



RGD-61-18/14/15/MLM

Gdańsk, dnia 28 października 2015 r.

DECYZJA NR RGD. 4/2015

Stosownie do art. 33 ust. 4, 5 i 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmianami), w związku z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy - Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2014 r., poz. 945) - działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - po przeprowadzeniu postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, wszczętego z urzędu przeciwko przedsiębiorcy: Home Broker Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie:

- I. Na podstawie art. 27 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmianami) uznaje się za **praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów**, określoną w art. 24 ust. 1 i ust. 2 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, działania przedsiębiorcy Home Broker Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie polegające na przekazywaniu w trakcie prezentowania cech produktu inwestycyjnego informacji dotyczących możliwości nabycia apartamentu w obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławowie w sposób wprowadzający konsumentów w błąd, w zakresie ryzyka związanego z inwestowaniem środków pieniężnych w ramach przedmiotowego produktu i wyeksponowanie jedynie korzyści związanych z tą inwestycją, co stanowi nieuczciwą praktykę rynkową, o jakiej mowa w art. 5 ust. 3 pkt 2 w związku z art. 5 ust. 1 oraz art. 4 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. Nr 171, poz. 1206), i **stwierdza się zaniechanie stosowania tej praktyki z dniem 21 września 2013 r.**
- II. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmianami) **nakłada się** na przedsiębiorcę: Home Broker Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie w związku z naruszeniem zakazu, o którym mowa w art. 24 ust. 1 i ust. 2 pkt 3 ww. ustawy, w zakresie opisanym w punkcie I sentencji niniejszej decyzji, **karę pieniężną** w wysokości 333.403 zł (słownie: trzysta trzydzieści trzy tysiące czterysta trzy złote), płatną do budżetu państwa,
- III. Na podstawie art. 77 ust. 1 w związku z art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmianami) oraz na podstawie art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2013

r., poz. 267, ze zm.) w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów obciąża się przedsiębiorcę Home Broker Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie kosztami opisanego na wstępie postępowania w sprawie stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów oraz zobowiązuje się tego przedsiębiorcę do zwrotu Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kosztów postępowania w kwocie 53,40 zł (słownie: pięćdziesiąt trzy zł 40/100) w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

UZASADNIENIE

[1] W związku z otrzymanymi skargami konsumenckimi w przedmiocie działań podejmowanych przez Home Broker, pośrednika finansowego, z treści których wynikało, że przedsiębiorca ten przedstawiając oferty produktów inwestycyjnych oraz zawierając umowy nie informował konsumentów w sposób rzetelny o ryzyku inwestycyjnym, z jakim wiąże się dany produkt, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: Prezes Urzędu) przeprowadził, pod sygn. akt RGD. 405-28/14/MLM, postępowanie wyjaśniające, w tej sprawie.

Jednym z powodów, dla których Prezes Urzędu podjął sprawę była znaczna ilość skarg wpływających do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kierowanych przez konsumentów, którzy za pośrednictwem Home Broker nabywali (zamierzali nabyć) apartamenty w obiekcie hotelarskim we Władysławowie. Konsumenty ci podnosili m.in., że:

- ✓ inwestycja została przedstawiona im jako pewna i korzystna. Pracownicy Home Broker zapewniali, że deweloper to sprawdzony na rynku przedsiębiorca, a inwestycja finansowana jest przez GETIN NOBLE BANK oraz IDEA BANK,
- ✓ obiekt do tej pory nie został oddany do użytku, chociaż przeniesienie własności miało nastąpić do dnia 31 sierpnia 2011 r.,
- ✓ klienci nie otrzymali od ponad roku czynszu z dzierżawy lokalu,
- ✓ pomimo problemów i opóźnień w budowie, Spółka Home Broker nadal oferowała tę inwestycję klientom, zatajając przed nimi ryzyko z nią związane.

W wyniku podjętych czynności Prezes Urzędu ustalił, że przedsiębiorca Home Broker Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie (zwana dalej Home Broker, HB lub Spółką), w latach 2011-2013, jako jeden z produktów, oferował konsumentom inwestycję w apartamenty w obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławowie.

W takcie przedstawiania oferty produktu Spółka HB nie informowała konsumentów o ryzyku związanym z tą inwestycją, eksponując jedynie korzyści z wyboru tej formy inwestowania posiadanych środków finansowych.

[2] Mając na uwadze dokonane ustalenia Prezes Urzędu wszczął przeciwko Spółce, postanowieniem nr 365 z dnia 5 grudnia 2014 r., postępowanie w sprawie podejrzenia stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Do akt tego postępowania, postanowieniem nr 367 z dnia 5 grudnia 2014 r. została zaliczona część dowodów uzyskanych w sprawie oznaczonej sygnaturą akt RGD.405-28/14/MLM.



- [3] Przedsiębiorca został zawiadomiony, pismem Prezesa Urzędu z dnia 8 grudnia 2014 r., o wszczęciu postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów i o postawieniu mu zarzutu dotyczącego stosowania praktyki określonej w art. 24 ust. 1 i ust. 2 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegającej na przekazywaniu w trakcie prezentowania cech produktu inwestycyjnego informacji dotyczących możliwości nabycia apartamentu w obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławowie w sposób wprowadzający konsumentów w błąd, w zakresie ryzyka związanego z inwestowaniem środków pieniężnych w ramach przedmiotowego produktu i wyeksponowanie jedynie korzyści związanych z tą inwestycją, co stanowi nieuczciwą praktykę rynkową, o jakiej mowa w art. 5 ust. 3 pkt 2 w związku z art. 5 ust. 1 oraz art. 4 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. Nr 171, poz. 1206).
- [4] Ustosunkowując się do postawionych zarzutów Spółka, pismem z dnia 14 stycznia 2015 r., przedstawiła swoje stanowisko w sprawie, podnosząc m.in., co następuje:
- ✓ zdaniem przedsiębiorcy, Prezes Urzędu błędnie uznał Spółkę wyłącznie za pośrednika finansowego. Home Broker SA (dawniej Home Broker Nieruchomości SA) była spółką zajmującą się przede wszystkim pośrednictwem w obrocie nieruchomościami (68.31.Z wg Polskiej Klasyfikacji Działalności), a pośrednictwo finansowe miało charakter uzupełniający. W okresie, gdy istniała możliwość nabycia lokalu w budynku hotelowym 4 Kolory w oddziałach spółki, wszelkie czynności pośrednictwa finansowego świadczyły spółki w pełni zależne od Home Broker Nieruchomości SA tj.:
 - początkowo HB Doradcy Finansowi spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa (nr KRS: 0000356416),
 - później HB Finance spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (nr KRS: 0000429534).
- Spółka Home Broker Nieruchomości oraz jej spółki zależne świadczyły na rzecz klientów, w tym konsumentów, zarówno usługi pośrednictwa nieruchomości jako i usługi pośrednictwa finansowego. Według Spółki [...] *dzięki takiemu rozwiązaniu grupa kapitałowa Home Broker mogła zaoferować Klientom możliwość zakupu nieruchomości, a także pomóc w sfinansowaniu takiego zakupu.*
- W dniu 12 marca 2014 r., po zmianie przepisów prawnych dot. zawodu pośrednika, Spółka Home Broker Nieruchomości SA oraz HB Finance zostały połączone. Dokonano również zmiany firmy na Home Broker SA.
- W ocenie HB spółka, w chwili gdy dokonywano sprzedaży lokali w obiekcie 4 KOLORY (*ostatnia sprzedaż miała miejsce w sierpniu 2013 r.*), nie była pośrednikiem finansowym.
- ✓ Spółka nie podzieliła również stanowiska Prezesa Urzędu odnośnie uznania oferty nabycia nieruchomości za ofertę produktu *gdyż motywami dla których Klienci zdecydowali się na zakup lokalu mogą być różne i nie w każdym przypadku decydująca była chęć dokonania inwestycji z myślą o przyszłości. Umowa dzierżawy lokalu umożliwiała pobyt właścicielski w obiekcie, a tytuł własności do lokalu miał zapewnić także inne przywileje. Niemniej jednak racją jest, iż niektórzy Klienci mogli potraktować nabycie lokalu jako inwestycję.*
 - ✓ Spółka podniosła także, iż nie wszyscy nabywcy lokali byli konsumentami. Część z nich dokonała zakupu w ramach prowadzonej działalności



gospodarczej. W związku z powyższym uogólnienie, iż Home Broker SA przedstawiła konsumentom ofertę produktu inwestycyjnego stanowi w opinii spółki nadinterpretację Prezesa Urzędu.

- ✓ Nadto, Spółka HB stwierdziła, że przedstawiała klientom [...] ofertę dewelopera, taką jaką otrzymała od niego i która niestety z przyczyn niezależnych od spółki nie została ostatecznie zrealizowana, co jest okolicznością niezależną od woli i wiedzy Home Broker SA i za którą spółka nie może ponosić odpowiedzialności.
- ✓ Przedsiębiorca wskazał także na okoliczność, iż umowy dot. przedwstępnej sprzedaży oraz dzierżawy były zawierane w imieniu dewelopera przez doradców HB na podstawie stosownych pełnomocnictw.
- ✓ Spółka HB oświadczyła również, że klienci byli informowani o ryzyku związanym z inwestycją, a także, że nie miała wpływu na sytuację gospodarczą dewelopera, nie kontroluje jego przepływów finansowych i mogła się oprzeć jedynie na oświadczeniach samego dewelopera co do możliwości zrealizowania się określonych ryzyk.

W przypadku każdego projektu deweloperskiego istnieje ryzyko niezrealizowania inwestycji ...W momencie wdrażania do sprzedaży w sieci oddziałów spółki lokali w budynku 4 Kolory Władysławowo, projekt wybudowania hotelu absolutnie nie odbiegał od innych projektów tego typu w Polsce i na świecie...W momencie, w którym spółka powzięła informacje o problemach z przedmiotową inwestycją, oferowanie sprzedaży lokali zostało wstrzymane, a na zlecenie spółki został przeprowadzony audyt...spółka na bieżąco reagowała na zagrożenia, aby w jak największym stopniu chronić swoich Klientów.

Zgodnie ze stanowiskiem HB, pośrednicy w obrocie nieruchomościami nie posiadają uprawnień umożliwiających kompleksową weryfikację kondycji finansowej dewelopera, ich dotychczasowych przedsięwzięć deweloperskich i zamiarów...Klient zamierzający nabyć nieruchomość jest świadomy ryzyka i musi je rozważyć zanim zdecyduje się na zawarcie wiążących umów.

- ✓ Spółka nie zgodziła się również z zarzutem dot. eksponowania jedynie korzyści. W opinii HB przedstawiając ofertę należy klientom rzetelnie przekazać informację na temat ryzyka związanego z produktem lub inwestycją ale nie oznacza to, iż eksponowanie ryzyka i potencjalnych problemów i zagrożeń związanych ze skorzystaniem z oferty ma równoważyć informacje o zaletach dobra lub usługi. Klient powinien uzyskać od przedsiębiorcy wszelkie niezbędne informacje, aby móc świadomie i dobrowolnie podjąć decyzję o skorzystaniu z oferty, co nie zabrania przedsiębiorcy skupienia się w większym stopniu na zaletach oferowanego produktu lub usług.

Samo eksponowanie korzyści nie może zostać uznane za nieuczciwą praktykę rynkową, a tym samym w konsekwencji za naruszenie zbiorowych interesów konsumentów, o ile nie doprowadza do wprowadzenia konsumenta w błąd. Spółka w procesie sprzedaży lokali w budynku hotelowym 4 Kolory Władysławowo nie dostrzegła sytuacji, w której wprowadzałyby Klientów w błąd - została przedstawiona oferta od dewelopera w pełnym zakresie. Następczy brak jej należytej realizacji nie jest okolicznością, za którą odpowiedzialność ponosiłby Home Broker SA. [...]fakt niezamieszczenia informacji o ryzyku w prezentacji przygotowanej przez de-



welopera nie oznacza bowiem niedoinformowania Klientów spółki o ryzykach i zagrożeniach związanych z projektem

- ✓ Nadto, w opinii HB, ostrożny i dostatecznie poinformowany konsument, który zamierza zawrzeć umowę przedwstępną sprzedaży z deweloperem, który jeszcze nie skończył wznosić budynku hotelowego, zdaje sobie sprawę z istniejącego ryzyka i jest w stanie ocenić, czy je akceptuje, tym bardziej, iż doradcy ds. nieruchomości informowali o potencjalnych zagrożeniach związanych z inwestycją.

HB nigdy nie oferowała możliwości nabycia lokalu w hotelu 4 kolory Władysławowo jako bezpieczną formę lokowania pieniędzy, a jako pewną alternatywę w stosunku do produktów inwestycyjnych.

- ✓ Zdaniem Spółki w przedmiotowej sprawie nie doszło także do naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, gdyż nie jest zbiorowym interesem suma indywidualnych interesów konsumentów.

[5] Dodatkowo, pismem z dnia 24 lutego 2015 r. Spółka wyjaśniła, że audyt inwestycji został przeprowadzony na przełomie listopada i grudnia 2011 r. przez

[6] Pismem z dnia 5 października 2015 r. przedsiębiorca został powiadomiony o zakończeniu postępowania. Przedsiębiorca nie skorzystał z prawa do zapoznania się z materiałem

PREZES URZĘDU USTALIŁ STAN FAKTYCZNY, JAK NIŻEJ.

[7] Spółka Home Broker została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 18 maja 2001 r. pod numerem 0000386307. Stosownie do dokonanego wpisu przedmiotem jej działalności jest m.in. pozostałe pośrednictwo pieniężne, pozostała finansowa działalność usługowa, pozostałe formy udzielania kredytów itp.

Pierwotnie nazwa przedsiębiorcy brzmiała Home Broker Nieruchomości SA, jednak w dniu 12 marca 2014 r., po zmianie przepisów prawnych dot. zawodu pośrednika, Spółka Home Broker Nieruchomości SA oraz inny podmiot z grupy HB Finance zostały połączone. Dokonano również zmiany firmy na Home Broker SA.

Przedsiębiorca posiada 57 oddziałów, w całym kraju.

Spółka prowadzi działalność w dwóch podstawowych obszarach:

- pośrednictwa w obrocie nieruchomościami,
- pośrednictwa finansowego.

W ramach świadczonych usług Spółka współpracuje z deweloperami, bankami oraz ubezpieczycielami i oferuje klientom, w tym konsumentom, różnego rodzaju produkty finansowe np. lokaty bankowe, ubezpieczenia, „polisolokaty” oraz produkty o charakterze inwestycyjnym.

W chwili zawierania umów dotyczących apartamentów w obiekcie 4 KOLORY ofertę zakupu nieruchomości przedstawiała Spółka Home Broker Nieruchomości SA. Pośrednictwem dot. kredytu na zakup zajmowała się natomiast Spółka HB Finance. W dniu wszczęcia przedmiotowego postępowania, obie Spółki tworzyły już jeden podmiot.

[8] W latach 2010 - 2013 Spółka Home Broker, działając jako pośrednik nieruchomości oraz finansowy, oferowała konsumentom m.in. możliwość zakupu apartamentu w powstającym obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławo-

wowie. Obiekt ten realizowany był przez dewelopera: Przedsiębiorstwo Handlowe REDA s.j. z siedzibą w Łodzi (KRS: 0000007433) - od dnia 15 grudnia 2011 r. 4 Kolory IDEA sp. z o.o. S.K.A. (w dalszej części decyzji zwany deweloperem).

- [9] Zakup apartamentu od dewelopera był przedstawiany przez HB jako inwestycja, która gwarantuje ponad 10% zwrotu z kapitału. Konsumenci nie tylko mieli uzyskać określony przychód z inwestycji, ale także i możliwość wykorzystania apartamentu hotelowego dla celów prywatnych. Obiekt miał powstać w atrakcyjnej turystycznie, nadmorskiej miejscowości, co było jego niewątpliwym walorem i miało gwarantować stałe jego wykorzystanie.
- [10] W obiekcie docelowo znajdować się miało 1000 pokoi (apartamentów), rozmieszczonych w 4 skrzydłach (cytrynowym, oliwkowym, morskim i wejściowym) oraz łączniku lazurkowym. Hotel miał spełniać funkcje 3 R tj.: rekreacyjno-restauracyjno-rozrywkową, dla różnych grup klientów, w tym na potrzeby:
- firm i spotkań biznesowych (sale konferencyjne wyposażone w sprzęt i akustykę, imprezy integracyjne),
 - rodzin z dziećmi (boisko sportowe, ścianki do wspinaczki, sala sportowa, Aquapark, korty tenisowe, oraz imprezy dla najmłodszych, organizowane przez personel hotelu),
 - klienta indywidualnego (SPA & Wellness, sauny suche i mokre, jacuzzi, beauty treatment, rehabilitacja pod okiem najlepszych fizjoterapeutów).

Do dyspozycji gości miały pozostawać także restauracje i bary znajdujące się na terenie obiektu.

- [11] Budowa obiektu hotelarskiego 4 KOLORY finansowa była ze środków uzyskiwanych z wpłat klientów dokonujących zakupu lokali, a także z wykorzystaniem kredytu bankowego. Na początku inwestycję kredytował GETIN NOBLE BANK SA, a następnie ...także IDEA BANK.
- [12] Zarówno pośrednik, jak i banki kredytujące inwestycję oraz udzielające kredytów konsumentom na zakup apartamentów w obiekcie 4 Kolory należą do jednej grupy kapitałowej Getin Holding.
- [13] Zgodnie z umową
- [14] Postanowieniem z dnia 19 września 2014 r. Sąd Rejonowy w Gdańsku ogłosił upadłość Spółki 4 Kolory Idea Sp. z o.o. - S.K.A. Wcześniej ustanowiono zarząd przymusowy - „Syndycypomorscy.pl” Sp. z o.o. w Gdańsku.
- [15] W dniu 15 kwietnia 2010 r. Spółka HB, zwana pośrednikiem, zawarła umowę o współpracy w zakresie sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym z deweloperem, tj. spółką Przedsiębiorstwo Handlowe REDA sp.j. z siedzibą w Łodzi (po przekształceniu 4 Kolory IDEA sp. z o.o. S.K.A), zwanym zleceniodawcą. W umowie tej określono m.in. prawa i obowiązki stron w zakresie podejmowanych przez pośrednika (odpłatnie) wszelkich czynności, zmierzających do dokonania sprzedaży lokali mieszkalnych, zlokalizowanych w realizowanej przez zleceniodawcę inwestycji Hotel 4 Kolory we Władysławowie. Zgodnie z umową pośrednik zobowiązany był m.in. do:
- wykonania na własny koszt czynności organizacyjno-marketingowych oraz czynności mających na celu promocję i reklamę oferty oraz doprowadzenie do łącznego podpisania przez kontrahenta i zleceniodawcę (tu: PH



- REDA) umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości, umowy dzierżawy ...,
- oferowania nieruchomości po cenie nie niższej, niż
- Ponadto, jak to uzgodniły strony umowy (HB i deweloper), pośrednikowi przysługiwało wynagrodzenie w wysokości wartości netto przedmiotu umowy.
- [16] Zarządcą hotelu 4 KOLORY była firma VELAVES-RENT Sp. z o.o. z siedzibą we Władysławowie (KRS: 0000346479). Jako zarządca spółka ta zawierała z klientami/inwestorami umowy dzierżawy i zobowiązana była do wypłaty czynszu dzierżawnego.
- [17] Spółki Home Broker nie łączyła formalna umowa pośrednictwa z VELAVES-RENT, ale niektórzy z doradców HB uzyskali pełnomocnictwa do zawierania wraz z umową sprzedaży również umowy dzierżawy lokalu. W okresie od kwietnia 2010 r. do sierpnia 2013 r. HB (pośrednik) zawarł łącznie ... umów sprzedaży lokali, z czego ... umów dotyczyło lokali w wybudowanym „Skrzydło cytrynowym” (obiekt został ukończony), a przedmiotem pozostałych ... umów były apartamenty - w znajdującym się jeszcze w trakcie budowy - „Skrzydło morskim” (obiekt nieukończony - stan zaawansowania ok. 30%). Inne planowane w ramach tej inwestycji budynki (skrzydła) nie zostały zrealizowane, a ich budowa nie została nawet rozpoczęta.
- [18] Początkowo uruchomienie „Skrzydła cytrynowego” planowane było na koniec III kw. 2011 r. W związku z informacjami o problemach w realizacji inwestycji, w grudniu 2011 r., na zlecenie GETIN NOBLE BANK SA przeprowadzono audyt inwestycji. Ekspertyza z dnia 7 grudnia 2011 r. ...wykazała, iż inwestycja była zrealizowana w 83%, w związku z tym w grudniu 2011 r. i styczniu 2012 r. uruchomiono ponownie sprzedaż, po czym, w okresie od lutego do września 2012 r. sprzedaż lokali ponownie wstrzymano, z uwagi na zawieszenie kredytowania. Sprzedaż apartamentów wznowiono, gdy deweloper uzyskał kredyt, jednak w następstwie wystąpienia dalszych trudności w realizacji inwestycji, od sierpnia 2013 r. definitywnie zaprzestano sprzedaży lokali w budynku hotelowym.
- [19] Spółka HB nie była upewnomocniona do zawierania umów przedwstępnych sprzedaży lokali czy dzierżawy lokali, w imieniu zainteresowanych przedsiębiorców (PH REDA, 4 Kolory Idea Sp. z o.o. czy Velaves-Rent Sp. z o.o.). Takie pełnomocnictwa posiadali jednak określone doradcy HB. Umowy były zawierane indywidualnie, ale miały identyczny zakres.
- [20] Spółka HB posiadała wiedzę i była świadoma tego, iż jej doradcy są umocowani przez dewelopera do zawierania umów w jego imieniu. Okoliczność tę potwierdzają m.in. aneksy (nr 2, 3, 4, 7) do umowy o współpracy, w treści których wymienieni zostali pracownicy HB posiadający takie pełnomocnictwa. Ponieważ produkt (apartamenty) był oferowany na terenie całego kraju, stosowne pełnomocnictwa zostały udzielone pracownikom zatrudnionym w różnych oddziałach HB (Katowice, Kraków, Poznań, Wrocław, Łódź, Gdańsk, Szczecin, Toruń, Lublin, Białystok, Bydgoszcz, Warszawa). Takie rozwiązanie miało usprawnić sprzedaż w Polsce, a także wyeliminować konieczność bezpośredniego kontaktu klienta z deweloperem.
- [21] Według informacji przekazanych przez HB jego doradcy nie uzyskiwali odrębnych wynagrodzeń, ani prowizji od dewelopera.



[22] Klient zawierając umowę nie wnosił na rzecz spółki opłat za doradztwo czy pośrednictwo, koszty te pokrywał deweloper.

[23] Przedsiębiorca przy oferowaniu inwestycji posługiwał się następującymi materiałami reklamowymi:

Pierwszy (wcześniej rozpowszechniany) folder, w którym deweloper występuje jeszcze nazwą PH REDA sp.j., zawiera m.in. następujące informacje:

– wystarczy 10.332 zł (w Idea Banku) aby kupić sobie prawo do posiadania jednego z pokoi. Brakującą kwotę (koszt lokalu wynosi 168.000 netto [218.000 brutto]) uzyskasz z kredytu. ... Szansa powodzenia inwestycji jest oczywista

– na pytanie postawione w tym materiale reklamowym:

Jaką mam pewność, że obiekt powstanie, a my nie stracimy?,

– udzielono następującej odpowiedzi:

Inwestycja realizowana będzie w standardowym dla rynku deweloperskiego cyklu budowy, w którym harmonogram płatności transz powiązany jest bezpośrednio z postępem prac budowlanych. Ponadto gwarancją są przede wszystkim poprzednie realizacje inwestora.

W folderze tym, w początkowej jego części, przedstawiona została wizualizacja zrealizowanej przez dewelopera inwestycji - obiektu hotelarsko-relaksacyjnego VELAVES SPA & RESORT.

Drugi folder, oznaczony nazwą „4 KOLORY IDEA SP z o.o.” S.K.A, zawiera następujące informacje:

Pod tytułem: **Korzyści Oferty** zamieszczona została m.in. informacja o treści:

Bezpieczeństwo - zakup nieruchomości jest jedną z najbezpieczniejszych form lokowania kapitału.

W części: **Co powinieneś wiedzieć**, wykorzystano formułę informacyjną opartą na scenariuszu pytań i odpowiedzi na nie. I tak, na pytania:

1. Ile muszę mieć pieniędzy żeby stać się właścicielem części Hotelu 4Kolory?

odpowiedź brzmi:

Wystarczy 60.000 zł, ... Brakującą kwotę uzyskasz z kredytu. Wszelkie formalności pomożemy Ci załatwić a preferencyjne stopy oprocentowania kredytów są jedynymi z najniższych na rynku. Szansa powodzenia inwestycji jest oczywista.

2. Jaką mam pewność, że obiekt powstanie, a my nie stracimy?

udzielono odpowiedzi:

Inwestycja realizowana będzie w standardowym dla rynku deweloperskiego cyklu budowy, w którym harmonogram płatności transz powiązany jest bezpośrednio z postępem prac budowlanych. Ponadto gwarancją powodzenia jest finansowanie inwestycji przez Banki Getin Noble Bank i Idea Bank. Inwestor zrealizował już z powodzeniem Hotel VELAVES we Władystawowie.

Jak wyjaśniła Spółka (pismo z dnia 21 października 2014 r.), materiały reklamowe były początkowo opracowane przez dewelopera, następnie przedsiębiorca HB wprowadził do nich korekty i poszerzył treść o informacje w zakresie zalet nabycia lokalu z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego a konkretnie z kredytu bankowego. Uzupelnienia dotyczyły także przykładu reprezentatywnego i parametrów inwestycji w przypadku finansowania zakupu lokalu długiem na wybranym, realistycznym stanie faktycznym.

- [24] Od stycznia 2011 r. uruchomiona została możliwość kredytowania zakupu lokali w budynku hotelowym 4 Kolory przez Banki, głównie IDEA i GETIN.
- [25] Spółka HB występowała w charakterze pośrednika finansowego przy uzyskaniu kredytu na zakup oferowanego produktu. Pośrednictwo w tym zakresie odbywało się na zasadach ogólnej współpracy między danym bankiem i HB. Konsument/kredytobiorca nie zawierał żadnych, dodatkowych umów dot. pośrednictwa HB, ani też za usługę pośrednictwa nie uiszczal opłat. Dane nt. umów kredytowych zawartych na rzecz poszczególnych banków prezentuje tabela nr 1.

Tabela nr 1

Bank/rok	2010	2011	2012	2013	Razem	Stawka prowizji HB
Idea Bank						
Getin Noble						
mBank						
Nordea Bank						
Deutsche Bank						
Razem						

- [26] GETIN BANK, pismem z dnia 24 października 2014 r., poinformował m.in., że: w okresie od 22 lipca 2010 r. do 9 marca 2012 r. udzielał kredytów na zakup nieruchomości w obiekcie 4 KOLORY. Umowy były zawierane albo w siedzibie Banku, albo za pośrednictwem HB,
- Bank nie jest powiązany kapitałowo z deweloperem,
 - Bank nie opracował materiałów reklamowych dot. inwestycji, a oferta kredytowa nie była specjalnie dedykowana na ten produkt.
- [27] Także IDEA BANK udzielał konsumentom kredytów na zakup lokali w obiekcie 4 KOLORY. Od lutego 2011 r. oferta kredytowa dystrybuowana była za pośrednictwem HOME BROKER SA oraz Noble Bank (obecnie GETIN NOBLE BANK). Bank nie prowadził własnej akcji promocyjnej produktu.
- [28] W ramach prowadzonego postępowania zgromadzono materiał dowodowy w postaci skarg konsumentów, które wpłynęły bezpośrednio do Prezes Urzędu oraz protokoły przesłuchania świadków w postępowaniu prowadzonym przez Prokuraturę Okręgową w Gdańsku, ... Opis skarg konsumenckich [k. 475-483].
- [29] Jak wskazano w pkt [9] i [10], nabycie apartamentu w obiekcie hotelarskim 4 KOLORY miało stanowić dla konsumentów przede wszystkim inwestycję. Większość klientów HB posiadała wolne środki finansowe, które chcieli oni korzystnie zainwestować, zaspakajając własne potrzeby mieszkaniowe, bądź decydując się na zakup mieszkania przeznaczonego na wynajem, bądź też wybierając lokatę bankową z korzystnym oprocentowaniem.

Hotel condo (*condohotel*) to forma inwestycji dewelopersko-hotelarskiej. Od typowego hotelu różni się sposobem użytkowania poszczególnych jednostek mieszkalnych oraz sposobem finansowania. *Hotel condo to taki obiekt, który jest zarządzany i administrowany przez specjalistyczną firmę (operatora hotelowego), ale każdy znajdujący się w nim pokój czy apartament jest własnością innej osoby prywatnej lub firmy...Apartamenty w hotelu condo są własnością osób prywatnych, a nie firmy zarządzającej. Oznacza to, że właściciele mogą nimi swobodnie dysponować. Mogą je włączyć w system hote-*



lowy - co oczywiście nie jest obowiązkowe - lub zamieszkać w nim na stałe. Najczęściej właściciele wybierają takie rozwiązanie, że przez kilka tygodni w roku apartament służy jako nieruchomość wakacyjna, a przez pozostałe miesiące jest pokojem hotelowym w pełni zarządzanym i obsługiwany przez operatora hotelu. Zyski czerpane z wynajmu są dzielone, zgodnie z odpowiednim parytetem, między właścicielem a firmą zarządzającą hotelem¹.

Zakup nieruchomości w atrakcyjnej turystycznie miejscowości wydawał się być dobrym zagospodarowaniem tych środków. Czynniki z wynajmu apartamentu miał zapewniać stały dochód, przy jednoczesnym braku problemów z pozyskaniem najemców. Zapewnienia profesjonalnych doradców o stopie zwrotu z kapitału rzędu 10% rodziły nie pozbawione podstaw przeswiadczenie, że żadna inna forma lokaty nie była równie atrakcyjna. Dodatkowym atutem była możliwość wykorzystania apartamentu do celów prywatnych.

Jednak jak wskazuje się w publikacjach fachowych², [...] *żeby zagwarantować klientowi 10-proc. zysk brutto, obiekt w systemie condo musi mieć najlepszą lokalizację i bardzo duże obłożenie. W praktyce trudno to osiągnąć, chyba że przy bardzo atrakcyjnej cenie zakupu. [...] Przy założeniu 2 proc. średniorocznego wzrostu wartości nieruchomości oraz rentowności najmu na poziomie 7,5 proc. zwrot z kapitału na poziomie 100 proc. możliwy jest już po kilkunastu latach.[...]. Biznesplan powinien być tak skonstruowany, żeby budowa nie była uzależniona od bieżących wpłat klientów. Inwestycja musi mieć zagwarantowane pełne finansowanie. Klient powinien wpłacać większą część środków dopiero po oddaniu budynku do użytku.*

Tymczasem, w wypadku przedmiotowej inwestycji takie warunki nie zostały zapewnione. Przede wszystkim w trakcie budowy powstały problemy z jej realizacją i finansowaniem. Jednak mimo tych problemów i opóźnień Spółka HB nie informowała swoich klientów o ryzyku związanym z inwestycją, które obejmowało nie tylko nieuzyskanie deklarowanej stopy zwrotu ale także brak możliwości przeniesienia prawa własności do lokalu, na rzecz klienta/inwestora oraz utratę wpłaconych środków.

MAJĄC NA UWADZE ZEBRANY MATERIAŁ DOWODOWY, PREZES URZĘDU ZWAŻYŁ, CO NASTĘPUJE.

- [30] Możliwość rozstrzygnięcia sprawy w oparciu o przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów uzależniona jest od uprzedniego stwierdzenia, czy zagrożony został w niej interes publicznoprawny. Prezes Urzędu jest bowiem uprawniony do realizacji zasadniczego celu powołanej ustawy, którym, zgodnie z art. 1 ust. 1, jest określanie warunków rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasad podejmowanej w interesie publicznoprawnym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Istnienie interesu publicznego jest jednocześnie konieczną przesłanką zastosowania sankcji przewidzianych w przepisach ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Pojęcie interesu publicznego należy jednak interpretować przez pryzmat aksjologii ustawodawstwa antymonopolowego. Sformułowanie „w interesie publicznym” oznacza, że ochrona podejmowana jest w interesie państwa, niezależnie od działań jednostek i niezależnie od ich interesów.

¹ Artykuł pt. Condo, czyli własny kawałek luksusu – <http://www.dwutygodnik.km.pl/artykuly/>

² publikacja nt. condo hotel - <http://www.ekonomia.rp.pl/artykul/1193073.html?>



Zgodnie z dotychczasową linią orzecznictwa naruszenie interesu publiczno-prawnego ma miejsce, gdy skutkami działań sprzecznych z przepisami prawa dotknięty został „szerszy krąg uczestników rynku”, a także, gdy działania te wywołują na rynku inne niekorzystne zjawiska. Istnienie interesu publiczno-prawnego należy oceniać przez pryzmat szerszego spojrzenia, uwzględniającego całość negatywnych skutków działań na określonym rynku. Użytego sformułowania: „dotknięcie skutkami działań”, nie można jednak rozumieć w sposób wąski, jako tylko bezpośredniego pokrzywdzenia uczestników rynku. Trzeba tu oceniać całość negatywnych skutków działań przedsiębiorcy, kierując się ogólnymi celami prawa ochrony konkurencji i konsumentów (por. wyrok Sądu Najwyższego, III SK 40/07, z dnia 5 czerwca 2008 r.).

Rozpatrywana sprawa ma, w ocenie Prezesa Urzędu, charakter publiczno-prawny, albowiem dotyczy ochrony interesu szerokiej grupy konsumentów, którzy są lub mogli być klientami HB. Jednocześnie działania przedsiębiorcy, kwalifikowane jako sprzeczne z prawem, zasadami współżycia społecznego i dobrymi obyczajami wywołały negatywne skutki na rynku.

[31] W postępowaniu, które kończy niniejsza decyzja, Spółce postawiono zarzuty naruszenia art. 24 ust. 1 i art. 24 ust. 2 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z art. 24 ust. 1 zakazane jest stosowanie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, z kolei ust. 2 tego artykułu stanowi, że przez praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów rozumie się godzące w nie bezprawne działanie przedsiębiorcy, w szczególności:

- 1) stosowanie postanowień wzorców umów, które zostały wpisane do rejestru postanowień wzorców umowy uznanych za niedozwolone (pkt 1),
- 2) naruszenie obowiązku udzielania konsumentom rzetelnej, prawdziwej i pełnej informacji (pkt 2),
- 3) nieuczciwe praktyki rynkowe lub czyny nieuczciwej konkurencji (pkt 3).

Aby działania przedsiębiorcy mogły zostać uznane za sprzeczne z powołanymi wyżej przepisami art. 24 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, niezbędne jest wykazanie, iż spełniają one łącznie następujące przesłanki:

- ujawniają się w obrocie konsumenckim, a więc dotyczą relacji przedsiębiorca-konsument,
- stanowią działanie bezprawne,
- naruszają zbiorowe interesy konsumentów.

Spółka jest przedsiębiorcą w rozumieniu art. 4 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zgodnie z którym pod pojęciem tym rozumie się m.in. przedsiębiorcę w znaczeniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity: Dz.U. 2015 poz. 584 ze zmianami). Artykuł 4 tej ustawy stanowi, iż:

- 1) przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną - wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą,
- 2) za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej.

Stosownie do treści art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie



kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły.

Zgodnie z art. 4 pkt 12 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i art. 22¹ Kodeksu cywilnego za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.

W przedmiotowej sprawie okoliczność oferowania przez Spółkę - będącą przedsiębiorcą - konsumentom określonych produktów finansowych związanych z inwestowaniem w nieruchomości nie budzi wątpliwości, co przesądza o tym, iż pierwszą z przesłanek art. 24 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów należy uznać za spełnioną.

Wprowadzie Spółka argumentowała, iż nie wszyscy nabywcy lokali byli konsumentami, bowiem część z nich dokonała zakupu w ramach prowadzonej działalności gospodarczej [w związku z powyższym uogólnienie, iż Home Broker SA przedstawiła konsumentom ofertę produktu inwestycyjnego stanowi w opinii spółki nadinterpretację Prezesa Urzędu], tym niemniej zdaniem Prezesa UOKiK fakt, iż część umów zawarto z przedsiębiorcami nie ma wpływu na możliwość oceny praktyki przedsiębiorcy w kontekście przesłanek art. 24 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Niewątpliwie w momencie przedstawiania oferty była ona kierowana do każdego potencjalnego nabywcy, czyli także i do konsumentów, którzy nabywali produkt w celu niezwiązanym z działalnością gospodarczą. Dodatkowo dla części konsumentów ważne znaczenie miała także możliwość indywidualnego wykorzystania nieruchomości do celów osobistego użytkowania.

Należy wskazać, co wynika także wprost z oświadczeń i skarg konsumentów, iż podjęte przez nich decyzje o zakupie nieruchomości miały przede wszystkim charakter inwestycyjny. Dla wielu klientów była to forma ulokowania zgromadzonych/posiadanych oszczędności, która dodatkowo miała, jak zapewniali doradcy HB, zagwarantować wyższe zyski niż np. lokaty bankowe, czy zakup lokalu na wynajem.

[32] Zdaniem Prezesa Urzędu, za wypełnioną należy uznać także trzecią przesłankę, bowiem naruszenie zbiorowych interesów konsumentów ma miejsce wtedy, gdy działanie przedsiębiorcy godzi w interesy konsumentów jako zbiorowości, to jest w sytuacji, gdy skierowane jest nie tylko do indywidualnych konsumentów, lecz szerszego, nieograniczonego liczbowo kręgu osób, do których dotarła i dotrzeć może oferta przedsiębiorcy. W rozpatrywanej sprawie wymieniony warunek jest spełniony, bowiem oferta usług pośrednictwa finansowego oraz produktów finansowych, w tym także związanych z inwestowaniem w nieruchomości, przedstawiona przez Spółkę adresowana była i jest nie do ściśle określonego, konkretnego konsumenta, lecz do z góry nieokreślonej, niemożliwej do zidentyfikowania liczby konsumentów, których sytuacja jest identyczna i wspólna.

[33] Za spełnioną należy także uznać drugą z przesłanek, tj. bezprawność działań przedsiębiorcy, którą stanowi stosowanie nieuczciwej praktyki rynkowej, o której mowa w art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. Nr 171, poz. 1206). Jako bezprawne należy kwalifikować takie zachowania danego przedsiębiorcy, które są sprzeczne z prawem, zasadami współżycia społecznego lub dobrymi obyczajami, bez względu na winę, a nawet świadomość sprawcy. Dla ustalenia bezprawności działania wystarczy, że określone zachowanie kolidu-



je z przepisami prawa (por. Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji pod red. Janusza Szwaji, Wyd. CH Beck, Warszawa 2000r., s. 117-118).

W ramach niniejszego postępowania Prezes Urzędu postawił przedsiębiorcy zarzuty działań bezprawnych polegających na stosowaniu nieuczciwych praktyk rynkowych.

UZASADNIENIE PRAKTYKI ZWIĄZANEJ ZE STOSOWANIEM NIEUCZCIWYCH PRAKTYK RYNKOWYCH.

[34] Zgodnie z treścią art. 4 ust. 1 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym praktyka rynkowa stosowana przez przedsiębiorców wobec konsumentów jest nieuczciwa, jeżeli jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i w istotny sposób zniekształca lub może zniekształcić zachowania rynkowe przeciętnego konsumenta przed zawarciem umowy dotyczącej produktu, w trakcie jej zawierania lub po jej zawarciu.

[35] Pojęcie dobrych obyczajów nie zostało w prawie zdefiniowane, ale podobnie jak zasady współżycia społecznego, jest przedmiotem wielu orzeczeń sądowych oraz opracowań doktryny³. Wskazuje się w nich, że dobre obyczaje to uczciwe zasady postępowania i ustalone zwyczaje w ujęciu etyczno-moralnym, a na ich treść składają się elementy etyczne i socjologiczne kształtowane przez oceny moralne i społeczne stanowiące uzupełnienie porządku prawnego.

W wyroku z dnia 16 stycznia 2013 r., w sprawie o sygn. akt XVII AmC 5406/11, Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, definiując pojęcie dobrych obyczajów wskazał, że *poprzez dobre obyczaje rozumiemy pewien powtarzalny wzorzec zachowań, który jest aprobowany przez daną społeczność lub grupę. Są to pozaprawne normy postępowania, którymi przedsiębiorcy winni się kierować. Ich treści nie da się określić w sposób wyczerpujący, ponieważ kształtowane są przez ludzkie postawy uwarunkowane zarówno przyjmowanymi wartościami moralnymi, jak i celami ekonomicznymi i związanymi z tymi praktykami życia gospodarczego. Wszystkie one podlegają zmianom w ślad za zmieniającymi się ideologiami politycznymi i społeczno-gospodarczymi oraz przewartościowaniami moralnymi. W szczególności zaś, dobre obyczaje to normy postępowania polecające nienadużywania w stosunku do słabszego uczestnika obrotu posiadanej przewagi ekonomicznej.*

Natomiast w wyroku z dnia 23 lutego 2006 r. sygn. akt XVII Ama 118/04 Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdził, że *[...] za sprzeczne z dobrymi obyczajami można uznać działania zmierzające do niedoinformowania, dezorientacji, wywołania błędnego przekonania u konsumenta, a także wykorzystania jego niewiedzy lub naiwności*.

[36] Tak, jak to stanowi definicja zawarta w art. 2 ust. 7 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, przez decyzję dotyczącą umowy rozumie się podejmowaną przez konsumenta decyzję, co do tego, czy, w jaki sposób i na jakich warunkach dokona zakupu lub zapłaci za produkt, bez względu na to, czy konsument postanowi dokonać określonej czynności, czy też powstrzyma się od jej dokonania, czyli nieuczciwa praktyka rynkowa mo-

³ np. wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z 13 listopada 1991 r., I ACr 411/91, Wokanda 1992/4, J. Szwaja w: Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji - Komentarz, Warszawa 2000, str. 122-133, R. Stefanicki, Dobre obyczaje w prawie polskim, Przegląd Prawa Handlowego, 2002/5



że dotyczyć decyzji zarówno, co do potencjalnej możliwości zawarcia umowy, jak i umowy rzeczywiście zawieranej.

Należy wskazać, że praktyka określona w art. 4 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym odnosi się do decyzji podejmowanych przez przeciętnego konsumenta, za którego uznaje się konsumenta dobrze poinformowanego, uważnego i ostrożnego. Oceny tej należy dokonać z uwzględnieniem czynników społecznych, kulturowych, językowych i przynależności danego konsumenta do szczególnej grupy konsumentów, przez którą rozumie się dającą się jednoznacznie zidentyfikować grupę konsumentów, szczególnie podatną na oddziaływanie praktyki rynkowej lub produkt, którego praktyka rynkowa dotyczy ze względu na szczególne cechy, takie jak: wiek, niepełnosprawność fizyczna lub umysłowa (art. 2 ust. 2 tej ustawy). Definicja przeciętnego konsumenta precyzuje więc pewien zespół cech mentalnych konsumenta, jego przeciętność, polegającą na tym, że z jednej strony możemy wymagać od takiego konsumenta pewnego stopnia wiedzy i orientacji w rzeczywistości, lecz z drugiej strony nie możemy uznać, że jest to wiedza kompletna i profesjonalna i że konsument - mimo tej ogólnej orientacji w rzeczywistości - ma prawo pewnych rzeczy nie wiedzieć. Dlatego też to na przedsiębiorcy spoczywa obowiązek rzetelnego poinformowania swoich klientów/konsumentów o ich prawach i obowiązkach wynikających i dotyczących nawiązywanego stosunku prawnego.

W przedmiotowej sprawie przyjąć należy, że oferta handlowa przedsiębiorcy, kierowana jest m. in. do niedookreślonej grupy osób fizycznych, konsumentów, którzy zawierają umowę w celu bezpośrednio niezwiązanym z działalnością gospodarczą.

Klientami Spółki są m.in. konsumenci, którzy posiadają określone cechy wspólne, zwykle są to osoby posiadające wolne środki finansowe, poszukujące możliwości ich odpowiedniego ulokowania i zabezpieczenia. Z uwagi na zjawisko inflacji oraz niskie stopy procentowe lokat często konsumenci poszukują innych, alternatywnych produktów i form lokowania gotówki np. poprzez inwestycje w nieruchomości.

Są to również osoby, które z uwagi np. na rodzaj, poziom wykształcenia, czy zainteresowania słabo poruszają się w meandrach prawa finansowego i słabo rozróżniają i rozumieją różnice w rodzajach produktów finansowych. Są to więc konsumenci przeciętni, którzy jednak potrafią zrozumieć kierowane do nich informacje oraz umieją podjąć - w oparciu o ten przekaz - świadomą decyzję co do oferty i produktów Spółki, jeżeli tylko wiedza ta przekazana jest im w sposób zrozumiały i jednoznaczny.

Zdaniem Prezesa Urzędu, przeciętny konsument spotykając się z ofertą Spółki mógł podjąć decyzję dotyczącą umowy, której inaczej by nie podjął, a więc powziąć zamiar skorzystania z oferty przedsiębiorcy, lub nawet zawrzeć z nim umowę.

- [37] W postanowieniu o wszczęciu postępowania przedsiębiorcy postawiono zarzut stosowania praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów, określonej w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegającej na przekazywaniu w trakcie prezentowania cech produktu inwestycyjnego informacji dotyczących możliwości nabycia apartamentu w obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławowie w sposób wprowadzający konsumentów w błąd, w zakresie ryzyka związanego z inwestowaniem środków pieniężnych w ramach przedmiotowego produktu i wyeksponowanie je-



dynie korzyści związanych z tą inwestycją, co stanowi nieuczciwą praktykę rynkową, o jakiej mowa w art. 5 ust. 3 pkt 2 w związku z art. 5 ust. 1 oraz art. 4 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. Nr 171, poz. 1206). Zgodnie z art. 5 ust. 1 oraz ust. 3 pkt 2 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym, za praktykę rynkową uznaje się działanie wprowadzające w błąd, jeżeli w jakikolwiek sposób powoduje lub może powodować podjęcie przez przeciętnego konsumenta decyzji dotyczącej umowy, której inaczej by nie podjął. W szczególności takie wprowadzające w błąd działanie może dotyczyć cech produktu dotyczących m.in. ryzyka i korzyści związanych z produktem. W okresie od kwietnia 2010 r. do września 2013 r., z przerwą w grudniu 2011 r. oraz w okresie od lutego do września 2012 r., Spółka pośredniczyła w oferowaniu konsumentom zakup apartamentu w będącym w budowie obiekcie hotelarskim 4 KOLORY we Władysławowie. Zgodnie z umową zawartą z deweloperem pośrednik zobowiązany był do wykonania na własny koszt czynności organizacyjno-marketingowych oraz czynności mających na celu promocję i reklamę oferty oraz doprowadzenie do łącznego podpisania przez kontrahenta i zleceniodawcę stosownych umów. Wprawdzie przedsiębiorca HB nie zawarł dodatkowej umowy pośrednictwa dot. dzierżawy lokali, ale stosowne pełnomocnictwa zostały udzielone niektórym z jej pracowników. Za te czynności doradcy nie uzyskiwali odrębnego wynagrodzenia,

[38] Jak wynika z treści skarg i oświadczeń konsumentów na etapie oferowania apartamentów Spółka dążyła do szybkiego zawarcia umowy, często wywierając na klientach presję lub stwarzając w nich przeświadczenie o wyczerpującej się dostępności produktu.

I tak np. świadczą o tym następujące skargi,

- *Pracownik Home Broker poinformował nas, że jeden z inwestorów z Warszawy kupił sto lokali i zostały nam tylko do wyboru dwa lokale w skrzydle cytrynowym, który był w budowie ... (k. 475-483, poz. 30)*
- *W moim przypadku przyspieszaczem było - szybko - bo kończy się promocja na 30 dni w roku. (k. 475-483, poz. 12).*
- *poinformowała mnie że pozostały do sprzedaży ostatnie pokoje na 4 piętrze i w związku z tym muszę się szybko decydować na zakup. Dostałem takie ultimatum, że muszę zapłacić w terminie bodajże 24 lub 48 godzin jeśli dobrze pamiętam ... (k. 475-483, poz. 25).*

Taka praktyka była stosowana niemal od samego początku sprzedaży, bowiem nawet w wypadku klientów, którzy zawierali umowy na początku roku 2011 były sugestie, iż pozostało już tylko kilka ostatnich lokali, chociaż sprzedaż rozpoczęto w kwietniu 2010 roku i zakończono w roku 2013, a hotel miał liczyć 500 (docelowo nawet 1.000) apartamentów (k. 475-483, poz. 12, 13).

[39] Z kolei, z innych skarg wynika, że przedsiębiorca oferując produkt wskazywał na jego wysoką atrakcyjność finansową. I tak dla przykładu:

- *Pracownicy Spółki HB zapewniali nas, że zakup lokalu hotelowego to pewna lokata pieniędzy o rentowności ok. 10% brutto w skali roku (k. 475-483, poz. 1),*
- *Home Broker reklamował inwestycję jako całkowicie bezpieczną formę inwestowania kapitału z większą niż standardowa rynkowa rentowność (10% wpłaconego kapitału p.a), a system, condo jako przyszłościową długoterminową inwestycję o wysokiej stopie zwrotu połączonej z możliwo-*



ścią korzystania ze swojej własności przez 2 tygodnie w roku (k. 475-483, poz. 5).

- Powiedział, że jest to atrakcyjne miejsce we Władystawowie nad morzem, stopa zwrotu jest dość wysoka i wynosi 10%. (k. 475-483, poz. 27),
- a także, że oferowany produkt jest w 100% bezpieczny: [...] mówił, że sprawa z punktu widzenia prawnego jest pewną i nie budzi żadnych wątpliwości, ponieważ jest sprawdzona przez prawników Home Broker i oni nie zajmowali by się inwestycją, która jest wątpliwa [...] oraz [...] że nie mogą konsultować warunków umowy na zakup lokalu w hotelu 4 Kolory z innymi osobami a szczególnie z prawnikami, ponieważ warunki umowy są tylko sprawą między mną a Home Brokerem i ta spółka sobie tego nie życzy. (k. 475-483, poz. 27).

[40] Akcentując zalety produktu, przedsiębiorca nie informował natomiast swoich klientów/konsumentów o ryzyku z jakim wiąże się taka inwestycja:

- Nie przypominam sobie abym był informowany o jakimś ryzyku inwestycyjnym (k. 475-483, poz. 13).
- nie przedstawił mi żadnych informacji o ryzyku związanym z tą inwestycją, oferta była przedstawiona w samych superlatywach ... (k. 475-483, poz. 14).
- nie informował o ryzyku związanym z ofertą przedstawił ją w samych superlatywach. Ja pytałem o ryzyko otrzymałem odpowiedź, że nie ma ryzyka ponieważ inwestycja jest finansowana przez Getin Bank, a sprzedają zajmuje się Home Broker i wszystko się odbywa w jednej grupie więc nie ma ryzyka. (k. 475-483, poz. 21).

[41] Gwarancją zrealizowania inwestycji miało być dodatkowo zaangażowanie instytucji finansowych, podmiotów z grupy kapitałowej, do której należy HB, tj. GETIN BANKU oraz IDEA BANKU, które finansowały/kredytowały przedsięwzięcie.

- Ja pytałam się sama o ryzyko inwestycyjne związane z zakupem tego lokalu, ale Pani... poinformowała mnie, że projekt nie jest obciążony ryzykiem, ponieważ w inwestycję zaangażował się bank ... tj. GETIN BANK i IDEA BANK. (k. 475-483, poz. 23).
- ... Dodaję jeszcze, że Pan ...podczas przedstawiania oferty wytwarzał atmosferę pewności tej inwestycji tj. mówił, że konsorcjum do którego należy Home Broker i Idea Bank mają duże doświadczenie na rynku ... (k. 475-483, poz. 18).

Podobne zapewnienia znalazły się również w folderze reklamowym, w którym akcentując bezpieczeństwo produktu wskazano na podobne argumenty: Ponadto gwarancję powodzenia jest finansowanie inwestycji przez Banki Getin Noble Bank i Idea Bank. Inwestor zrealizował już z powodzeniem Hotel VELAVES we Władystawowie (folder reklamowy). Także w wykorzystywanych przez przedsiębiorcę materiałach reklamowych, które w części zostały przygotowane przez HB zawarto informacje sugerujące konsumentom, że inwestycja jest w pełni bezpieczna, nieobarczona żadnym ryzykiem:

- zakup nieruchomości jest jedną z najbezpieczniejszych form lokowania kapitału,
- Szansa powodzenia inwestycji jest oczywista.

Wszystkie te okoliczności łącznie spowodowały, że klienci działając pod presją oraz ulegając perswazji i sugestii ze strony HB zaangażowali swoje środki finansowe w zakup nieruchomości/przedmiotowych apartamentów. Przed-



siębiorca stosując różnego rodzaju techniki sprzedażowe przede wszystkim zachęcał do ich kupna i eksponował spodziewane korzyści jakie mieli uzyskać nabywcy, natomiast nie informował o ryzyku związanym z tą inwestycją. Tymczasem, w miarę upływu czasu, zagrożenie nieukończenia budowy i możliwość utraty zaangażowanych środków finansowych wzrastało i stawało się coraz bardziej realne.

[42] Spółka oferowała konsumentom obsługę kompleksową, tj. nie tylko pośredniczyła w nabyciu apartamentu, ale także w pozyskaniu środków na sfinansowanie inwestycji. Jak wynika z materiałów zgromadzonych w sprawie, wielu klientów, za pośrednictwem HB, zawarło dodatkowe umowy kredytowe na zakup nieruchomości.

– *...Dodaję, że Idea Bank udzielił mi kredytu...Wszystkie formalności zostały wykonane w ciągu jednego dnia.* (k. 475-483, poz.. 26).

Kredyty były reklamowane, jako udzielane na specjalnych warunkach, z zastosowaniem preferencyjnych stóp procentowych, najniższych na rynku (folder reklamowy). Tymczasem zgodnie z wyjaśnieniami uzyskanymi od IDEA BANKU *Bank nie udzielał kredytów na zakup apartamentów w obiekcie 4 Kolory na preferencyjnych warunkach* (... Także GETIN BANK oświadczył, iż oferta kredytowa nie była specjalnie dedykowana na ten produkt.

Przekaz reklamowy miał więc jedynie zachęcić klientów do sfinansowania zakupu apartamentu innym, dodatkowym produktem, zaoferowanym przez pośrednika. Co więcej, kredyt był oferowany nawet tym konsumentom, którzy nie posiadali zdolności kredytowej, i których - być może - nie było stać na zaangażowanie się w tego typu inwestycję.

– *Chce dodać, że w trakcie załatwiania kredytu okazało się że nie mamy zdolności kredytowej i wtedy pracownik Home Brokera zaproponował abyśmy zrobili rozdzielność majątkową i nawet umówił nas do notariusza i wszystko za nas załatwił.* (k. 475-483, poz. 30).

– *Jak oświadczył jeden z byłych doradców HB [...] mnie jako pracownika uczono, aby sprzedać jak największą ilość lokali poszczególnemu klientowi, a w przypadku braku kapitału pośredniczyć w udzieleniu i udzielić kredytu danemu klientowi. Jak już wspominałem byliśmy uczeni, że żadnego ryzyka z tą inwestycją nie ma i wobec tego kierownictwo nie instruowało pracowników o informowaniu klientów o potencjalnym ryzyku. Kierownictwo natomiast instruowało pracowników podczas szkoleń aby przedstawić ofertę 4 Kolory jako pewną, z dużym zyskiem i bez zagrożeń inwestycyjnych* (k. 475-483, poz. 20) .

Wprawdzie, zdaniem HB, Spółka przedstawiała swoim klientom *...ofertę dewelopera, taka jaką otrzymała od niego i która niestety z przyczyn niezależnych od spółki nie została ostatecznie zrealizowana, co jest okolicznością niezależną od woli i wiedzy Home Broker SA i za którą spółka nie może ponosić odpowiedzialności*, to jednak należy mieć na uwadze, że praktyki informacyjne i handlowe Spółki względem konsumentów nie podlegały modyfikacji w czasie gdy produkt inwestycyjny związany z obiektem 4 KOLORY był oferowany, nawet wówczas, gdy pojawiły się problemy finansowe dewelopera i związane z tym opóźnienia w budowie obiektu. Okoliczność ta była przemilczana i skrętnie ukrywana i zatajana przed nabywcami lokali, pomimo tego, że przedsiębiorca posiadał wiedzę w tym przedmiocie. Co prawda, na pewien okres Spółka HB zawiesiła sprzedaż, jednak po jej wznowieniu, mimo dostatecznej już wiedzy nt. poczynąń dewelopera, nadal zaintereso-



wana przede wszystkim wynikami sprzedaży, nie wykazując przy tym chociażby minimum rzetelności i uczciwości informacyjnej względem konsumentów, i nie uprzedzając ich o ryzyku związanym z inwestycją, które - na tym etapie i w tych okolicznościach - nie było już tylko hipotetyczne, ale całkowicie realne.

Jak oświadczyła jedna z klientek HB która zawarła umowę zakupu apartamentu w obiekcie 4 KOLORY, 20 września 2013 r. (k. 475-483, poz. 9), inwestycja wymagała likwidacji dotychczasowych lokat. Mimo tego, konsumentka zdecydowała się zawrzeć umowę z uwagi na zapewnienia HB, tj.:

- inwestycja jest finansowana przez Getin Noble Bank, a HB należy do tej samej grupy kapitałowej,
- bank ten jest największym wierzycielem inwestycji i *trzyma rękę na pulsie kontroluje i panuje nad inwestycją,*
- *były przejściowe kłopoty z płynnością finansową, ale Bank przeprowadził audyt i uruchomił dalsze finansowanie,*
- *utworzone zostało specjalne konto techniczne do prawidłowego realizowania inwestycji,*
- z uwagi na wspólność w grupie, HB ma szczegółowe informacje o sytuacji inwestora.

W ciągu kilku tygodni zorientowałam się że zostałam wprowadzona w błąd i to co mi mówiono było kłamstwem bo w chwili podpisywania aktu sytuacja finansowa inwestora była już tragiczna !!!

- Podobnie oświadczył inny konsument, który umowę zawarł 1 lipca 2013 r. k. 475-483, poz. 29) *Wymieniony pracownik kontaktował się ze mną telefonicznie i e-mail nakłaniając do zakupu nieruchomości. Mówił, że apartament jest już wybudowany, jest już wynajmowany, wyptacane są czynsze. Zapewniła, że stan inwestycji został przez Home Brokera gruntownie sprawdzony, inwestycja jest ukończona. Własność lokali najpóźniej miała być przeniesiona na moją osobę do dnia 30 września 2013 r. Nie byłem informowany o ryzyku inwestycyjnym związanym z zakupem lokalu. ...Ja byłem zapewniony przed zakupem, że Hotel już funkcjonuje, ja tego nie sprawdzałem wierzyłem firmie Home Broker...*

Niewątpliwie analizowane działania przedsiębiorcy należy uznać za sprzeczne z dobrymi obyczajami bowiem wywoływały u konsumentów błędne przekonanie, że inwestycja rekomendowana przez Home Broker jest całkowicie bezpieczna. Pośrednik, który jest częścią składową grupy kapitałowej, zaangażowanej w inwestycję, dawał gwarancję nie tylko wiarygodności dewelopera, ale także poczucie panowania nad realizacją budowy i zabezpieczenia interesów nabywców lokali.

- [43] Tymczasem, zgodnie z ustaleniami stanu faktycznego i dokonaną w sprawie oceną dowodów przedsiębiorca doskonale zdawał sobie sprawę z zagrożeń i bardzo dobrze rozeznawał ryzyko związane z inwestycją w apartamenty w obiekcie 4 KOLORY. Wiedział i działał z pełną świadomością, że oferuje produkt niebezpieczny dla konsumenta, którego nabycie nie tylko nie przyniesie korzyści, o których zapewniał oferent, ale może wiązać się z utratą wpłaconych własnych środków finansowych, a nawet koniecznością spłaty zaciągniętego kredytu, pomimo tego, że apartament nie został wybudowany. Sekwencję zdarzeń i dat (miesiące) związanych z oferowaniem i realizacją inwestycji w okresie od kwietnia 2010 r. do września 2013 r. obrazuje niżej zamieszczone zestawienie.



4-6.2010			7.2010-11.2011			2011	2012												2013											
						12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Oznaczenia:

Oferowanie/sprzedaż przez HB	
Kredytowanie inwestycji przez Getin Bank	
Kredytowanie inwestycji przez konsorcjum	
Opinia nt. inwestycji ...	
Opóźnienia w realizacji inwestycji	
Udzielanie kredytów konsumentom	

Z przedstawionego zestawienia wynika, że Spółka Home Broker oferowała konsumentom produkt w okresach kiedy występowały problemy z realizacją inwestycji mimo, iż posiadała informacje i dostateczną wiedzę w tym przedmiocie. Wskazują na to chociażby oświadczenia przedsiębiorcy ..., z których wynika m.in., że HB miała wiedzę o problemach dewelopera związanych z harmonogramem realizacji inwestycji i o przesunięciu daty zakończenia inwestycji. Wzajemne współzależności oraz powiązania kapitałowe i osobowe między pośrednikiem, a podmiotami kredytującymi inwestycję wskazują, że przepływ informacji między podmiotami nie był utrudniony, a sami przedsiębiorcy współdziałali ze sobą. Świadczy o tym chociażby treść *...wspólnie z Getin Noble Bank S.A. planujemy przeprowadzić inspekcję inwestycji, która zweryfikuje postępy prac tak abyśmy uzyskali pewność co do rzetelności realizacji w kolejnych etapach.* Należy stąd wywieść, że Spółka HB nie musiała w specjalny sposób pozyskiwać, weryfikować, ani prosić dewelopera o dane dotyczące przedsięwzięcia, bowiem mogła mieć i faktycznie miała do nich dostęp na każdym etapie realizacji poprzez instytucję kredytującą. Mimo jednak tej wiedzy i świadomości zagrożeń HB nie uczulała, nie informowała, nie ostrzegała konsumentów o możliwym ryzyku i nadal zachęcała do zakupu apartamentów.

- [44] Przedmiotem prowadzonego przez Prezesa Urzędu postępowania było ustalenie i ocena działań przedsiębiorcy podejmowanych na etapie przedkontraktowym, czyli na etapie złożenia i przedstawienia oferty konsumentom. Zgodnie z kodeksem etyki zawodowej pośredników w obrocie nieruchomościami, pośrednik zna i analizuje sytuację rynkową w zakresie niezbędnym do prawidłowej obsługi klientów oraz udziela klientowi jasnych, wyczerpujących i niewprowadzających w błąd informacji o przedmiocie pośrednictwa⁴.
- [45] Tymczasem, w oparciu o stan faktyczny sprawy należy domniemywać, iż działania Home Broker zmierzały głównie do zabezpieczenia wyłącznie interesów grupy kapitałowej. Obecnie inwestor pozostaje w upadłości, a obiekt nie został zrealizowany nawet w połowie. Głównymi wierzycielami są banki

⁴ Kodeks etyki odstępny na stronie <http://pfrn.pl>



(...), natomiast konsumenci, którzy nabywali apartamenty tracą swoje środki w całości, a część z nich dodatkowo będzie musiała spłacać kredyty, pobrane na sfinansowanie zakupu głównie w Bankach z grupy, do której należy HB. Co więcej, nawet po ogłoszeniu upadłości dewelopera Spółka dążyła do wyegzekwowania ostatnich wpłat transz ceny sprzedaży apartamentu wiedząc, iż konsument nie uzyska już nabywanego towaru.

przedstawiciel Home Broker napisał do jednej z klientek - Pani A. K., iż wezwanie do zapłaty ostatniej transzy ceny sprzedaży przez spółkę 4 Kolory *...jest działaniem prawidłowym, związanym z planowanym przeniesieniem na Pani rzecz prawa własności apartamentów. Zapłata całej ceny sprzedaży jest roszczeniem uprawnionym mającym podstawę w zawartych kontraktach ...* (e:mail ...) Tymczasem, od niemal roku, inwestycja nie była już ani finansowana, ani realizowana.

- [46] Prezes Urzędu nie kwestionuje prawa przedsiębiorców do rekomendowania, reklamowania produktów, jednak stoi na stanowisku, że forma przekazu mająca przedstawiać ofertę produktów, zainteresować nią klientów i zachęcić klientów do kupna nie może być sprzeczna z dobrymi obyczajami i wprowadzać konsumentów w błąd co do cech i właściwości oferowanego produktu, w szczególności w zakresie ryzyka inwestycyjnego.
- [47] Odnosząc się natomiast do stanowiska Spółki, iż klientom należy *rzetelnie przekazać informację na temat ryzyka związanego z produktem lub inwestycją ale nie oznacza to, iż ekspozycja ryzyka i potencjalnych problemów i zagrożeń związanych ze skorzystaniem z oferty ma równoważyć informacje o zaletach dobra lub usługi*, Prezes Urzędu nie może w całości podzielić tej opinii, bowiem - w jego ocenie - zakres udzielanych informacji nt. oferowanych produktów/towarów powinien być pełny, rzetelny i nie wprowadzający w błąd. Tak więc decyzja konsumenta winna być podejmowana w warunkach prawdziwości, a nie symetryczności informacyjnej, pozwalającej na dokonanie przez nabywcę poprawnych założeń przy uwzględnieniu zdarzeń i okoliczności, które mogą wystąpić. Dopiero po spełnieniu tych wymogów można uznać, że decyzja klienta stanowi wyraz jego świadomego i wolnego wyboru.
- [48] W ocenie Prezesa Urzędu, w rozpatrywanej sprawie, pod wpływem uzyskanych informacji, których charakter był wyłącznie pozytywny, przeciętny konsument mógł podjąć błędną decyzję, w ważnej życiowo sprawie. Należy bowiem podkreślić, że umowy zakupu nieruchomości, czy umowy kredytowe nie mają zazwyczaj charakteru bagatelnego, tak dla sytuacji materialnej konsumenta, jak i jego bliskich. Zakup nieruchomości, w szczególności mających charakter inwestycji wiąże się z wydatkowaniem znacznych środków pieniężnych, które w wielu wypadkach mogły stanowić oszczędności całego życia, gromadzone przez wiele lat w wyniku trudu, troski, starania oraz wyrzeczeń i ograniczeń całej rodziny. Również zaciągnięcie kredytu wiąże się z powstaniem dodatkowego obciążenia, często na dłuższy czas i nie jest obojętne, niezależnie od rozmiaru tego obciążenia, dla budżetu konsumenta.
- [49] Bagatelizując, czy wręcz zatajając przed konsumentami informacje nt. ryzyka związanego z zakupem apartamentu w obiekcie hotelarskim 4 Kolory, Spółka HB nie udzielała rzetelnych informacji nt. cech tego produktu. Działania te wprowadziły konsumentów w błąd co skutkowało podjęciem przez nich decyzji o zakupie nieruchomości, decyzji której być może nie podjęliby gdyby przedsiębiorca przedstawił im produkt w sposób właściwy, pełny, ucz-



ciwy. Stąd Prezes Urzędu uznał iż działania Spółki wypełniają przesłanki praktyki, o której mowa w art. 5 ust. 1 i ust. 3 pkt 2 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym.

- [50] Takie działania nie przystają do profilu przedsiębiorcy, który usługi pośrednictwa świadczy profesjonalnie. Konsumenci zaufali przedsiębiorcy, doceniając jego doświadczenie i wierząc w jego uczciwość. Tymczasem praktyka Spółki dowodzi, że głównie zdeterminowana była ona na zdobycie klienta i zawarcie umowy sprzedaży, nawet z tymi, którzy pierwotnie nie byli zainteresowani ofertą, czy takimi którzy ze względu na sytuację materialną nie powinni uzyskać kredytu i zdecydować się na zakup nieruchomości. Zaznaczyć należy, że w większości klientami HB były osoby, które chciały zakupić mieszkanie pod wynajem. Natomiast, Spółka zaoferował im produkt, który w wielu przypadkach, już w momencie podejmowania decyzji o zakupie był obciążony ryzykiem inwestycyjnym, o czym klienci nie byli informowani wcale lub w sposób dostateczny. Stąd też zachowań rynkowych HB w rozpatrywanym zakresie nie sposób ocenić i uznać inaczej niż oszukańcze, zwodnicze i nieuczciwe.
- [51] Działania te spełniają także przesłanki art. 4 ust. 1 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym gdyż są sprzeczne z dobrymi obyczajami, wywołują dezorientację oraz błędne przekonanie co do charakteru oferowanych produktów. Wprowadzając konsumentów w błąd działania przedsiębiorcy mogły zniekształcić zachowanie rynkowe przeciętnego konsumenta, w sposób istotny.
- Na skutek praktyki konsumenci mogli podjąć decyzję, której w innych okolicznościach by nie podjęli. Pod wpływem błędu i braku rzetelnych informacji mogli zdecydować o zakupie nieruchomości w obiekcie 4 KOLORY zamiast dokonać wyboru innej, alternatywnej formy zainwestowania swoich pieniędzy.
- [52] Na podstawie art. 26 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i nakazującą zaniechanie jej stosowania jeżeli stwierdzi naruszenie zakazu określonego w art. 24 tej ustawy.
- [53] Zgodnie z art. 27 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu nie wydaje decyzji o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i nakazującą zaniechanie jej stosowania jeżeli przedsiębiorca zaprzestał stosowania praktyki.
- [54] W takim wypadku Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów i stwierdzającą zaniechanie jej stosowania.
- Zgodnie z dokonanymi ustaleniami przedsiębiorca zaprzestał oferowania produktu. Z posiadanych informacji wynika, że ostatnia umowa sprzedaży została zawarta w dniu 20 września 2013 r. Prezes Urzędu uznał więc, że z dniem 21 września 2013 r. przedsiębiorca zaniechał stosowania zarzucanej praktyki, mając to na uwadze orzeczono, jak w punkcie I sentencji decyzji.

KARA PIENIĘŻNA.

- [55] Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę stosującą praktykę narusza-



jącą zbiorowe interesy konsumentów karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu, osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Kara taka może być nałożona bez względu na to, czy przedsiębiorca dopuścił się naruszenia celowo, czy też nieumyślnie. Stosownie do art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, w tym kar określonych w art. 106 tej ustawy, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie przepisów ustawy.

W punkcie I sentencji niniejszej decyzji stwierdzono stosowanie przez przedsiębiorcę praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów, która stanowi nieuczciwą praktykę rynkową.

Przychód osiągnięty przez przedsiębiorcę w 2014 r. wyniósł zł, w związku z czym maksymalna kara, jaka mogłaby zostać wymierzona, to zł.

Ustalając wymiar kary pieniężnej Prezes Urzędu dokonał w pierwszej kolejności oceny wagi stwierdzonego w niniejszej decyzji naruszenia i określił wysokości kwoty bazowej kary, będącej odsetkiem uzyskanego przez przedsiębiorcę w 2014 r. przychodu.

Oceniając wagę praktyki stosowanej przez Spółkę przyjąć należy, że działanie to miało charakter długotrwały, bowiem przedsiębiorca stosował tę praktykę ponad trzy lata.

Co więcej, w wyniku działania Spółki i zaangażowania się w przedsięwzięcie inwestycyjne, które ostatecznie nie zostało zrealizowane, poszkodowanych zostało kilkaset osób.

Nie bez znaczenia jest również okoliczność, iż w efekcie przedmiotowej praktyki interes ekonomiczny konsumentów został naruszony w sposób istotny. Klienci HB, na skutek działań przedsiębiorcy, nie tylko utracili swój majątek, ale także część z nich podjęła dodatkowe zobowiązanie związane z zaciągniętym kredytem, które może ciążyć na budżecie konsumenta przez kilka lat.

Ponadto, jak wskazano wcześniej, sankcja w postaci nałożenia kary może być na przedsiębiorcę nałożona niezależnie od tego, czy dopuścił się on naruszenia celowo, czy też nieumyślnie.

W oparciu o materiał dowodowy zgromadzony w sprawie uznać należy, że działania przedsiębiorcy miały charakter umyślny. Spółka celowo nie udzielała informacji nt. ryzyka związanego z zakupem apartamentu w obiekcie 4 KOLORY we Władysławowie, dążąc za wszelką cenę do zawarcia umowy, czym naraziła swoich klientów/konsumentów na wymierne straty finansowe.

O ile na wstępnym etapie oferowania produktu przedsiębiorca, nie wiedząc o przyszłych zdarzeniach, zaniechał jedynie informowania o ryzyku hipotetycznym, o tyle później celowo nie udzielał takich informacji zważając jedynie na interes własny i grupy kapitałowej do której należy.

Takie działania nie powinny dotyczyć przedsiębiorcy, który wykonuje usługi w sposób profesjonalny. Przeciętni konsumenci mają ogólną orientację nt. możliwości inwestowania swoich pieniędzy oraz cech różnego rodzaju produktów inwestycyjnych, jednak, nie będąc specjalistami/ekspertami w danej dziedzinie, nie posiadają szczególnej wiedzy w tym przedmiocie. Taką wiedzę posiadają natomiast wykształceni, wyspecjalizowani doradcy, z tych też powodów konsumenci podejmując decyzję w oparciu o rekomendację doradcy działają w pełnym zaufaniu. Dlatego, to na doradcy spoczywa obowiązek rzetelnego informowania o wszystkich cechach produktu a w szczególności



zwracania uwagi i ostrzeżenia o możliwym ryzyku przedsięwzięcia. Tylko wtedy decyzja podjęta przez konsumenta będzie wynikiem świadomego wyboru.

Tymczasem Spółka mimo, że miała dostateczną wiedzę nt. problemów finansowych dewelopera oraz opóźnień w budowie obiektu, nie informowała swoich klientów o sytuacji i stanie realizacji inwestycji, a także i o ryzyku, które wzrastało i z biegiem czasu stawało się bardziej realne. Takie działanie nie może być nieświadome, przypadkowe. W wypadku profesjonalisty, takie działanie może być jedynie celowe.

Zdaniem Prezesa Urzędu, zatajanie przed kontrahentem/konsumentem prawdy, manipulacja oraz nakłanianie do zakupu produktu obciążonego dużym ryzykiem jest działaniem nieetycznym, niezgodnym z dobrym obyczajem oraz godzącym w zasady uczciwości kupieckiej.

Prezes Urzędu uznał również, że orzeczona praktyka stosowana była na etapie przedkontraktowym, w momencie przedstawienia konsumentom oferty zawarcia umowy o kredyt konsumencki.

Biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności Prezes Urzędu postanowił za stosowanie praktyki orzeczonej w **punkcie I** sentencji decyzji, związanej ze stosowaniem nieuczciwej praktyki rynkowej, ustalić kwotę bazową kary na poziomie ...% przychodów przedsiębiorcy, uzyskanych przez Spółkę w roku 2014. Z uwagi na zaniechanie stosowania tej praktyki Prezes Urzędu postanowił o obniżeniu kwoty bazowej kary o 30%. Natomiast z uwagi na umyślność działań przedsiębiorcy kwotę kary podwyższono o 50%.

W świetle powyższych okoliczności wysokość kary, za stosowanie praktyki orzeczonej w **punkcie I** sentencji decyzji, ustalono w kwocie 333.403 zł (słownie: trzysta trzydzieści trzy tysiące czterysta trzy złote), co stanowi ok. % jej maksymalnego wymiaru.

Wobec powyższego orzeczono jak w **punkcie II** sentencji niniejszej decyzji.

- [56] Zgodnie z art. 80 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. W myśl art. 77 ust. 1 tej ustawy, jeżeli w wyniku postępowania Prezes Urzędu stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia, jest obowiązany ponieść koszty postępowania. Niniejsze postępowanie w sprawie stosowania przez przedsiębiorcę praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów zostało wszczęte z urzędu, a w jego wyniku Prezes Urzędu orzekł, jak w **punkcie I** sentencji decyzji.

Ponadto, zgodnie z art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 267) organ administracji publicznej, jednocześnie z wydaniem decyzji, ustali w drodze postanowienia wysokość kosztów postępowania, osoby zobowiązane do ich poniesienia oraz termin i sposób ich uiszczenia.

Do kosztów postępowania zalicza się m.in. koszty doręczenia stronom pism urzędowych (art. 263 § 1 k.p.a.).

Prezes Urzędu w przedmiotowej decyzji uznał, że przedsiębiorca dopuścił się stosowania praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów. Kosztami niniejszego postępowania są wydatki związane z korespondencją prowadzoną



przez Prezesa Urzędu ze stroną. W związku z powyższym postanowiono przedsiębiorcę obciążyć kosztami postępowania w wysokości 53,40 zł (słownie: pięćdziesiąt trzy zł 40/100).

W związku z tym orzeczono jak w punkcie III sentencji niniejszej decyzji.

Zgodnie z orzeczeniem Sądu Najwyższego (postanowienie III SK 61/14 i III CZP 52/08) niniejsza decyzja Prezesa Urzędu po uprawomocnieniu się stanowi prejudykat dla dochodzenia, przez konsumentów, roszczeń indywidualnych.

POUCZENIA:

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie:

NBP O/O WARSZAWA 51101010100078782231000000.

Na podstawie art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 267, ze zm.) w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wyznaczył stronie termin 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na uiszczenie kosztów niniejszego postępowania w wysokości 53,40 zł (słownie: pięćdziesiąt trzy zł 40/100). Powyższą kwotę należy wpłacić na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie:

NBP O/O WARSZAWA 511010101000787822 31000000.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2014 poz. 101) oraz w związku z art. 3 oraz art. 11 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy - Kodeks postępowania cywilnego (Dz.U. z 2014 r., poz. 945), od niniejszej decyzji przysługuje stronie odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Gdańsku.

W przypadku kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach zawartego w punkcie III niniejszej decyzji, stosownie do art. 264 § 2 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz.U. z 2013 r., poz. 267, ze zm.), w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz stosownie do art. 81 ust. 5 tej ustawy i w związku z 479³² § 1 i § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, należy wnieść zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatu-



ry Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Gdańsku w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Roman Jarząbek
Dyrektor Delegatury UOKiK w Gdańsku

