



# Kontrolowanie mecenasa chroni przed porażką

**KORPORACJE** Klient powinien dokumentować usługi adwokata, a ważniejsze umowy zawierać u notariusza. Bez tego może mieć kłopot z wykazaniem jego błędów

**MAREK DOMAGALSKI**

Pokazuje to sprawa Angeliki R., właścicielki studia urody w podlódzkim Konstancynie, która zarzuca adwokatowi, że jej złe doradzał i obiecywał wygraną nawet po kolejnych porażkach. Chodziło o dwa nieudane kontrakty wynajmu dużych lokali na studio urody.

## Dwie umowy, dwie porażki

Pierwsza umowa z 2008 r. dotyczyła najmu na pięć lat lokalu, w którym Angelika R. prowadziła generalny remont, który pochłonął ok. 100 tys. zł. Do uruchomienia studia jednak nie doszło, gdyż właścicielka budynku rozpoczęła remont estetyczno-reklamowych, torpedowało przedsięwzięcie.

Angelika R. poszła do adwokata z pytaniem, co dalej robić. Usłyszała: wypowiedzieć umowę i złożyć pozew, sprawę mamy wygraną. Umowę wypowiedział szybko, ale pozew złożył dopiero po 4,5 miesiąca. Wynajmująca jednak zażądała zwrotu poniesionych nakładów i sprawa skończyła się odzyskaniem jedynie 15 tys. zł.

Druga umowa dotyczyła najmu lokalu w otwartej w marcu 2009 r. Galerii Konstancynów. W tym wypadku więcej najmcom skończyło się z wynajmującym, głównie z tego powodu, że galeria zdołała

wynająć tylko część lokali, w rezultacie było mniej klientów, niż planowano.

– W pierwszej sprawie adwokat nie uprzedził, że wypowiedzenie umowy zawartej na czas określony narazi mnie na zwrot nakładów. W drugiej nie ostrzegł o konsekwencjach, jakie pociąga za sobą podpisanie klauzuli o dobrowolnym poddaniu się egzekucji (na podstawie art. 777 kodeksu postępowania cywilnego) aż do 450 tys. zł, przez co straciłam 150 tys. zł. O tym, że może być to problem, dowiedziałam się dopiero u notariusza, który zdziwiony zapytał, czy adwokat czytał tę umowę – mówi rozżalona kobieta.

## Nie wiadomo, kto zawinił

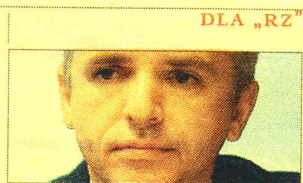
Rada Adwokacka w Łodzi nie wszczęła przeciw adwokatowi dyscyplinarnej. Odpisała, że każda sprawa sądowa niesie ryzyko i trudno przyjąć, by doświadczony adwokat o tym jej nie uprzedził. Co do umowy notarialnej, to Angelika R. zawierała ją osobiście, a jako przedsiębiorca powinna ocenić ryzyko. Dobrowolne poddanie się egzekucji nie niesie zaś ryzyka do chwili regularnego opłacania czynszu.

Ten ostatni argument nie przekonuje naszych rozmówców. – **Adwokat ma pomagać nie tylko merytorycznie, ale także z wyobraźnią, przewidywać nawet, co by było, gdyby z nieba zaczęły spadać ciężkie kamienie** – wskazuje Andrzej Micha-

## OPINIA

**Robert Dor**

notariusz z Warszawy



DLA „RZ”

SEWERYN SOLTYŚ

Podczas sporządzania oświadczenia o poddaniu się egzekucji jako elementu dodatkowego do przedkładanej umowy notariusz niewiele ma do powiedzenia. Umowa musiałaby zawierać ewidentne wady, np. nieokreślenie czynszu, by notariusz odmówił jej podpisania. Gdyby strony umowy zwróciły się do notariusza, aby to on sporządził umowę, nawet na podstawie przedstawionego wzoru, to notariusz ponosiłby odpowiedzialność nie tylko za niepouczenie stron o skutkach wszelkich w niej zapisów, ale także za wady umowy. Zalecałbym zatem formę notarialną w wypadku bardziej skomplikowanych umów, np. najmu. Tym bardziej że koszty nie są zbyt wysokie.

łowski, były prezes Naczelnej Rady Adwokackiej.

Sam łódzki adwokat w rozmowie z „Rz” zaprzeczył, by brał w tej czynności udział. Wyjaśnił, że Angelika R. sama podejmowała decyzje gospodarcze i musi ponosić ich konsekwencje.

– Adwokat, który gwarantuje klientowi wygraną, do rzetelnych nie należy. Taka obietnica oznacza, że trzeba szukać innego – wskazuje adwokat Jerzy Naumann.

## Rozwiązanie amerykańskie

– W Ameryce do wielkich sporów przedsiębiorcy wynajmują dwie firmy: jedną do prowadzenia sprawy, drugą do kontrolowania tej pierwszej

(czy np. nie zawyża wynagrodzenia). W polskich warunkach ta technika jest ograniczona, ale klient może wypytywać adwokata o wszystkie szczegóły umowy, może też pytać o to notariusza – wskazuje Łukasz Bojarski, który w Fundacji Helsińskiej przez lata monitorował adwokackie wpadki.

– Aby uniknąć niespodzianek, zawieram z klientami umowę, w której opisujemy kwestie, o jakich klient został poinformowany, czasem wpisujemy nawet ryzyko związane np. z niejednolitym orzecznictwem – dodaje mec. Michałowski. – Jest to jednak rozwiązanie stosowane tylko w poważniejszych sprawach – wyjaśnia. ■

📧 masz pytanie, wyślij e-mail do autora

m.domagalski@rp.pl