

Milyen lehetőségei vannak a kivitelezőnek, ha nem tudja ésszerű áron teljesíteni a szerződést?

Felmondás az anyagárak és a munkabérek miatt

Jelen cikk apropóját az adta, hogy milyen tényezők generálják az áremelkedést, valamint, hogy milyen jogi lehetőségei lehetnek a vállalkozónak, aki erre hivatkozással próbálja meg a már megkötött szerződést módosítani, illetve ez alapján próbálja meg megszüntetni a szerződését. Egyáltalán jogszerűen lehetséges-e egy már korábban megkötött szerződést a piaci helyzet megváltozása miatt felmondani vagy megszüntetni?



Dr. Szabó Iván

irodavezető ügyvéd

Napjainkban a lakáspiacon rengeteg olyan esetről hallunk, hogy a kivitelezés során a négyzetméterárak megemelkedtek. Ekkor a leendő lakástulajdonosok azonnal a kivitelezőt kezdik okolni, hisz ő volt az, aki ennyiért vállalta a munkát és most mégis arra hivatkozik, hogy nem tudja kifizetni az alvállalkozóit és folytatni az építkezést. Mindemellett az érdekképviseleti szervezetek által készített felmérésekben, illetve szakmai fórumokon az olvasható, hogy az építési piacon folyamatosan áremelkedés tapasztalható. Az ágazatban tehát az áremelkedések okozta gazdasági kockázat nem új keletű, azonban annak reális mértékét nem lehet előre megjósolni.

A kiszámíthatatlan áremelkedés azonban nemcsak a megrendelői oldalon okoz problémát, hanem a vállalkozói oldalon is, hiszen a különböző kivitelezési fázisok beárazása, annak tételes levezetése jelentősen megnehezedik. A vállalkozónak a kivitelezési szerződés megkötésekor, a vállalkozói díj meghatározásánál nemcsak a hatályos építőipari jogszabályokra kell figyelemmel lennie, hanem a jelen áremelkedések okozta megnőtt gazdasági kockázatra is.

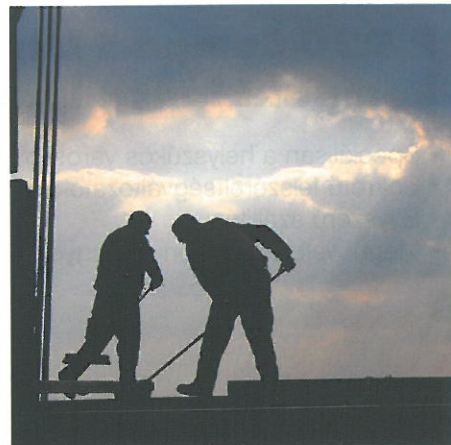
A PIACI HELYZET ALAKULÁSÁRÓL

Nem példa nélküli, hogy a szerződés megkötését követően megváltozik az a szabályozási környezet, vagy megváltoznak azok a piaci viszonyok, amelyekre a vállalkozó a költségvetését alapozta. A szabályozási környezet változására lehet jó példa az építőipari rezsiorádják megváltozása, míg a piaci viszonyok megváltozására jó példa a tavalyi év végén már sejthető, idénre azonban realizálódott áremelkedés, ami az alapanyagok körében éreztette hatását. A Magyar Építőanyag és Építési Termék Szövetség (*a továbbiakban: Szövetség*), valamint az Építési Vállalkozók Országos Szakszövetségének (*a továbbiakban: ÉVOSZ*) felmérése szerint átlagosan 10–13%-os építőipari alapanyagár-emelkedés figyelhető meg. Ezen értékeket meghaladó drágulás a Szövetség szerint csak az EPS hőszigetelő anyagoknál észlelhető, ahol 30%-os áremelkedéssel kell számolni. Az építőanyag áremelkedése mellett a vállalkozóknak szembe kell nézniük a munkabérek emelkedésével is. Az ÉVOSZ felmérése azt mutatja, hogy 2017-re ágazati szinten akár majdnem 10%-ot meghaladó béremelés is előfordulhat. Ezt bizonyítja az is, hogy 2016-hoz képest a minimális rezsiorádj 2550 Ft/óráról, 2870 Ft/óra emelkedett. Így az építőipari fizikai foglalkozásúak keresete gyorsabb növekedést mutat, mint a nemzetgazdasági átlag. Azonban az ágazatban a munkaerőhiány továbbra is jelentős az áfacsökkentés, az új családi otthonteremtő programok, az egyszerűsített építési engedélyezés és az uniós

támogatások pozitív hatásainak ellenére is. A jelen építőipara még mindig érzi azt, hogy a válság beköszöntével rengeteg szakmunkás hagyta el az országot. Így a szakképzett emberek hazacsábítása leginkább a nemzetközileg is versenyképes bérek megfizetésével lehet eredményes. Tehát a vállalkozónak nemcsak az építőanyagárak emelkedésével kell megküzdenie, hanem azzal is, hogy a nagy nehezen – olykor lasszóval – fogott munkavállalóit megtartsa, a bérek versenyképessé tételével. Láthatjuk, hogy egy építőipari szerződés megkötését követően sok, olykor előre kiszámíthatatlan tényező befolyásolhatja, módosíthatja a felek szerződéses viszonyát.

KÖZÖSEN KÖNNYEBB

Az érvényesen létrejött szerződés és az azt követő piaci helyzet változása két jogi elv ütközését eredményezi. Az egyik az úgynevezett PACTA SUNT SERVANDA



Árváltozások 2016. év közepéhez viszonyítva százalékosan

A) Jellemezően használt építőanyag-csoportok	Budapesten (%)	Országosan (%)
beton	10	8
falazó anyagok:		
tégla	15	10
zsálukő	15	8
gipszkarton	20	7
falazóhabarcok, adalékanyagok	15	10
bitumenes szigetelőanyagok	15	20
hőszigetelő anyagok	20	20
faanyagok	15	10
tetőcserép	15	15
hideg padlóburkolatok	10	7
csempe	10	7
szaniteráru	15	6
elektromos kábelek, vezetékek	15	15
elektromos szerelvények	10	10
gépészeti szerelvények	8	6
B) Személyi jellegű kiadások (bér, közterhek, egyéb juttatások)		
segédmunkás	20	15
betanított munkás	25	20
szakmunkás	35	25
termelésirányító, műszaki vezető	37	23
létesítményfelelős (projektvezető)	40	25
C) Egyéb költségek		
fuvarköltség	8	5
építési törmelék elszállítása, lerakása	10	8
iroda- és lakókonténer bérleti díja	20	15
építőgépek bérleti díja	12	10

Forrás: ÉVOSZ

elv, amelynek értelmében egy már megkötött szerződésnek a felekre nézve kötelező ereje van, ami csak közös, együttes akarattal módosítható. Így az áremelkedés okozta bevételekiesésnek a leghatékonyabb és leggyorsabb orvoslása a vállalkozó és a megrendelő közös és egyező akaratából eredő szerződésmódosítás. Ez a legegyszerűbb és leggyorsabb módja annak, hogy a szerződést a felek a megváltozott piaci körülményekhez szabják. Ebben a helyzetben fontos, hogy a vállalkozó megértesse a megrendelővel, hogy a piaci árak alakulására semmiféle rálatása nem volt a szerződés aláírásakor, a megnövekedett díjak sem közvetlenül sem közvetetten nem okoznak neki bevételelnövekedést. Fontos lehet megjegyeznie továbbá, hogy a módosítás és a vállalkozói díj paci árakhoz igazításának hiányában neki a bevétel kiesését más módon kell kompenzálnia, például

csak annyi emberrel vonul fel, amennyi ahhoz szükséges, hogy határidőre tudjon teljesíteni, előbb nem.

ÉRDEMES BÍRÓSÁGRA MENNI?

Viszont lássuk be, hogy a gyakorlatban kevés esetben egyezik bele a megrendelő a piaci helyzet okozta áremelkedés miatti szerződésmódosításba.

Milyen lehetőségekkel élhet a vállalkozó, amennyiben a megrendelő nem hajlandó a szerződés módosítására?

Azokban az esetekben, amikor a szerződés megkötése után olyan lényeges változás áll be, amit előre látva a felek a szerződésüket meg se kötötték volna, vagy azt más tartalommal kötötték volna meg, a jog a dolgok jelenlegi állására vonatkozó záradékot alkalmazza (ez az ún. CLAUSULA REBUS SIC STANTIBUS). Ilyenkor a bíró a dolgok jelenlegi állására tekintettel elrendelheti a

szerződés módosítását úgy, hogy a körülmények megváltozása miatt egyik fél lényeges jogi érdeke se sérüljön [Ptk. 6:192. §]. Így a fentebb említett jogelv alapján a vállalkozónak lehetősége van a bíróság előtt kezdeményezni a szerződés módosítását. A szerződés bíróság általi módosítása azonban egy olyan hosszadalmas eljárás kezdetét jelenti, amelyben a bíróság elsőként a változás mértékét és súlyát kezdi el vizsgálni. Azonban az építőiparban jellemző vállalati szerződések teljesítésére nyitva álló, szűk – hónapokban mérhető – időintervallumra tekintettel ez a hosszadalmas eljárás nem kínál életszerű megoldási lehetőséget. Ezen kívül sajnos szót kell ejtenünk a bírói gyakorlatról – illetve az egységes bírói gyakorlatot segítő XXXII. számú Polgári Elvi döntésről – is, amely szintén nem kedvez a vállalkozóknak, amikor azt a gyakorlatot követi, mely szerint, ha a felek pontosan és véglegesen meghatározták a létrehozandó művet, valamint a vállalkozói díjat, akkor a vállalkozó köteles a művet a vállalt áron létrehozni. Ez a gyakorlat nem egy újabb magyar specialitás – ha úgy tetszik, hungarikum –, mivel ez teljes mértékben egybevág a nemzetközi bírói gyakorlattal.

A vállalkozó másik lehetősége, hogy a bíróság előtt megtámadja a szerződést feltűnő értékaránytalanságra hivatkozva. A Polgári Törvénykönyvről szóló 2015. évi V. törvény (a továbbiakban: Ptk.) értelmében feltűnő értékaránytalanságról akkor beszélünk, ha a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás értéke között jelentős a különbség. Az 1/2010. (VI. 28.) PK vélemény kimondja, hogy a bíróságnak gondoskodnia kell az eredetileg egyenértékű szolgáltatások értékegyensúlyának a fenntartásáról. Továbbá az 1/2005. számú PJE határozat is kimondja, hogy a bíróságnak olyan helyzetet kell teremtenie, hogy egyik fél se kerüljön a másik rovására aránytalanul kedvezőbb vagyoni helyzetbe. Tehát amennyiben sikeres a szerződés megtámadása, a bíróság érvényteleníti a szerződést és visszaállítja az eredeti állapotot az értékkülönbségek megszüntetésével. De mi minősül feltűnő értékaránytalanságnak? A jelenlegi bírói gyakorlat szerint erre nem adható egyértelmű, százalékosan kifejezhető egzakt válasz. Annak megválaszolásához ugyanis, hogy feltűnően nagy-e az értékkülönbség, a bíróságnak – a Legfelsőbb Bíróság PK. 267. számú állásfoglalása szerint – vizsgálnia kell a szerző-



déskötés körülményeit, a szerződés egész tartalmát, a forgalmi (érték-) viszonyokat, az ügylet jellegéből fakadó sajátosságokat, a szolgáltatás és ellenszolgáltatás meghatározásának módját. A forgalmi érték mellett – egyebek között figyelemmel kell lenni a kereslet és kínálat alakulására, a szerződő felek bármelyikének esetleges külön igényére, fokozott érdekelttségére a szerződés létrejöttében. Általánosságban megállapítható, hogy 30%-os értékkülönbség felett állapítja meg a bíróság az értékaránytalanságot.

AMIKOR MINDEN KÖTÉL SZAKAD

Amennyiben nincs meg a közös szándék a szerződés módosítására és a bíróság előtti eljárások sem jelentenek alternatívát, akkor a vállalkozónak nem marad más lehetősége, minthogy szabaduljon a szerződéstől annak megszüntetésével, azaz a szerződés felmondásával. Amennyiben a szerződést felmondják, azt minden esetben meg kell indokolni. A szerződés felmondásának indokát, illetve a felmondhatóság lehetőségeit általában magában a felmondani kívánt szerződésben kell keresni, hiszen a bevett gyakorlat az, hogy a felek

ezeket az okokat és indokokat egy külön pontban rendezik. Ez általában vagy egy külön pontja a szerződésnek, vagy a szerződés azon részén szokás rendezni, ahol a felek rendelkeznek a szerződés hatályának megszűnéséről.

Témánkat tekintve szükséges még beszélnünk a „gazdasági lehetetlenülés”-ről. Gazdasági lehetetlenülésről akkor beszélünk, ha a szerződés megkötését követően az általános gazdasági viszonyokban állt be olyan mélyreható változás, amelynek eredményeképpen a már fentebb is említett szolgáltatás és ellenszolgáltatás egyensúlya felborult. Ebben az értelemben tehát a gazdasági lehetetlenülésről jogi értelemben kell beszélnünk, nem pedig annak hétköznapi értelemben vett jelentéséről. Ebben az esetben a szerződés ugyan érvényesen létrejön, azonban az utóbb bekövetkezett gazdasági változás bekövetkezésének időpontjában megszűnik. Ennek bizonyítása legalább olyan körülményes, mint a feltűnő értékaránytalanságé, azzal a különbséggel, hogy míg a feltűnő értékaránytalanságnak van kialakult bírói gyakorlata, a gazdasági lehetetlenülésnek tulajdonképpen nincs.

ÖSSZEGZÉS

Összességében tehát azt láthatjuk, hogy a vállalkozók keze meg van kötve. A vállalkozóknak az építőipari alapanyagárak, valamint a – munkaerőhiány által generált – bérek folyamatos emelkedése miatt meg kell próbálnia egyezségre jutni a megrendelővel, a magasabb vállalkozói díj érdekében. Amennyiben nem sikerül a megrendelővel megegyezni és módosítani a szerződést, marad a bírósági út vagy a felmondás. A bírósági út hosszadalmas és a gyakorlatban teljesen életszerűtlen megoldásnak bizonyul, különös tekintettel a kivitelezések szoros határidejére. A felmondás esetében pedig az indoklásnak megalapozottnak kell lennie. Az ár emelkedésének olyan mértékűnek kellene lennie, hogy a szerződés értékaránytalansága feltűnő legyen. A fentebb hivatkozott határozatok alapján ezen emelkedés azt kell, hogy eredményezze, hogy a vállalkozó a piaci ár felét se nagyon kapja meg szolgáltatásáért cserébe. A jog és a bírói gyakorlat sajnálatos módon a jelenlegi mértékű áremelkedést a vállalkozó gazdasági kockázatának minősíti, vagy ha egy nagyobb projektről beszélünk, akkor a megrendelő és a kivitelező közös gazdasági kockázatának.