Dziennik Gazeta Prawna, 10–12 lipca 2015 nr 132 (4025) DGP gazetaprawna.pl A13

WYWIAD

Nie dać się bankowej wiertarce

Z **Piotrem Soboniem** rozmawia Mira Suchodolska

Pożyczy mi pan pieniądze?
Nie mam.

A gdyby pan miał?
Też bym nie pożyczył. Z założenia nie pożyczam pieniędzy, nie lubię tracić znajomych. Dziadek wiele lat temu wpoił mi zasadę: dobry zwyczaj, nie pożyczaj.

A jeszcze lepszy, nie oddawaj. Ja bym panu nie oddała.
Dlatego nie lubię pożyczać.

Bo jest pan specjalistą od nieoddawania. Na blogu AntyWindyk.pl uczycie ludzi, w jaki sposób nie regulować zobowiązań. Trochę to wątpliwe z moralnego punktu widzenia, nie mam racji?
Nikogo nie uczymy, jak kraść czy nie oddawać. Raczej powiedziałbym, że stoimy na straży prawa: pilnujemy, by ludzi nie krzywdzono, nie wykorzystywano uprzywilejowanej pozycji, nie ściągano z nich długów nie wiadomo za co, w wysokości wyssanej z palca, co często się zdarza. Zwyczajny człowiek w zderzeniu z instytucją finansową posiadającą nieograniczone zasoby finansowe i zastępy prawników ma nikłe szanse na wygraną. Gdybym poszedł do sądu i powiedział, że jest mi pani winna 100 tys. zł, to jak pani nie będzie umiała się bronić, to przegra. I dostanie nakaz zapłaty. My po prostu pomagamy ludziom toczyć batalie prawne. Ale o wyniku takiego starcia decyduje niezawisły sąd. I to przed tym sądem potencjalni wierzyciele muszą udowodnić, że Kowalski czy Nowak jest im faktycznie coś winien, ile i dlaczego.

To oczywista oczywistość, że zanim ktoś wystawi tytuł wykonawczy, musi udowodnić, że ma prawo do tych pieniędzy.
Tak powinno być. Ale sądy często traktują dokumenty przedstawiane przez banki niczym prawdę objawioną. I już na sam ich widok wyrokują: płacić. Choć często wystarczy uważniejsza lektura, by się zorientować, że to stek bzdur.

To proszę się uwiarygodnić: jakie macie doświadczenie, jakie kompetencje, aby występować w takich sprawach? Nie jesteście przecież prawnikami.
Jesteśmy praktykami. Choć mój wspólnik Wojtek Brzozowski rozpoczął studia prawnicze dopiero w zeszłym roku, to często naszymi klientami są prawnicy. Wcześniej przez osiem lat był windykatorem, jednym z najlepszych w kraju. Ale napatrzył się na tyle niesprawiedliwości, był świadkiem tylu dramatycznych sytuacji, że postanowił przejść na jasną stronę mocy i pomagać dłużnikom. Ja pracowałem dla banków jako handlowiec i nie będę ukrywał – byłem dobry. Teraz widzę, że nieświadomie zakładałem ludziom pętlę na szyję, jak się później okazało – sobie również. Bo wziąłem spory kredyt. Z początku nie miałem żadnych problemów ze spłatą, wydawało mi się, że taka sytuacja będzie trwać. I tak było, ale do czasu. Bank, z którym współpracowałem, z dnia na dzień podjął decyzję, że przestaje się bawić w kredyty dla osób fizycznych. Znalazłem się w gronie stuosobowej grupy ludzi, którzy w jednej chwili stracili pracę. Nieszczególnie się tym przejąłem: miałem oszczędności, wydawało mi się, że szybko znajdę nową robotę. Ale tak się nie stało, bo rynek finansowy zrobił się ciasny. Wprawdzie miałem za co kupować chleb, ale na spłatę zobowiązań zaczęło mi błyskawicznie brakować.

I do drzwi zaczęli dzwonić windykatorzy?
Nie, bo zareagowałem wcześniej. Miałem tę przewagę, że znałem schematy działania banku. Wiedziałem, że mam kłopoty, i zacząłem szukać pomocy. Poprosiłem o nią kilka osób, uznawanych na rynku za najlepsze w takich sprawach. Ale gdzie nie zapukałem, tam słyszałem jedno: trzeba płacić, wynegocjujemy ugodę. Ale jak zobowiązać się do spłat w ramach ugody, jak nie ma się ani grosza? Dopiero Wojtek dał mi nadzieję, że zyska dla mnie czas, że można się bronić i jest duża szansa, że z czasem wygrzebię się z tych zobowiązań. Już po pierwszej rozmowie czułem, że nadajemy na tych samych falach i że nie tylko chcę być jego klientem, ale prędzej czy później – będziemy pracować razem. Wojtek wcześniej udzielał się na forach finansowych, na które trafiają dłużnicy. Zwykle są to miejsca sponsorowane przez instytucje finansowe, więc mają dla ludzi jedną radę: podpisać ugodę i grzecznie płacić. Kiedy Wojtek miał inne zdanie i uświadamiał ludzi, że w danej sytuacji nie trzeba nic płacić, i tłumaczył dlaczego, był banowany. Postanowiliśmy połączyć siły: jego wiedza windykacyjna plus moja bankowa, na pożytek sponiewieranym dłużnikom. Założyliśmy blog AntyWindyk.pl. Natychmiast pojawili się ludzie, którzy potrzebowali porady, pomocy.

Wystarczy tej reklamy. Proszę lepiej powiedzieć, co z pana długiem?
Nie mam na głowie komornika, nic mi nie zabrali. Sprawy są w toku. Zazwyczaj jest tak, że kiedy człowiek popada w kłopoty i bank wypowiada mu umowę kredytową, to takiemu człowiekowi wydaje się, że nastąpił koniec świata. Ale to może być początek nowego, nieobarczonego długami życia. Pod warunkiem że ma się mocne nerwy i jest się odpowiednio zdesperowanym, żeby to zrobić. Jednak z doświadczenia wiem, że ludziom nerwy puszczają.

> Nie uczymy, jak kraść. **Stoimy na straży prawa:** pilnujemy, by ludzi nie krzywdzono, nie ściągano z nich długów nie wiadomo za co, w wysokości wyssanej z palca

To zacznijmy od początku: bank wypowiada umowę. I co się dzieje dalej?
Zanim to się stanie, gdy dłużnik już ma jakieś opóźnienia w spłacie kredytu, jest nieustannie atakowany przez dział windykacyjny banku. Często wystarczy parę dni poślizgu, by być nękanym telefonami, nawet po kilkadziesiąt dziennie. Chodzi o to, aby wywrzeć presję, aby od świtu człowiek był świadomy tego, że ma dług i powinien go spłacić. Ma się denerwować i bać.

Pewnie sama bym tak robiła, gdybym chciała odzyskać gotówkę. Ale dłużnik nie płaci.
Często nie ma z czego. Po miesiącu wywierania takiej presji na scenę wchodzą windykatorzy terenowi. To ludzie, którzy pukają do drzwi mieszkania i tłumaczą, że kasa na ratę ma się znaleźć. Dziś, najdalej jutro. Straszą, że jeśli się nie znajdzie, to za chwilę do drzwi zapuka komornik. I zabierze wszystko, lepiej się z nimi dogadać. To, że dłużnik nie ma pieniędzy, że znalazł się w sytuacji podbramkowej, nikogo nie interesuje. Ci windykatorzy bankowi mają zwykle etaty, ale większą część ich pensji stanowi procent sumy, którą uda im się wyciągnąć, więc są zdesperowani. Ale trzeba przyznać, że choć wywierają silną presję, nie posuwają się do niezgodnych z przepisami metod. Nie łamią prawa, w każdym razie nie w sposób rażący. Reprezentują bank, który mógłby popaść w kłopoty, gdyby np. okleili drzwi dłużnika plakatami z jego nazwiskiem i kwotą, którą jest winien. To działanie zarezerwowane dla windykatorów z prywatnych firm.

Ale człowiek, od którego usiłują odzyskać zobowiązania, wciąż mówi jedno i to samo: nie mam.
I to jest najlepsze, co może zrobić. Jeśli się ugnie, powie, że się postara, że zorganizuje jakąś gotówkę, będą go męczyć w nieskończoność.

Wie pan co, ja uważam, że długi należy spłacać. Po prostu. Ale także zdaję sobie sprawę z tego, że fortuna kołem się toczy i możemy się z nie swojej winy znaleźć w sytuacji, gdy nie będziemy w stanie tego robić. Dlatego zwykle, kiedy zaciągamy jakiś kredyt, kupujemy jego ubezpieczenie.
Ubezpieczyciel zawsze znajdzie w regulaminie punkt, który zwolni go z wypłaty odszkodowania. Tak są konstruowane te umowy. Podstawowy haczyk: ubezpieczenie jest należne, jeśli zawierający umowę straci posadę z powodu redukcji stanowiska. Przecież tak dziś ludzi się nie zwalnia, najczęściej odchodzą na podstawie porozumienia stron, żeby dostać odprawę. Mało tego, kredytobiorcy zawierają zwykle umowę ubezpieczenia na życie, by w razie najgorszego oszczędzić bliskim dodatkowych kłopotów, także finansowych. Wydawałoby się, że w tym przypadku wszystko powinno być proste. Ale okazuje się, że nie. Mieliśmy taki przypadek, że tata naszego klienta wziął pożyczkę w SKOK-u, zawierając jednocześnie umowę o ubezpieczeniu na życie. Tak się złożyło, że zmarł na zawał. Ale ubezpieczyciel odmówił wypłaty z powodu drobnej, formalnej wady, niewynikającej z winy klienta: na umowie zabrakło parafki. I teraz ja zadam pani pytanie: czy to nie jest moralnie wątpliwe? Prawdę mówiąc, nie znam przypadku, w którym ubezpieczenie kredytu zadziałałoby na korzyść dłużnika. Zazwyczaj jest to jedynie dodatkowy koszt. A banki zarabiają podwójnie – na kredycie i na prowizji od polisy, którą wciskają na siłę swoim klientom.

Gdybym była doradcą finansowym, skomentowałabym to w ten sposób, że umowy przed podpisaniem trzeba uważnie czytać.
Także jestem za tym. Jednak w praktyce człowiek nie jest w stanie wyłapać tych wszystkich kruczków prawnych, które zawarto w regulaminie czy umowie i między ich wierszami. Mało tego, takie umowy nie podlegają indywidualnej konsultacji, mimo zawarcia takiego punktu w ich treści. Przykład: banki namawiały klientów do kupna polisy od niskiego wkładu własnego. Ktoś chce pożyczyć milion złotych, jednak bank wymagał 200 tys. zł własnych pieniędzy. Klient na to: mam tylko 100 tys. zł. No dobrze, mówił bank, rozpatrzymy pomyślnie wniosek, ale pod warunkiem że ubezpieczysz te brakujące 100 tys. zł. Klient się cieszy i kupuje ubezpieczenie. Dostaje kredyt, spłaca go, lecz w pewnym momencie coś idzie nie tak. A to zdrowie siądzie, to sytuacja gospodarcza się zmieni, kurs euro pójdzie w górę. I nie ma pieniędzy na raty, więc bank wypowiada umowę. Wówczas nasz dłużnik, zadowolony, że się zabezpieczył, liczy na wypłatę odszkodowania. Tych 100 tys. zł. I co się dzieje? Ubezpieczyciel je wypłaca, ale bankowi. Bo to bank jest faktycznie ubezpieczony, a nie klient. A potem ubezpieczyciel zwraca się do klienta – jako sprawcy szkody – żeby oddał mu regresem te 100 tys. zł.

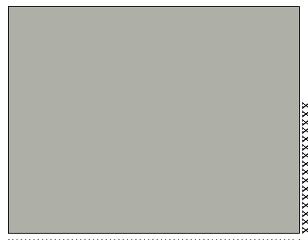
Tak się działo?
Tak. Choć UOKiK wpisał podobne praktyki na listę klauzul niedozwolonych, to takich spraw są tysiące. I coraz więcej z nich trafia do sądów, jeśli klienci są na tyle świadomi, by się bronić. Jeśli nie – są zmuszani do zapłaty. A nie wszyscy wiedzą, że zawarcie umowy znajdującej się na liście klauzul niedozwolonych nie rodzi skutków prawnych – jeśli jest niedozwolona, to tak, jakby jej nie było. Co nie przeszkadza wysyłać windykatorów do takich ofiar, żeby wymusić spłatę nieistniejącego zobowiązania. Albo skłonić do podpisania ugody, że będzie się spłacać.

A pan mówi: iść w zaparte, niczego nie podpisywać, nie płacić.
Tak, bo jeśli ktoś podpisze ugodę, to przyznaje się do posiadania długu i do jego wysokości, więc kwestionowanie później tego przed sądem będzie dużo trudniejsze. Co prawda istnieje pewne orzeczenie sądu, w którym zostało wskazane, że podpisanie ugody na kwotę 300 tys. zł i deklaracja jej spłaty po 400 zł nie stanowi uznania długu bankowego zarówno co do wysokości, jak i co do zasady, jednak ten wyrok może nie wystarczyć w innej, podobnej sprawie. Ja radzę wstrzymywać się z takimi działaniami. Zazwyczaj bank nalega na ugodę po to, aby zyskać podpis klienta pod dokumentem, który potwierdza, że jest mu coś winien. Znam sytuacje, kiedy człowiek podpisał ugodę, ba, zaczął spłacać dług, a i tak bank wystawił bankowy tytuł egzekucyjny (BTE). Zachowanie banku zależy od polityki prowadzonej przez daną grupę. Jedne, kiedy dłużnik przestaje regulować należności, zwlekają z wypowiedzeniem umowy i wystawieniem BTE, aby wyhodować dług poprzez przyrastanie do niego odsetek (ale nie dłużej niż trzy lata). Inne czynią to nawet w czasie negocjowania ugody. Schemat jest taki: zwykle po trzech miesiącach bezskutecznego dobijania się o spłatę przez windykatora bank macha ręką i wypowiada umowę. I albo wystawia BTE, albo sprzedaje dług któremuś z niestandaryzowanych sekurytyzacyjnych funduszy inwestycyjnych zamkniętych (NSFIZ) za niewielki procent wartości. I w tych przypadkach dzieje się tak mimo zawartej ugody i tego, że ludzie zaczęli spłacać. Po prostu pewnego dnia dowiadują się – z kolejnego telefonu od windykatora, ale już z firmy pracującej dla NSFIZ – że dług został sprzedany. Bank nie ma obowiązku informować o tym fakcie dłużnika, choć zwykle to robi – jedno pismo, dwa zdania. Sprzedaż długu prywatnej firmie traktowana jest jako groźba – nie zapłacisz, to cię sprzedamy. Z jakiegoś powodu ludzie panicznie się tego boją, choć jest to najlepsze, co ich może spotkać.

Z jakiegoż to powodu?
Ano z takiego, że oni nie mają już długu w banku, bo wykupił go fundusz. To on ma więc problem. Będzie musiał udowodnić w sądzie, że klient ma wobec niego jakieś zobowiązania. A jeśli ktoś umiejętnie się broni, to diabelnie trudne. Dziś nawet bank ma kłopot, jeśli uda się uchylić BTE – a do tej pory zawsze nam się udawało – żeby uzyskać nakaz zapłaty. Dokumenty bankowe mają moc dokumentów urzędowych, ale nie w procesach cywilnych z konsumentami, a takimi są wszystkie sprawy o zapłatę. To podarunek Trybunału Konstytucyjnego dla zwykłych ludzi, który wydał takie orzeczenie w 2011 r., uzasadniając, że instytucja finansowa nie może przed sądem występować w uprzywilejowanej sytuacji procesowej. I to jest furtka, z której korzystamy, gdyż druga strona nie jest w stanie nam udowodnić, że jesteśmy jej coś winni i dlaczego akurat tyle. No bo co może przedstawić bank? Wyciąg z ksiąg bankowych, ale to jeszcze nie jest dowód na istnienie długu. Może jeszcze przedstawić umowę o kredycie, ale to też nie jest dokument, z którego wynika, że dług istnieje i w jakiej wysokości – bo klient spłacał, zmieniały się kursy, znikały odsetki. Sąd zapewne wezwie bank do uzupełnienia braków w dowodach, ale ten nie ma już czego przedstawić. Bank musiałby powołać biegłego, który by udowodnił, dlaczego dłużnik, choć wziął, dajmy na to, 50 tys. zł i spłacał przez trzy lata, teraz ma zapłacić 55 tys. zł. Ale taka ekspertyza powiększa koszty sprawy, przeciąga je w czasie, a takich spraw są tysiące. Bankom się to nie opłaca, wolą pozbyć się złych długów, żeby nie paskudziły im bilansów, więc czym prędzej sprzedają je – w pakietach. Często nawet nikt z banku nie przychodzi na rozprawę, nie reaguje się na wezwanie sądu do uzupełnienia dokumentacji. Bank działa schematycznie: sprawa do sądu, jak przejdzie – fajnie, jak są kłopoty – sprzedajemy dług. Nikt tam się z tym nie pieści.

Ile NSFIZ płacą za taki dług?
Jak dług jest świeży, nie było prób egzekucji, to 20 proc. Jak stary i ma już historię nieskutecznych prób ściągnięcia, to 10 proc. Przy czym, co ciekawe, choć podejmowaliśmy próby kupienia od banków długów naszych klientów, np. za 50 proc. ich wartości, nigdy to jeszcze się nie udało.

Pan się dziwi? Przecież już nikt by nie spłacał swoich kredytów. To terroryzm finansowy. A wracając do meritum: nasz dług został sprzedany, więc powinniśmy się cieszyć. Dlaczego?
W jednej trzeciej znanych mi przypadków przy jego sprzedaży nie zostały dopełnione wymagane prawem formalności, co sprawia, że fundusze nie mają legitymacji, aby domagać się od nas pieniędzy. To np. brak odpowiednich pełnomocnictw albo bank sprzedaje dług firmie X, a ta przekazuje go zaraz jakiejś innej firmie. Natomiast ze wszystkimi postępujemy tak samo, jak wcześniej z bankami: idziemy do sądu. Prosimy, aby tam udowodnili, dlaczego chcą od nas taką, a nie inną kwotę. Zapewniam, że będzie im trudno. Bo oni nie mają nawet tych ksiąg bankowych, jedyne, czym dysponują, to umową z bankiem – że kupiły nasz dług. Jeszcze nam się nie zdarzyło przegrać takiej sprawy z funduszem.



PIOTR SOBOŃ

przez 7 lat pracował dla różnych banków jako doradca finansowy, od 2012 r. niezależny doradca gospodarczy i finansowy dla osób prywatnych oraz firm. Od roku zaangażowany w pomoc dłużnikom, współprowadzący blog AntyWindyk.pl

Trzeba tylko uzbroić się – jak już była mowa wyżej – w silne nerwy?
Windykatorzy pracujący dla funduszy są bardzo przekonujący, a w dodatku nie zawsze zawracają sobie głowę czymś takim jak prawo czy ochrona danych osobowych. To oni specjalizują się w rozlepianiu plakatów z ogłoszeniem, że taki a taki jest winien tyle a tyle. Dzwonią do pracy dłużników, obdzwaniają sąsiadów. Zmiękczają człowieka, żeby sam, z własnej woli zaczął spłacać jak największą kwotę. Ten dla świętego spokoju podpisuje wreszcie, co mu każą. Jeszcze raz ostrzegam: błąd.

Do mnie wydzwania pewna firma windykacyjna z żądaniem, abym zapłaciła 300 zł zadłużenia, które mam niby wobec pewnego telekomu. Powiedziałam, że zapłacę, jeśli wykażą, że faktycznie mam jakieś zobowiązania, bo o tym nic nie wiem. Ale usłyszałam, że nie mają tego w zwyczaju. – A ja nie mam w zwyczaju wysyłać pieniędzy tym, którzy do mnie dzwonią – odpowiedziałam.
Tamci liczą, że dla świętego spokoju pani zapłaci. Ludzie płacą, nawet jeśli nie mają żadnych długów. Zwłaszcza starsze osoby. A kiedy się je jeszcze postraszy komornikiem, biegną wypełniać przekaz. Zdarzają się samobójstwa popełniane przez takich zaszczutych, niewidzących dla siebie nadziei ludzi. Nie mogę mówić o szczegółach, gdyż rodzina klienta, którego historię mam na myśli, prosiła, żeby nie nagłaśniać tego tematu.

Znam historie seniorek, które nie miały w życiu komputera, ale za „zaległy internet" płaciły. Ale jeśli jesteśmy przy komorniku – kogo dłużnik powinien się bardziej obawiać: jego czy windykatora?
Komornik to narzędzie, taka wiertarka w rękach wierzyciela. Nie da się z nim dogadać, nie działają na niego prośby, że na chleb nie zostanie. Jeśli ma nakaz, będzie egzekwował – to jego obowiązek. Różnica między tymi dwoma zawodami jest taka, że windykator, aby odzyskać pieniądze, będzie robił wszystko. Nawet kłamał i manipulował. Komornik działa zgodnie z prawem i procedurami, więc jego zachowanie łatwo przewidzieć. Dam przykład: ktoś miał długi, nie spłacał, dostała je do ściągnięcia firma Sęp. To wierzyciel ma obowiązek wskazać aktualny adres dłużnika, oni dysponowali takim sprzed 10 lat, nie sprawdzili, czy aktualny. Sęp zwrócił się do sądu o nakaz spłaty, ten go wydał i wysłał pismo do dłużnika. Wróciła zwrotka: „Nie podjęto w terminie". Sąd uznał, że dłużnik został powiadomiony prawidłowo, i nakaz się uprawomocnia. Mając w ręku nakaz, firma windykacyjna poszła do komornika, żeby ściągał. Komornik może sprawdzić adres zameldowania w bazie PESEL, sprawdził, wysłał zawiadomienie. Ale dłużnik i tam nie mieszkał. O wszystkim dowiedział się dopiero w chwili, kiedy zostały zajęte jego konta i wynagrodzenie. To bardzo częsta sytuacja, z której jest wyjście: należy złożyć wniosek do sądu o prawidłowe doręczenie nakazu, gdyż poprzedni nie został prawidłowo doręczony. Dostajemy szanse na wniesienie sprzeciwu, a komornik umarza egzekucję. I oddaje pieniądze.

Jeśli je jeszcze ma.
No tak, bo może się zdarzyć, że oddał je już częściowo wierzycielowi, a część zatrzymał na swoje koszty. Jednak jeśli ma, oddaje bez dyskusji. Natomiast bank dobrowolnie nigdy tego nie robi. Trzeba iść do sądu, by uzyskać nakaz. Choć mamy takie sprawy, że nawet wówczas, kiedy jest prawomocny wyrok, to bank nie chce oddawać. Ostatnio przelew wpłynął dopiero wtedy, kiedy komornik wysłał bankowi wezwanie do zapłaty. Ostatniego dnia. A my już szykowaliśmy się z komornikiem, aby wejść do oddziału z kamerami i rejestrować zajęcie. Ale kiedyś nie zdążą z przelewem i będzie afera.

To taka polska rynkowa gra: żeby nikt nikomu nie płacił?
Proszę zauważyć, że wszystko opiera się na obowiązującym prawie, my tylko dbamy o to, aby było respektowane, i co najważniejsze, badamy legalność wszelkich działań na każdym etapie sprawy. Dodam jeszcze, że taki dłużnik, któremu dokonano bezprawnego zajęcia majątku, może się starać o odszkodowanie. Na przykład ktoś miał zrobić duży interes, dostać kontrakt, ale nie udało się, bo nie miał na wadium, gdyż komornik zablokował konto z pogwałceniem procedur. To także nie są odosobnione sprawy, że całe firmy upadają, muszą zwalniać ludzi.

Na swoim blogu piszecie panowie o gangu Olsena – tych wszystkich urzędnikach, którzy nie znają się na tym, co robią, prawnikach, którzy lekceważą przepisy. To indolencja czy cynizm z ich strony?
Jedno i drugie. Z przewagą cynizmu. Nie muszą się starać, bo do niedawna większość błędów przechodziła bez kary. Są takie sprawy, których by nie było, gdyby instytucje zajmujące się nimi przyłożyły się do swoich obowiązków. Na przykład taka: komornik zwrócił się do banku z pytaniem, w jaki sposób w ciągu roku zmieniały się odsetki od kredytu, bo nie wie, jak obliczyć wysokość długu. Bank odpowiedział, że wcale się nie zmieniały, co jest oczywistą bzdurą, jeśli nie kłamstwem. Sąd mógł to wyłapać na etapie nadawania klauzuli tytułu wykonalności, ale tego nie zrobił. A w grę wchodziło nie 2 zł, ale 130 tys. zł. Na tyle próbowano orżnąć w majestacie prawa klienta i prawie im się udało. Wyłapaliśmy to, analizując dokumenty.

Zauważyłam, że na AntyWindyk.pl w jednym z tekstów bierzecie w obronę komornika, który zajął stojące na warsztacie wozy strażackie, z czego jedna ze stacji telewizyjnych usiłowała zrobić aferę.
Nie tyle bronimy, ile prostujemy fakty, które w materiale przedstawiono nierzetelnie. Przede wszystkim wrażenie jest takie: zły komornik zajmuje wozy, straż nie będzie miała jak gasić pożarów. Ale kiedy bliżej przyjrzeć się sprawie, to dłużnik prowadził działalność gospodarczą pod nazwą Prywatna Straż Pożarna i zajmował się m.in. handlem nowymi i używanymi wozami. Poza tym komornik nie zabrał mu samochodów, tylko zajął, wpisując do protokołu zajęcia, a pieczę nad nimi powierzył właśnie dłużnikowi. Trochę teraz inaczej brzmi ta historia, prawda? Opowiadam ją, bo jest dobrym przykładem na to, że każda sprawa jest inna, liczy się każdy fakt, najdrobniejszy szczegół.

Proszę wybaczyć, ale ja znów wrócę do moich obiekcji natury moralnej. Wprawdzie nie przekonuje mnie znany windykator Markus Marcinkiewicz, który określa siebie jako wojownika Jedi, który walcząc po stronie wierzycieli, zbawia świat i dusze dłużników, ale wasza działalność także nie do końca mi się podoba. No bo co – przychodzi do was klient, cwaniaczek, który nabrał kredytów, i mówi: panowie, zróbcie tak, żebym nie musiał spłacać, to się jakoś podzielimy?
Jeszcze nikt taki się nie trafił. Ci, którzy się do nas zwracają, to ludzie, po których życie przejechało się niczym walec drogowy. Byli przykładnymi obywatelami, mieli dobrą historię kredytową, dlatego przecież ktoś im pożyczył te pieniądze. A potem zdarzyło się coś strasznego. Ciężko zachorowali – oni sami albo ktoś bliski. Albo jak w przypadku pewnego właściciela firmy transportowej, który współpracował niemal wyłącznie z branżą mięsną sprzedającą na kierunku wschodnim. Kiedy Rosja wprowadziła restrykcje, te firmy poupadały, a on wraz z nimi. Albo człowiek, którego zwolniono z pracy, a on jest już w takim wieku, że niełatwo o nową. 90 proc. moich klientów chce spłacić zobowiązania, ale potrzebuje czasu, którego nikt nie chce im dać. To dla nich istniejemy. I nie czujemy się jak Jedi, po prostu robimy swoją robotę.

ⒸⓅ

OGŁOSZENIE

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
87-100 Toruń, ul. Gagarina 11, tel. 56 611 30 90 fax 56 611 47 97

ogłasza nieograniczony przetarg ofertowy na sprzedaż nieruchomości, stanowiącej własność Uniwersytetu, położonej w Toruniu przy ulicy Podmurnej 74:

I. Na przedmiot sprzedaży składają się:
1) grunt o łącznej powierzchni 0,0497 ha, obręb 15, działki o numerach 65 i 66, KW TO1T/00037323/8 i KW TO1T/00037201/7, VI Wydział Ksiąg Wieczystych Sądu Rejonowego w Toruniu,
2) budynek dwuczęściowy (Baszta „Kod Lab" i budynek przyległy), o łącznej powierzchni użytkowej 372,30 m².
1.1. wywoławcza cena sprzedaży – 1 750 000,00 zł (słownie: jeden milion siedemset pięćdziesiąt tysięcy złotych),
1.2. wadium w wysokości 10 % wywoławczej ceny sprzedaży – 175 000,00 zł (słownie: sto siedemdziesiąt pięć tysięcy złotych), w formie przelewu na rachunek bankowy.
2. Nieruchomość nie obciążają ograniczone prawa rzeczowe, prawa i roszczenia osób trzecich oraz jakiekolwiek ograniczenia w rozporządzaniu, z wyjątkiem wymogu uzyskania przez Uniwersytet zgody Ministra Skarbu Państwa na sprzedaż nieruchomości. Ponadto budynek przy ulicy Podmurnej 74 wpisany jest do rejestru zabytków Województwa Kujawsko-Pomorskiego pod numerem A/399.
3. Oferty należy składać w budynku Rektoratu przy ul. Gagarina 11 w Toruniu w Dziale Administracyjno-Gospodarczym, pokój 404, w terminie do dnia 4 sierpnia 2015 roku, do godz. 10^{00} lub przesłać na adres Uniwersytetu – jw.
4. Komisyjne otwarcie ofert nastąpi w dniu 4 sierpnia 2015 roku o godz. 10^{00} w budynku Rektoratu, sala nr 605.
5. Szczegółowe informacje dostępne są na stronie internetowej Uniwersytetu www.umk.pl/uslugi/sprzedaz, na tablicy informacyjnej w budynku Rektoratu oraz pod numerem telefonu (56) 611 42 75.