

Olga Andruszkiewicz, Rafał Rouba

**Prawo korzystania z nieruchomości wakacyjnej jako
przedmiot obrotu na polskim rynku turystycznym
– aspekty prawno-ekonomiczne**

Wstęp

Rozpoczynając rozważania na temat prawa korzystania z nieruchomości w turystyce, należy sobie uświadomić, że głównymi motywacjami prowadzącymi do zakupu nieruchomości, w tym nieruchomości turystycznej, są spodziewane zyski z jej posiadania bądź też korzyści niematerialne¹.

Nieruchomości wakacyjne od kilku dekad stały się obiektem pożądania konsumentów na całym świecie, będąc oznaką prestiżu i niosąc mocny ładunek „lifestylowy”². Jednak z uwagi na swoją wysoką cenę, ich dostępność dla statystycznego konsumenta, nie tylko w Polsce, ale również na świecie, jest ograniczona. Zaznaczyć należy, że mowa tu nie o typowych drugich domach – daczach w wiejskim otoczeniu, położonych poza miastem, ale starannie wybranych, prestiżowych lokalizacjach umiejscowionych w otoczeniu najbardziej cenionych walorów dla wypoczynku.

Aby umożliwić rozwój segmentu nabywców tego rodzaju nieruchomości na gruncie różnych porządków prawnych, zaczęto odwoływać się

¹ 2009-Fractional-Interest-Report_EN.pdf: www.rciventures.com (10.08.2011).

² Określenie „lifestylowy”, mimo że obecne już od pewnego czasu w polszczyźnie nie doczekało swojej słownikowej definicji. Pochodzi od angielskiego *life* – życie i *style* – styl, forma – całość można tłumaczyć jako prezentujący pożądane, modne sposoby ludzkiej egzystencji w społeczeństwie.

m.in. do koncepcji czasowej współwłasności w częściach ułamkowych i okresowego prawa do korzystania z nieruchomości wakacyjnych.

Mimo iż ujmowanie omówionego w dalszej części artykułu *time-sharingu* jako dzierżawy, najmu, użytkowania czy też współwłasności (często tzw. własności czasowej) stanowi zniekształcenie charakteru tego stosunku prawnego, powodowane z reguły dążeniem przedstawicieli doktryny poszczególnych krajów do dopasowania omawianej instytucji do obowiązującego w nich systemu prawnego, to jednak wraz z rozwojem rynku nieruchomości wakacyjnych na całym świecie zaczęły mnożyć się nowe koncepcje współwłasności w częściach ułamkowych oraz jakichkolwiek innych praw do korzystania z takich nieruchomości (Zaradkiewicz 1997). Stan obecny prezentuje tabela 1.

Najstarszą i podstawową koncepcją przedstawioną w tabeli 1 jest omówiony w dalszej części artykułu *timeshare*. Najnowszą koncepcją są udziały w tzw. *condohotelu*. *Condohotel* wywodzi się z angielskiego – *condominium hotel* i oznacza zespół pokoi/apartamentów funkcjonujących jako jedna całość, a będących własnością jednej osoby lub współwłasnością niezależnych podmiotów. W odróżnieniu od *timeshare* udziały w *condohotelu* mają charakter typowo inwestycyjny, a właściciele bądź współwłaściciele mogą korzystać z jednostek mieszkalnych, pozostawiając je także do dyspozycji operatora na czas, kiedy może on apartamenty wynajmować w celach komercyjnych. Przykładami *condohoteli* w Polsce może być część hotelu Velaves we Władysławowie lub Aquarius w Kołobrzegu.

Odrębną formą jest tradycyjny ułamkowy udział we współwłasności nieruchomości nabywany w celach inwestycyjnych, jak również z potrzeby posiadania drugiego domu. Zazwyczaj współwłaścicielami pozostaje od czterech do ośmiu podmiotów.

Osobną kategorią są *Private Residence Clubs* – kompleksy bardzo luksusowych i prestiżowych nieruchomości niosących istotny przekaz wizerunkowy, które nabywane są wyłącznie do celów własnych, a wynajmowane bywają wśród znajomych właściciela. Pakiet własnościowy dotyczący jednej z nieruchomości wiąże się z możliwością korzystania z innych skupionych w klubie zazwyczaj w okresie od miesiąca do dwóch miesięcy w roku.

Tabela 1. Koncepcje własności w częściach ułamkowych nieruchomości wakacyjnych i praw do korzystania

Table 1. Concepts of property in fractional parts of holiday real estate and rights to use

Typ własności Type of property	Korzyść kupującego Benefit of buyer	Okres korzystania Time of use	Główne rodzaje nieruchomości Main types of real estates	Forma posiadania Form of possession
<i>Timeshare</i>	Gwarancja miejsca na coroczne wakacje Guaranteed place for annual holidays	Podstawowa jednostka – jeden tydzień lub ekwiwalent punktowy Basic unit – one week or point equivalent	Apartamenty 2–4-osobowe 2–4-person apartments	Częstkowe prawo własności lub prawo korzystania przez określoną liczbę lat Partial proprietorship or right to use for a definite number of years
Udziały w condohotelu Shares in condohotel	Wpływy z wynajmu i inwestycja Incomings of rent-investment	Do 1/12 roku To 1/12 of the year	Apartamenty 2–4 osobowe lub pokoje studio 2–4-person apartments or studios	Prawo własności częstkowej Partial proprietorship
Tradycyjna współwłasność Traditional co-property	Wpływy z wynajmu i drugi dom Incomings of rent and another house	Standardowo 1/4–1/8 roku Conventionally 1/4–1/8 of the year	Apartamenty różnej wielkości – 2, 4, 6-osobowe Apartments of various size – 2,4,6-person	Prawo własności częstkowej Partial proprietorship
Udziału w klubie Private Residence Club Shares in Private Residence Club	Drugi dom wyłącznie do celów własnych Another house for private purposes exclusively	1/6–1/12 roku 1/6–1/12 of the year	Duże apartamenty 6–8-osobowe lub domy wakacyjne Big 6–8-person apartments or holiday houses	Prawo własności częstkowej Partial proprietorship
Kluby wakacyjne – Destination Clubs Holidays clubs – Destination Clubs	Luksusowe wakacje w prywatnych klubach Luxurious holidays in private clubs	30–60 dni 30–60 days	Duże apartamenty 6–8-osobowe lub domy wakacyjne Big 6–8-person apartments or holiday houses	Prawo korzystania przez określoną liczbę lat Right to use for a definite number of years

Źródło: / Source: The European Timeshare Industry 2008.

Ostatnia formą są tzw. Destination Clubs – organizacje, które w zamian za wpłatę początkową dają klientom dostęp do kilkudziesięciu lokalizacji bardzo prestiżowych nieruchomości na całym świecie. Pakiety nie obejmują udziału we współwłasności nieruchomości, a jedynie prawo do korzystania.

Jako jedna z pierwszych form wspólnego korzystania pojawił się *timeshare*. Pojęcie *timeshare*, które pochodzi z języka angielskiego i nie ma swojego jednowyrazowego odpowiednika w języku polskim, w dosłownym tłumaczeniu oznacza dzielenie w czasie lub dzielenie czasu, dlatego też wymaga tłumaczenia opisowego.

Opinie dotyczące pojawienia się koncepcji *timeshare* w czasie są w zależności od źródła rozbieżne. Jedni autorzy umiejscawiają ją w latach 70. XX w. w USA (Milewska, Włodarczyk 2009), inni lokują powstanie idei w latach 60. we Francji. Wtedy firma deweloperska Hapimag, budująca ośrodki narciarskie w Alpach francuskich, postanowiła dla przyspieszenia rozwoju biznesowego zaproponować gościom zakup współwłasności obiektów zamiast wynajmowania pojedynczych pokoi³. Dość powiedzieć, że ta idea dzięki marketingowej atrakcyjności budowanej na wartości dodanej możliwości pochwalenia się posiadaniem apartamentu w pożądanym lokalizacji, szybko zyskiwała zainteresowanie i na przełomie XX i XXI w. obecna była w 90 krajach i zdobyła ok. 6 mln zwolenników (Milewska, Włodarczyk 2009).

Atrakcyjność biznesowa koncepcji *timeshare* zachęciła potentatów branży hotelarskiej, takich jak: Starwood, Wyndham, Accor, Hyatt, Hilton, Marriott i Disney, do wprowadzenia tego rodzaju oferty do swojego portfolio⁴.

W polskiej rzeczywistości turystycznej termin *timesharing* pojawił się w latach 90. ubiegłego wieku. Sprzedawany był głównie metodą bezpośrednią poprzez nagabywanie podczas specjalnie aranżowanych spotkań oraz przez telefon. Selekcjonowano osoby dobrze sytuowane, zapraszano do luksusowych biur, proponując wyjątkową okazję zakupu praw do korzystania z nieruchomości, kusząc dodatkowo możliwością wyjazdu na darmowe wczasy w celu wypróbowania nieruchomości. Ca-

³ Hapimag's Halcyon Days Developments (2002-07) Retrieved on 2008-01-18 (10.08.2011).

⁴ BusinessWeek, March 2008: www.businessweek.com (20.07.2011).

łość procesu sprzedaży oparta została na wywieraniu nacisku na zaproszonych w celu podpisania umowy wieloletniego używania nieruchomości „tu i teraz”. Szybkość decyzji i emocje potencjalnego kupującego miały zagwarantować, że nie będzie on zbyt wnikliwie czytał umowy, przez co przeoczy elementy niekorzystne, takie jak kary za zerwanie umowy, dodatkowe opłaty czy długość okresu jej obowiązywania.

Największą niedogodnością związaną z umowami *timeshare* jest konieczność spędzania urlopu zawsze w tym samym – „swoim” miejscu. Aby ją zniwelować, stworzono specjalne kluby wzajemnego udostępniania praw do korzystania z nieruchomości. Dwa z nich, skupiające większość ruchu *timeshare*, to Resorts Condominium International i Interval International. Obie agencje wspólnie oferują ok. 7000 lokalizacji nieruchomości na całym świecie, mogących podlegać wymianie pomiędzy uczestnikami. W ramach takich organizacji poszczególne osoby oddają do dyspozycji innym osobom swoje prawo do przebywania w ściśle określonym miejscu w oznaczonym czasie, podczas gdy sami korzystają z uprawnienia przysługującego komuś innemu (Fuchs 2001). Proces wymiany, jak wszystkie działania na tym rynku, ma charakter typowo biznesowy – nie dość, że członkowie klubu uiszczają opłatę roczną za pozostawanie w bazie chętnych do wymiany, to naliczana jest również opłata przy każdorazowej finalizacji transakcji wymiany.

Interesującą koncepcją wychodzącą naprzeciw oczekiwaniom rynku jest system zakupu punktów odpowiadających prawu pobytu przez określony czas w danej lokalizacji. System punktowy sprawia, że korzystanie z nieruchomości wakacyjnej może być bardziej elastyczne. W ramach prawa zawarte jest m.in.:

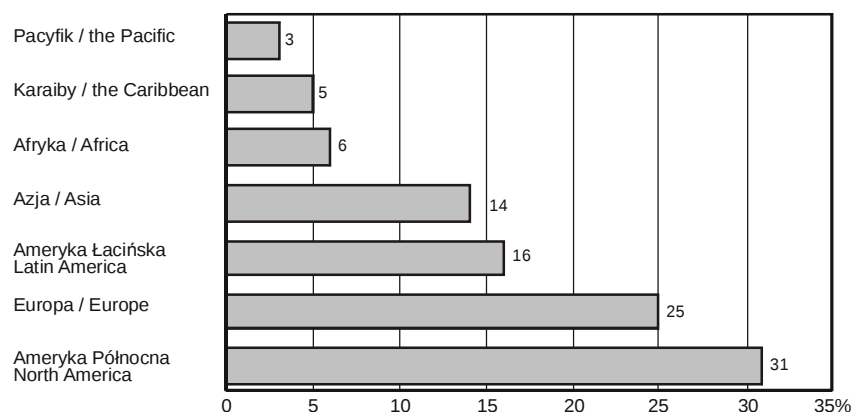
- wykorzystanie nieruchomości w zagwarantowanym okresie,
- podnajęcie swojego udziału osobie trzeciej,
- sprzedaż swojego prawa osobie trzeciej,
- darowanie swojego udziału organizacji dobroczynnej,
- wymiana prawa z osobami posiadającymi udziały w tym samym ośrodku lub innych ośrodkach,
- nabywanie lub wymienianie niewykorzystanych punktów na bilety lotnicze, hotele, rejsy, bilety do parków rozrywki dzięki wprowadzonemu systemowi punktowemu,
- pożyczanie punktów od innych osób w celu otrzymania większej/lepszej nieruchomości lub lepszej lokalizacji,

– przetransferowanie punktów pomiędzy latami⁵.

Dodatkowym minusem korzystania z nieruchomości w systemie *timeshare* jest brak wzrostu jej wartości w czasie w przeciwieństwie do większości tradycyjnych nieruchomości w okresach prosperity. Problem cen nieruchomości *timeshare* polega na wysokim udziale – nawet do 50% kosztów marketingowych i administracyjnych uiszczanych deweloperowi, które sprawiają, że płacona cena jest znacznie wyższa niż realna wartość.

***Timeshare* – charakterystyka rynku**

Najintensywniejszy rozwój rynku *timeshare* nastąpił w Europie i Ameryce Północnej oraz Ameryce Łacińskiej: te trzy lokalizacje na początku XXI w. skupiały 72% wszystkich tego typu nieruchomości na świecie (rys. 1).

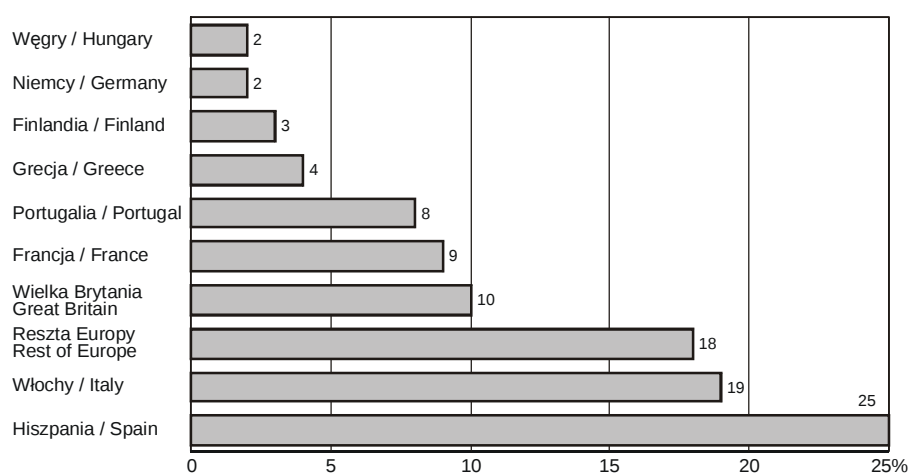


Rys. 1. Rozkład ośrodków *timeshare* na świecie w 2001 r.
(Worldwide_Timeshare_Summary_Mar_31_03.pdf)

Fig. 1. The worldwide distribution of *timeshare* centres in 2001
(Worldwide_Timeshare_Summary_Mar_31_03.pdf)

⁵ The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008, 2009, The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham: www.rdo.org (10.08.2011).

Lokalizacja ośrodków w Europie koncentruje się wokół basenu Morza Śródziemnego z liderami – Hiszpanią (25%) i Włochami (19%), Francją, Portugalią i Grecją. Jedyny wyjątek w czołówce stanowi Wielka Brytania skupiająca ok. 10% europejskich lokalizacji nieruchomości *timeshare* (rys. 2).



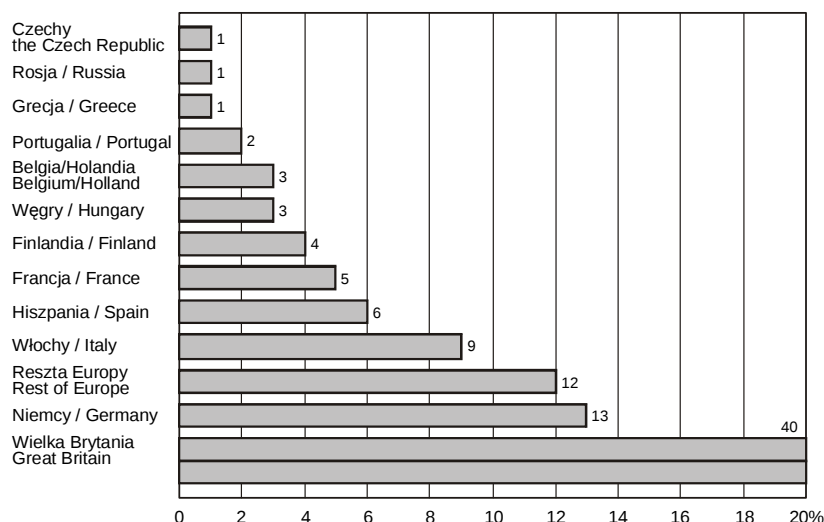
Rys. 2. Lokalizacja ośrodków *timeshare* w Europie w 2007 r.
(The European Timeshare Industry 2008.pdf)

Fig. 2. Location of *timeshare* centres in Europe in 2007
(The European Timeshare Industry 2008.pdf)

Statystyki wskazują, że najczęstszym (67%) kupującym prawo do korzystania z nieruchomości w systemie *timeshare* są osoby w przedziale 55–64 lat, zdecydowana większość pozostaje w związkach małżeńskich, 1/4 nabywców to emeryci i kolejna 1/4 to pracujący w zawodach technicznych i usługach, 17% stanowią menadżerowie, a 15% przedstawiciele wolnych zawodów. Średni roczny dochód gospodarstwa domowego posiadaczy tego prawa wynosił w 2008 r. 60 475 euro brutto⁶.

W zakresie popularności *timeshare* na rynku europejskim przodują Brytyjczycy, Niemcy i Włosi, dysponując wspólnie 52% wszystkich praw do korzystania z nieruchomości wakacyjnych (rys. 3).

⁶ The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008, 2009, The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham: www.rdo.org (10.08.2011).



Rys. 3. Dystrybucja własności nieruchomości *timeshare* pomiędzy nacje europejskie w 2008 r. (The European Timeshare Industry 2008.pdf)

Fig. 3. The distribution of possession of *timeshare* properties among the European nations in 2008 (The European Timeshare Industry 2008.pdf)

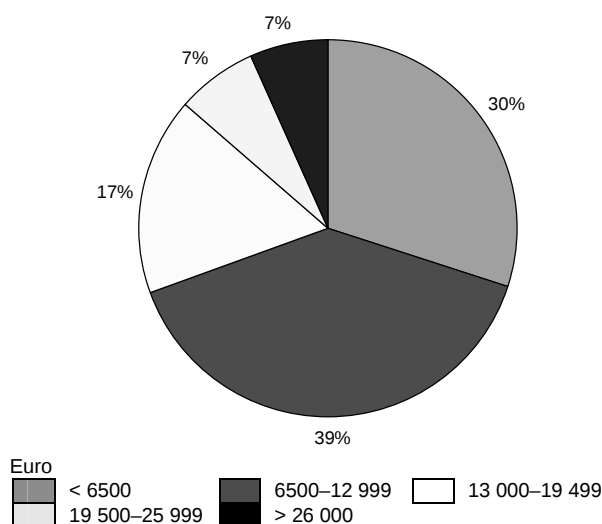
Badania europejskich nabywców praw do korzystania z nieruchomości w systemie *timeshare* wykazały, że statystycznie najdłużej używają ich Francuzi – ponad 13 lat, niewiele krócej Portugalczycy i Niemcy, a zaraz za nimi Belgowie i Holendrzy, ze średnią 12 lat.

Najczęściej nabywana jest podstawowa jednostka 1 tygodnia pobytu, choć 20–30% zainteresowanych ideą *timesharingu* decyduje się na pakiet dwutygodniowy, 55% z nich korzysta z systemu stałego tygodnia w roku, 40% wskazuje na elastyczną lokalizację czasu wykorzystania (tzw. *floating week*), a 5% funkcjonuje na podstawie systemu punktowego.

Z rynku wtórnego pochodzi 16% nieruchomości *timeshare*, reszta kupowana jest na rynku pierwotnym prosto od deweloperów. Około 60% transakcji ma miejsce podczas prezentacji w ośrodkach, a tylko 22% zakupów dokonywanych jest w centrach sprzedaży położonych na obszarach generujących popyt, 11% transakcji odbywa się w domach samych zainteresowanych. W zakresie najczęściej stosowanych metod akwizycji 1/4 zaproszeń na prezentacje miała miejsce na ulicy, 15% mailem lub pocztą, 13% przez telefon i podobna ilość przez bezpośrednią rekomendację rodziny lub znajomych, a tylko 4% dzięki ogłoszeniu w prasie.

Interesującym aspektem są ceny nieruchomości, ponieważ w dalszej części to właśnie one posłużą do analizy ekonomicznej opłacalności zakupu produktu *timeshare*.

Rysunek 4 pokazuje, że zdecydowana większość klientów zapłaciła między 6500–13 000 euro za swoje prawo do korzystania z nieruchomości wakacyjnej, średnia cena transakcji na rynku w 2008 r. wyniosła 11 111 euro. Drugim bardzo ważnym składnikiem ceny są roczne koszty utrzymania nieruchomości. Największy odsetek nabywców (29%) płacił w zakresie 260–389 euro rocznie, a 23% płaciło pomiędzy 390 a 519 euro rocznie.



Rys. 4. Struktura cen zakupu nieruchomości *timeshare* w Europie w 2008 r.
(The European Timeshare Industry 2008.pdf)

Fig. 4. The structure of purchase prices of *timeshare* properties in Europe in 2008
(The European Timeshare Industry 2008.pdf)

Dodatkowo wydatki na miejscu zostały ocenione przez ankietowanych na średnio 1588 euro na jeden pobyt i nie obejmowały dojazdu na miejsce wypoczynku. Najwięcej wydawano na restauracje – ok. 500 euro, wynajem samochodu i zakupy spożywcze – po ok. 200 euro⁷.

⁷ The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008, 2009, The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham: www.rdo.org (10.08.2011).

Z badań preferencji dotyczących najbardziej pożądanых cech lokalizacji nieruchomości *timeshare* wynika, że absolutnie dominuje plaża (65,5%), co ciekawe na drugim miejscu znajduje się historia i kultura (33,5%) i z podobną liczbą wskazań atrakcje i rozrywka (tab. 2).

Tabela 2. Preferowane przez potencjalnych nabywców cechy lokalizacji nieruchomości *timeshare*

Table 2. The features of locations of *timeshare* properties preferred by potential buyers

Cecha Feature	Odsetek odpowiedzi (w %) Proportion of answers (in %)
Plaża Beach	65,5
Historia / Kultura History / Culture	35,5
Atrakcje / Rozrywka Attractions / Entertainment	33,6
Góry Mountains	25,3
Tereny rekreacyjne Recreational areas	24,7
Jezioro Lake	22,3
Lokalizacja miejska Urban location	16,8
Ciepły klimat Warm climate	15,8
Golf	14,9
Tereny narciarskie Skiing areas	13,0
Pustynia Desert	3,2
Kasyna Casinos	1,7

Źródło: The European Timeshare Industry 2008.pdf.
Source: The European Timeshare Industry 2008.pdf.

Z systemu wymiany praw do nieruchomości *timeshare*, pozwalającego co roku jeździć gdzieś indziej, korzystało 54% nabywców, w przeciwieństwie do 8%, które nigdy się nie wymieniało. Najchętniej wymieniają się prawami Grecy, Hiszpanie i Francuzi.

Ciekawe wyniki dała część badań dotyczących poziomu satysfakcji – 55,6% nabywców nieruchomości *timeshare* było bardzo zadowolonych z wakacji, a kolejne 31% zadowolonych. Zaledwie 13% było neutralnych lub niezadowolonych. Odrobinę inny obraz dało pytanie o gotowość zarekomendowania zakupu *timeshare*. Ponad połowa (54,6%) zarekomendowałaby taką transakcję, podczas gdy 45,4% nie rekomendowałoby lub nie było przekonanych do rekomendowania. O niezupełnym zadowoleniu z produktu w długiej perspektywie czasu może świadczyć gotowość do sprzedaży swoich udziałów *timeshare* w najbliższym okresie – aż 47% badanych deklaroowało taką chęć⁸.

Z przedstawionych wyników można wnioskować, że o ile wakacje spędzone dzięki posiadaniu prawa do korzystania z nieruchomości wakacyjnej są zazwyczaj udane, o tyle jednak ich posiadacze w dużej części nie rekomendują tego rozwiązania innym. Domyślać się można, że w obecnej chwili wybraliby raczej bardziej elastyczny sposób spędzania wakacji.

***Timesharing* – aspekt prawny**

Umowy *timeshare*, z uwagi na swoją luksusową perspektywę i kontekst prestiżowy, zawierane są często pod wpływem silnych emocji, które utrudniają dostrzeżenie negatywnych aspektów kontraktu, mogącego wiązać strony nawet na kilkadziesiąt lat, rodząc rozliczne zobowiązania.

W przypadku produktu *timeshare* należy zaznaczyć, że zarówno systemowi anglo-amerykańskiemu, jak i systemowi prawa kontynentalnego znane są różnorodne jego formy. Prawo *timesharingu* bywa przykładowo porównywane do ułamkowego udziału we współwłasności nieruchomości wakacyjnej⁹, wiążącego się z licznymi benefitami, ale i obciążeniami,

⁸ The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008, 2009, The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham: www.rdo.org (10.08.2011).

⁹ Jednakże, jak słusznie wskazuje B. Fuchs, własność nie jest prawem terminowym i nie może zostać podzielona według kryterium czasu, a ograniczenie płynące z art. 157 § 1 polskiego k.c., zgodnie z którym „własność nieruchomości nie może być przeniesiona pod warunkiem ani z zastrzeżeniem terminu” odnosi się również do koncepcji zakładającej, że *timesharing* zbliżony jest do konstrukcji współwłasności w częściach ułamkowych. Należy bowiem pamiętać, że *timesharing* uprawnia do korzystania z rzeczy, najczęściej nieruchomości, przez czas oznaczony (Fuchs 1997).

a ponadto podlegającego czasowemu ograniczeniu. Na przeciwnym biegunie znajduje się natomiast *timesharing* ukształtowany jako prawo do czasowego korzystania z nieruchomości w ściśle określonym czasie, jak np. rozpowszechnione w USA i w Wielkiej Brytanii *right to use*, niebędące prawem rzeczowym, ale prawem osobistym (Nesterowicz 1997).

O ile przyjęta w niektórych porządkach prawnych koncepcja czasowego nabycia udziału we współwłasności nieruchomości wakacyjnej może okazać się korzystniejsza i bezpieczniejsza z punktu widzenia współwłaściciela, o tyle niejednokrotnie nabycie samego prawa do korzystania jest zdecydowanie ryzykowniejsze, ponieważ ma ono często formę członkostwa klubowego lub ledwie prawa do korzystania z systemu rezerwacyjnego określonej firmy, a wtedy w przypadku zmiany operatora systemu bądź jego bankructwa prawo to może zostać utracone¹⁰.

Warto przy tym zauważyć, że mimo iż od samego początku pojęcie *timesharingu* kojarzone jest głównie z usługami turystycznymi, to jednak co do zasady jego przedmiot mogą stanowić różne dobra (nie tylko konsumpcyjne), takie jak maszyny, miejsca parkingowe, łodzie, żaglowce itp. (Fuchs 1997, 2001, Grzyb 2004).

Inicjatywę stworzenia regulacji na szczeblu europejskim zrodziła konieczność przeciwdziałania rozwiniętemu na szeroką skalę procederowi stosowania przez przedsiębiorców nieuczciwych praktyk względem konsumentów. Nierzadko zdarzało się, że przekazywali oni potencjalnym nabywcom prawa *timesharingu* nierzetelne i nieprawdziwe informacje, próbując zwieść ich zapewnieniami o wyjątkowości składanej im oferty, które nijak się miały do rzeczywistego stanu rzeczy. Poprzez stosowanie wzorców umownych nieuczciwi przedsiębiorcy nie pozostawiali konsumentom możliwości negocjowania poszczególnych postanowień umownych. Wszystko tylko po to, by doprowadzić do sfinalizowania transakcji, która w efekcie kreowała stosunek charakteryzujący się rażącą dysproporcją uprawnień stron, z pokrzywdzeniem nabywców¹¹.

Dyrektywa 94/47/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 października 1994 r. w sprawie ochrony nabywców w odniesieniu do niektórych aspektów umów odnoszących się do nabywania praw do

¹⁰ www.wikipedia.com.

¹¹ O praktykach stosowanych przez nieuczciwych przedsiębiorców pisał m.in.: J. Gołaczyński (2001), K. Grzyb (2004), P. Puch (2003).

korzystania z nieruchomości w oznaczonym czasie (DzUrz UE L. 1994, nr 280, poz. 83), dążąc do zharmonizowania zasad korzystania z usług *timesharingowych* w różnych państwach Unii Europejskiej, wskazywała pewne minimum instrumentów prawnych, mających zapewniać nabywcom prawa *timesharingu* bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Pozostawiła ona jednocześnie państwom członkowskim swobodę ukształtowania płynących z niej regulacji w sposób bardziej rygorystyczny, jak również możliwość przesądzenia o charakterze prawnym omawianej instytucji, co było podyktowane wykształceniem się w państwach europejskich wielu różnych postaci *timesharingu* (Nesterowicz 1997, Loranc 2002).

Na gruncie prawa polskiego *timesharing* został uregulowany dopiero na mocy Ustawy z dnia 13 lipca 2000 r. o ochronie nabywców prawa korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku (DzU 2000, nr 74, poz. 855; zwanej w dalszej części artykułu Ustawą z dnia 13 lipca 2000 r., będącej odwzorowaniem dyrektywy 94/47/WE oraz o zmianie ustaw Kodeks cywilny, Kodeks wykroczeń i ustawy o księgach wieczystych i hipotece). Polski ustawodawca postanowił przy tym implementować wskazaną dyrektywę wprost, nie wprowadzając do porządku prawnego nowego typu umowy *timeshare* i nie przesądzając o jej charakterze (Loranc 2002, Grzyb 2004, Fuchs 2001).

W konsekwencji Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r. znajduje zastosowanie do wszelkich umów zawartych na co najmniej trzy lata, na mocy których nabywca, określony jako osoba fizyczna, zawierająca umowę poza zakresem prowadzonej działalności gospodarczej, w zamian za zapłatę zryczałtowanego wynagrodzenia, uzyskuje od przedsiębiorcy prawo korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego każdego roku w oznaczonym czasie (art. 1 ust. 1 i 2 ustawy)¹². Tak skonstruo-

¹² Zgodnie z art. 2 dyrektywy 94/47/WE: „umowa dotycząca pośrednio lub bezpośrednio nabywania praw do korzystania z jednej lub kilku nieruchomości w oznaczonym czasie” oznacza „jakąkolwiek umowę lub grupę umów, zawartych na przynajmniej trzy lata, na podstawie której, pośrednio lub bezpośrednio, po uiszczeniu pewnej całkowitej opłaty, prawo rzeczowe własności lub jakiejkolwiek inne prawo do korzystania z jednej lub kilku nieruchomości, w określonym lub pozostającym do określenia okresie w roku, który to okres nie może być krótszy niż tydzień, zostaje ustanowione, lub jest przedmiotem przeniesienia bądź zobowiązania do przeniesienia prawa, o którym mowa” w dyrektywie.

wana przez ustawodawcę definicja prowadzi do automatycznego wyłączenia z kręgu podmiotów objętych szczególną ochroną osób prawnych jako nabywców prawa *timesharingu*, a ponadto wskazuje na to, że omawianą ustawę stosuje się jedynie wówczas, gdy przedmiotem korzystania jest budynek lub pomieszczenie mieszkalne.

Zgodnie z polską regulacją umowa *timesharingu* może zostać ukształtowana w dwojaki sposób. W myśl art. 1 ust. 3 Ustawy z dnia 13 lipca 2000 r., omawiane prawo może przybrać postać zarówno prawa osobistego, w tym wierzytelności, jak i prawa rzeczowego, w szczególności użytkowania.

Z prawnego punktu widzenia, ze względu na wyrażoną w art. 353¹ Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (DzU 1964, nr 16, poz. 93) zasadę swobody umów, ukształtowanie *timesharingu* jako prawa obligacyjnego stanowi dogodnie rozwiązanie (Czachórski i in. 2009). W takiej sytuacji granice swobody kontrahentów wyznacza przede wszystkim Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r., zakładająca brak możliwości ograniczenia czy też pozbawienia nabywcy przysługującej mu ochrony (art. 11 ustawy) (Fuchs 2001, Grzyb 2004).

Wobec tego, że umowa *timesharingu* należy do kategorii umów nienazwanych (Fuchs 1997, Loranc 2002), warto przeanalizować, czy elementy, które można w niej odnaleźć, są charakterystyczne dla innych znanych polskiemu porządkowi prawnemu stosunków umownych. Reżim prawny umów nienazwanych wyznaczany jest bowiem niejednokrotnie przez przepisy szczególne, ustanowione bądź to wyłącznie dla oznaczonych typów umów nienazwanych, bądź też łącznie dla oznaczonych typów umów nazwanych i nienazwanych (Gawlik 1971).

Bez wątpienia, spośród umów nazwanych najbliższa charakterowi omawianej umowy jest umowa najmu. Zasadnicza różnica sprowadza się jednak do tego, że świadczenie nabywcy *timesharingu* (ryczałtowe wynagrodzenie) ma charakter jednorazowy i w żadnym wypadku nie może zostać uznane za czynsz (Puch 2003). Oprócz zapłaty ryczałtowanego wynagrodzenia nabywca ponosi również inne opłaty związane z korzystaniem z nieruchomości, w tym koszty zarządu, opłaty lokalne i podatki (Loranc 2002). Istotne jest jednak, że mimo istnienia pewnych podobieństw pomiędzy przedmiotowymi umowami, w przypadku *timesharingu* przedsiębiorca świadczy na rzecz nabywcy szereg różnych usług, a nie tylko oddaje mu rzecz do używania. Wobec tego zakres

ciążących na nim obowiązków jest znacznie szerszy niż w przypadku najmu (Fuchs 1997, Loranc 2002). Ta cecha sprawia zresztą, że omawiane prawo odnosi się z reguły do całych znakomicie wyposażonych kompleksów wypoczynkowych i oprócz uprawnienia do używania apartamentu czy budynku, obejmuje również prawo korzystania ze znajdujących się na terenie obiektu ogrodów, placów zabaw, basenów, kortów tenisowych czy siłowni (Puch 2003).

Jak już wspomniano, poza możliwością ukształtowania *timesharingu* jako prawa obligacyjnego, polski ustawodawca wskazuje na możliwość nadania mu charakteru prawa rzeczowego. Zgodnie z zasadą *numerus clausus* praw rzeczowych nie ma możliwości powołania do życia prawa rzeczowego, którego nie przewiduje kodeks cywilny lub ustawy szczególne (Wolter i in. 2001). Z kolei dyspozycja art. 244 k.c. prowadzi do wniosku, że ograniczonymi prawami rzeczowymi są: użytkowanie, służebność, zastaw, hipoteka oraz spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. Oznacza to, że ustawodawca limituje katalog praw podmiotowych na rzeczach cudzych uzyskujących z woli ustawodawcy charakter praw rzeczowych, w efekcie czego poszerzenie lub zawężenie dotychczasowej listy ograniczonych praw rzeczowych wymagałoby zmiany ustawodawstwa (Burian 2010).

Z tego względu, w Ustawie z dnia 13 lipca 2000 r., ustawodawca, nie kreując nowej postaci prawa rzeczowego, wprowadził możliwość ukształtowania *timesharingu* jako stosunku prawnorzeczowego, opartego na konstrukcji umowy użytkowania, co skutkowało wprowadzeniem do kodeksu cywilnego art. 270¹, w myśl którego do użytkowania *timesharingowego* stosuje się przepisy dotyczące umowy użytkowania z wyliczonymi we wskazanym przepisie wyjątkami. Zgodnie z wolą ustawodawcy, prawo to nie wygasa na skutek niewykonywania go przez okres 10 lat, wygasa zaś najpóźniej z upływem lat 50 od jego ustanowienia.

W przypadku *timesharingu* ukształtowanego jako prawo rzeczowe złamana została również podstawowa zasada osobistego charakteru prawa użytkowania, poprzez przyjęcie, że nabywca jest uprawniony do dokonywania rozporządzeń przysługujących mu prawem, dzięki czemu istnieje możliwość zarówno zbycia prawa *timesharingu*, jak i przeniesienia jego wykonywania na inną osobę (Pogłódek 2002). Do użytkowania *timesharingowego* nie stosuje się przepisu art. 266 k.c., dzięki czemu nie wygasa ono wraz ze śmiercią nabywcy.

Z punktu widzenia nabywców kluczowe znaczenie ma jednak zabezpieczenie ich, jako słabszej strony umowy *timesharingu*, w swoisty parasol ochronny. W tym celu, pozostawiając stronom możliwość określenia charakteru prawnego umowy, ustawodawca nałożył jednocześnie na przedsiębiorcę liczne obowiązki, których wypełnienie ma na celu zapewnienie nabywcom możliwie szerokiego zakresu ochrony.

W szczególności, zgodnie z postanowieniami Ustawy z dnia 13 lipca 2000 r., przedsiębiorca jest obowiązany doręczyć potencjalnemu nabywcy prawa *timesharingu* pisemny prospekt, sporządzony zgodnie z wolą osoby zainteresowanej w języku urzędowym państwa, w którym ta zamieszkuje lub którego jest obywatelem (art. 2 ustawy). Ów prospekt powinien zawierać elementy szczegółowo wyliczone w ustawie, takie jak np.: dokładne oznaczenie przedsiębiorcy, określenie treści prawa, które ma być nabyte, informację o prawie nabywcy do odstąpienia od umowy, a także informację o sposobie uzyskiwania dodatkowych danych, dotyczących proponowanego mu kontraktu (art. 3 ustawy).

Sama umowa *timesharingu* powinna zostać sporządzona w języku zrozumiałym dla nabywcy oraz mieć formę pisemną pod rygorem nieważności. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy dla ustanowienia lub przeniesienia prawa, z którego wynika uprawnienie do korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego, zastrzeżona jest inna forma szczególna. Wówczas umowa *timesharingu* również winna być zawarta w takiej formie (art. 5 ustawy). Unormowanie to znajdzie zastosowanie w odniesieniu do ukształtowania *timesharingu* jako prawa użytkowania nieruchomości – w takim przypadku co najmniej oświadczenie właściciela ustanawiającego prawo musi bowiem zostać złożone w formie aktu notarialnego (Fuchs 2001, Poglódek 2002).

Przejawem ochrony nabywcy jest również przysługujące mu prawo odstąpienia od umowy bez wskazywania przyczyny, które może zostać wykonane poprzez złożenie przedsiębiorcy pisemnego oświadczenia woli w terminie 10 dni od dnia doręczenia mu dokumentu umowy (art. 6 ust. 1 ustawy). W sytuacjach szczegółowo określonych w ustawie termin ten może ulec przedłużeniu. W ten sposób ustawodawca stara się zminimalizować ryzyko funkcjonowania w obrocie prawnym umów *timesharingu*, które zawierane są nierozmyślnie.

Powyższe dowodzi, że szereg unormowań działa w chwili obecnej na korzyść nabywców. Jednakże już w momencie przyjęcia dyrektywy

94/47/WE, stanowiącej wzór dla polskiej Ustawy z dnia 13 lipca 2000 r., przedstawiciele konsumentów podnosili, że zakres jej zastosowania nie obejmuje wszystkich istotnych zagadnień, przez co nie jest ona aktem przyszłościowym (Ludwichowska 2010). W konsekwencji, w ramach udoskonalania prawa, wskazany akt został uchylony na mocy art. 18 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów *timeshare*, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany (DzUrz UE L 2009, nr 33, poz. 10). W tym stanie rzeczy oczywiste stało się, że również polska Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r. o ochronie nabywców prawa korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku oraz o zmianie ustaw Kodeks cywilny, Kodeks wykroczeń i ustawy o księgach wieczystych i hipotece wymaga zaktualizowania.

Dyrektywa 2008/122/WE, jak sugeruje sama jej nazwa, znajduje zastosowanie nie tylko w odniesieniu do umów *timesharingu*, ale również do innych podobnych produktów. Zgodnie z jej brzmieniem, umowa *timeshare* to „umowa zawarta na ponad rok, na podstawie której konsument odpłatnie nabywa prawo do korzystania z co najmniej jednego noclegowego miejsca zakwaterowania przez ponad jeden okres korzystania” (art. 2 ust. 1a dyrektywy). Dzięki takiemu zdefiniowaniu prawa *timesharingu* możliwe jest objęcie zakresem zastosowania dyrektywy umów zawartych na okres od jednego roku do trzech lat, a także takich, na mocy których okres używania jest krótszy niż tydzień. Widoczna na pierwszy rzut oka zmiana polega również na tym, że ustawodawca unijny zastąpił użyte w poprzedniej dyrektywie sformułowania „sprzedawca” i „nabywca” dla określenia stron umowy *timeshare*, zastępując je pojęciami: „przedsiębiorca” oraz „konsument” (Ludwichowska 2010).

Ponadto dyrektywa 2008/122/WE rozszerza na przedsiębiorcę obowiązek poinformowania konsumenta o kluczowych aspektach proponowanej mu umowy (art. 4 dyrektywy). W załączniku nr I określony został standardowy formularz informacyjny, który ma m.in. wskazywać dokładny charakter i zakres prawa lub praw będących przedmiotem umowy oraz zestawienie podstawowych usług udostępnionych konsumentowi. Poza tym konsument jest uprawniony do otrzymania dokładnego i odpowiedniego opisu wszystkich kosztów związanych z umową *timeshare* oraz opisu sposobu, w jaki są one dzielone między poszcze-

gólnych konsumentów wraz z informacją dotyczącą możliwości ich podwyższenia.

Istotne przy tym jest, że termin odstąpienia od umowy został wydłużony z 10 do 14 dni liczonych od dnia zawarcia umowy lub wiążącej umowy przedwstępnej, odpowiednio od dnia, w którym konsument otrzymał umowę lub wiążącą umowę przedwstępną, jeżeli nastąpiło to po dniu ich zawarcia (art. 6 dyrektywy). Co więcej, w omawianej dyrektywie wyraźnie wskazano, że w razie wykonania przez konsumenta prawa odstąpienia od umowy, nie poniesie on żadnych kosztów ani też odpowiedzialności za wartości odpowiadające usługom, które mogły zostać wykonane przed odstąpieniem od umowy (art. 8 ust. 2 dyrektywy), podczas gdy obecnie obowiązująca w Polsce Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r. przewiduje możliwość umownego obciążenia nabywcy obowiązkiem zwrotu kosztów niezbędnych do zawarcia umowy, w razie skorzystania przez niego z prawa odstąpienia od umowy w terminie 10-dniowym (art. 7 ust. 2 ustawy).

Mając zatem na względzie, że rozwiązania ujęte w Ustawie z dnia 13 lipca 2000 r. nie spełniają oczekiwań płynących z nowej regulacji unijnej, Rada Ministrów 5 lipca 2011 r. przyjęła przedłożony przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów projekt ustawy, która na nowo unormuje instytucję *timesharingu*¹³. Zgodnie z brzmieniem art. 2. ust. 1 wskazanego projektu „przez umowę *timeshare* rozumie się umowę, na podstawie której konsument, za wynagrodzeniem, nabywa prawo do korzystania, w okresach wskazanych w umowie, z co najmniej jednego miejsca zakwaterowania, zawartą na okres dłuższy niż jeden rok.”

Ustawa ta, w ślad za unijną dyrektywą, będzie normować ciążące na przedsiębiorcy obowiązki informacyjne, wymagania związane z reklamą i promocją *timeshare*, a także kwestie dotyczące zawarcia umowy *timesharingu* i możliwości odstąpienia od niej przez konsumenta. Ma ona również regulować odpowiedzialność przedsiębiorcy za wadliwość przedmiotu świadczenia oraz obowiązki konsumenta w przypadku zbycia praw z umowy.

Warto przy tym zauważyć, że unijny ustawodawca, konstruując dyrektywę 94/47/WE, jak i zastępującą ją dyrektywę 2008/122/WE, dostrzegał

¹³ Projekt ustawy o *timeshare* z uzasadnieniem i załącznikiem, 2011, Druk nr 4439, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Biuletyn Informacji Publicznej: <http://bip.kprm.gov.pl/rm/dokumenty1/>.

potrzebę zapobieżenia wiążącemu się z *timesharingiem* niebezpieczeństwu stosowania w odniesieniu do poszczególnych kontraktów regulacji znanych wyłącznie obcym porządkom prawnym, o których konsument nie miałby pojęcia. Wobec faktu, że przedmiotem zainteresowania potencjalnych nabywców są przede wszystkim nieruchomości położone poza granicami kraju ich zamieszkania, należało wprowadzić rozwiązania, które nie zmuszałyby konsumentów do tego, by w razie sporu z przedsiębiorcą odwoływać się do nieznanego prawa, np. obowiązującego w państwie wyspiarskim położonym na Oceanie Spokojnym.

Lektura przepisów poprzednio obowiązującej Ustawy z dnia 12 listopada 1965 r. – Prawo prywatne międzynarodowe (DzU 1965, nr 46, poz. 290), jak również nowej Ustawy z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe (DzU 2011, nr 80, poz. 432), która weszła w życie 16 maja 2011 r., może sugerować, że w przypadku umów *timesharingu* potrzeba bronienia swoich praw przed sądami obcego państwa byłaby niejednokrotnie nieunikniona (choćby z uwagi na postanowienie wskazujące na to, że własność i inne prawa rzeczowe podlegają prawu państwa, w którym znajduje się ich przedmiot). Polski ustawodawca, bazując na założeniach wskazanych w dyrektywie 94/47/WE, wyszedł naprzeciw tym trudnościom, wskazując w art. 10 Ustawy z dnia 13 lipca 2000 r., że jeżeli umowa *timesharingu* podlega prawu obcemu, które nie zapewnia nabywcy poziomu ochrony przewidzianego tą ustawą, przepisy ustawy stosuje się również w sytuacji, gdy:

- budynek lub pomieszczenie mieszkalne położone są w Rzeczypospolitej Polskiej lub
- nabywca ma miejsce zamieszkania w Rzeczypospolitej Polskiej, lub
- do zawarcia umowy doszło w następstwie wręczenia prospektu lub złożenia oferty przez przedsiębiorcę w Rzeczypospolitej Polskiej, lub
- do zawarcia umowy doszło w następstwie oferty nabywcy złożonej przedsiębiorcy w Rzeczypospolitej Polskiej.

W zakresie zapewnienia nabywcom należytej ochrony wymaganiami ustawodawcy jest zatem istnienie określonego związku pomiędzy umową *timesharingu* i wynikającym z niej stosunkiem prawnym a obszarem i prawem Rzeczypospolitej Polskiej (Fuchs 2001, Grzyb 2004).

Jak wynika z założeń do projektu nowej ustawy o *timeshare*¹⁴, po-

¹⁴ Założenia do projektu ustawy o *timeshare* ...

dobny zakres ochrony zostanie zapewniony konsumentom pod jej rządami, z tą różnicą, że za wystarczające uznano wprowadzenie normy kolizyjnej w zakresie prawa właściwego dla umów *timeshare* na mocy art. 30 ust. 2 Ustawy z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe. Zgodnie z dyspozycją powołanego przepisu: „Jeżeli prawem właściwym dla umowy, objętej zakresem zastosowania Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów *timeshare*, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany, jest prawo państwa niebędącego państwem członkowskim Europejskiego Obszaru Gospodarczego, to konsument nie może być pozbawiony ochrony przyznanej mu przez przepisy prawa polskiego wdrażające tę dyrektywę: 1) jeżeli którakolwiek z nieruchomości jest położona na terytorium jednego z państw członkowskich, lub 2) w przypadku umowy niezwiązanej bezpośrednio z nieruchomością, jeśli przedsiębiorca wykonuje swoją działalność gospodarczą lub zawodową w jednym z państw członkowskich lub w jakikolwiek sposób kieruje taką działalność do jednego z państw członkowskich, a umowa wchodzi w zakres tej działalności.”

Z kolei w sytuacji, w której prawem właściwym będzie prawo państwa członkowskiego, konsument będzie chroniony przepisami unijnymi (Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady [WE] nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych [Rzym I], DzUrz UE L. 2008, nr 177, poz. 6). Nowa ustawa o *timeshare*, zawierająca w zestawieniu z Ustawą z dnia 13 lipca 2000 r. jeszcze więcej mechanizmów mających chronić konsumentów, ma wejść w życie po sześciu miesiącach od daty ogłoszenia w Dzienniku Ustaw¹⁵. Czas pokaże, jak przyjęte w niej rozwiązania sprawdzą się w praktyce.

¹⁵ W założeniach do projektu ustawy o *timeshare* wskazano, że z uwagi na szerokie zmiany w zakresie praw i obowiązków przedsiębiorców i konsumentów należy wprowadzić co najmniej sześciomiesięczny okres *vacatio legis* (Założenia do projektu ustawy o *timeshare* ...).

***Timesharing* – aspekt ekonomiczny**

Po przeanalizowaniu europejskiego rynku *timeshare* i aspektów związanych z ochroną prawną stron umowy autorzy postanowili skupić się na ekonomicznej opłacalności umowy *timeshare* z punktu widzenia konsumenta. Symulacja zostanie przeprowadzona dla rodziny składającej się z dwojga dorosłych i dwójki dzieci w wieku 11 i 13 lat. Do celów badawczych posłużono się średnią ceną praw do nieruchomości w systemie *timeshare* na okres jednego tygodnia co roku, która w 2008 r. wynosiła 11 111 euro, jako średni roczny koszt utrzymania nieruchomości przyjęto 350 euro. Dodatkowo jako ekwiwalent kosztów wyżywienia i transferów przyjęto 850 euro na jeden wyjazd. Wszystkie zastosowane wartości pochodzą z cytowanego wcześniej raportu – *The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008*.

Do analizy przyjęto cztery opcje:

- nabycie w systemie *timeshare* praw do korzystania z nieruchomości na Teneryfie i związane z tym koszty przez okres 25 lat,
- ulokowanie na rachunku bankowym wpłaty początkowej, co roku generującej środki, które mogą być przeznaczone na wakacje,
- wyjazd na tydzień wypoczynku w sierpniu 2011 r. w hotelu cztero-gwiazdkowym na Teneryfie zakupiony w biurze podróży,
- ulokowanie środków przeznaczanych na zakup i utrzymanie *timeshare* na rachunku bankowym, by sprawdzić, ile jest w stanie zarobić zainwestowany kapitał w ciągu 25 lat.

Do rozważań przyjęto sposób inwestycji środków finansowych poprzez ich umieszczenie na lokacie bankowej. Autorzy mają świadomość, że na rynku istnieją zdecydowanie efektywniejsze narzędzia inwestorskie, jednak z uwagi na wahania koniunktury efekty ich funkcjonowania w perspektywie 25 lat są zupełnie nie do przewidzenia.

Opcja 1. Nabyto prawo do korzystania z apartamentu w systemie *timeshare* na Teneryfie za 11 111 euro; corocznie przez 25 lat wydatkowano 350 euro na koszty administracyjne, co dało kwotę 8750 euro; koszty wyżywienia i transferów – 850 euro co roku dały kwotę 21 250 euro; bilety lotnicze dla czterech osób na trasie Warszawa–Teneryfa–Warszawa kupowane z dużym wyprzedzeniem na okres wakacyjny przez stronę www.skyscanner.pl kosztują ok. 1500 euro – przez 25 lat – 37 500

euro. Suma środków wydanych na wakacje *timeshare* to 78 611 euro, czyli koszt tygodniowych jednorazowych wakacji wyniósł 3144,44 euro.

Opcja 2. Umieszczono równowartość 11 111 euro na lokacie złotówkowej, np. w Getin Banku, co roku otrzymując 8,5% brutto. Corocznie właściciel lokaty dostanie 944,4 euro odsetek (zależne od kursu euro) minus 19% podatek Belki – pozostanie 764,9 euro do wykorzystania. 764,9 euro jest kwotą absolutnie wystarczającą do wynajęcia apartamentu na Teneryfie w dobrym standardzie czterech gwiazdek na okres tygodnia dla czterech osób. Dodatkowym plusem tego rozwiązania jest brak konieczności spędzania wakacji co roku w tym samym miejscu – pieniądze można wykorzystać na wynajęcie apartamentu w dowolnym miejscu świata.

Jeśli zsumujemy zarobione na lokacie pieniądze z 850 euro na dojazd i wyżywienie oraz 1500 euro na przeloty przeznaczanymi w przypadku posiadania praw do nieruchomości *timeshare*, otrzymamy kwotę 3113,9 euro, choć faktyczny koszt wakacji do uiszczenia ze środków bieżących wynosił będzie 2348,9 euro, ponieważ 764,9 euro będzie kwotą wypracowaną przez kapitał.

Opcja 3. Oparta jest na koncepcji zakupu wczasów czarterowych w jednym z biur touroperatorских. Badanie rynku wykazało, że w sierpniu 2011 r. za wczasy w hotelu z pełnym wyżywieniem na Teneryfie w standardzie 4,5 gwiazdki za pokój rodziny czteroosobowej należy zapłacić równowartość 3750 euro (hotel Sentido Jacaranda o standardzie 4+ gwiazdek pochodzący z oferty biura podróży Triada). Cena zawiera przelot, transfery oraz wyżywienie w formie śniadań i obiadokolacji. Kupując w modnych obecnie promocjach *first minute*, czyli z dużym wyprzedzeniem, lub *last minute* – cena mogłaby być jeszcze atrakcyjniejsza.

Opcja 4. Sposób alternatywnego wykorzystania środków wydawanych na wakacje – mogą one zostać złożone w całości na lokacie w banku. Przyjęto założenie, że zarówno wpłatę początkową, jak i coroczne opłaty za administrowanie obiektem lokowane będą w banku Getin Bank z oprocentowaniem 8,5% minus podatek Belki, czyli efektywne oprocentowanie netto na poziomie 6,89%. Przyjęto również założenie corocznej kapitalizacji odsetek.

W wyniku takich działań uda się po 25 latach zgromadzić kapitał w wysokości 76 775,5 euro, co daje obecnie ok. 307 000 zł. Są to środki

pozwalające na zakup średniej wielkości mieszkania w dogodnej lokalizacji, bądź atrakcyjnie położonego domku letniskowego nad polskim morzem. Alternatywnie potraktować można pieniądze te jako dodatek do emerytury. Co roku przy założeniu niezmiennego oprocentowania kapitału 6,89% depozyt generował będzie 21 153 zł, co przy podziale na 12 miesięcy da 1763 zł comiesięcznego dodatku do emerytury.

Podsumowanie

Rynek nieruchomości *timeshare* w Polsce zatrzymał się w rozwoju mimo swojej finansowej atrakcyjności, której dowiodły analizy porównawcze w części dotyczącej aspektów ekonomicznych. Jak wynika z przeprowadzonych rozważań, nabycie praw do korzystania z nieruchomości w systemie *timeshare* w istocie jest tańsze o 606 euro od nabycia porównywalnego pakietu wakacyjnego. Z punktu widzenia nabywcy największą niedogodnością jest konieczność związania się umową na kilkadziesiąt lat i jeżdżenia w to samo miejsce lub też ponoszenia dodatkowych kosztów wymiany praw z innymi korzystającymi.

W obecnych niebywale dynamicznych czasach szybko zmieniają się mody, oczekiwania i potrzeby również w zakresie dóbr luksusowych, w takim przypadku trudno podjąć decyzję o zawarciu umowy, która będzie obowiązywała przez okres kolejnych 25 lat. Dodatkową barierę rozwoju stanowiły niekorzystne dla kupujących postanowienia umów, sprawiające, że opinia na temat *timeshare* stała się umiarkowanie pozytywna. Aby chronić konsumentów ustawodawca, zarówno europejski, jak i polski, wprowadził liczne obostrzenia dotyczące zawieranych kontraktów *timeshare*.

Z perspektywy ekonomicznej najkorzystniejszym rozwiązaniem jest wpłata kwoty odpowiadającej wysokością opłacie wstępnej na dobrze oprocentowane konto i subsydiowanie corocznych wakacji z pomocą tych pieniędzy. Dodatkową korzyścią będzie uratowany kapitał wstępny. W tym przypadku faktyczny koszt wakacji przykładowej rodziny czteroosobowej co roku wyniesie 2 348,9 euro, czyli o 795,44 euro mniej niż w przypadku zakupu *timeshare*.

Literatura

- 2009-Fractional-Interest-Report_EN.pdf: <http://www.rciventures.com> (05.08. 2011).
- Burian B., 2010, *Kodeks cywilny. Komentarz*, pod red. E. Gniewka, Warszawa: <https://legalis.net.pl/index.html>.
- BusinessWeek, March 2008: www.businessweek.com (20.07.2011).
- Czachórski W., Brzozowski A., Safjan M., Skowrońska-Bocian E., 2009, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa.
- Dyrektywa 94/47/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 października 1994 r. w sprawie ochrony nabywców w odniesieniu do niektórych aspektów umów odnoszących się do nabywania praw do korzystania z nieruchomości w oznaczonym czasie, DzUrz UE L. 1994, nr 280, poz. 83.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 r. w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów *timeshare*, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany, DzUrz UE L 2009, nr 33, poz. 10.
- Fuchs B., 1997, *Timesharing*, Rejent, 4.
- Fuchs B., 2001, *Timesharing w prawie polskim (uwagi na tle ustawy z dnia 13 lipca 2000 roku)*, Rejent, 4.
- Gawlik B., 1971, *Pojęcie umowy nienazwanej*, Studia cywilistyczne, 18.
- Grzyb K., 2004, *Umowa timesharingu w prawie polskim*, Rejent, 9.
- Gołaczyński J., 2001, *Timesharing – zagadnienia kolizyjnoprawne*, Rejent, 7–8.
- Hapimag's Halcyon Days Developments (2002–07) (10.08.2011).
- Loranc J., 2002, *Timesharing w polskim prawie cywilnym*, Rejent, 11.
- Ludwichowska K., 2010, *Dyrektywy UE o timesharingu a konieczność reformy prawa polskiego*, Państwo i Prawo, 4.
- Milewska M., Włodarczyk B., 2009, *Hotelarstwo. Podstawowe wiadomości*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Nesterowicz M., 1997, *Timesharing*, Kwartalnik Prawa Prywatnego, 3.
- Pogłódek P., 2002, *Użytkowanie timesharingowe w prawie polskim*, Rejent, 10.
- Projekt ustawy o *timeshare* z uzasadnieniem i załącznikiem, Druk nr 4439, 2011, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Biuletyn Informacji Publicznej: <http://bip.kprm.gov.pl/rm/dokumenty1/>.
- Puch P., 2003, *Timesharing – sposób korzystania z nieruchomości*, Nieruchomości, 5.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady [WE] nr 593/2008 z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie prawa właściwego dla zobowiązań umownych, DzUrz UE L. 2008, nr 177, poz. 6.
- The European Timeshare Industry – Market Characteristics & Economic Impacts 2008*, 2009, The Christel DeHaan Tourism and Travel Research Institute, University of Nottingham: www.rdo.org (10.08.2011).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, DzU 1964, nr 16, poz. 93.
- Ustawa z dnia 12 listopada 1965 r. – Prawo prywatne międzynarodowe, DzU 1965, nr 46, poz. 290.

- Ustawa z dnia 13 lipca 2000 r. o ochronie nabywców prawa korzystania z budynku lub pomieszczenia mieszkalnego w oznaczonym czasie w każdym roku, DzU 2000, nr 74, poz. 855.
- Ustawa z dnia 4 lutego 2011 r. – Prawo prywatne międzynarodowe, DzU 2011, nr 80, poz. 432.
- Wolter A., Ignatowicz I., Stefaniuk K., 2001, *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, Warszawa.
- Założenia do projektu ustawy o *timeshare* stanowiącej implementację dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/122/WE z dnia 14 stycznia 2009 roku w sprawie ochrony konsumentów w odniesieniu do niektórych aspektów umów *timeshare*, umów o długoterminowe produkty wakacyjne, umów odsprzedaży oraz wymiany (DzUz UE L 33 z 03.02.2009), Warszawa – czerwiec 2010 r. oraz Warszawa – marzec 2011 r.: <http://www.uokik.gov.pl>.
- Zaradkiewicz K., 1997, *Umowa timesharing'u a regulacje Unii Europejskiej*, Monitor Prawniczy, 5.

The right to use the holiday property traded on the Polish tourist market – legal and economic aspects

Summary

Main motivations that lead to the purchase of real property, including real estate dedicated to leisure use are expectations to profit from its ownership or intangible benefits. Real Estate Homes for several decades became an object of desire of consumers around the world, being a sign of prestige and bearing strong load of lifestyle. However, due to its high prices, their availability is limited, not only in Poland but also worldwide. Timeshare property market in Poland stopped in development despite its financial attractiveness. From the perspective of the buyer the greatest disadvantage is the need to bind a contract for several years and having holidays in the same place. In today's incredibly dynamic times fashion is changing fast, so it is difficult to decide on the contract, which will be valid for a period of 25 years. An additional barrier to the development was detrimental to the buyers of the agreements, which meant that the opinion about the timeshare became moderately positive. To protect consumers, both the European and Polish legislator introduced numerous restrictions on the timeshare contracts.

The paper analyses legal and economic aspects of timeshare “right to use” from the perspective of the European market.

Translated by Olga Andruszkiewicz, Rafał Rouba