

Zadatek i zaliczka – to nie to samo

autor: ARTUR PIWOWARCZYK opublikowany: 1 MINUTĘ TEMU



Przy zawieraniu umów często mamy do czynienia z zaliczką lub zadatkiem. Rodzaj umowy przeważnie nie ma znaczenia. Zadatek i zaliczka to częsty zapis zarówno przy sprzedaży towarów, jak i zamawianiu usług, gdy wykonanie umowy ma nastąpić jakiś czas po jej zawarciu. Przykładowo przy zleceniu uszycia garnituru lub wykonania remontu domu przez ekipę budowlaną. Może się wydawać, że zaliczka i zadatek to synonimy, a jednak ich prawne konsekwencje są całkowicie inne.

Zaliczka jest typową zapłatą „z góry” części umówionego wynagrodzenia lub ceny. Jeszcze przed otrzymaniem własnego zamówienia regulujemy część naszego zobowiązania. W przepisach nie znajdziemy żadnych regulacji dotyczących zaliczki. Wprowadzenie jej do kontraktu jest możliwe z uwagi na obowiązującą w polskim prawie zasadę swobody ukształtowania treści umowy. Kontrahenci stosują zaliczkę jako pewnego rodzaju „weryfikację” rzetelności zamawiającego oraz jako zabezpieczenie dla wykonawcy lub sprzedawcy, który otrzymuje już na początku część swojego wynagrodzenia. Nierzadko służy ona też pokryciu wydatków niezbędnych dla wykonania umowy (np. jest potrzebna na zakup materiałów budowlanych do remontu).

Przykład. Klient chce kupić w salonie nowy samochód za 60 000 zł. Samochód będzie dostarczony z fabryki za 2 miesiące. W umowie strony uzgodniły, że w dniu zawarcia umowy klient wpłaci zaliczkę w kwocie 10 000 zł. Pozostałą część ceny uiści natomiast przy odbiorze pojazdu.

Podobnie jak zaliczka, również zadatek to kwota pieniężna lub rzadziej – rzecz – którą jedna strona wręcza drugiej przy zawieraniu umowy. Przekazanie zadatku skutkuje tym, że niewykonanie umowy przez jedną ze stron uprawnia drugą do odstąpienia od umowy i zachowania przekazanego jej zadatku lub domagania się jego zwrotu w podwójnej wysokości (gdy sama przekazała zadatek). Dla skorzystania z tego uprawnienia nie ma konieczności wyznaczania żadnych dodatkowych terminów do wykonania umowy. Takie skutki nie wiążą się natomiast z wpłatą zaliczki.

Przykład. Klientka zamówiła u krawca wykonanie sukni. Zawierając umowę (niekoniecznie na piśmie), przekazała zadatek w wysokości 1000 zł. Suknia miała zostać wykonana do dnia 30 czerwca. Ponieważ 15 lipca zamówienie nadal nie było wykonane, oburzona klientka odstąpiła od umowy i zażądała od krawca kwoty 2000 zł, czyli zwrotu zadatku w podwójnej wysokości. I miała rację.

Jak widać, zadatek ułatwia zakończenie umowy, jeżeli druga strona nie wykonała jej w terminie. Dość łatwo jest też uzyskać rekompensatę w takiej sytuacji – możemy bowiem nie tylko zachować przekazany zadatek, ale także uzyskać (zwykle na drodze sądowej) zapłatę dwukrotności wpłaconej sumy. Nie trzeba przy tym udowadniać żadnej szkody czy strat. Zadatek więc to pewna sankcja finansowa za niewykonanie umowy i jest motywacją do prawidłowego i terminowego jej zrealizowania. Warto zauważyć, że zadatek wzmacnia umowę – i to na rzecz obu stron (w przeciwieństwie do zaliczki). W przypadku zaliczki podlega ona zwrotowi przy niezrealizowaniu umowy w takiej wysokości, jak została przekazana.

Należy pamiętać, że opisane wyżej skutki wręczenia zadatku będą obowiązywać tylko wtedy, gdy strony nie wprowadzą w umowie odmiennych regulacji. Jeżeli zaś przy zawieraniu umowy przekazane zostaną pieniądze lub rzeczy bez dodatkowego określenia konsekwencji prawnych, wówczas będą one traktowane jako zadatek.

Prześledźmy przykłady wpłacania zaliczki i zadatku

W umowie sprzedaży wprowadzono zapis, zgodnie z którym przekazana przez kupującego kwota 3000 zł nie stanowi zadatku, ale jest częściową zapłatą ceny zakupu towaru.

Przy zawieraniu umowy o dzieło – wykonanie obrączek ślubnych – klienci przekazali jubilerowi 500 zł. W umowie brak jest postanowień na ten temat, strony nie omówiły też charakteru tej wpłaty. Jubiler wydał pokwitowanie z adnotacją „wpłata – umowa z dnia...”. W tej sytuacji wpłatę należy traktować jako zadatek.

Jest dość oczywiste, że czy to zaliczka, czy zadatek, powinny być niższe od kwoty ostatecznego wynagrodzenia lub ceny. Wysokość wpłat nie jest nigdzie określona, zwykle jednak jest to 10% czy 20%, zaś w szczególnych przypadkach nawet 50% całej zapłaty. O ile zaliczka przekazywana jest zwykle przez kupującego lub zamawiającego, o tyle obowiązek wpłaty zadatku może obciążać dowolną ze stron umowy. Ważnym jest, że w przypadku wykonania umowy zadatek podlega zaliczeniu na poczet ceny czy wynagrodzenia. Gdyby nie było to możliwe – podlega on zwrotowi w takiej wysokości, w jakiej był przekazany.

Przykład. Klient zamówił namalowanie obrazu za 10 000 zł i przekazał kwotę 4000 zł zadatku. Malarz wykonał dzieło zgodnie z umową i w terminie. W związku z tym kwota zadatku zostanie zaliczona na poczet ceny i po dopłaceniu 6000 zł klient będzie rozliczony z twórcą.

Często nie mamy wpływu na to, że przy podpisywaniu umowy musimy dokonać już wpłaty pewnych środków. Warto zadbać jednak o to, aby stanowiły one zadatek, a nie zaliczkę. Bez wątplenia poprawia to naszą sytuację w razie nielojalności drugiej strony.

Warto pamiętać

- **Zadatek to suma pieniężna lub rzecz wręczana przy zawieraniu umowy.**
- **Skutki wręczenia zadatku wynikają z umowy stron, zwyczajów, a w razie ich braku obowiązuje reguła ustawowa (patrz kolejny punkt).**
- **W razie niewykonania umowy można od niej odstąpić i zachować otrzymany zadatek, a gdy go przekazaliśmy – domagać się jego zwrotu w podwójnej wysokości.**
- **Zaliczka to zapłata „z góry” części wynagrodzenia lub ceny (lub spełnienie innego obowiązku).**
- **Uiszczenie zaliczki nie rodzi szczególnych skutków prawnych w przypadku niewykonania umowy.**

O autorze artykułu



Artur Piwowarczyk

Adwokat. Poznań.