

HERVERKOOP VAN TIMESHARING

Let op voor bedriegers



EUROPEAN CONSUMER CENTRE BELGIUM



*Met de steun van de Europese Commissie en de FOD
Economie, KMO, Middenstand en Energie.*

Vele timesharinghouders of bezitters van gelijkaardige producten¹ contacteren het ECC omdat ze een einde wensen te maken aan hun contract (meestal omwille van financiële redenen). De vaste kosten stijgen jaarlijks, de “investering” blijkt niet zo interessant als vooropgesteld, elders zijn er interessantere reisaanbiedingen ...

Door deze golf van ontevreden consumenten ontwikkelde zich een nieuwe activiteit in de timesharingsector die momenteel veel problemen oplevert: de herverkoop.

Deze herverkoopfirma's verschenen omdat de consumenten steeds minder interesse toonden voor hun timesharing en ze soms “tot alles bereid zijn” om hun ingelegde centen terug te verdienen.

¹ Onder gelijkaardige producten bedoelen we andere formules van langetermijnavakanties zoals het lidmaatschap bij een vakantieclub, de aankoop van punten die moeten toelaten voordelen te genieten bij de reservatie van reizen, enz.
In deze folder verwijst de term “timesharing” ook naar deze producten.

Welke gevaren houdt een herverkoop in?

De herverkoopfirma's benaderen de consument steeds met hetzelfde argument: ze kunnen zonder enig probleem een koper vinden voor de timesharing. Soms wordt zelfs voorgehouden dat ze winst zullen maken. Sommigen aarzelen zelfs niet om te zeggen dat ze al een potentiële koper voor de timesharing hebben. Eenmaal de consument overtuigd, vragen de herverkoopfirma's om nog voor de afronding van de verkoop een aantal kosten te betalen, bijvoorbeeld om administratieve dossierkosten te dekken. Andere drogredenen zijn de kosten die nodig zouden zijn bij een verkoop, zoals de registratie van het contract in het “inschrijvingenregister”. Nog andere herverkoopfirma's spreken van een verkoopsc commissie.

Het gevaar is dat de herverkoop niet plaatsvindt, maar dat deze bedragen wel betaald werden en niet kunnen gerecupereerd worden.

Benaderingstechnieken

Herkoopfirma's benaderen de consument op tal van verschillende manieren. Vaak hanteren ze agressieve en bedrieglijke verkoopstechnieken om de consument ertoe aan te zetten hen de herverkoop van hun timesharing toe te vertrouwen en vooral hen een grote som geld te betalen, nog voor de herverkoop afgerond is.

Soms benaderen ze de consument op hun vakantieplek, soms contacteren ze de consument thuis per telefoon.

In dit laatste geval nodigen de herkoopfirma's de consument uit om ter plaatse de details te komen bespreken.

Overgeleverd aan de willekeur van de firma's bevindt de consument zich dan in een zwakke positie.

Soms ook sturen de herkoopfirma's het herkoopcontract op en moet de consument dat ondertekend voor akkoord terugsturen.

De registratie van het timesharingcontract

Herkoopfirma's maken de consument vaak wijs dat het contract geregistreerd moet worden.

Dit biedt hen een gemakkelijk voorwendsel om de hoge kosten die ze aanrekenen (enkele duizenden euro) te verantwoorden.

Dit terwijl de registratie van een timesharingcontract in Spanje (het land waar timesharingformules vaak voorkomen) wettelijk niet verplicht is.

Daarenboven vragen ze voor de registratie van een contract beduidend meer dan de reële kost (enkele honderden euro) ervan.

Indien u desondanks toch uw contract wil registreren, dan kunt u dit zelf doen bij de notaris.

Hoe geraak je af van een timesharingscontract?

Een contract eindigt in het algemeen op de vervaldatum vermeld in het contract. De looptijd van een timesharingcontract kan gemakkelijk oplopen tot 50 jaar en wordt vaak stilzwijgend verlengd. Deze lange looptijd kan problemen opleveren voor de consument die zijn financiële situatie wel kent op het moment van het afsluiten van het contract, maar niet weet hoe hij er binnen 10, 20 of 50 jaar voor staat.

Een timesharing doorverkopen is extreem moeilijk. In tegenstelling met wat de herverkoopfirma's beweren, bestaat er praktisch geen herverkoopmarkt. De consument heeft er dan ook geen baat bij beroep te doen op zulke firma's.

Sommige consumenten slagen erin om tot een overeenkomst te komen met de residentie, die vaak de timesharing terugneemt, maar evenwel zonder hiervoor te betalen. De consument moet dan een overdrachtsakte

ondertekenen waardoor hij op een wettelijke wijze zijn rechten afstaat aan de residentie. De investering gaat op die manier wel verloren, maar de consument ontsnapt zo wel aan het betalen van de jaarlijkse vaste kosten.

Als deze optie niet tot de mogelijkheden behoort, dan rest er maar een oplossing: de jaarlijkse betalingen van de vaste kosten stopzetten. Sommige contracten bevatten een clause in de algemene voorwaarden die inhoudt dat het niet betalen van de jaarlijkse vaste kosten leidt tot een vroegtijdige ontbinding van het contract. Hou er wel rekening mee dat het niet betalen van deze kosten kan beschouwd worden als het niet nakomen van de contractuele verplichtingen. In theorie kunnen de firma's van de consument een schadevergoeding eisen. Tot nu toe hebben wij echter geen weet van buitenlandse timesharingfirma's die gerechtelijke stappen ondernomen hebben tegen consumenten. De inbeslagname van de timesharing voldoet immers al als sanctie.

FAQ

Is een herverkoopfirma verplicht de timesharing te herverköpen?

Nee, ze heeft geen resultaatsverplichting. Ze is enkel verplicht om te **proberen** een koper te vinden. De herverkoopfirma koopt de timesharing niet. Men kan het vergelijken met een immobiliënkantoor, met dit verschil dat deze laatste de commissie nooit opeist vooraleer de verkoop afgerond is.

Is het normaal dat de verkoper betaalt vooraleer de verkoop afgerond is?

Het ECC krijgt regelmatig klachten van consumenten die belangrijke sommen geld hebben overgemaakt aan herverkoopfirma's en waarbij de verkoop van hun timesharing niet doorging. Eens de consument betaald heeft, geeft de herverkoopfirma geen teken van leven meer en blijft hij met zijn timesharing zitten. Wees dus dubbel voorzichtig als een herverkoopfirma je op voorhand geld vraagt. Het kan zijn dat een firma geld vraagt om bijvoorbeeld

beeld reclame te voeren. Indien dit het geval is, vraag dan een gedetailleerde en geschreven lijst van de reclame die ze wil maken en controleer de uitvoering ervan.

Zijn de verkoopcontracten beschermd door een specifieke wet?

Nee, op dit moment genieten deze soort contracten geen enkele specifieke wettelijke bescherming. Het is daarom zeer belangrijk om het contract grondig te lezen alvorens zich te engageren. In de praktijk zorgt de inhoud van het contract echter niet voor problemen, wel de agressieve en bedrieglijke verkoopstechnieken die de firma's hanteren en de bedrieglijke bedoelingen die sommigen ervan hebben.

Een gouden raad: wees uiterst voorzichtig indien men u vraagt een belangrijke som op voorhand te betalen en geloof geen beloften die te mooi zijn om waar te zijn!

Het netwerk van de Europese Centra voor de Consument werd opgericht door de Europese Commissie en de FOD Economie om gratis bijstand te verlenen aan de consumenten in de Europese Unie.



ECC België
Hollandstraat 13
1060 Brussel

tel: 02 542 33 46
fax: 02 542 32 43
info@eccbelgie.be
www.eccbelgie.be

Gratis juridisch advies: elke werkdag van 9 u. tot 12.30 u. en van 13.30 u. tot 17 u.

TEST AANKOOP

Het ECC-project werd toevertrouwd aan Test-Aankoop.

De Europese Commissie kan niet verantwoordelijk gehouden worden voor de inhoud van deze publicatie.

Gedrukt: augustus 2007