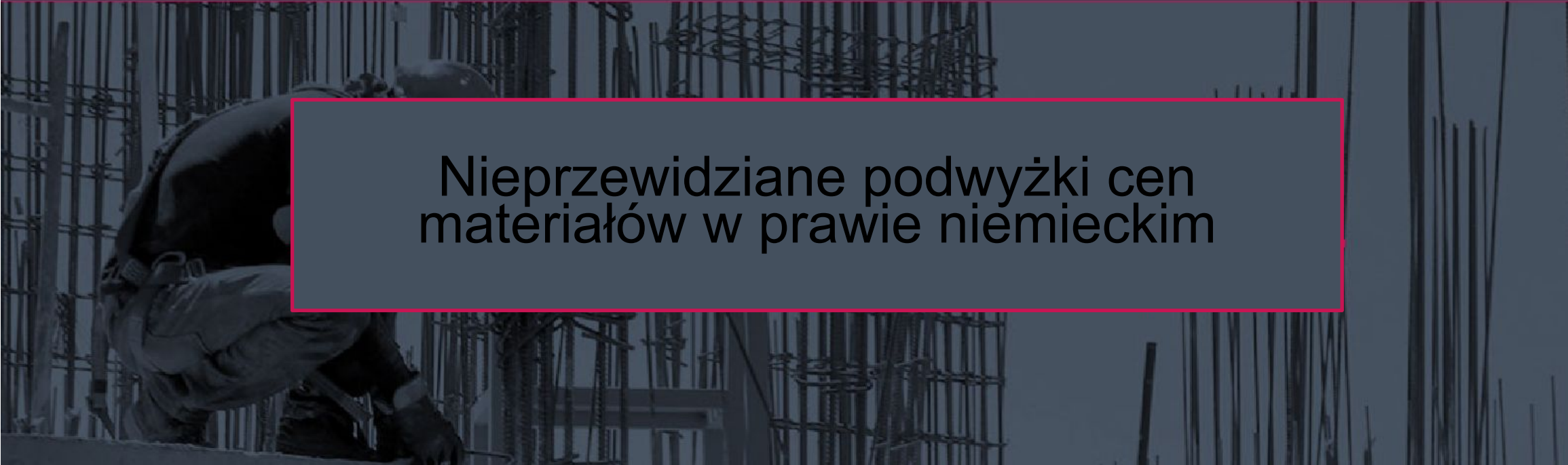




Nieprzewidziane podwyżki cen materiałów w prawie niemieckim

01/2022

www.suminski.de

Nieprzewidziane podwyżki cen materiałów w prawie niemieckim:

Wpływ na realizację umowy budowlanej

Część 1 - Faza oferty

Część 2 - Faza realizacji umowy

Branża budowlana od początku roku boryka się ze znacznymi podwyżkami cen materiałów budowlanych. Szczególnie narażone są m.in. stal, miedź, drewno i kompozyty drewna, bitum i materiały izolacyjne.

Wąskie gardła w materiałach budowlanych wpływają tymczasem na wiele gałęzi przemysłu. Brakuje nie tylko drewna, ale także stali, a przede wszystkim **tworzyw sztucznych**, które coraz częściej pozostają w nowo powstałej azjatyckiej strefie wolnego handlu.

Z jednej strony jako główne przyczyny wymienia się **skutki pandemii koronawirusa dla rynków surowcowych**, ponieważ **globalne moce produkcyjne** uległy znacznemu ograniczeniu.

- Tymczasem ożywienie gospodarcze w Chinach i USA prowadzi do zwiększonego zapotrzebowania na surowce.
- Do tego dochodzą wysokie podwyżki cen paliwa i zwiększone koszty frachtu.

Rozwój ten prowadzi nie tylko do poważnych problemów w firmach z długoterminowymi projektami budowlanymi, jeśli koszty były kalkulowane po znacznie niższych cenach i nie można ich przerzucić, ale także do problemów przy kalkulacji i składaniu nowych ofert.

Część 1 - Faza oferty

- a) Ograniczenie czasowe ofert
- b) „Niewiążący charakter” oferty: oferty niezobowiązujące
- c) Uzgodnienie klauzul zmienności cen materiałów
- d) Szczególna sytuacja: budowa dla sektora publicznego
- e) Klauzule w umowach budowlanych dotyczące własnego zaopatrzenia

Część 2 - Faza realizacji umowy

- a) § 313 ust. 1 Niemieckiego Kodeksu Cywilnego (BGB)
- b) Korekta ceny w przypadku zwiększonych ilości, zarządzonych zmian usług i świadczeń dodatkowych
- c) Alokacja ryzyka za terminową dostawę: ograniczenia i powody ograniczeń / koronawirus jako „siła wyższa”
- d) Odszkodowanie z tytułu ograniczeń, § 642 BGB, § 6 ust.6 VOB / B [Ogólne Warunki Umów o Wykonanie Świadczeń Budowlanych część B]

Część 1 - Faza oferty

Zasada:

Jeżeli oferty - z terminem lub bez - zostaną złożone bez specjalnych informacji i zostaną one zaakceptowane przez zamawiającego (bez zmian), wykonawca dzieła jest **zwykle związany cenami ofertowymi do końca okresu budowy**.

Może się to różnić w zależności od (jeszcze niewyjaśnionej ostatecznie) tendencji w orzecznictwie w przypadku zwiększonych ilości (§ 2 ust. 3 VOB), zarządzonych zmian w usługach (§§ 1 ust.3, 2 ust.5 VOB/B; §§ 650 b i c BGB) oraz świadczeń dodatkowych (§ 2 pkt 6 VOB/B).

BGH [Federalny Trybunał Sprawiedliwości], wyrok z 08.08.2019, sygn. akt: VII ZR 34/18; KG, [Kammergericht – Izba Sprawiedliwości] wyrok z dnia 10 lipca 2018 r., sygn. akt: 21 U 30/17;

OLG [Wyższy Sąd Okręgowy] Brandenburgii, wyrok z dnia 22 kwietnia 2020 r., sygn. akt: 11 U 153/18.

Ten aspekt, który do tej pory był pomijany w związku z wzrostem cen materiałów, zostanie omówiony bardziej szczegółowo poniżej.

a) Ograniczenie czasowe ofert

Aby zminimalizować ryzyko, należy przynajmniej zastanowić się nad skróceniem terminów związania ofertami, np.

„Jestem związany tą ofertą maksymalnie do ...”.

Ale:

Tylko w takim zakresie, w jakim nabycie (magazynowanie) materiałów jest możliwe natychmiast w krótkim terminie, jeśli oferta zostanie przyjęta w odpowiednim czasie i należy oczekiwać, że ryzyko przejściowych podwyżek cen może zostać zaakceptowane lub ceny zostaną wiążąco potwierdzone przez sprzedawców dla tego krótkiego okresu obowiązywania z doliczeniem niezbędnego okresu zamówienia żądanych materiałów.

Środek ten jest zatem celowy i wykonalny tylko o tyle, o ile podwyżki cen są możliwe do oszacowania i zaakceptowane w tym okresie, a sprzedawcy materiałów nie odwołują się do cen obowiązujących w momencie dostawy.

b) „Niewiążący charakter” oferty: Oferty niezobowiązujące

W przypadku określenia „**oferta niewiążąca**” lub „**oferta niezobowiązująca**” prawnie skuteczne zawarcie umowy zostaje odroczone o jeden krok, co stwarza większe pole manewru dla przedsiębiorcy.

Klient nie może przyjąć takiej (niewiążącej) oferty w sposób wiążący – tj. prowadzący do niezwłocznego zawarcia umowy.

Może jedynie wyrazić wolę zawarcia umowy – „*invitatio ad offerendum*”.

Tę niewiążącą ofertę należy ocenić z prawnego punktu widzenia jako „ofertę do złożenia oferty przez zleceniodawcę”.

b) „Niewiążące” złożenie oferty: „Oferty niezobowiązujące”

Przedsiębiorca może wówczas zdecydować, czy przyjąć ofertę zleceniodawcy na zawarcie umowy, czy też negocjować ze zleceniodawcą nowe ceny w związku z dokonanymi w międzyczasie podwyżkami cen i na tej podstawie zawrzeć umowę o roboty budowlane.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, aby negocjacje – ze względu na prawo zleceniodawcy do odstąpienia od umowy, którego to prawa należy przestrzegać – nie były prowadzone w jego prywatnych pomieszczeniach, ale w siedzibie przedsiębiorcy.

Należy zauważyć:

Klient musi być jednak w stanie rozpoznać, że nie jest to jeszcze wiążąca oferta.

Dlatego moim zdaniem samo odniesienie w treści oferty „oferta niezobowiązująca” lub „niewiążąca” nie jest wystarczające. Musi być zawarte jasne stwierdzenie, przykładowo:

„Jeśli jesteście Państwo zainteresowani złożeniem zamówienia, z przyjemnością przedstawimy Państwu wiążącą ofertę.”

c) Uzgodnienie klauzul zmienności cen materiałów

(1) Indywidualne porozumienie

Klauzule dotyczące zmienności cen materiałów są w zasadzie najskuteczniejszym sposobem przerzucania wzrostu cen materiałów. Jeżeli są one **określone przez zleceniodawcę w specyfikacji usług/umowie budowlanej** (jak to często bywało w przeszłości przy zamówieniach publicznych) i nie naruszają ustawy o klauzulach cenowych (PrKG), **to zwykle nic nie stoi na przeszkodzie ich skuteczności**. Ponieważ **w rzeczywistości** zleceniodawcy **nie są zainteresowani** jednostronnym określeniem takich klauzul zmienności ze względu na często związane z nimi podwyżki cen, pozostaje jedynie możliwość jednostronnego określenia takich klauzul w ofercie lub wynegocjowanie ich ze zleceniodawcą w szczegółach.

Klauzule zmienności cen materiałów są jednak bardzo skomplikowane i mało praktyczne dla użytkownika!

Dodatkowo: Niebezpieczeństwo Ogólnych Warunków Handlowych!

Niebezpieczeństwo Ogólnych Warunków Handlowych:

W celu uniknięcia kontroli treści na mocy prawa regulującego ogólne warunki handlowe, **przy korzystaniu z tej klauzuli należy zadbać o to, by klauzula została udostępniona zleceniodawcy tak, aby była indywidualną klauzulą umową (a zatem nie klauzulą Ogólnych Warunków Handlowych).**

Wypełnienie formularza sprawia wrażenie, że nie jest to indywidualne porozumienie.

Pod względem treści „skuteczna” klauzula zmienności cen materiałów musi spełniać co najmniej następujące wymagania:

- wolno zrekompensować tylko wzrost cen materiałów, ale nie można osiągnąć dodatkowego zysku
- aby uniknąć nieuzasadnionej dyskryminacji, klauzula musi przewidywać kompensację, tj. wszystkie koszty materiałowe w specyfikacji usług muszą być uwzględnione w analizie, a **wszelkie obniżki cen muszą być również przeniesione na klienta**
- klient musi zostać poinformowany w porozumieniu o podstawie kalkulacji (np. wskaźnik cen w momencie składania oferty), źródle informacji (np. Federalny Urząd Statystyczny) oraz o tym, jakie materiały są objęte klauzulą zmienności cen materiałów
- w przypadku zastosowania klauzuli zmienności cen materiałów klient musi zostać poinformowany o tym, które materiały uległy zmianie i w jaki sposób
- należy uzgodnić prawo klienta do wypowiedzenia w przypadku znacznych podwyżek cen
- sprawą otwartą i nie do końca wyjaśnioną sądowo jest kwestia, czy klauzula zmienności cen, przewidująca krótkoterminową podwyżkę ceny w okresie krótszym niż cztery miesiące po zawarciu umowy, jest zawsze skuteczna w stosunku do przedsiębiorców

Niewiążący przykład:

Wszystkie ceny materiałów budowlanych zawarte w ofercie kalkulowane są na podstawie cen zakupu w momencie przygotowania oferty z dnia Strony uzgadniają, że w przypadku istotnych podwyżek cen za usługi, które mają być świadczone od dnia, zleceniobiorca jest uprawniony do podwyżki ceny w stosunku do zleceniodawcy. W takim przypadku strony zobowiązują się już teraz do porozumienia w sprawie nowej ceny, uwzględniającej wzrost ceny materiałów. W odwrotnym przypadku, gdy wystąpią obniżki cen materiałów, zleceniodawca może dochodzić tego od zleceniobiorcy i należy także uzgodnić nową cenę z uwzględnieniem obniżki ceny materiału.

Nie używać jako wypełnienia pustych miejsc, ale jako ciągły tekst.

➤ **Alternatywnie:**

Wszystkie zawarte w ofercie ceny materiałów budowlanych kalkulowane są na podstawie cen zakupu w momencie przygotowania oferty z dnia

Jeżeli w trakcie wykonywania budowy ceny zakupu materiałów budowlanych na rynku wzrosną lub spadną o co najmniej 10% w stosunku do cen zakupu żądanych w momencie składania oferty, faktyczna cena do zapłaty za materiały budowlane, o których mowa, automatycznie zmienia się w tym samym stosunku procentowym w dół lub w górę.

W przypadku drugiej możliwości alternatywnej zachowalibyśmy nieco większą ostrożność przy jej stosowaniu, ponieważ nie da się jej sformułować w prosty i jasny sposób. Gdyby sformułowanie było bardziej szczegółowe, wróciłibyśmy do długiego sformułowania dotyczącego sektora publicznego. Oba sformułowania można uzupełniać w razie potrzeby, a w szczególności uściślić (np. czy mają mieć zastosowanie do wszystkich materiałów, czy tylko do niektórych? Jeśli mają dotyczyć tylko niektórych, należy to odpowiednio zapisać)

c) **Uzgodnienie klauzul zmienności cen materiałów**

(2) Zapisy w Ogólnych Warunkach Handlowych

Umowy konsumenckie:

W przypadku umów z konsumentami klauzule Ogólnych Warunków Handlowych należy oceniać według (jeszcze) surowszych kryteriów. Nawet raz wstępnie sformułowane warunki umowne, na których treść konsument nie miał wpływu, podlegają kontroli treści na mocy prawa regulującego ogólne warunki handlowe.

Ogólnie rzecz biorąc, uregulowania w Ogólnych Warunkach Handlowych są nieskuteczne, jeśli w niewspółmierny sposób działają na niekorzyść partnera umownego użytkownika wbrew wymogom dobrej wiary.

Niewspółmierna niekorzyść może również wynikać z tego, że postanowienie nie jest jasne, ani zrozumiałe.

c) Uzgodnienie klauzul zmienności cen materiałów

(1) Zapisy w Ogólnych Warunkach Handlowych

Umowy konsumenckie:

Zgodnie z § 309 nr 1 BGB, postanowienie ogólnych warunków handlowych przedłożone konsumentowi jest nieskuteczne, jeżeli przewiduje podwyższenie płatności za towary lub usługi, które mają być dostarczone lub wykonane w ciągu czterech miesięcy od zawarcia umowy.

Biorąc pod uwagę te wymagania, generalnie odradza się jednostronne określanie lub uzgadnianie klauzuli zmienności cen w umowach z konsumentami, gdyż ostatecznie wykonawcy trudno jest udowodnić jej wynegocjowanie.

Obowiązuje to, co powiedziano już powyżej:

Stosując klauzulę cenową należy zadbać o to, by klauzula została udostępniona zleceniodawcy tak, aby stanowiła indywidualną klauzulę umowną (a zatem nie klauzulę Ogólnych Warunków Handlowych).

c) Uzgodnienie klauzul zmienności cen materiałów

Zapisy w Ogólnych Warunkach Handlowych

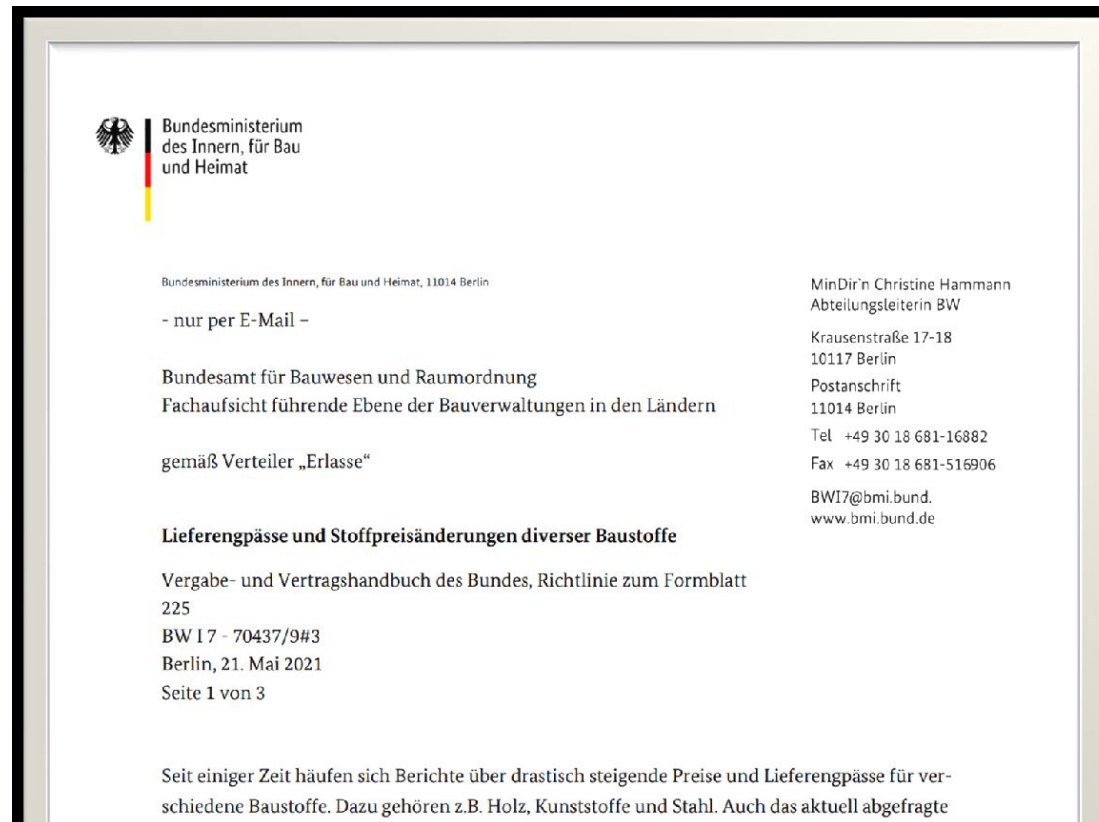
Umowy z przedsiębiorcami:

Nawet gdyby uznać, że przepis §§ 309 nr 1 BGB nie ma zastosowania do jednostronnego określenia klauzuli zmienności wobec przedsiębiorców, pozostaje ryzyko nieskuteczności klauzuli ze względu na § 307 BGB i/lub jako zaskakujące w myśl § 305c BGB.

W tym kontekście zasadniczo stanie się jasne, czy takie klauzule zmienności można egzekwować na rynku wobec przedsiębiorców.

d) Sytuacja szczególna: Budowa dla sektora publicznego

Rozporządzenie Federalnego Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, Budownictwa i Ojczyzny (BMI) rozporządzenie w sprawie wąskich gardeł w dostawach i zmian cen materiałów na różne materiały budowlane z dnia 21 maja 2021 r.



Rozróżnienie między

- nowymi procedurami przetargowymi,
- toczącymi się postępowaniami o udzielenie zamówienia oraz
- istniejącymi umowami.

e) Klauzule w umowach budowlanych dotyczące własnego zaopatrzenia

Ponieważ problematyczne jest nie tylko kształtowanie się cen materiałów budowlanych, ale także ich dostępność, należy w przypadku nowo zawieranych kontraktów budowlanych zawrzeć w umowie uregulowanie uzupełniające, aby uniknąć zwłoki w realizacji z powodu nieterminowych dostaw materiałów, a w szczególności w przypadku terminów umownych określonych w umowie.

Taką „klauzulę własnego zaopatrzenia” można sformułować w następujący sposób:

„Dotrzymanie terminu dostawy określonego pod nr/§ umowy jest uzależnione od prawidłowej i terminowej dostawy do nas.”

Kongruentna transakcja zabezpieczająca jest warunkiem wstępnym skuteczności takiej klauzuli o własnym zaopatrzeniu. Oznacza to, że wykonawca dzieła faktycznie zamówił materiał na odpowiednie zamówienie w wymaganym terminie, a dostawca faktycznie go nie dostarczył. Wykonawca musi być w stanie to udowodnić.

Część 2 - Faza realizacji umowy

Sytuacja po zawarciu umowy (faza realizacji umowy):

W przypadku trwających kontraktów i do momentu zakończenia, masowe wzrosty cen materiałów mogą z jednej strony mieć istotne skutki ekonomiczne dla wykonawcy dzieła, a z drugiej strony, w przypadku problemów z dostawami, mieć negatywny wpływ na proces budowlany.

a) § 313 ust. 1 BGB

Korekta cen umownych za pośrednictwem instytucji prawnej „zmiana okoliczności zawarcia umowy”

Jak już wskazano, wykonawca dzieła jest związany cenami ofertowymi (tzw. „ceny stałe”) do końca okresu budowy – bez specjalnego zapisu w umowie.

W przypadku masowych i krótkotrwałych wzrostów i podwyżek cen materiałów pojawia się często pytanie natury egzystencjalnej dla danej firmy o możliwości przeniesienia podwyżek cen materiałów na klienta.

Według orzeczenia Federalnego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 08.02.1978 r. (sygn. akt VIII ZR 221/76), wydanego w związku z tzw. „kryzysem naftowym” w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku oraz orzeczenia Wyższego Sądu Okręgowego w Hamburgu z dnia 28.12.2005 r. (sygn. akt 14 U 124/05) o podwyżkach cen stali, wykonawca dzieła nie może żądać **żadnej korekty oferowanych cen w przypadku podwyżek na rynku światowym.**

Nie może powoływać się tutaj na zmianę okoliczności zawarcia umowy zgodnie z § 313 ust. 1 Niemieckiego Kodeksu Cywilnego (BGB).

a) § 313 ust. 1 BGB

Korekta cen umownych za pośrednictwem instytucji prawnej „zmiana okoliczności zawarcia umowy”

Wycena – a tym samym również rozwój okoliczności leżących u jej podstaw – wchodzi wówczas wyłącznie w obszar ryzyka zleceńobiorcy.

Jest to uzasadnione faktem, że dla klienta nie jest oczywiste, że wykonawca obliczył swoją cenę na podstawie konkretnej oferty (patrz wyżej: Wyższy Sąd Okręgowy w Hamburgu, loc. cit.).

Z tego powodu ceny dostawców wykonawcy dzieła, użyte do kalkulacji w ofercie, nie stały się podstawą umowy.

a) § 313 ust. 1 BGB

Należy założyć, że orzecznictwo będzie zgodne z tymi zasadami.
W tym zakresie, na podstawie orzeczenia Federalnego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 19.12.1985 r. (sygn. akt VII ZR 188/84) (niezwiązanego z bieżącymi podwyżkami cen), można co najwyżej przyjąć opinię, że w każdym razie bardzo

„ekstremalne i całkowicie nieprzewidywalne wzrosty kosztów, które sprawiają, że przestrzeganie cen kontraktowych jest po prostu niewykonalne,”

muszą prowadzić do korekty ceny.

a) § 313 ust. 1 BGB

Mając na uwadze argumenty OLG Hamburg (*dla zleceniodawcy nie jest jasne, czy wykonawca wyliczył swoją cenę na podstawie określonej oferty swojego dostawcy, a więc nie ma korekty ceny umownej*), można by pomyśleć o **ujawnieniu cen poszczególnych dostawców w ofercie.**

W tej konstelacji, zdaniem Wyższego Sądu Okręgowego w Hamburgu [OLG Hamburg], cena zakupu mogłaby zostać uznana za podstawę zawarcia umowy. Musiałoby to jednak również zostać wdrożone na rynku.

Przykładowo:

Podstawą zawarcia tej umowy są następujące ceny zakupu ... dla następujących indywidualnie określonych materiałów ... dla pozycji ... ze specyfikacji usług z dnia ...

Ewentualnie załącznik: Oferta od dostawcy Y z dnia ...

Tym samym możliwość późniejszej korekty poprzez § 313 ust. 1 BGB nie jest całkiem wykluczona.

Zawsze należy sprawdzać opcje alternatywne, np. materiał jest udostępniany przez inwestora

b) Korekta ceny w przypadku zwiększonych ilości, zarządzonych zmian usług i świadczeń dodatkowych

W każdym razie, jeśli uzgodniono zastosowanie VOB/B, to w przypadku zwiększonych ilości, zarządzonych zmian usług i świadczeń dodatkowych miała miejsce **aktualizacja ceny wg pierwotnej kalkulacji (vorkalkulatorische Preisfortschreibung)**. Zasadniczo w przeszłości obowiązywała następująca zasada:

„Dobra cena pozostaje dobrą ceną – zła cena pozostaje złą ceną”.

b) Korekta ceny w przypadku zwiększonych ilości, zrzędzonych zmian usług i świadczeń dodatkowych

Jednak od 2018 r. w orzecznictwie istnieje tendencja do odchodzenia od aktualizacji ceny wg pierwotnej kalkulacji.

Na podstawie orzeczenia Federalnego Trybunału Sprawiedliwości odnośnie § 2 ust. 3 VOB / B z dnia 08.08.2019 (sygn. akt: VII ZR 34/18), które dotyczy wyłącznie obliczania cen za zwiększone lub zmniejszone ilości, Sąd Apelacyjny w Berlinie postanowieniem z dnia 10.07.2018 r. (sygn. akt 21 U 30/17) oraz Wyższy Sąd Krajowy Brandenburgii w wyroku z dnia 22.04.2020 r. (sygn. akt 11 U 153/18) zrezygnował z aktualizacji ceny wg pierwotnej kalkulacji również w odniesieniu do przepisu BGB (§§ 650 b) i c) BGB).

Zgodnie z tym, **tylko „rzeczywiste koszty dodatkowe lub zredukowane”** powinny **decydować o wycenie dodatkowo zarządzonych, zmienionych i dodatkowych świadczeń.**

Dotychczas niewiele uwagi poświęcono temu zmieniającemu się orzecznictwu w związku z wzrostem cen materiałów. W konsekwencji jednak przy ustalaniu rzeczywistych kosztów należałoby również uwzględnić **te wzrosty cen materiałów, które wystąpiły w momencie zamówienia zmienionej usługi.** Wykonawca dzieła powinien przynajmniej pamiętać o uwzględnieniu tego w obliczeniach dochodzonego z tego tytułu wynagrodzenia.

c) Alokacja ryzyka za terminową dostawę: utrudnienie i przyczyny utrudnienia / „koronawirus” jako „siła wyższa”?

Zgodnie z § 6 ust. 2 VOB/B terminy wykonania ulegają przedłużeniu, jeżeli przeszkoda jest spowodowana „siłą wyższą” lub „innymi okolicznościami nieuniknionymi dla zleceniobiorcy”.

W każdym przypadku można założyć nieuniknioną okoliczność tylko wtedy, gdy zleceniobiorca nie ponosi winy za wydarzenie.

Nieuniknioną okolicznością może być np. brak materiału, co stanowi przeszkodę w budowie.

Jest co najmniej wątpliwe, czy przy zawieraniu nowych umów, kiedy znana jest sytuacja w zakresie dostaw, okoliczność ta może uzasadniać przeszkodę w wykonaniu budowy.

BGB - siła wyższa wymieniona tylko w szczególnych przypadkach, np. prawo podróży, dotrzymanie terminów przedawnienia, StVG [Ustawa o Ruchu Drogowym] - zwolnienie z odpowiedzialności na zasadzie ryzyka

§ 242 BGB - dobra wiara - ma pewną (złą) opinię wśród sędziów...

d) Odszkodowanie z tytułu utrudnienia, § 642 BGB, § 6 ust. 6 VOB / B

Jeśli z powodu dużych problemów z dostawą na etapie przedprodukcyjnym dojdzie do przestoju lub zawieszenia procesu budowlanego, to w prawie o umowach o dzieło obowiązuje **przepis § 642** Niemieckiego Kodeksu Cywilnego (BGB).

Jeżeli **przerwa w budowie wynika ze sfery ryzyka zlecniodawcy**, przedsiębiorca może żądać **odpowiedniego odszkodowania** za spowodowane tym opóźnienie w odbiorze. (wzór ogólny z SBV na życzenie)

Dotyczyło to również regularnie podwyżek płac i cen materiałów, które miały miejsce podczas opóźnienia.

Zgodnie z orzeczeniami Izby Handlowej w Berlinie z dnia 29.01.2019 r. i Federalnego Trybunału Sprawiedliwości z dnia 26.10.2017 r., takie roszczenie o odszkodowanie **dotyczy wyłącznie szkód, które rzeczywiście powstały w okresie opóźnienia**.

Dodatkowe koszty wynagrodzenia i materiałów po tym okresie zwykle nie są (już) rekompensowane.

Nie istnieje prawo do wypowiedzenia z powodu krótkoterminowych, nawet znacznych podwyżek cen.

W przypadku umów VOB można co najwyżej rozważyć specjalne prawo do wypowiedzenia zgodnie z § 6 (7) VOB / B w przypadku trzymiesięcznych opóźnień lub przerw w wykonaniu budowy leżących w zakresie odpowiedzialności zlecniodawcy, przy czym istnienie tego prawa należy jednak dokładnie sprawdzić przed złożeniem wypowiedzenia.

Podsumowując, należy zauważyć, że

- w przypadku krótkoterminowych podwyżek cen materiałów wykonawca dzieła ma **bardzo małe możliwości** późniejszego przeniesienia zwiększonych cen na klientów,
- **nie ma sztywnych receptur**, by w końcu poradzić sobie z problemem „nieprzewidzianych podwyżek cen materiałów”,
- **samo umożliwienie dochodzenia** podwyższonych cen **po zawarciu umowy wymaga szczególnie dużego wysiłku księgowego i formalnego**, czy to zawarcia porozumienia o korektę cen, czy to fazy realizacji projektu budowlanego przy obliczeniach i rozliczeniach,
- **zapobiegawczy projekt** podlega również **wąskim ograniczeniom prawnym**.
- nie można całkowicie wykluczyć ryzyka przedsiębiorcy związanego z nagłymi zmianami cen.
Kto jednak nie uzgadnia żadnych indywidualnych klauzul, ten nie może skorzystać z ewentualnych korzystniejszych (niż tylko prawnych) regulacji.

Główne pola działalności

- ✓ prowadzenie i rozstrzyganie sporów przed sądami powszechnymi i polubownymi dla branży budowlanej oraz w ramach przedsięwzięć infrastrukturalnych
- ✓ windykacja dla branży budowlanej i producentów konstrukcji i materiałów budowlanych
- ✓ wsparcie w opracowaniu i negocjacjach kontraktów budowlanych oraz w ramach przedsięwzięć infrastrukturalnych
- ✓ obsługa deweloperów, inwestorów, generalnych wykonawców, producentów konstrukcji i materiałów budowlanych oraz podwykonawców

Doradztwo prawne i reprezentacja w wszystkich fazach projektu budowlanego

Adwokat i specjalista prawa budowlanego i architektonicznego Peter Suminski doradza przedsiębiorstwom budowlanym, inwestorom, deweloperom, wykonawcom, architektom i projektantom w wszystkich fazach projektu budowlanego. Doradzamy począwszy od strategicznego podejścia do przedsięwzięcia budowlanego i zawarcia umowy, poprzez doradztwo w trakcie trwania budowy, aż do asysty przy odbiorze, zarządzania roszczeniami i monitorowania wad w ramach gwarancji.

Duży nacisk kładziemy przy tym na minimalizację potencjału konfliktów pomiędzy uczestnikami budowy, a to dzięki właściwym rozwiązaniom umownym, dopasowanym do danego projektu oraz odpowiedniej komunikacji pomiędzy uczestnikami projektu, zorientowanej na konstruktywne poszukiwanie rozwiązań. Celem jest znalezienie pragmatycznego rozwiązania w interesie mocodawcy i w miarę możliwości kontynuowanie i zakończenie przedsięwzięcia budowlanego bez zakłóceń.

W miarę możliwości należy unikać spraw sądowych. Pozasądowe metody łagodzenia sporów bardziej nadają się do łagodzenia konfliktów i Kancelaria ujmuje je umownie w Parku Technologicznym, a także stosuje z powodzeniem. Jednak w razie konieczności reprezentujemy naszych mocodawców w ramach naszego zarządzania konfliktami budowlanymi, kreatywnie i z zaangażowaniem broniąc ich interesów w trakcie procesów sądowych.

Kolejnym ważnym punktem naszej działalności jest doradztwo, reprezentacja i obrona przedsiębiorstw budowlanych w postępowaniach prowadzonych przez organy celne, prokuraturę i sprawach dotyczących SOKA-Bau.

Sukces przedsiębiorstwa budowlanego zależy nie tylko od umownego zarządzania ryzykiem w trakcie przebiegu projektu. Jednym z decydujących czynników jest skuteczne zarządzanie roszczeniami. Dotyczy to zwłaszcza wykrywania i zapobiegania roszczeniom o dodatkowe wynagrodzenie i przedłużenie czasu trwania budowy. Specjalista prawa budowlanego i architektonicznego, Peter Suminski, pomaga swoim mocodawcom już w fazie budowy przy sporządzaniu prawidłowej dokumentacji projektu w celu egzekwowania uprawnionych roszczeń lub obrony przed nieuprawnionymi roszczeniami.

Kancelaria w Parku Technologicznym posiada również obszerne i rzadkie kompetencje w wszystkich specjalnych zakresach gospodarki budowlanej jak zgodność z normami i zaleceniami na budowie, unikanie i obrona przed obowiązkiem opłat socjalnych i odpowiedzialnością cywilną, ściganie karne, grzywny, kary nakładane na przedsiębiorstwa, wykluczenie z udziału w postępowaniu przetargowym. Opracowujemy i wdrażamy dopasowane i skuteczne systemy, wspomagamy je poprzez szkolenia, listy kontrolne, schematy organizacyjne i audyty przy prewencji, wykrywaniu i ściganiu przypadków naruszenia prawa w przedsiębiorstwie i u Państwa zleceńbiorców. W sytuacjach kryzysowych, np. podczas pandemii koronawirusa, służymy Państwu radą i pomocą.

NASZ ZESPÓŁ



Peter Suminski

Rechtsanwalt & Notar

✉ suminski@suminski.de

 [LinkedIn](#)

☎ 0049 163 481 22 84



Kathrin Born

Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte

✉ kathrin.born@suminski.de



Sarah Schulte

Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte

✉ sarah.schulte@suminski.de



Jasmin Berg

Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte

✉ jasmin.berg@suminski.de

Dziękujemy za uwagę!



Peter Suminski

Adwokat i Notariusz

Specjalista prawa pracy

Specjalista prawa budowlanego i architektonicznego

KONTAKT

Kanzlei im Technologiepark

Technologiepark 32

D-33100 Paderborn

☎ 0049 163 481 22 84

✉ suminski@suminski.de

www.suminski.de