

Przejęcie umowy leasingu

Dodano: 18.05.2018

Jedną z form finansowania nabycia maszyny leśnej jest kontynuacja umowy leasingu sprzętu, którą wcześniej zawarł inny zul.



Transakcja potocznie zwana ?przejęciem leasingu? wymaga od przyszłego, nowego użytkownika odrobiny staranności. Dotyczy to zarówno oceny stanu technicznego nabywanego sprzętu, jak i podpisywanej dokumentacji.

Przejmowanie maszyny, z której korzystał wcześniej ktoś inny, musi w pierwszej kolejności wiązać się ze świadomością, że firma leasingowa nie odpowie za defekty urządzenia. Dotychczasowy użytkownik powinien złożyć oświadczenie, z którego wyniknie, iż maszyna, oprócz tzw. ?normalnego zużycia?, nie posiada żadnych ukrytych wad. Stosowne zapewnienia sprzedającego posłużą do ewentualnego pociągnięcia go do odpowiedzialności wtedy, kiedy okaże się, że harwester lub forwarder nie nadają się do pozyskania lub zrywki. Będzie to faktycznie jedyna osoba, od której na drodze prawnej będzie można oczekiwać rekompensaty w tym zakresie.

Pamiętajmy, że, jak pisałem w poprzednich artykułach poświęconych leasingowi, użytkownik ponosi ryzyko gospodarcze związane z zawarciem umowy. Cięży na nim obowiązek uiszczania rat także w przypadku utraty lub bezużyteczności maszyny. Jeżeli harwester okaże się buble, jego zbywca jest

w zasadzie jedynym adresatem pretensji, oczywiście z wyjątkiem sytuacji, gdy nadal możliwe jest realizowanie napraw z gwarancji lub rękojmi.

Przed przejęciem leasingu należy zapoznać się z ogólnymi warunkami tej umowy (OWU). Przyszły użytkownik musi po prostu wiedzieć, jakie są jego obowiązki związane z korzystaniem z maszyny. Wzór umowy podpisywanej przez strony, przygotowany przez firmę leasingową, będzie z pewnością zawierał potwierdzenie otrzymania i znajomości regulaminu leasingu. Odradzam składanie takich oświadczeń jeżeli nie są zgodne z prawdą.

W ramach lektury OWU szczególną uwagę zwróciłbym na wymagania dotyczące serwisowania, dokonywania zmian w przedmiocie leasingu oraz jego ubezpieczenia. W tym miejscu istotna uwaga. Należy ustalić, do kiedy obowiązuje polisa wykupiona przez zbywcę maszyny oraz czy przypadkiem leasingodawca nie zdążył ubezpieczyć jej we własnym zakresie. W ten sposób unikniemy zbędnych wydatków polegających na zapłacie za polisę, podczas gdy takowa została już wystawiona na zlecenie firmy leasingowej. Co się tyczy serwisowania należy zadbać o przekazanie przez poprzedniego użytkownika książki serwisowej, jeżeli taka istnieje, oraz ewentualnej instrukcji obsługi.

Oczywiście nie ma mowy o należytych przejęciu leasingu bez ustalenia salda zobowiązań (ilość i wysokość rat leasingowych) dotychczasowego użytkownika. O to skądinąd zadba sam leasingodawca. Nie sądzę, aby wyraził zgodę na przejście maszyny na nowego klienta w sytuacji, w której poprzedni zalega z płatnościami, ale z ostrożności lepiej uzyskać w tym zakresie stosowne potwierdzenie.

Praktyka pokazuje, że dokument, na podstawie którego dochodzi do przejęcia sprzętu przygotowuje leasingodawca. Nie ma jednak przeszkód, aby modyfikować projekt umowy tak, by zapewnić maksimum bezpieczeństwa nowemu nabywcy. To, co powinno szczególnie interesować przyszłego użytkownika, to wspomniane na wstępie oświadczenia zbywcy o stanie maszyny lub ewentualne informacje o realizowanych uprzednio uprawnieniach gwarancyjnych albo z rękojmi. Załącznikiem do umowy będzie zapewne protokół odbioru, który powinien dokumentować wszystkie istotne informacje na temat stanu harwestera lub forwardera, w tym np. liczbę przepracowanych przez niego dotychczas motogodzin.



Łukasz Bąk, adwokat

Wspólnik w Kancelarii Jaskot, Bąk i Adwokaci

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.