

A Budapesti Békéltető Testület 3/2016. számú ajánlása az üdülési jog értékesítésére adott megbízás esetén elvárt fogyasztói és vállalkozói magatartásról

I. Ajánlás a fogyasztók számára

- 1. Válasszák meg gondosan a fogyasztók annak a vállalkozásnak a személyét, amelynek megbízást adnak üdülési joguk eladására! A www.e-cegjegyzek.hu internetes oldalon, illetve személyesen a cégjegyzéket vezető cégbíróságon is (Budapesten a Fővárosi Törvényszék Cégbíróságán) könnyen utánanézhettek annak, van-e folyamatban olyan jogi eljárás, amely vita esetén veszélyezteti a vállalkozásnak átadott akár több millió forintos összeg visszatérítését.**
- 2. Soha ne adjanak át előre a fogyasztók jutalékot vagy megbízási díjat a vállalkozásnak, amely vállalja az üdülési joguk eladását! A megbízási díj csak később, a megbízás teljesítésekor jár a megbízottnak, kivéve, ha a szerződésben erről másképp rendelkeztek. Kezeljék azt is fenntartással a fogyasztók, ha a jogügylet célja (a készpénzhez jutás) ellenére épp olyan kérést kapnak a vállalkozástól, amely még további befizetésekre vonatkozik.**
- 3. Ne fogadják el a fogyasztók a vállalkozás azon hivatkozását sem, ha az eladással felmerülő költségeik miatt kérik előre a pénzt az üdülési jog értékesítésére! Megbízás esetén ugyanis a vállalkozásnak kell megelőlegeznie ezeket a költségeket, kivéve, ha ettől a szerződésben eltértek.**
- 4. Ne bízzanak vakon a fogyasztók az előzetesen szóban megkapott tájékoztatás tartalmában és azt vessék össze az eléjük tett írásbeli szerződés tartalmával! Ha ellentmondást tapasztalnak, ne írják alá a szerződést!**
- 5. Ne írják alá rögtön a fogyasztók a szerződést akkor sem, ha a vállalkozás szerint az ajánlat csak aznapra érvényes! Nyugodtan vigyék haza, olvassák át alaposan, mások – esetlegesen jogász végzettségűek – szintén nézzék azt meg. További sürgetés esetén pedig inkább álljanak el a szerződés aláírásának szándékától.**
- 6. Csak akkor vállalják a kreditrendszerbe történő belépést, amennyiben értik e szerződéses konstrukció lényegét és előre ellenőrizték azt, hogy a befizetett összegért járó pontokat számukra valóban hasznos termékekre, szolgáltatásokra tudják levásárolni! A jól hangzó akciók, kedvezmények mit sem érnek akkor, ha azokat kizárólag felesleges dolgokra tudnák beváltani.**
- 7. Ne feledjék a fogyasztók, hogy kérésre a vállalkozás köteles információt adni a megbízás, azaz az üdülési jog értékesítésének állásáról, sőt arról is rögtön, ha a vállalt adásvétel sikeresen létrejött. A fogyasztó felhívására a vállalkozásnak bizonyítania kell, hogy megtette a szerződés szerinti vállalásait, ellenkező esetben a fogyasztó pénz visszatérítésére vonatkozó igénye megalapozott lehet.**

8. **Kizárólag írásba foglalt szerződés alapján adjanak a fogyasztók megbízást az üdülőhasználati jog eladására és ellenőrizték annak tartalmát, hogy az nem csupán marketing, promóciós vagy egyéb feladatokra, így az üdülési jog reklámozására vonatkozik-e! Ezt is annak tudatában tegyék meg, hogy az írásba foglalt és ténylegesen az eladásra szóló megbízás sem garantálja a legtöbb esetben az üdülési jog sikeres értékesítését. Tehát a megbízási díjat akkor is ki kell fizetniük, ha az eladni kívánt jog mégsem kerül később értékesítésre (kivéve, ha erre a vállalkozás felróható magatartása miatt került sor).**
9. **Tartsák észben, hogy elállhatnak - ha pedig a szolgáltatás teljesítése már megkezdődött, úgy felmondhatják a szerződést - indokolás nélkül az üdülési jog eladására irányuló megbízástól is akkor, ha a szerződés megkötésére a vállalkozás üzlethelyiségén kívül került sor, és csak később szembesültek azzal, hogy a cég valójában nem is eladást, hanem kizárólag az üdülési jog hirdetését, adminisztrációs vagy egyéb reklám feladatok ellátását vállalta.**
10. **Vita esetén írásban, igazolható módon nyújtsák be panaszukat a vállalkozásnak. Ha a cég egyáltalán nem lelhető fel, elköltözött vagy egyszerűen nem veszi át a küldeményeket, gyanú esetén éljenek rendőrségi feljelentéssel is az ügyben, ugyanis büntetőjogi felelősség merülhet fel akkor, amennyiben kiderül, hogy szándékosan nem veszik át a fogyasztók írásos megkereséseit.**

II. Ajánlás a vállalkozások számára

1. **A viták elkerülése érdekében ne támasszanak a vállalkozások azonnali fizetési igényt akkor, ha a szerződés a fogyasztó üdülési jogának továbbértékesítésére irányul és csak annak teljesítésekor kérjék a megbízási díjat!**
2. **Tájékoztassák megfelelően a vállalkozások a fogyasztókat szerződéses jogaikról, kötelezettségeikről mind az ügylet megkötését megelőzően, mind pedig a szerződés fennállása alatt, annak írásba foglalt tartalmával egyezően!**
3. **Gondoskodjanak arról a vállalkozások, hogy a fogyasztók maradéktalanul gyakorolni tudják törvényes panasztételi jogaikat és felelősségteljesen járjanak el az ügyfélszolgálatok működtetése során!**
4. **A fogyasztók ilyen irányú megkeresése esetén adjanak teljes körű és bizonyítékokkal alátámasztott tájékoztatást a vállalkozások arra nézve, hogy milyen pontos lépéseket tettek a megkötött szerződésben foglalt kötelezettségeik teljesítése érdekében!**

Indokolás:

A Budapesti Békéltető Testület (a továbbiakban: Testület) a fogyasztók és kereskedők közötti gyakori és jelentős vitákról szóló információkat közzéteszi, ajánlásokat mellékelve, annak érdekében, hogy a jövőben ezek elkerülhetőek-megoldhatóak legyenek, és a feleket ne terhelje hosszú ideig elhúzódó jogvita.

I. A Testület a 2014. év során már kibocsátotta 2/2014. számú ajánlását az üdülőhasználati jog értékesítése során tanúsítandó körülményekről, amely [ide kattintva érhető el](#).

Azonban ezt követően megváltozott az e tárgykörben benyújtásra kerülő kérelmek tartalma és jól láthatóan a fogyasztók és a vállalkozások közötti viták gyakori okai már nem az üdülőhasználati jog megvásárlásával függenek össze, hanem a cégek azon vállalkozásával kapcsolatosak, amelyek a fogyasztók már meglévő üdülési jogának az eladására, továbbértékesítésére vonatkoznak.

A beadványok tanúsága szerint a fogyasztók sokszor nem tanúsítanak kellően körültekintő magatartást és úgy kerül sor az akár milliós nagyságrendű pénzüsszegek kérelmező általi megfizetésére, hogy el sem olvasta az általa aláírásra került szerződést. A dokumentum megismerésének hiányában pedig a kérelmezők csak később szembesülnek azzal, hogy a szóbeli ígérek ellenére a vállalkozások írásban nem is a már meglévő üdülési jog értékesítésére vállaltak kötelezettséget, hanem a szerződés kizárólag marketing, promóciós és reklámtevékenységre, esetlegesen pedig az üdülőhasználati jog hirdetésére vonatkozott. Így a fogyasztói tudatosság hiányához egyidejűleg társul azon vállalkozói magatartás is, amely során - a kérelmek tartalma szerint - megtévesztő szóbeli tartalmú tájékoztatások hangoznak el a szerződéskötéskor.

II. Szintén jól látszik az is, hogy a fogyasztók hiszékenysége számos alkalommal eredményez az eredeti jogügyleti céllal ellentétes következményt, hiszen szándékuk az üdülési jog eladására és a készpénzhez jutásra irányul, ezzel szemben pedig a valóságban több százezer forintos további összeget adnak ki annak reményében, hogy a megbízott sikeres adásvételi ügyletet bonyolítson le. Ezzel pedig ugyancsak együtt jár az a vállalkozói gyakorlat, melyről a beadványok tanúskodnak és ami szerint a cégek már előre elkérik a megbízás díját, vagy a milliós értékű üdülési jognak egy adott hányadát például azon a címen, hogy felmerülő költségeiket ebből fogják fedezni.

Az előbb említettekre jó példa annak a fogyasztónak az esete, aki szóban a vállalkozással üdülési jog értékesítésében állapodott meg, és előre megfizette a 120.000 Ft-os megbízási díjat, bízva abban a szintén csak szóban elhangzott cég általi ígéretben, hogy ha nem sikerül az eladás, akkor visszajár a fogyasztónak a kifizetett összeg. Ezt követően rendszeresen érdeklődött az értékesítés állásáról és a telefonban mindig megnyugtatták, hogy azzal nem lesz semmilyen probléma és az ügy folyamatban van. Egy év elteltével viszont a fogyasztó a helyzetet megalégtelte és a szóbeli megállapodás alapján panaszlevelet fogalmazott meg és kérte a 120.000 Ft visszatérítését.

Legnagyobb megdöbbenésére viszont csak a Budapesti Békéltető Testület előtti eljárásban derült ki számára, hogy a szerződés egyáltalán nem az üdülési jog eladásáról, hanem az értékesítéshez kapcsolódó adminisztratív teendők, piacelemzési, ügyintézési- és marketing feladatok ellátásáról szólt. Ugyanígy a 120.000 Ft visszatérítését is csak abban az esetben követelhetné a fogyasztó a szerződés szerint, ha az előbb említett feladatokat nem teljesíti a megbízott vállalkozás maradéktalanul. Ebben az ügyben az eljáró tanács ajánlást fogalmazott meg, amely szerint a szóban forgó összeg valóban visszajárt a fogyasztónak. Ugyanis a kérelmező írásbeli és cég által igazolható módon átvett felhívására a vállalkozás egyáltalán nem igazolta, hogy elvégezte a megbízási díjért cserébe vállalt feladatokat.

Annak ellenére került sor a fenti – és egyébként még sok más – ügyben a megbízási díj előre történő elkérésére, hogy a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (Ptk.) 6:276. § (1) bekezdése szerint a megbízási díj csak a szerződés teljesítésekor esedékes, és azt már előre elkérték a fogyasztótól, a szerződés megkötésével egyidejűleg. Ez alól az az eset kivétel természetesen, ha a Ptk-ban rögzített lehetőség alapján a felek egyező akarattal ettől a szabálytól írásban eltértek.

III. Több, hasonló ügyben a fogyasztó arról nyilatkozott, hogy az érintett cég azért kért el több százezer forintos összeget már a szerződéskötéskor, mert állítása szerint ebből kívánta fedezni a megbízás későbbi teljesítése során felmerülő költségeket, például fordítási díjat. Holott a Ptk. 6:276. § (3) bekezdése értelmében a megbízott a megbízás ellátásával (így a fenti példában a hirdetéssel, marketing tevékenységgel) rendszerint együtt járó költségeket köteles megelőlegezni, kivéve, ha ettől a felek eltértek az írásba foglalt szerződés alapján egyező akarattal.

Ugyanez történt abban a Budapesti Békéltető Testület előtti ügyben, amelyben a fogyasztó tenerifei üdülési jogának eladását ígérte a vállalkozás akkor, ha azonnal befizeti annak 20 %-át jutalékként. A kérelmező ezt meg is fizette, ez után viszont olyan tájékoztatást kapott a vállalkozástól, hogy az üdülési jog kiszemelt vevője hajlandó még magasabb vételárat is megadni, de ehhez viszont további pénzösszegnek szükséges a befizetése. Később a fogyasztó arról érdeklődött, hol tart az eladás, azonban a vállalkozás ügyfélszolgálat, a korábban kijelölt személyes kapcsolattartó már nem volt elérhető, ahogy a kérelmező a cég e-mail címére megküldött levelekre sem kapott választ.

Ez a példa jól mutatja a fogyasztók és vállalkozások közötti, üdülési jog eladására irányuló megbízási szerződésekkel összefüggő gyakori viták kapcsán azt, hogy bizonyos cégek sokszor megsértik a Ptk-ban meghatározásra került tájékoztatási kötelezettséget. A Ptk. 6:275. § (1) bekezdése szerint ugyanis a megbízott köteles a megbízót tájékoztatni a tevékenységéről, valamint az elvállalt feladat jelenlegi állásáról, ha a megbízó ilyen irányú kérést intéz felé. Ezzel szemben a szóban forgó ügyben egyáltalán nem került sor az információ megadására, sőt az jól mutatja, hogy a vállalkozás teljesen kikerült a fogyasztó látóteréből és panaszlevelére sem válaszolt.

Ilyenkor pedig a fogyasztói jogérvényesítés nehezül el annak eredményeként, hogy a vállalkozások nem tesznek eleget a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény 17/A. § (6) bekezdésben meghatározásra került, érdemi válaszadási kötelezettségnek, amely írásos panasztétel esetén terheli őket.

Pedig a fogyasztók és vállalkozások közötti, elhúzódozó jogviták jelentősen lerövidülnének, sőt adott esetben ki sem alakulnának a fenti kötelezettség maradéktalan betartása esetén. Annál is inkább, hogy akár büntetőjogi vonatkozással is bírhat, ha kiderül, hogy a vállalkozás még csak nem is fogadja, nem keresi a címére érkező leveleket, annak ellenére, hogy ezt adta meg kapcsolattartásra alkalmas csatornaként. A Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvény (Btk.) 409. § (1) bekezdése szerint ugyanis három évig terjedő szabadságvesztéssel büntetendő a gazdálkodó szervezet vezető állású személye, ha közreműködik abban, hogy a vállalkozás a székhelyén, telephelyén vagy fióktelepén ne legyen fellelhető. Sőt, adott esetben akár a Btk. 373. § (1) bekezdése szerinti csalás is felmerülhet, ha kiderül, hogy a vállalkozás semmit nem tett a szerződéses kötelezettségei teljesítése érdekében, miközben azért cserébe pénzt kért és szedett be a fogyasztóktól.

A tapasztalatok szerint a fogyasztók nem tudnak a rendőrségi feljelentés lehetőségéről.

Végül az is gyakran kiderül a Budapesti Békéltető Testület előtti meghallgatások tapasztalatai alapján, hogy a kérelmezők nem értik, miért tarthat igényt jogosan a vállalkozás a megbízási díjra még akkor is, ha az üdülési jogot nem sikerült eladni. Ha ugyanis a szerződés tárgya nem a korábban említett példákban szereplő marketing- és reklám tevékenység ellátása, hanem az konkrétan az üdülési jog értékesítéséről szól, ami pedig később mégsem jár sikerrel, akkor is a vállalkozás megalapozottan tarthat igényt ellenértékre, amennyiben az nem a saját felróható magatartása folytán következett be. A Ptk. 6:276. § (1) bekezdése alapján ugyanis a megbízott a megbízási díjra akkor is jogosult, ha eljárása nem vezetett eredményre, ez alól viszont kivétel, ha az eredmény részben vagy egészben azért maradt el, mert a megbízott felróhatóan járt el – erről a fogyasztók általában szintén nem tudnak.

IV. Mindezek mellett sok esetben a vita forrása az is, hogy a fogyasztók nem tájékozódnak kellőképpen azon vállalkozás személyéről, amellyel szerződést kívánnak kötni. Pedig ma már az internet eszközének köszönhetően ingyenes, közhiteles nyilvántartás áll rendelkezésre, amelyben leellenőrizhetőek a cég adatai, székhelye, telephelye és hogy van-e vele szemben olyan jogi eljárás folyamatban, amely a fogyasztóval fennálló vita esetén akadályozza utóbbi igényének kielégítését, követelése teljesítését.

Így előfordult például olyan eset a Testület előtt, hogy a fogyasztó egy vállalkozást három különböző üdülési jogának eladásával is megbízott, és a szerződéskötéskor részére 3.480.000 Ft-ot adott át megbízási díjként. Ezt követően sor került a fogyasztó részéről további, 980.000 Ft befizetésére is, mindezek ellenére a panaszos által remélt adásvétel mégsem valósult meg. Ezért a szerződéskötéstől számított egy év elteltével felmondta a megbízási szerződést a céggel, és visszakérte a 3.480.000 Ft-ot. Később az viszont egyáltalán nem reagált a megkeresésére és a fogyasztó számára is csak később derült ki, hogy a vállalkozással szemben egész pontosan tizenegy különböző végrehajtási eljárás van folyamatban, amely önmagában is gyanúra adhatott volna okot azt megelőzően, hogy átad neki több mint négymillió forintot.

Ezeket a vállalkozásokról elérhető, nyilvános információkat az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálatát által működtetett, következő internetes elérhetőség tartalmazza: <http://www.e-ceggyezek.hu>.

V. A fenti eset egyébként arról is árulkodik, és ugyancsak gyakran képezi a fogyasztók és vállalkozások közötti viták forrását, hogy a fogyasztó az eladási szándék ellenére enged a rábeszélésnek és a megtévesztő tájékoztatások hatására vesz még egy üdülési jogot, mivel azt az az ígéretet kapja, hogy a korábbi eladásra kerülő joga ellenértékéből fedezik majd az új üdülési joga árát. A tapasztalatok szerint azonban a korábbi üdülési jog eladására sem kerül sor és annak fenntartási díját is fizeti később a fogyasztó amellet, hogy újabb fizetési terhet vállal már az új jogára vonatkozóan, így pedig anyagi nehézségei tovább növekednek.

Az egyik, Testülethez forduló panaszos például az eladás szándékával kereste meg a fogyasztói jogvitával érintett vállalkozást, mert az korábban vállalta a dobogómajori üdülési jogának eladását. Később azonban rábeszéltek még egy újabb, 1.220.000 Ft értékű üdülési jog megvételére úgy, hogy a már meglévő joga eladásából származó bevétel fedezi majd a vételárát. Mivel az értékesítés viszont még nem történt meg és ezt csak a jövőre nézve ígérték számára, ezért kénytelen volt több mint egymillió forint kölcsönt felvenni, ezt követően pedig azzal szembesült, hogy nem került sor a vállalkozás által vállalt adásvételre. Ezért pedig már a

korábbi üdülési joggal érintett ingatlant üzemeltető cég fizetési meghagyást is indított a fogyasztóval szemben, hogy fizesse meg a fenntartási költségeket évekre visszamenően.

Az említett esetben a fogyasztó arról számolt be, hogy a szerződéskötéskor nem értette a vállalkozás által kínált szerződéses konstrukció lényegét és az csak később vált világossá számára, mikor már vita alakult ki kettejük között.

Ezek az esetek szintén megelőzhetőek lennének akkor, ha a fogyasztók betartanák azt az általános érvényű szabályt, hogy ha nem értik a szerződés bármely pontját vagy azt illetően kétségük van, akkor nem szabad a dokumentumot aláírni.

VI. Emellett a beadványok ugyancsak annak az új típusú szerződési konstrukciónak a nem értéséről árulkodnak, amelynek lényege, hogy a fogyasztó nem üdülési jogot szerez, hanem egy kreditrendszerben történő tagságot, amellyel pedig különböző kedvezményeket vehet igénybe, például akciós ajánlatokat. E kreditpontokat a fogyasztó levásárolni tudja olyan más, kedvezményes árú termékekre és szolgáltatásokra, amelyek megvételét már harmadik személy vállalkozások biztosítják.

Ugyanakkor a kreditrendszerben történő részvételre létrejött szerződéseket ugyancsak gyakran kíséri a fogyasztók kérelmei szerint megtévesztő tájékoztatás, mint ahogy történt annak a panaszosnak az esetében is, akinek a példája nem egyedi és csak később derült ki számára, hogy a kreditrendszerben számára teljesen felesleges termékeket kínálnak. Így pedig nem is tudta igénybe venni a megvásárolt 300.000 kreditpontját.

A kapcsolódó ügyben a fogyasztó egyszerre kötött meg egy megbízási és szolgáltatási szerződést az üdülési jogának az értékesítésére. A rendezvényen először azzal kecsegtették, hogy oroszországi vevőt tudnak szerezni a hévízi üdülési jogára, és rögtön pénzt kértek el ezért. A fogyasztó nem teljesített semmilyen befizetést és a vállalkozás megbízottja kérdésére azt felelte, hogy később sem tud fizetni. Később viszont azt mondták neki, hogy a kért összeget a vállalkozás csak letétként kéri és ahhoz kizárólag akkor tudnak hozzáférni, ha sor kerül a vállalkozás szerint a meglévő üdülési jog tényleges értékesítésére. A fogyasztó ezért befizette végül a kért 300.000 Ft-ot, amelyért cserébe a kreditrendszerben 300.000 kreditpontot kapott. A Budapesti Békéltető Testület előtti meghallgatáson viszont elmondta, hogy korábban a bemutatón szó sem volt a pontokról és a beváltásukat biztosító weboldalról, hanem csak az üdülési jog értékesítéséről állapotok meg.

Az említett esetben a vállalkozás írásban is az üdülési jog eladását vállalta, így a jogügyletre kiterjedt 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 hatálya és az a Korm. rendelet 2. § (1) bekezdés 13. pontja szerinti viszontértékesítési szerződés megkötését jelentette. Ilyenkor pedig a fogyasztót megilleti a tizennégy napos indokolás nélküli elállási jog, ezért ajánlás született az ügyben a 300.000 Ft visszafizetésére.

VII. A fogyasztó és vállalkozások közötti viták gyakori forrása az is, hogy a kérelmező tizennégy napos indokolás nélküli elállási jogára hivatkozva kíván elállni a megbízási szerződéstől - annak ellenére, hogy a 141/2011. (VII.21.) Korm. rendelet hatálya arra nem vonatkozik.

Ez olyan jogügyletek esetében igaz például, amelyek során nem a Korm. szerinti, előbb említett viszontértékesítési szerződésről van szó, mivel ilyen esetben az lenne szükséges, hogy írásban a vállalkozás a szállás időben megosztott használati jogának átruházására vagy hosszú távra szóló üdülési termékre vonatkozó szerződés közvetítésére vállaljon kötelezettséget, ellenszolgáltatás fejében.

Ugyanakkor a fogyasztók által rendszerint el nem olvasott megbízási szerződés általában nem erről szól, hanem a korábban említettek szerint csak és kizárólag az értékesítéshez kapcsolódó kiegészítő, így például adminisztrációs-, fordítási-, marketing- vagy épp hirdetési feladatok ellátásáról. Ilyen esetekben tehát megalapozatlannak bizonyulhat a fogyasztók 141/2011. (VII.21.) Korm. rendelet 9. § (1) bekezdése szerinti, indokolás nélküli elállási jogra történő hivatkozása. Fontos azonban azt is rögzíteni - és erről általában a kérelmezők nem bírnak tudomással -, hogy még ha csak az adminisztrációs, marketing feladatok ellátásáról is szól a szerződés, akkor is – üzlethelyiségen kívül kötött szerződések esetében – egy másik, fogyasztóvédelmi előírásokat tartalmazó jogszabály alapján tehetik meg indokolás nélküli elállási/felmondási nyilatkozatukat. Ugyanis a fenti esetekre már vonatkozik a fogyasztó és a vállalkozás közötti szerződések részletes szabályairól szóló 45/2014. (II. 26.) Korm. rendelet, amelynek 2. § j) pontja szerint az nem alkalmazandó azokra a szerződésekre, amelyek a szállás időben megosztott használati jogára, a hosszú távra szóló üdülési termékekre vonatkozó szerződésekről, valamint a tartós szálláshasználati szolgáltatási tevékenységről szóló kormányrendelet hatálya alá tartoznak. Mivel azonban az eladásra nem, hanem csak a reklám- vagy más hasonló tevékenységre kiterjedő szerződés nem minősül viszontértékesítési szerződésnek és arra nem terjed ki már a 141/2011. (VII.21.) Korm. rendelet hatálya annak 1. § (1) bekezdése alapján, ezért jelen esetben már üzlethelyiségen kívül kötött szerződésnél a fogyasztók már indokolás nélküli elállási jogot gyakorolhatnak a 45/2014. (II. 26.) Korm. rendelet 20. § (1) bekezdése alapján.

Üzlethelyiségen kívül kötött szerződésnek kell tekinteni az utóbb említett Korm. rendelet 4. § 14. pontja szerint, amelyet a szerződő felek egyidejű jelenléte mellett a vállalkozás üzlethelyiségétől eltérő helyen kötöttek meg, vagy pedig amelyet a vállalkozás üzlethelyiségében vagy távollévők közötti kommunikációt lehetővé tévő eszköz alkalmazásával közvetlenül azt követően kötöttek meg, hogy a vállalkozás – a felek egyidejű fizikai jelenléte mellett – személyesen és egyénileg kapcsolatba lépett a fogyasztóval a vállalkozás üzlethelyiségétől eltérő helyen. Ugyancsak ide tartozik az a szerződés is, amelyet a vállalkozás által szervezett olyan út során kötöttek meg, amelynek célja a termékek vagy szolgáltatások fogyasztó számára történő értékesítése vagy népszerűsítése. Ha tehát a fogyasztók a fenti körülmények között kötötték meg az üdülési jog eladására, értékesítésére szóló megbízási szerződést és később az derült ki számukra, hogy az a szóbeli tájékoztatás ellenére csak marketing- és egyéb hasonló feladatok ellátásáról szól, akkor tizennégy napos indokolás nélküli elállási joggal, ha pedig a szolgáltatás teljesítése már megkezdődött, indokolás nélküli felmondási joggal élhetnek. Azonban, amennyiben a vállalkozás üzlethelyiségében került sor a szerződés megkötésére, úgy ez esetben nincs lehetőség arra, hogy meggondolja magát a fogyasztó, hacsak a cég ezt önként nem biztosította az írásba foglalt szerződésben.

VIII. A Budapesti Békéltető Testület azt javasolja a fogyasztóknak, hogy járjanak el körültekintően, ha üdülési jogot vásárolnának vagy a már meglévő üdülési jogukat kívánják eladni és azt a Testület 3/2016. számú ajánlásának tartalmára figyelemmel tegyék meg, a vállalkozások pedig tájékoztassák megfelelően szóban is a fogyasztókat a

szerződéses kötelezettségeikről és jogaikról, és ne akadályozzák őket ez utóbbiak gyakorlásában.



Budapest, 2016. július 25.

Dr. Baranovszky György
elnök
Budapesti Békéltető Testület