



VESZÉLYEK AZ ÜDÜLÉSI JOGOK ÉRTÉKESÍTÉSE SORÁN

Az üdülési jog jelentése és jellemzői széles körben ismertté váltak a fogyasztók körében, azonban az értékesítéskor elhangzó megtévesztő tájékoztatások több problémát is okoznak – derül ki a Gazdasági Versenyhivatalhoz (GVH) érkező panaszokból.

A GVH több versenyfelügyeleti eljárásban is vizsgálta az üdülési jog (időben megosztott üdülőhasználati jog, timeshare) továbbértékesítésével kapcsolatos üzleti gyakorlatokat, valamint az annak népszerűsítésére szolgáló szóbeli tájékoztatásokat. Valamennyi vizsgált esetben jogsértést állapított meg, és bírsággal is sújtotta az érintett vállalkozásokat.

**Gondolja
Végig
Higgadtan**

A vizsgált ügyekben a cégek egyeztető előadásokon értékesítették az üdülési jogot, sokszor olyan fogyasztóknak, akik már rendelkeztek egyéb üdülőhasználati joggal. Ezekben az esetekben az üdülési jog továbbértékesítésére vonatkozó ajánlatok elsősorban olyan fogyasztóknak szóltak, akik életkoruk vagy egészségi állapotuk miatt már nem tudják igénybe venni az üdülési lehetőséget, és egyre nagyobb teherrel jár számukra a megnövekedett összegű éves fenntartási díj befizetése.

A GVH döntései szerint a rendezvényekre invitáló telefonhívások, és az eseményeken elhangzó tájékoztatások tartalma több szempontból is megtévesztő volt. A vállalkozások képviselői

- rendszerint olyan helyzetbe hozták a fogyasztókat, hogy döntsenek azonnal, hiszen a kedvező ajánlat csak a rendezvényen érhető el;
- hamis ígéretet tettek a fogyasztók meglévő üdülési jogának továbbértékesítésére, egy újabb üdülési jog megvásárlására készítetve őket, és valótlan tájékoztatást adtak nekik az árról és a beszámításról, mint árkedvezményről is.

A régi üdülési jog eladása szinte egyáltalán nem fordult elő. Sokkal gyakoribb, hogy a fogyasztó végül két üdülési jog költségeit viseli.

Az ilyen gyakorlatból származó megtévesztések elkerülése érdekében a GVH javasolja, hogy

- gondolja végig higgadtan, valóban szeretne-e egy kedvező ajánlat (pl. kedvezményes árú wellness-hétvége, meglévő üdülési jog eladása) ígéretével a hirdetett rendezvényen részt venni;
- fontolja meg, hogy tényleg elköteleződné-e, tervezte-e egy második üdülési jog költségeinek 20-30 évig történő viselését, ehhez hitel felvételét, vagy akár egyéb szolgáltatások, szállásajánlatok igénybevételét;
- mielőtt a szerződés aláírása mellett döntene, olvassa el az aláírandó szerződést és a kapcsolódó dokumentációt, amit megtehet nyugodt körülmények között akár az otthonában is, másokkal is átbeszélve annak részleteit;
- vegye figyelembe, hogy a szerződést nem feltétlenül kell aláírnia, ha nem kívánja igénybe venni az ajánlatot, távozzon a rendezvény helyszínéről;
- ha a szerződés megkötését követően meggondolta magát, éljen a 14 napos elállási jogával.

További részletek a GVH honlapján olvashatók.