

Др *Андреј МИЋОВИЋ*
доцент Факултета за хотелијерство и туризам у Врњачкој Бањи
Универзитета у Крагујевцу

ТАЈМ-ШЕРИНГ И ПОВЕЗАНИ УГОВОРИ*

Резиме

Појавом одређених послова у пракси који нису били регулисани претходном Директивом ЕУ 94/47, као што су послови препродаје и размене тајм-шеринга, интереси потрошача били су угрожени. Како би се потрошачи заштитили од нове праксе, односно послова, донета је Директива ЕУ 2008/122. Том Директивом се европски законодавац одлучио да озакони, а не да забрани нову праксу, да је подведе под општа правила о ТШ, и тиме пружи бољу заштиту потрошачима ширењем поља примене, између осталог, и на тзв. повезане уговоре. Међу тим уговорима, потребно је направити разлику између уговора који се закључују у функцији стицања права коришћења (уговор о кредиту) и оних који се закључују у функцији располагања стеченим правом коришћења (уговор о помоћи приликом препродаје и уговор о омогућавању размене тајм-шеринга).

Кључне речи: *тајм-шеринг, повезани уговори, уговор о кредиту, уговор о помоћи приликом препродаје, уговор о омогућавању размене.*

І Уводне напомене

За разлику од деведесетих година прошлог века које, када се ради о тајм-шерингу,¹ карактерише његово ширење (у територијалном смислу) и раст (у економском смислу), почетком двехиљадитих ТШ је почео да прати лош глас. Разлог томе је што су учесници на ТШ тржишту почели да користе и развијају облике недозвољене и нелојалне трговачке праксе, због чега су потенцијални корисници ТШ постали неповерљиви.

* Овај рад је написан у оквиру пројекта Правног факултета Универзитета у Крагујевцу „XXI век – век услуга и Услужног права“, бр. 179012, који финансира Министарство за просвету, науку и технолошки развој Републике Србије.

1 У даљем тексту и фуснотама: ТШ.

Како би избегли примену Директиве ЕУ 94/47 трговци ТШ су своје активности усмерили на обављање послова који нису били обухваћени Директивом, као што су послови препродаје ТШ или продаје права која проистичу из чланства у мрежи клубова за одмор.

Успостављена пракса и послови представљали су претњу за интересе потрошача, пре свега у финансијском смислу,² нарочито ако се има у виду да је била регулисана куповина, али не и препродаја права коришћења или неких других сличних производа. Како би се потрошачи заштитили од нове праксе, односно послова, донета је Директива ЕУ 2008/122. Том Директивом се европски законодавац одлучио да озакони, а не да забрани нову праксу³ (у том смислу чињени су предлози),⁴ да је подведе под општа правила о ТШ, и тиме пружи бољу заштиту потрошачима ширењем поља примене, између осталог,⁵ и на тзв. повезане уговоре.⁶ Према намени коју имају, повезани уговори могу да се поделе на оне који се закључују у функцији стицања права коришћења (уговор о кредиту) и оне

- 2 На тржишту су се појављивали бројни субјекти који су предлагали титуларима ТШ да их овласте за препродају ТШ, уз захтев да авансирају одређени износ на име накнаде и трошкова. Након наплате аванса, та лица, која често нису поседовала ништа више од поштанског сандучета и мобилног телефона, нестајала су, а посао препродаје никад није био обављен. Или, нуди се закључење уговора, тзв. пакет (услуга) за одмор, на период краћи од три године (према Директиви ЕУ 94/47 ТШ се закључивао на три и више година), чиме се избегавала примена важећих правила и слабо положај потрошача. О томе: *Timeshare et formules «Pack vacances»: attentionaux abus*, http://ec.europa.eu/france/pdf/broch-timeshare-pack-vacances_fr.pdf, 1.4.2016, 1-2.
- 3 Као разлог је наведено да се тиме попуњавају постојеће празнине које: значајно нарушавају тржишну утакмицу, потрошачима узрокују проблеме, спречавају неометано функционисање унутрашњег тржишта (Преамбула бр. 2. Директиве ЕУ 2008/122).
- 4 О томе: *La directive européenne du 26 octobre 1994, et la nouvelle directive de 2008*, <http://www.tempspartage.org/directive.php> (1.4.2016).
- 5 Поље примене је проширено и на уговоре закључене на рок од најмање годину дана, који имају за предмет не само непокретности већ и покретне ствари, поводом којих се накнада може плаћати и сукцесивно, као и на уговоре о трајним олакшицама за одмор.
- 6 Кад је у питању појмовно одређење повезаних уговора, у домаћем праву се могу уочити значајна одступања између претходног и важећег Закона о заштити потрошача (ЗЗП). Наиме, према чл. 5. ст. 1. тач. 16. ЗЗП из 2010. године (*Сл. гласник РС*, бр. 73/2010), повезани уговор је дефинисан као уговор о продаји робе или пружању услуга који је закључен између потрошача и трговца или између потрошача и трећег лица на основу споразума између трговца и трећег лица, а који је у вези са другим уговором између трговца и потрошача. За разлику од овог одређења, које је дато на ваљан начин, у чл. 5. ст. 1. тач. 17. важећег ЗЗП, повезани уговори се несватљиво везују само за одређене модалитете закључења уговора, па се наводи да је то уговор на основу којег потрошач прибавља робу или услуге које су у вези са уговором закљученим на даљину и изван пословних просторија трговца или трећег лица са којим трговац има споразум (*Сл. гласник РС*, бр. 62/2014 и 6/2016 – други закон).

који се закључују у функцији располагања са стеченим правом коришћења (уговор о помоћи приликом препродаје и уговор о омогућавању размене ТШ).⁷

II Уговор о кредиту

У функцији стицања права коришћења може се закључити уговор о кредиту. У нашем праву питања која се постављају поводом потрошачког кредита су уређена Законом о заштити корисника финансијских услуга,⁸ а када се ради о ЕУ Директивом 2008/48 о уговорима о потрошачким кредитима, а потом Директивом 2014/17⁹ о уговорима о потрошачким кредитима који се односе на стамбене непокретности. Одредбама Директиве ЕУ 2008/122 и ЗЗП регулисана су питања која се тичу престанка уговора о кредиту који је одобрен поводом ТШ (чл. 11. ст. 2. Директиве 2008/122 и чл. 119. ЗЗП). С тим у вези, ако је ради потпуне или делимичне исплате цене из уговора о ТШ потрошачу одобрен кредит од стране трговца или треће особе, на основу споразума те особе и трговца, одустанком од ТШ престаје да важи и кредитни споразум. У случају раскида уговора о кредиту потрошач није дужан да плати даваоцу кредита никакву накнаду, трошкове, камату или казну, нити је дужан да му надокнади штету. Повезани уговор се раскида у тренутку кад трговац прими обавештење о одустанку од уговора. Ако је повезани уговор склопљен с трећом особом, на основу његовог споразума с трговцем, потрошач није дужан да обавести ту особу о раскиду уговора, већ је то дужан да учини трговац. Трговац или трећа особа, с којом је потрошач склопио повезани уговор, дужна је да потрошачу врати све што је на основу повезаног уговора примила од њега.

III Уговор о помоћи приликом препродаје

Уговор о помоћи приликом препродаје је уговор којим се трговац обавезује да потрошачу пружи помоћ приликом куповине или продаје временски подељеног коришћења непокретности или трајних олакшица

7 Због тога што дејство тзв. повезаних уговора зависи од дејства основног, ТШ уговора, било би боље да се говори о споредним или акцесорним уговорима. Осим тога, такав термин се користи и у Директиви ЕУ 2008/122, а њиме се означава уговор којим потрошач прибавља услуге везане за ТШ или уговор о дугорочном производу за одмор, а које пружа трговац или треће лице по основу ангажмана између поменутог трећег лица и трговца (чл. 2. ст. 1. тач. г).

8 *Сл. гласник РС*, бр. 36/11.

9 *Сл. лист ЕУ*, бр. 60/14.

за одмор, а потрошач се обавезује да му за то плати накнаду.¹⁰ Одредбама ЗЗП прописана је обавеза трговца да потрошачу пружи помоћ приликом препродаје права коришћења односно трајних олакшица за одмор (чл. 120. ст. 1), при чему се истовремено прописује санкција трговцу који не испуни своју обавезу. Та санкција се огледа у праву потрошача да захтева од трговца да откупи право коришћења или трајне олакшице за одмор (чл. 120. ст. 2). Иначе, закључењем овог уговора трговац преузима облигацију средства, а не циља (резултата). Он не одговара ако и поред тога што је уложио одговарајућу пажњу, није дошло до препродаје.

Терминолошки посматрано назив овог уговора, који је усвојен у нашем ЗЗП, другачији је од онога који је садржан у Директиви ЕУ 2008/122 а гласи „уговор о препродаји“. Разлог за ово одступање могао би се вероватно наћи у настојању нашег законодавца да нагласи да овај уговор нема природу уговора о продаји, већ да се ради о уговору којим се дају овлашћења трговцу како би могла да се реализује препродаја. Ради остварења тог циља трговац је дужан, уз накнаду, да помогне потрошачу. Препродаја може да се врши преко система који организује трговац или неко треће лице, о чему информација мора да буде садржана у стандардном информативном обрасцу.

Иако се у ЗЗП о томе не говори, овај уговор има одређене специфичности које се тичу предмета уговора и уговорних страна, начина стицања, правне природе по којима се и разликује у односу на уговоре који се односе на куповину односно продају ТШ односно трајних олакшица за одмор.

Предмет препродаје може бити само уговор чије трајање није истекло, у вези са којим потрошач свој преостали период временски подељеног коришћења, са свим правима и обавезама, уступа неком трећем лицу или трговцу. Путем препродаје ТШ, стиче се право коришћења смештајне јединице на индиректан начин, за разлику од продаје ТШ где се право коришћења стиче на директан начин. У првом случају врши се препродаја коришћених смештајних јединица, а право коришћења се откупљује од другог лица које нема статус промотера ТШ,¹¹ док се у другом случају стиче право коришћења потпуно нове смештајне јединице (у

10 Чл. 5. ст. 1. тач. 28. ЗЗП.

11 Ипак, с обзиром да се у пракси препродаја не остварује лако, нису ретке ситуације да се право коришћења стиче управо од трговца. Наиме, титулари, када не успевају у намери да препродају ТШ, опредељују се за солуцију да трговцу препусте ТШ без накнаде и тако изгубе уложени новац, али се барем ослободе плаћања годишњих накнада. О томе: *La revente d' un timeshare*, http://www.eccbelgie.be/images/downloads/timesharing_resell_fr_hr %281%29.pdf, 1.4.2016, 2.

оквиру новоизграђеног објекта или објекта у изградњи) или коришћене смештајне јединице директно од промотера ТШ. Дакле, препродајом се на новог титулара ТШ преноси онај обим права и обавеза из уговора које има постојећи титулар. Право коришћења стицаоца (новог титулара ТШ) изводи се из права његовог претходника, а до преноса права долази на основу уговора о помоћи приликом препродаје.

Уговор о помоћи приликом препродаје има елементе уговора о посредовању. Потрошач с једне стране има положај налогодавца, јер издаје налог трговцу о куповини или продаји права коришћења, а трговац се налази у улози посредника који треба да доведе у везу заинтересоване стране.¹² Сличност са уговором о посредовању се састоји и у томе што се накнада за извршену услугу плаћа под условом да уговор буде закључен, односно да до препродаје заиста и дође.

Препродаја права коришћења врши се уступањем уговора. Према општим облигационим правилима свака страна у двостраном уговору може, ако на то пристане друга страна, уступити уговор трећем лицу, које тиме постаје носилац свих њених права и обавеза из тог уговора (чл. 145. ст. 1. ЗОО). Дакле, уступањем уговора мења се носилац права коришћења, односно носилац права и обавеза из уговора о ТШ. Што се тиче пристанка на уступање, може се сматрати да је трговац свој пристанак дао унапред, пре закључења споразума о уступању. Али за разлику од општих правила о уступању, уговорни однос између уступиоца и друге стране не прелази на пријемника у часу кад је трговац, као друга страна, обавештен о уступању,¹³ већ по окончању процеса преноса права коришћења на новог титулара. Тај процес ће зависити од врсте ТШ (власнички, кориснички) као и од законских претпоставки које важе у земљи у којој се препродаја обавља. У сваком случају, промена титулара ТШ мора се назначити у одговарајућим документима који се воде код трговца али и у земљишним књигама, кад је у питању пренос власничког облика ТШ. За услуге уписа права коришћења новог титулара плаћа се одговарајућа накнада.

12 Законом се не објашњава шта се подразумева под пружањем помоћи приликом препродаје права коришћења. Посредно би се могло закључити да трговац има обавезе посредника које су предвиђене одредбама ЗОО. Наиме, према чл. 813. ЗОО, уговором о посредовању, обавезује се посредник да настоји наћи и довести у везу са налогодавцем лице које би с њим преговарало о закључењу одређеног уговора, а налогодавац се обавезује да му исплати одређену накнаду, ако тај уговор буде закључен. Међутим, ако трговац не учествује у проналажењу лица ради закључења уговора, већ се пружање помоћи ограничава на давање информација о намераваној препродаји, у таквом случају не би могло да се говори о посредничком односу.

13 Видети: чл. 145. ст. 2. ЗОО.

Поводом препродаје потребно је да буду задовољена одређена законска правила која се односе на предуговорно информисање¹⁴ и забрану авансног плаћања. Забрана авансних плаћања је прописана како одредбама Директиве ЕУ 2008/122, тако и одредбама ЗЗП, али на различит начин. У Директиви се узимају у обзир два момента према којима се одређује забрана авансног плаћања за ТШ, сличне и повезане уговоре. Када се ради о ТШ, трајним олакшицама за одмор и размени, изричито се забрањује свака авансна исплата од стране потрошача трговцу или трећем лицу док не истекне рок за вршење права на одустанак (чл. 9. ст. 1). Када се ради о препродаји, изричито се забрањује свака авансна исплата све док се не изврши стварна продаја или се уговор о препродаји не раскине на други начин (чл. 9. ст. 2).¹⁵ Забрана се односи на било какву авансну исплату (укључују-

14 У оквиру обавезе предуговорног обавештавања, трговац је дужан да потрошача обавести о подацима наведеним у стандардном информативном обрасцу за уговор о помоћи приликом препродаје (у случају закључења уговора о препродаји ти подаци постаје саставни део уговора). Тај образац се састоји из три дела, а његова садржина је прописана Уредбом о садржини стандардног информативног обрасца за уговоре о временски подељеном коришћењу непокретности, о трајним олакшицама за одмор, о помоћи приликом препродаје и о омогућавању размене (*Сл. гласник РС*, бр. 12/2015). У првом делу су садржани подаци који се односе на: идентитет, пребивалиште/седиште и правни статус трговца који је уговорна страна; сажети опис услуге (нпр. маркетинг); трајање уговора; цену коју потрошач треба да плати за добијање услуга; преглед додатних обавезних трошкова који произилазе из уговора; врсту трошкова и назнаку износа (нпр. локални порези, бележничке тарифе, цена оглашавања); услове за раскид уговора, последице раскида и информације о одговорности потрошача за трошкове који могу настати услед раскида; кодекс понашања, односно да ли је трговац потписао кодекс и, ако јесте, где је могуће наћи тај кодекс. У другом делу су садржане опште информације и то да: потрошач има право да без објашњења одустане од уговора у року од 14 календарских дана од дана закључења уговора или другог обавезујућег предуговора или од њиховог пријема уколико је до пријема дошло касније; свака авансна исплата од стране потрошача је забрањена све док се не изврши стварна продаја или се уговор о препродаји раскине на други начин;¹⁴ потрошач не може да сноси било какав трошак или обавезу осим оних наведених у уговору; према правилима међународног приватног права, уговор може бити уређен правом земље која није држава чланица у којој потрошач пребива или уобичајено живи, а могући спорови се могу изнећи пред судове који нису судови државе чланице у којој потрошач пребива или уобичајено живи. Овај део обрасца потрошач мора посебно потписати, како би се осигурало да је потрошач упознат са својим основним правима из уговора. Трећи део се односи на додатне информације на које потрошач има право и где се тачно могу наћи (на пример, у ком поглављу брошуре општег карактера) ако нису обезбеђене у даљем тексту: назнака о језику/језицима који се могу користити за комуникацију са трговцем, на пример, у вези поступања са упитима и притужбама; где је применљиво, могућност за вансудско решавање спорова.

15 Државе чланице имају слободу да уреде могућност и модалитете коначне исплате посредницима у случају раскида уговора о препродаји (Преамбула 14. Директиве ЕУ 2008/122).

ћи исплату, давање гаранција, блокаду новца на рачунима, изричито признање дуга) не само према трговцу, већ и према трећим лицима.¹⁶

Међутим, наш законодавац у чл. 117. забрану авансног плаћања суштински другачије регулише. Најпре се у ст. 1. овог члана предвиђа забрана плаћања унапред код уговора о ТШ, трајним олакшицама за одмор, уговора о помоћи приликом препродаје и уговора о омогућавању размене ТШ, пре истека рока за одустанак од уговора. Потом се у ст. 2. истог члана прописује забрана авансног плаћања трговцу, која се односи искључиво на уговор о помоћи приликом препродаје, пре закључења уговора о ТШ или уговор о трајним олакшицама за одмор, односно пре него што трговац на други начин испуни обавезе из уговора о помоћи приликом препродаје. Дакле, може се уочити да је наш законодавац прописао три различита момента пре чијег истека односно наступања се не може извршити било каква исплата: пре истека рока за одустанак од уговора, пре закључења главног уговора и пре него што трговац на други начин испуни обавезе из уговора о помоћи приликом препродаје.

На основу извршене анализе може се рећи да су решења из Директиве ЕУ 2008/122 боља у односу на она која су садржана у ЗЗП. Забрана плаћања унапред пре истека рока за одустанак од уговора је оправдана када се ради о главним уговорима (ТШ и трајним олакшицама за одмор), јер тек са протеком тог рока уговор почиње да производи правно дејство у односу на потрошача. Исто важи и за уговор о омогућавању размене, с обзиром да се тек протеком рока за одустанак од уговора потрошач може укључити у систем размене права коришћења. Међутим, код уговора о помоћи приликом препродаје ситуација је другачија. Пре свега, овај уговор је подведен под заједничка правила о ТШ како би се спречила преварна пракса авансног наплаћивања накнаде и трошкова, која је била широко распрострањена до доношења Директиве ЕУ 2008/122. Осим тога, као и код сваког другог посредничког или заступничког односа, трговац може да оствари право на накнаду само ако је уговор закључен, односно извршен.

Због наведеног одредбе нашег ЗЗП требало би ускладити са одредбама Директиве ЕУ 2008/122 тако да забрана авансних плаћања, у случају препродаје, не важи само до момента закључења главног уговора или одустанка од уговора него све до момента реализације (раскида) уговора о препродаји. Уговор о помоћи приликом препродаје се може закључити у моменту закључења главног уговора или касније, али обавеза плаћања

¹⁶ Чл. 9. ст. 2. и Анекс III, Део 2. Директиве ЕУ 2008/122.

постоји у зависности од оствареног циља. Дакле, закључен уговор о ТШ је *conditio sine qua non* за закључење уговора о помоћи приликом препродаје (као повезаном уговору), а истек рока за одустанак од уговора је *conditio sine qua non* да би потрошач уопште могао да захтева од трговца испуњење услуге препродаје ТШ.¹⁷ С тим у вези, извршење престације од стране трговца је *conditio sine qua non* за захтевање било какве исплате по основу уговора. Међутим, према формулацији нашег законодавца, могло би се погрешно протумачити да је могуће извршити исплату и по закључењу уговора о ТШ, односно по истеку рока за одустанак од уговора о препродаји, а пре него што је заиста и дошло до препродаје. Такође, уместо формулације да је забрањено плаћање унапред пре него што трговац испуни обавезе из уговора о помоћи приликом препродаје, требало би усвојити формулацију која је садржана у Директиви ЕУ 2008/122, а према којој је забрањено авансно плаћање пре него што се препродаја стварно изврши или се уговор о препродаји не раскине на други начин.

Препродаја ТШ у пракси је веома тешко остварива, а понекад и немогућа. Није редак случај да се ТШ препродаје по симболичним ценама или без накнаде само да би се ослободили издвајања по основу различитих услуга које су у вези са ТШ. Тешкоће које се јављају приликом препродаје су последица неравномерне понуде и тражње, јер понуда ТШ далеко премашује његову тражњу на тржишту препродаје. Разлози за овакав дисбаланс су разнолики. С једне стране, стицаоци ТШ се одлучују да препродају своје право коришћења најчешће из економских разлога (нпр. услед повећања трошкова годишњег одржавања и других трошкова),¹⁸ а са друге стране не постоји довољан број заинтересованих лица за стицање ТШ, између осталог, услед недовољне обавештености потрошача о могућностима и начинима стицања ТШ. Узрок недовољне потражње за правом коришћења на тржишту препродаје треба тражити и у чињеници да трговци немају интерес да промовишу препродају ТШ-а, јер би се на тај начин у значајној мери умањио њихов профит.¹⁹

Постоји неколико начина који се користе у пракси ради оглашавања препродаје ТШ: објављивањем огласа на неком од специјализованих

17 Видети: Андреј Мићовић, *Тајм-шеринг и са њим слични и повезани уговори*, док. теза, Крагујевац, 2015, 68.

18 Поред тога, разлози за препродају ТШ могу бити и промене навика и животног стила, али и развод корисника ТШ, с обзиром да су то најчешће брачни парови.

19 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/cold_hard_facts_about_selling_your_timeshare.shtml.

ТШ сајтова,²⁰ на огласној табли одмаралишта или у новинама; путем интерног програма препродаје одмаралишта; ангажовањем лиценцираних посредника, (брокера) уз плаћање одређене накнаде; путем брокерских аукција (нпр. брокерска кућа *TRI-West* из Лос Анђелеса периодично организује аукције ТШ интервала, које се најчешће одржавају у септембру сваке године).²¹

Потрошач може да огласи ТШ за препродају сам, а може користити и услуге које му у ту сврху нуди трговац. Уколико постоји могућност учешћа у програму (систему) препродаје права коришћења, трговац је дужан да о томе обавести потрошача, као и да му предочи трошкове у вези са препродајом преко наведеног система.

Један од најбитнијих фактора, који утиче на успешност процеса препродаје, је висина накнаде која се тражи поводом препродаје права коришћења.²² У жељи да поврате сразмерни део уложеног новца, оглашивачи ТШ често своје право коришћења покушавају да препродају по знатно вишим накнадама од тржишних. Такви покушаји, који су често последица недовољне информисаности потрошача о цени права коришћења приликом препродаје, углавном остају без резултата. Пракса показује да је укупна накнада, која се плаћа приликом куповине ТШ, већа за отприлике четрдесет до шездесет процената у односу на накнаду која се плаћа за право коришћења приликом препродаје.²³

Поводом препродаје, у уговор о ТШ се често уносе клаузуле о праву првог одбијања, на основу које трговац резервише за себе могућност да откупи право коришћења. Наиме, у случају да постоји заинтересовано лице које би откупило право коришћења по одређеној цени за коју трговац сматра да није адекватна, он може да искористи тзв. право првог одбијања и лично откупи право коришћења под условом да је то право трговца изричито уговорено. Ово право у пракси користе трговци најчешће да би спречили да се ТШ интервали продају по ниским ценама и

20 Специјализовани сајтови на којима се ТШ може оглашавати за препродају, размену и рентирање права коришћења, између осталог, су: <http://tug2.com/timesharemarketplace/>, <http://www.tstoday.com/>, <https://www.bidshares.com/>, <http://www.redweek.com/>, <http://www.myresortnetwork.com/>, <http://www.transactionrealty.com/>. У последње време Ебау постаје све популарнији сајт на коме се у свега неколико корака може огласити ТШ. Видети: <http://pages.ebay.com/realestate/timesharesellerguide.html>, http://www.ebay.com/sch/i.html?_nkw=timeshare.

21 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/cold_hard_facts_about_selling_your_timeshares.html.

22 Karen Holden, *Simplifying Timeshare*, 2nd ed., Bloomington, Indiana, 2014, 143-144.

23 Vincent Lehr, *Timeshare Tips&Tricks*, North Charleston, South Carolina, 2011, 149.

уједно осигурали знатно вишу цену тог интервала приликом поновне продаје.²⁴

IV Уговор о омогућавању размене

Према одредби чл. 5. ст. 1. тач. 29. ЗЗП, под уговором о омогућавању размене ТШ подразумева се уговор којим се трговац обавезује да потрошача укључи у систем размене ТШ, с тим да потрошачи могу да уступе узајамно на одређено време права из уговора о ТШ, а потрошач се обавезује да му за то плати накнаду.²⁵ На основу овако одређеног појма, могло би се извући неколико закључака. Прво, предмет размене није предаја и пренос својине на некој ствари, већ пренос права коришћења. Друго, основна обавеза трговца је да потрошача укључи у систем размене, а потрошач је дужан да за то плати накнаду. На овај начин до размене права коришћења може да дође тако што ће потрошач бити укључен у интерни систем размене трговца или у систем размене који се одвија путем организација за размену. До размене може да дође и без ангажовања трговца, а на основу директне размене која се одвија између носилаца права коришћења. Треће, обавеза трговца се исцрпљује укључивањем потрошача у систем размене, што значи да се ради о облигацији средства, а не циља. Четврто, право размене је факултативног карактера, јер потрошач може, ако то жели, да другом потрошачу уступи права из уговора о ТШ. Пето, уступање права се врши на одређено време. Шесто, размена се одвија у оквиру система који је отворен за све који су спремни да уступе своје право у замену за уживање неког другог права. Седмо, размена права је могућа само под условом да је претходно закључен главни уговор, ТШ или уговор о трајним олакшицама за одмор, и да титулар ТШ не искористи право на одустанак од уговора у року од 14 дана од дана његовог закључења.²⁶ Уколико су задовољени претходни услови потрошач, који је укључен у систем размене, може да оствари своје право ако је депоновао право коришћења код организације за размену (чиме се привремено одриче права коришћења из уговора закљученог са трговцем у корист трећих лица), а потом изабрао еквивалентно право коришћења (депоновано

24 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/what_does_ROFR_mean_for_timeshares.html, 1.4.2016.

25 Као и у случају препродаје, законом је прописана обавеза трговца да у примереном року пре закључења уговора, потрошача упозна са подацима који су прописани Уредбом о садржини стандардног информативног обрасца за уговоре о временски подељеном коришћењу непокретности, о трајним олакшицама за одмор, о помоћи приликом препродаје и о омогућавању размене.

26 Уколико је уговор о размени закључен у моменту закључења главног уговора, одустанак од главног уговора има за последицу и престанак уговора о размени и свих других повезаних уговора.

од других титулара ТШ) које је у понуди организације за размену. У том случају не долази до директног контакта између заинтересованих лица, већ се моментом депоновања права коришћења титулари ТШ привремено одричу права коришћења из уговора закљученог са трговцем у корист трећих лица, а заузврат имају право да из „корпе“ депонованих права изаберу еквивалентно право коришћења.

За разлику од дефиниције садржане у нашем праву, у Директиви ЕУ 2008/122, овај уговор се различито термилошки и појмовно одређује. Наиме, у Директиви се уместо о уговору о омогућавању размене, говори о уговору о размени. Затим, док се у Директиви говори о обавези трговца да потрошача укључи у систем размене у замену за уступање његовог права коришћења другим лицима (размена се не врши између унапред одређених лица), у ЗЗП је поред тога предвиђена и могућност узajамног уступања права међу потрошачима (то упућује на закључак да се ради о класичној размени, која се одвија између два одређена лица која размењују своја права).

Због специфичности које карактеришу размену права коришћења, неопходно је да се анализирају питања везана за модалитете размене права коришћења, депоновање и поступак размене права коришћења, факторе који одређују тржишну вредност права коришћења.

1. Модалитети размене права коришћења

Једна од највећих погодности ТШ је могућност размене права коришћења,²⁷ које може да буде изражено у ТШ интервалу (недељи) или кроз бодове за одмор. Посредством размене потрошач има могућност коришћења различитих туристичких објеката у различитом временском периоду и на различитим локацијама широм света. Постоји неколико различитих модалитета размене права коришћења и то: А) директна размена која се одвија између титулара ТШ, Б) интерни програм размене на основу чланства у одређеном одмаралишту, В) размена која се одвија посредством организација за размену.²⁸

А) До директне размене долази када се два титулара ТШ сагласе да међусобно размене права коришћења и о томе обавесте органе управе свог одмаралишта. Примера ради, ако једно лице има право коришћења

27 Francesco Ruscello, *Los Contratos de Intercambio – En Italia Y España*, Revista CESCO de Derecho de Consumo, Nr. 10/2014, 114-116.

28 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/timesharing_101_an_introduction_to_timeshares.html#_Exchanging_Your_Timeshare, 1.4.2016.

смештајне јединице у неком ски центру током зимског периода, а друго лице има право коришћења у приморском месту током летњег периода, они се могу договорити да та права размене. Међутим, у пракси је јако тешко пронаћи заинтересована лица и ступити у контакт са њима, а то се најчешће чини путем огласа на интернет сајтовима или контактирањем жељеног одмаралишта како би се прикупиле информације о евентуалним лицима која су заинтересована за размену. Да би се створиле претпоставке за остваривање директне размене, неопходно је дугорочно планирање одмора, доста уложеног времена и труда, али ни тада није сигурно да ће доћи до жељеног резултата. Тај проблем би се у перспективи могао решити остављањем простора свим трећим лицима да изразе своје интересовање за размену на интернет страници конкретног одмаралишта. На тај начин би се могла директно повезати сва заинтересована лица.

Б) Интерни програм размене ТШ је могуће успоставити када давалац ТШ има велики број одмаралишта у свом саставу, која се налазе на различитим локацијама. Циљ овог програма је да се титуларима ТШ пружи могућност да користе смештајне јединице на различитим локацијама у оквиру комплекса одмаралишта. Ово право се може остваривати уз одговарајућу накнаду или без ње, у зависности од правила која важе у конкретном одмаралишту.

Код одређених облика ТШ могуће је да се сви ТШ интервали ставе у заједнички фонд, из кога свако може изабрати жељени интервал у складу са успостављеним правилима. У неким случајевима, интерна размена се може одвијати и посредством организација за размену. Након што се период коришћења депонује код организације за размену, титулари ТШ у оквиру интерне групе имају ексклузивно право размене током одређеног временског периода. Тек кад преостало време за резервацију коришћења одређеног ТШ интервала падне испод одређеног рока (нпр. шест месеци), трећа лица имају могућност да своје право коришћења смештајне јединице размене са правом коришћења смештајне јединице у склопу интерног програма размене. Накнада за размену у оквиру интерног програма размене је повољнија за чланове тог програма него за трећа лица.

Многим програмима размене који за предмет имају ТШ интервале (недеље), размена се често ограничава на трговину еквивалентним недељама, односно недељама приближно исте вредности. Предност интерног програма размене који за предмет има бодове за одмор је што титулар ТШ остварује одређен број бодова на име права коришћења, а организатор програма размене предочава колико је бодова потребно да би се оба-

вила размена. Број поена обично зависи од типа одмаралишта, периода године и величине смештајне јединице.

В) Програм размене који се одвија преко организација за размену може се упоредити са функционисањем банке. Организације за размену прихватају депозите заинтересованих лица у виду ТШ недеља или бодова за одмор и у замену добијају одговарајући временски интервал током којег могу да користе смештај и услуге неког другог одмаралишта на неком другом месту.²⁹ Поред тога, депозите могу да уложе и даваоци ТШ у случају да су им неки ТШ интервали остали непродати. Даваоци ТШ настоје да на овај начин привуку нова лица, која би у перспективи била заинтересована за куповину права коришћења у њиховом одмаралишту.

Две највеће организације за размену у свету су *Resort Condominiums International (RCI)* и *Interval International (II)*.³⁰ Највећи број давалаца ТШ остварују пословну сарадњу са једном од ове две организације, чиме се титутарима ТШ пружа највећи избор временских интервала за размену.

Накнада за услуге размене се по правилу плаћа након што је до размене дошло. Међутим, многе организације за размену, укључујући и две највеће, поред тога наплаћују и годишњу накнаду за чланство у програму размене. Неке организације за размену наплаћују иницијалну накнаду за придруживање систему размене или за оглашавање ТШ, али не и накнаду за размену.

2. Депоновање периода коришћења код организације за размену

Начин депоновања временских интервала зависи од врсте односно правне форме ТШ. Уколико се ради о ТШ заснованом на недељама, од значаја је да ли се ради о фиксним или флексибилним недељама. У случају фиксних недеља, титутар ТШ може ту недељу директно депоновати код организације за размену, било да се ради о организацији која је у пословном односу са даваоцем ТШ, било да се ради о независној организацији (када давалац ТШ не остварује пословну сарадњу ни са једном организацијом за размену). Предност пословног партнерства са организацијом за размену се састоји у томе што се поједностављује поступак де-

29 Термин који се у пракси употребљава за означавање депоновања недеља или бодова за одмор код највеће организације за размену ТШ (RCI) је „*spacebank*“, што би се могло схватити као банка у којој се на једном месту прикупљају „депозити“ титутара ТШ. Видети: http://tug2.net/timeshare_advice/timesharing_101_an_introduction_to_timeshares.html, 1.4.2016.

30 Monica Colvin, *Timeshare: Intervals vs. Points*, UNLV Theses/Dissertations/Professional Papers/Capstones, Paper 453, Nr. 4/2010, 6; K. Holden, 74-75.

поновања временских интервала јер организације већ имају све податке о титуларима ТШ и предмету уговора. Због тога је могуће читав поступак депоновања временских интервала обавити путем телефона или интернет сајта те организације, док ће независне организације тражити на увид документацију која потврђује право коришћења титулара ТШ, а то ће такође проверити и у контакту са даваоцем ТШ.

Када је предмет размене флексибилна недеља, титулар ТШ претходно мора да ступи у контакт са даваоцем ТШ (управом одмаралишта) ради резервације конкретне недеље на коју има право по основу уговора и коју може потом депоновати код организације за размену. Овај поступак је довољан било да се депоновање врши код независне организације за размену или партнерске организације. Међутим, тај поступак депоновања може постати сложенији кад се депоновање врши код партнерских организација, у случају да конкретно одмаралиште депонује и оне временске интервале који нису резервисани, односно депонује временске интервале и пре него што титулари ТШ одлуче да резервишу свој период коришћења. Уколико се то деси, титулар ТШ мора да контактира управу одмаралишта и обавести их да жели да резервише одређену недељу у сврху размене преко партнерске организације. Након тога је потребно да управа одмаралишта контактира организацију за размену и омогући да се изврши пренос једне од унапред резервисаних недеља на име титулара ТШ.

Ако титулар ТШ након депоновања недеље ради размене промени планове, он може одустати од даљег поступка и затражити своју недељу назад под условом да: је та недеља и даље доступна, тј. да није било заинтересованих лица који би користили ту недељу и покренули поступак с тим у вези; титулар ТШ није већ добио право коришћења еквивалентне недеље у замену за своје право.

3. Поступак размене права коришћења

Размена посредством организација за размену подразумева својеволјно одрицање од права коришћења у периоду током године који је утврђен уговором (фиксни ТШ облици) или који је накнадно одређен односно резервисан (флексибилни ТШ облици), у укупном трајању од једне или више година, а заузврат се добија могућност избора еквивалентног временског интервала из каталога организације. Неке организације за размену допуштају титуларима ТШ да изврше претрагу њихових (виртуелних) каталога и пре него што депонују своје право коришћења (нпр. II),

док друге организације не дозвољавају титуларима ТШ да врше било какве претраге пре него што депонују своје право коришћења (нпр. *RCI*).³¹

Када титулар ТШ стекне право да изврши претрагу каталога организације, дужан је да прецизира критеријуме претраге, укључујући: жељени период коришћења, место одмора, величину и тип смештајне јединице, погодности, конкретна одмаралишта. Уколико у понуди организације за размену постоји производ који испуњава услове претраге, титулару ТШ ће бити понуђено да се размена изврши одмах (тзв. тренутна размена). Ако то није случај, титулар ће имати могућност да изабере да се претрага врши аутоматски у континуираном периоду, све док у понуди не буде производ који испуњава наведене критеријуме (слично као листа чекања).

Ако се титулар ТШ определи за тренутну размену или изабере да буде стављен на листу чекања, неке организације за размену ће трансакцију извршити одмах односно чим се стекну услови (жељени производ постане доступан). У овом случају, титулар ТШ ће бити дужан да плати одређену новчану казну уколико се одлучи на раскид уговора. Друге организације допуштају да се у одређеном временском периоду (најчешће 24 сата или до краја наредног радног дана организације за размену) може раскинути уговор без икаквих последица. Ово право, уколико је предвиђено, представља само додатну погодност коју титулар ТШ може остварити поводом размене права коришћења, те га стога не треба мешати са правом на одустанак од уговора.

У вези са депоновањем и коришћењем размењеног ТШ интервала најчешће се утврђују одређени рокови које прописују организације за размену. Код неких организација (*RCI*), могуће је депоновати временски интервал најраније две године пре утврђеног или резервисаног периода коришћења, док поступак размене мора бити завршен избором еквивалентног временског интервала са почетком коришћења најкасније годину дана од дана који је одређен као почетак коришћења депоноване смештајне јединице. Поједине организације за размену ће продужити рок за размену уз плаћање додатне накнаде.

Уколико организација за размену послује на бази бодова за одмор, титулар ТШ, на основу објављених општих услова пословања, може прецизно да зна колико бодова може добити за депоновану недељу и колико је бо-

31 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/timesharing_101_an_introduction_to_timeshares.html#_Exchanging_Your_Timeshare, 1.4.2016.

дова потребно да се изврши размена различитих облика ТШ, у зависности од типа одмаралишта, доба године и величине смештајне јединице.

4. Вредност тајм-шеринга на тржишту размене

Вредност ТШ на тржишту размене (тржишна вредност) је од суштинског значаја за успешно обављање поступка размене, како кад је у питању интерни програм размене, тако и кад је у питању размена посредством организација за размену. Тиме се спречава да титулар права коришћења једнокреветне собе у неком мање познатом месту током предсезоне размени то право за трокреветни апартман на атрактивној локацији у топ сезони. Код директне размене, то је могуће уколико се титулари ТШ о томе сагласе.

Тржишна вредност ТШ нарочито долази до изражаја приликом претраге понуде организација за размену. Наиме, уколико је претрага по задатим критеријумима безуспешна, то не мора да значи да организација нема у понуди производ који задовољава те услове, већ да тражени период коришћења има већу вредност од депонованог периода коришћења. Због тога је од великог значаја да титулар ТШ изврши независну процену вредности свог ТШ интервала.

На тржишну вредност ТШ утиче понуда и тражња за конкретним производом. Када с једне стране има релативно мало депонованих временских интервала за конкретно одмаралиште а са друге стране постоји велика потражња за тим временским интервалом и одмаралиштем, такви производи (депоновани периоди коришћења) имају велику вредност и обратно. Најбитнији фактори који утичу на тржишну вредност ТШ су: локација (А), сезона (Б), рок у ком се смештајна јединица унапред депонује (В). Поред тога од значаја је и величина смештајне јединице (Г), као и како се котира конкретно одмаралиште (Д).³²

А) Локација је једно од најбитнијих фактора који утичу на тржишну вредност ТШ, јер има великог значаја на формирање понуде и тражње. Популарне дестинације за одмор ће имати висок степен потражње, осим уколико је у тим местима изграђен велики број објеката на бази ТШ. При томе, вредност ТШ ће бити већа ако је одмаралиште лоцирано на самој обали, средишту ски центра, ужем центру града, него да се ради

32 Доступно на: http://tug2.net/timeshare_advice/timesharing_101_an_introduction_to_timeshares.html#_Exchanging_Your_Timeshare, 1.4.2016; K. Holden, 80-81.

о одмаралишту које је удаљено од плаже, ски стазе или је лоцирано на периферији града.

Б) Сезона такође утиче на вредност ТШ, јер у зависности да ли се ради о предсезони/постсезони, сезони и топ сезони, зависи и потражња за одређеним временским интервалима. За означавање различитих делова сезоне најчешће се користе одговарајуће боје, али то могу бити и племенити метали. Две највеће организације за размену, *RCI* и *II*, користе колорну скалу за разликовање делова сезоне. У првом случају различити делови сезоне се означавају црвеном (топ сезона), белом (сезона) и плавом (предсезона/постсезона), а у другом случају црвеном (топ сезона), жутом (сезона) и зеленом (предсезона/постсезона). Друге организације разликовање врше према племенитим металима одговарајуће вредности. У зависности од потражње, временски интервали у оквиру различитих делова сезоне могу бити платинумски (топ сезона), златни (сезона) и сребрни (предсезона/постсезона). Ова класификација се установљава ради лакшег располагања правом коришћења, односно како би се титуларима ТШ олакшала претрага доступних временских интервала за размену, јер свој временски интервал могу разменити за еквивалентни интервал или интервал мање вредности.

Дакле, потражња за одређеним временским интервалима у оквиру различитих делова сезоне је само један од фактора који утичу на вредност ТШ и моћ његове размене на тржишту. Стога исти степен потражње за временским интервалима различитих одмаралишта (иста кодна класификација), не мора да значи да имају исту па ни приближну вредност. Могуће је да поједине недеље током сезоне у неким одмаралиштима имају већу вредност на тржишту размене од недеља у топ сезони других одмаралишта.

В) Како би се максимизовала вредност ТШ на тржишту размене, временски интервал мора да се депонује код организације за размену у примереном року пре дана који је одређен као дан почетка коришћења смештајне јединице.³³ Тиме се, с једне стране, осигурава да титулар ТШ на најбољи начин размени своје право коришћења, док се осталим титуларима ТШ омогућава да благовремено изаберу одговарајући временски интервал и на време обаве поступак размене (пре датума када се може започети уживање права коришћења које је предмет размене). Са друге стране, повећава се вероватноћа размене права коришћења, односно могућност да организације за размену обезбеде приходе по основу таксе за обављену размену. Стога, што је дан који је одређен као почетак кори-

³³ Тај рок се утврђује на основу прописаних правила сваке појединачне организације за размену.

шћења смештајне јединице у тренутку депоновања ближи, то је и вредност ТШ на тржишту размене мања. Према правилима *RCI* вредност ТШ почиње да пада ако је у моменту депоновања преостало време до почетка коришћења смештајне јединице мање од једне године. Уколико је остало свега 45 дана пре почетка уживања права, сва ограничења у погледу размене права коришћења одређене вредности на тржишту размене престају да важе. Другим речима, тада неће бити немогуће да се временски интервал који има нижу тржишну вредност, али је благовремено депонован, размени за временски интервал који у редовним околностима има високу вредност на тржишту размене, али је депонован у кратком року пре датума када се може започети његово коришћење.

На основу овога се може закључити да систем размене награђује оне који планирају свој одмор унапред. То је у пракси потврђено чињеницом да се вредност ТШ на тржишту размене не мења након депоновања права временског коришћења и ако се приближи време уживања тог права, па чак и ако није било заинтересованих лица за коришћење тог права. Изузетак постоји у случају да титулар ТШ откаже коришћење размењеног права које је изабрао на основу понуде организације за размену. У том случају, вредност интервала тог титулара на тржишту размене може се значајно снижити након што тај интервал буде враћен на његов рачун. Према правилима *RCI*, ако титулар откаже коришћење размењеног права када је остало свега 60 дана до почетка коришћења размењеног права, вредност његовог права ће се одредити као да је тај временски интервал депоновао 60 дана пре почетка коришћења (чак и ако је тај временски интервал иницијално депонован годину дана пре датума коришћења или раније).

Г) Величина смештајне јединице је додатни критеријум на основу кога се утврђује тржишна вредност ТШ. Међутим, њена улога у формирању вредности ТШ на тржишту размене зависи од претходних критеријума, а пре свега од локације. Мања смештајна јединица ће имати већу тржишну вредност ако се налази на доброј локацији и обрнуто.

Д) Оцена одмаралишта и степена комфора спада, такође, у додатне критеријуме на основу којих се врши процена с тим што он нема неки значајнији утицај на формирање потражње за одређеним одмаралиштем. Ово зато што се титулари ТШ радије опредељују за добру локацију или топ сезону на уштрб евентуалних погодности и комфора који би могли да уживају у одмаралишту, које се не налази на атрактивној локацији или се право коришћења смештајне јединице остварује ван сезоне.

V Закључак

У вези са уговорима који су повезани са тајм-шерингом, може се истаћи следеће:

1. По питању појмовног одређење повезаних уговора, у домаћем праву се могу уочити значајна одступања између претходног и важећег ЗЗП. Док је у претходном ЗЗП повезани уговор ваљано дефинисан као *уговор о продаји робе или пружању услуга који је закључен између потрошача и трговца или између потрошача и трећег лица на основу споразума између трговца и трећег лица, а који је у вези са другим уговором између трговца и потрошача*, дотле се у важећем ЗЗП повезани уговори потпуно несватљиво везују само за одређене модалитете закључења уговора, па се наводи да је то *уговор на основу којег потрошач прибавља робу или услуге које су у вези са уговором закљученим на даљину и изван пословних просторија трговца или трећег лица са којим трговац има споразум*.

2. С обзиром да дејство тзв. повезаних уговора зависи од дејства основног, ТШ уговора, било би боље да се говори о споредним или акцесорним уговорима. Осим тога, такав термин се користи и у Директиви ЕУ 2008/122, а њиме се означава уговор којим потрошач прибавља услуге везане за ТШ или уговор о дугорочном производу за одмор, а које пружа трговац или треће лице по основу ангажмана између поменутог трећег лица и трговца.

3. Терминолошко одређење уговора о помоћи приликом препродаје, које је усвојено у нашем ЗЗП, другачије је од оног које је садржано у Директиви ЕУ 2008/122 а гласи „уговор о препродаји“. Разлог за ово одступање могао би се вероватно наћи у настојању нашег законодавца да нагласи да овај уговор нема природу уговора о продаји, већ да се ради о уговору којим се дају овлашћења трговцу како би могла да се реализује препродаја. Ради остварења тог циља трговац је дужан, уз накнаду, да помогне потрошачу.

4. Одредбе нашег ЗЗП требало би ускладити са одредбама Директиве ЕУ 2008/122 тако да забрана аванских плаћања, у случају препродаје, не важи само до момента закључења главног уговора или одустанка од уговора него све до момента реализације (раскида) уговора о препродаји.

5. Уговор чији је предмет размена права коришћења се различито терминолошки и појмовно одређује у нашем праву и на нивоу ЕУ. Наиме, у Директиви се уместо о уговору о омогућавању размене, како је то одређено иу нашем ЗЗП, говори о уговору о размени. Разлика се огледа и

у томе што је према одредбама Директиве предуслов за остварење размене укључивање потрошача у одговарајући систем уз претходну сагласност о уступању његовог права коришћења другим лицима (размена се не врши између унапред одређених лица), док је у ЗЗП упоредо с тим предвиђена и могућност узајамног уступања права међу потрошачима (то упућује на закључак да се ради о класичној размени, која се одвија између два одређена лица која размењују своја права).

Andrej MIĆOVIĆ, PhD

**Assistant Professor at the Faculty of Hotel Management and Tourism
in Vrnjaska Banja, University of Kragujevac**

TIME-SHARING AND ANCILLARY CONTRACTS

Summary

With the appearance of the certain legal transactions in practice, which were not regulated by the previous Directive 94/47/EU, such as resale and exchange contracts, consumer interests were jeopardized. In order to protect consumers from new practices and activities, Directive 2008/122/EU was adopted. By that Directive, European legislators decided to legitimize, not to ban the new practice, i.e. subsumed it under the general rules on timeshare, and thus provide better protection for consumers by expanding the field of application, among other things, to the so-called ancillary contracts. Among these contracts, it is necessary to make a distinction between contracts concluded in the function of acquiring the right to use (credit agreement) and those concluded in the function of disposal of the acquired right to use (resale assistance contract and contract on facilitating the timeshare exchange).

Key words: *time-sharing, ancillary contract, credit agreement, resale assistance contract, contract on facilitating timeshare exchange.*