

Q&A z transmisji

Z sądu wzięte – rozprawy Instalatorskie

Czy zatem sprzedaż pompy na 23% i oddzielna pozycja montaż na 8% kończy ewentualne roszczenia np. co do błędnego doboru?

Nie można na takie pytanie odpowiedzieć jednoznacznie TAK lub NIE.

Stan prawny będzie zależał od zawartej umowy - ustnej, pisemnej, wynikającej z wymiany korespondencji e-mail i podlegał swobodnej ocenie sądu na podstawie istniejących dowodów.

Taka czynność rozdzielenia pozycji na fakturze może zostać uznana za czynność pozorną i nie będzie skutkowałą zniesieniem odpowiedzialności z wykonawcy.

Sprzedaż towaru będzie znosiła wyłączną odpowiedzialność wykonawcy z gwarancji na produkt, ale nie zniesie odpowiedzialności za wykonaną usługę.

Odpowiedzialność za produkt (sprzedaż pompy ciepła z podstawową stawką podatku VAT=23%) będzie oparta na zasadach ogólnych kodeksu cywilnego. Ale nie wyłączy odpowiedzialności wykonawcy za świadczoną usługę o ile taka usługa będzie towarzyszyła sprzedaży towaru.

Zniosła by taką odpowiedzialność tylko okoliczność, w której inwestor zakupiłby urządzenie we własnym zakresie, na podstawie własnego subiektywnego zdania i dostarczył pompę ciepła zlecając jedynie usługę montażu. Jeżeli natomiast wykonawca brałby udział w doborze pompy ciepła - jego odpowiedzialność (wykonawcy) nadal będzie wiążąca dla stron umowy w tym zakresie.

Co w sytuacji kiedy instalacja nie została dokończona, nieuruchomiona i nieodebrana a inwestor odstępuje od umowy żądając zwrotu pieniędzy i demontażu?

Odpowiedź na tak zadane pytanie jest dla mnie trudna - nie jestem profesjonalnym radcą prawnym. Moim zdaniem, jeżeli umowa o dzieło nie została dokończona i chcąc odpowiedzieć na pytanie „co dalej”, należałoby przeanalizować jak / w jaki sposób została zawarta ta umowa między stronami? Czy jej treść jest dookreślona? Czego przy odstąpieniu żąda zamawiający? Do czego zobowiązał się wykonawca i pod jakimi warunkami?

Sugerowałbym, aby w sytuacji, w której roszczenie jest obiektywnie zasadne, oddać kasę, zabrać zabawki i zająć się kolejnym zleceniem, wyciągając wnioski na przyszłość i nie tracąc zdrowia i czasu na ambicjonalne przepychanki.

Jeżeli natomiast roszczenie w ocenie wykonawcy nie jest zasadne (inwestor ma widzimisie) - wezwać zamawiającego do umożliwienia dokończenia wykonania zawartej umowy, która przecież wiąże obie jej strony, które powinny ją realizować z należytą starannością.

Jeżeli zatem wykonawca dochowa prawideł sztuki budowlanej, zadba o zawarcie pisemnej umowy chroniącej interesy obu stron a jej treść będzie dookreślona, to w sytuacji reklamacji jego pozycja jako przedsiębiorcy w sporze z konsumentem (innym przedsiębiorcą) będzie stosunkowo prosta do analizy i podjęcia decyzji o dalszym postępowaniu.

Prowadzenie działalności gospodarczej z natury rzeczy obarczone jest ryzykiem i polecam uwzględnienie tego ryzyka w kosztach świadczonych usług - zawarcie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, podniesienie ceny usługi o kilka % na koszty ewentualnych poprawek u części klientów, sporządzenie wzorca „dobrej” umowy itp. A w kontaktach z klientami prowadzenie uzgodnień pisemnie np. za pośrednictwem e-mail.