

Towar przeceniony można reklamować

Jeżeli kupowany towar jest tańszy jedynie z uwagi na strategię marketingową przedsiębiorcy, a nadal zachowuje swoją wymaganą jakość, to kupujący ma prawo do reklamacji.

W okresie posezonalnych obniżek cen często można spotkać się z informacjami na paragonach fiskalnych bądź przekazywanymi przez sprzedawcę, że towar przeceniony nie podlega reklamacji. Czy towar zakupiony za cenę promocyjną należy zawsze traktować jako niepełnowartościowy?

Działanie marketingowe

Towar sprzedany za obniżoną cenę ze względu na posezonalną wyprzedaż czy powszechnie stosowane działanie marketingowe nie może stanowić podstawy do wyłączenia stosowania przepisów o roszczeniach reklamacyjnych. Zarówno art. 7 ustawy z 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie kodeksu cywilnego (Dz. U. nr 141, poz. 1176 z póź. zm.) - dotyczący konsumentów, jak i art. 557 par. 1 kodeksu cywilnego - określający sytuację prawną kupujących nie posiadających statusu konsumenta /przedsiębiorcy, osoby prawne/, stanowią, iż sprzedawca jest zwolniony od odpowiedzialności i nie odpowiada za niezgodność towaru z umową, jeżeli kupujący wiedział o tej niezgodności w chwili zawarcia umowy widział. Taka sytuacja daje sprzedawcy możliwość uchylenia się od odpowiedzialności za wady sprzedanego towaru.

Wady fizyczne

Jedynie towar, którego cena ulega obniżeniu z uwagi na wady fizyczne rzeczy, nie może stać się przedmiotem roszczenia kupującego o naprawę bądź obniżenie ceny, jednak tylko w odniesieniu do tej konkretnie wskazanej wady. Klient wie bowiem, że towar cechuje się wadami i dlatego cena uległa obniżeniu. W takiej sytuacji ani konsument, ani przedsiębiorca, występujący w roli kupującego, nie może korzystać z ochrony prawnej. Nie przysługuje zatem im roszczenie o usunięcie wady bądź obniżenie ceny i nie istnieje podstawa do odstąpienia od umowy. Jeżeli kupujący z pełną świadomością dokonuje zakupu rzeczy wadliwej i przyjmuje w zamian za to swoistą rekompensatę w postaci ceny poniżej wartości rynkowej, nie korzysta z ochrony w zakresie roszczeń o usunięcie wad istniejących w chwili zakupu. Jest to regulacja w pełni zrozumiała, gdyż celem przepisów szczególnych chroniących konsumentów i o rękojmi nie jest przekazanie kupującemu niewzruszalnego oręza przeciwko sprzedawcom, lecz jedynie ochrona strony transakcji uznanej za słabszą pozycję w obrocie gospodarczym.

Niczym nieuzasadnione jest jednak stanowisko sprzedawcy, który odmawia uczynienia zadość roszczeniom kupującego z tytułu niezgodności towaru z umową. Jeżeli przedmiot umowy sprzedaży jest tańszy z powodu strategii marketingowej, a zachowuje wymaganą jakość, to kupujący po zapoznaniu się z ofertą sprzedaży zawiera umowę z przedsiębiorcą uznając towar za niewadliwy. W konsekwencji sprzedawca nie może

skutecznie bronić się twierdząc, że kupujący miał wiedzę o niższej cenie i musiał zdawać sobie sprawę z gorszej jakości towaru.

Warto dokonując zakupów pamiętać o swoich uprawnieniach, a występując w roli sprzedawcy zapoznać się ze swoimi obowiązkami.