący się z różnych (odmiennych) tradycji prawnych, powstaje nowy model uzgadniania (ujednolicania) prawa prywatnego w skali ponadnarodowej (regionalnej), lecz bez tracenia z oczu perspektywy glo-*

⁴² W prawie angielskim nie istnieje prawo własności nieruchomości, ale inne prawa rzeczowe do nieruchomości. W ramy niniejszego artykułu nie wchodzi omówienie tych praw oraz różnic pomiędzy nimi oraz prawem własności nieruchomości.

⁴³ Por. P. Sparkes, *Real Property Law and Procedure in the European Union*, Report from England and Wales, European University Institute (EUI) Florence/European Private Law Forum in cooperation with Deutsches Notaristitut (DNotI) Würzburg 2005 r., str. 60.

balnej, gdyż era elektroniczna wymusza standaryzację w skali szerszej niż regionalna”⁴⁴. Próby tworzenia wspólnego wszystkim państwom europejskim punktu odniesienia w zakresie prawa prywatnego są o tyle słuszne i prakseologicznie uzasadnione, że skutki takiego zabiegu pozwoliłyby w znacznym stopniu zmniejszyć barierę dezintegrującą społeczeństwo europejskie, w postaci zasadniczych różnic systemów prawnych.

Na wstępie warto wspomnieć o genezie i rozwoju europejskiego prywatnego prawa modelowego. Jak zauważa J. Bełdowski, „intensyfikacja procesów integracyjnych w Europie doprowadziła w połowie XX w. do powrotu do idei wspólnego kodeksu prawa cywilnego. Jako pierwszy z postulatem powołania grupy prawników, której celem miało być przygotowanie projektu Jednolitego Europejskiego Kodeksu Handlowego lub Europejskiego Prawa Kontraktów, Deliktów, Własności (*European Restatements of the Laws of Contracts, Torts, Property*), wystąpił na forum Europejskiego Instytutu Uniwersyteckiego w 1976 r. duński Profesor Ole Lando. Po sześciu latach przygotowań rozpoczęła działalność Komisja ds. Europejskiego Prawa Kontraktów, zwana potocznie od nazwiska jej przewodniczącego Komisją Lando”⁴⁵. Do końca 2003 roku, członkowie Komisji ds. Europejskiego Prawa Kontraktów opublikowali trzy części Zasad Europejskiego Prawa Umów (*Principles of European Contract Law* – w skrócie PECL). Projekt PECL to dokument zawierający przede wszystkim założenia modelowego prawa ogólnego zobowiązań.

Dalsze prace doprowadziły do powstania Komisji Europejskiego Prawa Umów⁴⁶, Akademii Europejskich Znaczców Prawa Prywatnego⁴⁷, Europejskiej Grupy Prawa Deliktów⁴⁸ oraz Grupy Badawczy nad Europejskim Kodeksem Cywilnym⁴⁹. W 2000 roku powstała także Grupa Acquis, która jako cel obrała opracowanie Zasad Obowiązującego Europejskiego Prawa Umów (*Principles of Existing European Contract Law* – PEECL).

Grupa Badawcza nad Europejskim Kodeksem Cywilnym, jak wskazuje sama jej nazwa, podjęła próbę stworzenia Europejskiego Kodeksu Cywilnego. Jak

⁴⁴ Por. A. Bień, Spór o kodyfikację jako metodę unifikacji prawa prywatnego w Europie, w: Instytucje Prawa Konstytucyjnego w dobie integracji europejskiej, księga jubileuszowa dedykowana prof. Marii Kruk-Jarosz, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2009 r., str. 522.

⁴⁵ Por. J. Bełdowski, Europejski Kodeks Cywilny, Ku Europejskiemu Kodeksowi Cywilnemu, Edukacja Prawnicza, nr 6 (72) czerwiec 2005 r.

⁴⁶ W ramach tej komisji powstały: pierwsza komisja działająca w latach od 1982 r. – 1990 r., druga komisja działająca w latach od 1992 r. do 1996 r., trzecia komisja działająca w latach od 1997 r. – 2001 r. Komisja Europejskiego Prawa Umów uległa rozwiązaniu w 2003 roku wraz z opublikowaniem III części zasad europejskiego prawa umów.

⁴⁷ Powołana do życia w 1992 roku przez prof. Giuseppe Gandolfę.

⁴⁸ Powołana do życia w 1992 roku przez prof. Jaapa Spiera.

⁴⁹ Powołana do życia w 1998 roku.

podkreślają członkowie zespołu, ich celem nie jest stworzenie europejskiego kodeksu cywilnego w rozumieniu tradycji kontynentalnej, ale wspólnych zasad odniesienia. Dlatego też przygotowany i opublikowany projekt prac został nazwany Draft Common Frame of Reference⁵⁰. Jak wskazuje J. Rajski „Grupa Studyjna przyjęła, że wykazuje ona [koncepcja Wspólnych Zasad Odniesienia – przyp. autor] pewne podobieństwo do kodyfikacji. Wszakże nie ma ona normatywnego charakteru. Ponadto, każda z reguł opatrzona będzie wyjaśniającym komentarzem oraz zwięzłą prawnoporównawczą analizą stanowiska prawa państw członkowskich i prawa unijnego. Z tego punktu widzenia CFR będzie zatem przypominała amerykańskie *Restatement of Laws*”⁵¹. Opracowanie to stanowi usystematyzowany zbiór podstawowych zasad europejskiego prawa prywatnego, opatrzone komentarzem i przypisami.

W założeniach CFR, będzie składać się z dziesięciu ksiąg: księga I – Przepisy ogólne, księga II – Umowy i inne akty prawne, księga III – Zobowiązania poza umowne i wynikające z umów, księga IV – Umowy, księga V – Prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia, księga VI – Odpowiedzialność odszkodowawcza poza kontraktowa, księga VII – Bezpodstawne wzbogacenie, księga VIII – Przeniesienie własności ruchomości, księga IX – Zabezpieczenia na ruchomościach, księga X – Powiernictwo⁵². Jak wskazują sami autorzy DCFR, „największą część DCFR stanowią przepisy modelowe. Sformułowanie „modelowe” wskazuje, iż przepisy nie mają mocy obowiązującej, ale stanowią przepisy *soft law* podobnie jak przepisy *Zasad Europejskiego Prawa Umów* oraz podobnych publikacji”⁵³.

Z dotychczas opublikowanych prac nad Common Frame of Reference (w skrócie CFR) wynika, iż autorzy wychodzą z założenia, że powinien on stanowić dość ogólną regulację, pozostawiając wciąż bardzo dużą swobodę poszczególnym państwom członkowskim w zakresie w nim nieuregulowanym.

Przepisy DCFR zawierają uregulowania odnoszące się do umowy sprzedaży. Według przepisów Księgi IV Części A art. 1:202 dotyczącego sprzedaży, przez umowę sprzedaży należy rozumieć umowę, na podstawie której jedna strona, sprzedający, zobowiązuje się do przeniesienia własności rzeczy na stronę drugą, kupującego, albo na osobę trzecią, albo równocześnie z zawarciem umowy, albo w czasie przyszłym, a kupujący zobowiązuje się do uiszczenia ceny. Przepisy

⁵⁰ DCFR można tłumaczyć jako projekt wspólnych zasad odniesienia.

⁵¹ Por. J. Rajski, Nowy etap rozwoju europejskiego prawa prywatnego, *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, Rok XV: 2006, z. 1, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków 2006 r., str. 115-116.

⁵² Por. www.sgecc.net

⁵³ Por. red. Ch. Von Bar i inni, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law, Draft Common Frame of Reference (DCFR) outline edition*, Sellier European Law Publishers GmbH, Niemcy 2009 r., str. 18.

DCFR odnoszą się zarówno do umowy sprzedaży dóbr istniejących, jak i umowy sprzedaży rzeczy przyszłej. Według art. IV.A. 1:201 lit (a) DCFR, rzeczy to między innymi rzeczy przyszłe, czyli dobra, które w chwili zawarcia umowy jeszcze nie istnieją. DCFR nie zawiera regulacji dotyczących tego, czy rzecz przyszła to tylko taka, która nie istnieje jedynie w sferze fizycznej, czy też taka rzecz, która istnieje fizycznie, ale nie jest rzeczą samodzielną w sferze prawnej. Należy jednak przyjąć, zgodnie z tradycyjną definicją rzeczy przyszłej, iż jest to zarówno rzecz nieistniejącą fizycznie, jak i taka, która istnieje fizycznie, ale nie została wyodrębniona prawnie, jako rzecz samoistna.

DCFR wskazuje, iż umowy sprzedaży rzeczy przyszłej nie należy traktować jako umowy przedwstępnej. Zgodnie bowiem z art. IV.A. 1:102 umowa, na podstawie której jedna strona zobowiązuje się, za cenę, wyprodukować albo wytworzyć rzeczy dla drugiej strony i przenieść na nią własność tej rzeczy, stanowi co do zasady umowę sprzedaży tych rzeczy. DCFR stanowi więc, iż w ramach zobowiązań sprzedawcy wynikających z konstrukcji umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, wchodzi także obowiązek wyprodukowania lub wytworzenia rzeczy. Projekt DCFR zawiera więc przepisy wprost odnoszące się do umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, które wyraźnie wskazują na to, że umowa sprzedaży rzeczy przyszłej nie ogranicza się wyłącznie do zobowiązania sprzedawcy do przeniesienia własności i posiadania rzeczy, ale także do jej wyprodukowania. W przypadku sprzedaży nieistniejącej nieruchomości budynkowej, sprzedawca byłby więc także zobowiązany do wybudowania budynku będącego przedmiotem sprzedaży. W świetle DCFR, umowa ta nie stanowiłaby jednak ani umowy o dzieło, ani umowy o roboty budowlane.

8. Podsumowanie.

Umowa sprzedaży jako podstawowy instrument prawa prywatnego stanowi najbardziej uniwersalny środek obrotu gospodarczego. Forma oraz zastosowanie umowy sprzedaży wykształciły się przez tysiące lat ich stosowania. Stąd też obecnie, przy badaniu konstrukcji i zastosowania umowy sprzedaży, bezcennie wydaje się czerpanie z długich tradycji sięgających prawa rzymskiego.

Rozwój obrotu gospodarczego wraz z postępem cywilizacyjnym wymusił także wykształcenie się wielu rodzajów umowy sprzedaży. Jedną ze współcześnie wykształconych form umowy sprzedaży jest umowa factoringu. Umowa sprzedaży rzeczy przyszłej, której zasadniczym elementem jest świadczenie w przyszłości w postaci przeniesienia własności rzeczy nieistniejącej, stanowi podstawowy rodzaj umowy sprzedaży. Służy sprzedawcy do oferowania i zawierania umowy

sprzedaży przedmiotów, które jeszcze nie istnieją w sferze fizycznej lub prawnej. Istotne zastosowanie znajduje ona w sektorze wytwórczym. Sprzedawca może bowiem na jej podstawie oferować swoje produkty *erga omnes* oraz zawierać umowy sprzedaży przed wyprodukowaniem swoich produktów. W ten sposób może też uzyskać ze strony kupujących finansowanie – w całości lub części – procesu produkcji przedmiotów sprzedaży.

Współczesne modelowe rozwiązania prawne, jakim jest Draft Common Frame of Reference, odnosząc się do umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, której wytworzenie należy do sprzedawcy, określa wyraźnie, że wyprodukowanie przedmiotu umowy stanowi zobowiązanie sprzedawcy. Winno być ono zgodne z treścią zawartej z kupującym umowy. Świadczenie to jest egzekwowalne. Tendencja ta sprawia, że umowa sprzedaży rzeczy przyszłej zbliża się swoją konstrukcją do umowy o dzieło i umowy dostawy.

Z punktu widzenia kupującego, jako strony umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, istotna jest chwila uzyskania przez niego tytułu własności rzeczy przyszłej będącej przedmiotem obrotu. Zdarzenie to stanowi bowiem o zabezpieczeniu jego interesów związanych z uiszczoną na rzecz sprzedawcy ceną. Moment przejścia własności rzeczy przyszłej ze sprzedawcy na kupującego jest różnie rozmieszczony w czasie w zależności od systemów prawnych obowiązujących w różnych państwach. W Polsce, co do zasady własności rzeczy przyszłej przechodzi na kupującego wraz z przekazaniem mu posiadania tej rzeczy, a więc po jej zaistnieniu. Wcześniej, wraz z zawarciem umowy sprzedaży rzeczy przyszłej, kupujący nabywa ekspektatywę nabycia własności tej rzeczy.

Wyjątkiem w tym zakresie jest umowa sprzedaży przyszłej nieruchomości budynkowej, np. lokalu mieszkalnego. W przypadku bowiem nieruchomości, polskie prawo przewiduje zakaz przenoszenia ich własności z zastrzeżeniem warunku lub terminu. Własność przyszłej nieruchomości przechodzi na kupującego dopiero po jej zaistnieniu w sferze fizycznej oraz jako odrębnej rzeczy w sferze prawnej i zawarciu bezwarunkowej umowy przeniesienia tytułu własności na kupującego.

Prawo obowiązujące w Niemczech posiada jeszcze bardziej formalne wymogi dotyczące przejścia tytułu własności przedmiotu sprzedaży na kupującego. We Francji, własność rzeczy przyszłej przechodzi na kupującego wraz z jej zaistnieniem na podstawie samego porozumienia stron zawartego w akcie umowy sprzedaży. System prawny obowiązujący we Francji nadaje bowiem umowie sprzedaży skutek zobowiązująco-rozporządzający. Sprzedaż przyszłej nieruchomości we Francji została uregulowana jako odrębny rodzaj umowy sprzedaży rzeczy przyszłej. Konstrukcja VEFA zakłada uzyskanie przez kupującego tytułu własności udziału w nieruchomości gruntowej z chwilą zawarcia umowy sprzedaży oraz tytułu własności konstrukcji budowlanej w trakcie prowadzenia prac budowlanych.

nych przez sprzedawcę. Rozwiązanie przyjęte w konstrukcji VEFA, które wymaga szczególnej uwagi to założenie, że w przypadku budynków mieszkalnych kupujący uzyskuje udział we własności części wspólnych budynku wraz z postępem robót, natomiast własność lokalu nabywa samodzielnie jako odrębną.

Powyższe rozważania wskazują wyraźnie, iż umowa sprzedaży jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się rodzajów umów. Stanowi ona podstawową konstrukcję wielu współcześnie wykształconych umów nienazwanych jak umowa factoringu oraz umowa sprzedaży przyszłej nieruchomości. Uniwersalność zastosowania umowy sprzedaży przejawia się w jej podstawowej funkcji, którą jest wymiana rzeczy na cenę. W przypadku umowy sprzedaży rzeczy przyszłej - która stanowi alternatywę zapewniającą większy stopień bezpieczeństwa niż umowa przedwstępna – strony mogą dodatkowo korzystać z funkcji gwarancyjnej oraz finansującej, które realizuje ten rodzaj umowy.

SALE OF REAL ESTATES AS FUTURE GOODS IN DIFFERENT LEGAL SYSTEMS

In this article the author presents the construction and functions of a contract of sale of future goods, in particular pertaining to real property under construction. The sale of future goods contract guarantees the buyer that he will obtain the property right of the sold good automatically upon its existence (or sometimes at a later stage), the seller, that he will sell this good to the buyer. Consequently, the buyer may gain from the fact that the seller will not sell such goods to a third party and the seller may gain the price paid upon the signature of the contract, which will enable him to finance the construction of the future good. Such benefits of the sale of future goods contract can also be used in order to sell real property that is under construction. The guarantee and financing function of the sale of future goods contract is especially important in real property development projects.

The sale of future goods contract has been evolving since ancient times. Presently, this type of contract has been experiencing a dynamic evolution, especially in respect to future real property. Such an evolution is though subject to legal regulations pertaining to the transfer of ownership rights of real estates that are in force in different national legal systems.

Polish regulations incorporated in the Civil code enable parties to conclude sale of future goods contracts. Upon the signature of such a contract, the buyer obtains the right to acquire the ownership right of the future good. The ownership right is transferred onto him at the time when the buyer obtains the possession of the now existing future good.

Regulations pertaining to sale of real property differ substantially in most European countries. In some, such as Poland and Germany, real property may not be sold under the condition that it will be erected by the seller, or a third party in the future. Only existing real property may be sold. Such regulations are justified by the need to ensure the certainty of real property sales. In other countries, such as France, future buildings or apartments may be sold under a contract *La Vente l'Etat Futur d'Achevement* (hereinafter called VEFA). Under such a contract the buyer acquires all the existing parts of the sold real estate, while the remaining part – which is to be constructed – is acquired by the buyer automatically during the process of the construction. The seller receives his remuneration upon the completion of consecutive stages of the construction process. Also it is important to mention the construction of the sale of future goods contract as regulated in the Draft Common Frame of Reference. There, apart from the obligation of the seller to transform onto the buyer the real property rights of the sold goods, the seller

is obliged to make all other necessary actions in order to enable such a transfer of rights. If the Draft Common Frame of Reference would be referred to the sale of future real property under construction, such an obligation would include the obligation to construct the real property.

The analysis in this article indicates that the sale of real property under construction has been regulated in some countries and that such constructions as VEFA have had a positive impact on these legal systems. Such regulations stimulate the real property development sector and ensure better protection of consumers buying future real property. Also, as it has been shown, that the European model rules of the Draft Common Frame of Reference clearly underline the importance of the sale of future goods functions. These – namely the guarantee and financing functions – may also be used in the construction of a sale of future real property contract.