



GAZDASÁGI
VERSENYHIVATAL

ÜGYFÉLSZOLGÁLATI IRODA

Gondolja Végig Higgadtan

Időben megosztott üdülőhasználati jog (time share) vásárlását

Az időben megosztott üdülőhasználati jog értékesítésével foglalkozó vállalkozások általában telefonon keresik meg potenciális vásárlóikat. A kapcsolattfelvétel során bemutatóra hívják a fogyasztókat, kedvezményes üdülési, esetleg nyerési lehetőséget ajánlva számukra, ha részt vesznek – házastársukkal vagy partnerükkel – egy elegáns helyen, általában szállodában szervezett tájékoztató előadáson. A fogyasztó által kapott meghívónak tartalmaznia kell a fennálló jogszabályok szerint, hogy a rendezvényen a fogyasztó számára vásárlási ajánlatot fognak tenni, tehát valamit eladásra fognak kínálni.

A bemutatón az üdülőhasználati jog elcserélhetőségét hangsúlyozzák, sőt gyakran kedvező befektetésként is ajánlják, bár ez 2011 júniusa óta már jogszabályba ütközik. A párokkal asztalonként külön hostess foglalkozik, aki látszólag személyre szóló ajánlatot kíván összeállítani a fogyasztóknak üdülési szokásaik felméréseivel. Az ajánlatok valamennyi esetben rendkívül kedvezőnek tűnnek, a hostess-ek rendkívül hatékony eladástechnikai módszerekkel dolgoznak, amely minden fogyasztót meggyőzhet arról, hogy elfogadja a cég egyszeri, egyedi és kihagyhatatlannak tűnő ajánlatát.

Ezeket a vásárlásokat speciális jogszabály, a szállás időben megosztott használati jogára, a hosszú távra szóló üdülési termékekre vonatkozó szerződésekről, valamint a tartós szálláshasználati szolgáltatási tevékenységről szóló 141/2011. (VII.21.) Korm. rendelet szabályozza.

MIRE ÜGYELJÜNK SZERZŐDÉSKÖTÉSKOR?

1. A lehangoló stílusú bemutató után kerül sor a szerződéskötésre. A fogyasztó több alternatíva közül választhat, sőt ösztönzésül jelentős árengedményt is ajánlanak számára, ha most azonnal aláírja a szerződést. **FELTÉTLENÜL FIGYELMESEN OLVASSA EL A SZERZŐDÉST, MIELŐTT ALÁÍRJA!** Sokszor az apró betűs részekben szerepelnek olyan információk, amelyek nagyon fontosak lehetnek a fogyasztók számára. A szerződés kötelező tartalmát a fenti jogszabály szabályozza.

2. Az időben megosztott üdülési jog vásárlása előtt feltétlenül gondolja végig higgadtan, hogy a jog birtoklásának éves költségei vannak, amelyeket akkor is fizetnie kell, ha nem veszi igénybe az üdülést. Sőt ezek az összegek az évek során jelentősen megnőhetnek oly mértékig, hogy esetleg meghaladják egy-egy akciós nyaralás költségeit egy hasonló színvonalú szálláshelyen. **NEM FELTÉTLENÜL KELL ALÁÍRNI A SZERZŐDÉST!** Ha Ön nem kívánja igénybe venni az ajánlatot, azt megköszönve nyugodtan távozhat a rendezvény helyszínéről.
3. A jogszabály tiltja, hogy az ajánlattevő bármilyen összeget kérjen az elállási idő letelte előtt a fogyasztótól, ezért ne fizessen semmilyen összeget előre!

A SZERZŐDÉS FELBONTÁSA

Ha mégis a rendezvény helyszínén aláírta a szerződést, de később, átgondolva a szerződésben foglaltakat, úgy dönt, hogy azt nem kívánja igénybe venni, **MEGILLETI A 14 NAPON BELÜLI INDOKOLÁS NÉLKÜLI ELÁLLÁS JOGA**. Erről az értékesítő cég írásban köteles tájékoztatni a fogyasztót a szerződéskötést megelőzően, ezen tájékoztatás a szerződés szerves része. A szerződést célszerű írásban, az elállási jogra hivatkozva, tértivényes levélben felbontani. Ha a szerződéshez hitelszerződést is kötött, a szerződés felbontásával a hitelszerződés is felbomlik.

A CSERE- ÉS A VISZONTÉRTÉKESÍTÉSI SZERZŐDÉS

1. Az ajánlattétel során a szerződéskötés ösztönzésére a fogyasztó számára általában felajánlják annak lehetőségét, hogy az üdülési hetet elcserélik helyette belföldi vagy külföldi más üdülési lehetőségre, ha azt valamilyen oknál fogva nem kívánja vagy nem tudja igénybe venni (csereszerződés). A leggyakrabban felmerülő problémák ezzel a megoldással kapcsolatosan, hogy a fogyasztó sok esetben nem tudja igénybe venni az általa kiválasztott helyen és/vagy időben az üdülési lehetőséget (helyhiány a kiválasztott szálláshelyen, nem számolt utazási többletköltség).
2. A leggyakoribb visszatérő problémát az időben megosztott üdülési joggal már rendelkező fogyasztó számára az úgynevezett viszonteladói szerződés jelenti. A viszonteladói szerződéskötés során az értékesítő cég meggyőző, de szóbeli ígéretet tesz arra, hogy értékesíti a fogyasztó meglévő üdülési jogát, ha a fogyasztó egy másik üdülési jogot vásárol. Ez esetben nagy a kockázata annak, hogy a fogyasztó két üdülési jog tulajdonosa lesz, ami dupla terhet ró rá eredeti szándéka ellenére. Ráadásul a viszonteladás sikertelenségére csak az elállási határidő letelte után derül fény, így a második szerződés felbontása csak bírósági eljárás során lehetséges.

PANASZKEZELÉS

Amennyiben a fogyasztó jogszabályba ütköző hiányos tájékoztatást tapasztal – pl. az elállás lehetőségéről és módjáról – az üdülési jog értékesítést végző cég székhelye szerinti megyében található **Kormányhivatal Fogyasztóvédelmi Felügyelőségéhez** fordulhat panasszal.

Ha az aláírt szerződés(ek)ben foglaltak teljesítésével kapcsolatban merül fel nézeteltérés a szerződő felek között, a vitát bíróságon rendezhetik. A bírósági eljárást megelőzően a fogyasztónak lehetősége van arra, hogy igénybe vegye a Békéltető Testületi eljárást. A békéltető testületi eljárásról a www.nfh.hu honlapon tájékozódhat részletesebben.