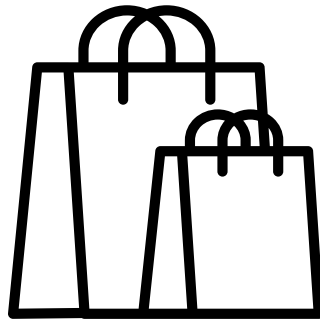


UMOWA SPRZEDAŻY

Jaki jest cel?	Sprzedaż rzeczy, czyli przekazanie przedmiotu sprzedaży kupującemu w zamian za otrzymanie za niego pieniędzy.
Kiedy zawrzeć umowę na piśmie?	W większości przypadków umowa sprzedaży nie wymaga formy pisemnej. Jednak, jeżeli: zawierasz ważną dla Ciebie umowę • dotyczy ona wartościowego dla Ciebie przedmiotu • zawarta umowa ma być dowodem dla innych okoliczności warto abyś miał pisemne potwierdzenie, że została zawarta.
Jak nazywają się strony umowy?	sprzedawca i kupujący

Informacje ogólne

Umowa sprzedaży, to jedno z najczęściej występujących porozumień cywilnoprawnych. Powszechnie występuje zarówno w codziennym życiu (np. kiedy kupujesz ubrania, telefon, wodę, warzywa), jak również w działalności gospodarczej (np. sprzedaż towarów między firmami, zakup środków trwałych do firmy, zamówienie kawy do biura). Mimo, że często nie zdajemy sobie z tego sprawy, zawieramy taką umowę niemalże codziennie.

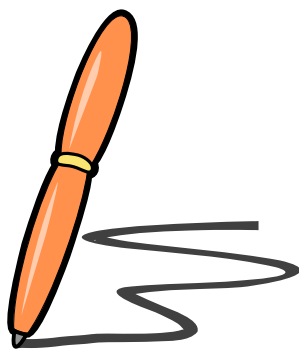


Umowę sprzedaży możesz zawrzeć w dowolnej formie (zauważ, że najczęściej zawierasz ją ustnie, a czasem jedynie kładąc towar na ladzie, płacąc i nie wypowiadając ani słowa).

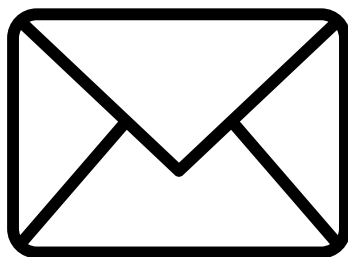
Zdarzają się jednak sytuacje w których, aby umowa była zgodna z prawem, niezbędne jest zawarcie jej w formie aktu notarialnego (np. w sytuacjach, w których kupujesz, sprzedajesz nieruchomość lub przedsiębiorstwo). Wtedy udaj się do notariusza, który pomoże Ci dochować należytej formy. Dopiero podpisanie umowy w ten sposób sprawi, że staniesz się właścicielem lub przestaniesz nim być.



Jeśli kupujesz lub sprzedajesz rzecz dla Ciebie wartościową (np. samochód, sprzęt techniczny), dobrze abyś posiadał „dowód” zawartej umowy, który w dowolnej chwili będziesz mógł/mogła przeglądać. Dlatego w takiej sytuacji zalecamy zawarcie umowy w formie pisemnej lub dokumentowej. Wtedy w razie sporu lub niejasności, zarówno ty, jak i druga strona umowy z łatwością będziecie mogli wrócić do treści tego, co ustaliliście.



Forma pisemna oznacza, że własnoręcznie podpiszecie się wraz drugą stroną pod dokumentem (umową). Natomiast formy dokumentowej dochowacie, gdy stworzycie dowód zawarcia umowy np. wyślecie maila, list, porozumiecie się przez komunikator internetowy, który pozwala na odtwarzanie wiadomości.



Umowa sprzedaży to porozumienie pomiędzy dwiema stronami:

- **Sprzedawcą (czasem nazywanym zbywcą)** – osobą, która sprzedaje rzecz (np. samochód, mieszkanie, telefon, usługę).
- **Kupującym (czasem nazywanym nabywcą)** – osobą, która płaci za tę rzecz.

Zarówno kupujący jak i sprzedawca mają swoje obowiązki, z których muszą się wywiązać, dlatego tę umowę nazywa się dwustronnie zobowiązującą.

Pamiętaj, że posiadacz i właściciel to nie są synonimy!

Właściciel i posiadacz to nie to jest to samo!

Właścicielem rzeczy stajesz się, gdy zawrzesz umowę (podpiszesz ją, wyślesz maila potwierdzającego, że zgadzasz się na zakup, zapłacisz za rzecz w sklepie)

Posiadaczem stajesz się, gdy dostaniesz rzecz „do reki”.

W praktyce często zdarzają się sytuacje, że już stałeś się właścicielem, ale jeszcze nie jesteś posiadaczem, np. gdy zamówiłeś i zapłaciłeś za telefon, ale jeszcze do Ciebie nie dotarł, bo oczekujesz na paczkę z nim .

Pamiętaj, że w świetle przepisów prawa np. samochód, komputer, lodówka to rzeczy, ponieważ da się je „przenieść”. Dlatego w prawie nazywamy je **rzeczami ruchomymi**.

Dom, działka, piwnica to też rzeczy. Jednak ze względu na fakt, że niemożliwe jest ich przetransportowanie nazywany je **nieruchomościami** (rzeczami nieruchomymi). Pamiętaj że do sprzedaży nieruchomości niezbędna jest wspomniana wcześniej forma aktu notarialnego.

Słownik pojęć użytych w umowie:

Umowa – porozumienie między dwoma stronami.

Strony umowy – sprzedawca i kupujący. Czyli innymi słowy

Forma umowy – sposób w jaki zawieracie umowę – pisemnie, ustnie, dokumentów lub u notariusza.

Zobowiązanie – „więź prawna”, która łączy sprzedawcę i kupującego. Sprzedawca ma zobowiązanie w stosunku do kupującego, aby przenieść na niego własność i posiadanie rzeczy.

Przeniesienie własności – następuje w momencie zawarcia umowy. Od tej chwili rzecz zyskuje nowego właściciela.

Przeniesienie posiadania – przekazanie rzeczy do ręki lub dostarczenie jej. Od momentu przeniesienia posiadania masz rzecz faktycznie i możesz z niej korzystać.

Wydanie rzeczy – przekazanie jej do rąk nabywcy (kupującego). Kiedy wydajesz rzecz, przestajesz być jej posiadaczem. Najprościej mówiąc, abyś stał się posiadaczem przedmiotu umowy, sprzedawca musi Ci go wydać.

Odsetki – to dodatkowa opłata, jeśli kupujący spóźnia się z zapłatą. Odsetki chronią interesy sprzedawcy.

Rękojmia – odpowiedzialność sprzedawcy za towar, który sprzedał, czyli zapewnienie, że rzecz działa, jak powinna.

Wada rzeczy – niezgodność towaru z umową. Np. inny kolor roweru, niż ten na który się umawiałeś, bluzka w większym rozmiarze niż opisany to również wady.

Gwarancja – dobrowolne zapewnienie od producenta lub sprzedawcy, że produkt będzie działał poprawnie przez określony czas. To taki “bonus” – nie muszą jej dawać, ale często dają, żebyś czuł się pewniej, kupując dany towar.

Rękojmia jest obowiązkowa, wynika z przepisów prawa.

Gwarancja jest dobrowolna. Daje ja producent lub sprzedawca.

Rygor nieważności – forma kary za niespełnienie wymogu przewidzianego prawem. Jeśli nie spełnisz określonego wymogu zastrzeżonego pod rygorem nieważności, cała umowa albo czynność prawna jest nieważna, czyli tak jakby nigdy nie istniała.