

Timeshare

Henrik Gam

Timeshare

Henrik Gam

Timeshare

1. udgave / 1. oplag

© GadJura, Thomson Information A/S (ITID A/S), København 1998

ISBN 87-607-0474-8

Omslag: Axel Surland

Tryk: AKA-Print A/S, Århus

Mekanisk, fotografisk eller anden gengivelse
af denne bog eller dele af den er ikke tilladt
ifølge gældende dansk lov om ophavsret.
Alle rettigheder forbeholdes.

Forord

Normalt har timeshare tilknytning til flere lande, f.eks. på den måde at en køber bosiddende i Danmark fra en sælger med hjemsted på Isle of Man erhverver retten til beboelse af en ejendom i Spanien. Når yderligere beboelsesretten kun gælder en del af året og skal fungere sammen med mange andre personers tilsvarende ret, fremstår dermed et ganske kompliceret koncept, der involverer en række af juraens mere tunge enkeltdiscipliner: kontraktsret, ejendomsret, selskabsret, international privat- og procesret samt international skatteret etc. Det gør samtidig timeshare juridisk udfordrende og ikke sjældent risikofyldt.

At klarlægge og fremkomme med mere almene råd – navnlig til brug for potentielle købere og ejere af timeshares samt deres rådgivere som f.eks. advokater – i forbindelse med disse til dels universelle problemstillinger er hovedsigtet med denne bog. Derudover er medtaget en række andre forhold, der bør indgå i købsovervejelserne, ligesom fænomenet timeshare i den almindelige beskrivelse er indsat i en lidt større ramme.

Mange har bistået mig med råd og dåd under udarbejdelsen. En særlig tak bringer jeg hermed til managing director i RCI Scandinavia A/S *Inga Raun* og til nuværende og tidligere ansatte på Juridisk Institut, Handelshøjskolen i København.

Der er i hovedsagen ikke taget hensyn til materiale, der er fremkommet efter den 15. januar 1998.

Januar 1998

Henrik Gam

Indholdsfortegnelse

Forord 5

Indholdsfortegnelse 7

Kapitel I: Indledning 9

1. Hvad er timeshare? 9
2. Forretningsområdet 11
3. Historik 11
4. Udbredelse 12
5. Den juridiske ramme 12

Kapitel II: Hvorfor timeshare? 15

1. Fordele 15
2. Ulemper 17

Kapitel III: Som investering 19

Kapitel IV: Byttemuligheden 23

Kapitel V: Omdømme 27

1. Salgsmetoder 27
2. Fortrydelsesret 31

Kapitel VI: Juridiske modeller 35

1. Grundformerne 35
2. Samejet 36
3. Selskabsformen 36
4. Club/trustee o.lign. 37
5. Den rene brugsret 38
6. Andre former 39
7. Udbredelsen 40

Kapitel VII: Dokumenterne 41

1. Generelt 41
2. Et eksempel 43

Kapitel VIII: Almene anvisninger 51

Kapitel IX: Vurdering af projektet 55

1. Valg af juridisk model 55
2. Salgsgegenstanden 58
 - 2.1. Hvem er sælger? 58
 - 2.2. Det fysiske omfang m.v. 59
 - 2.3. Periodisering 61
 - 2.4. Den samlede pris 62
 - 2.5. Offentligretlige krav og forsyningsforhold 63

2.6. Prioriteter og andre byrder	63
3. Den løbende udnyttelse	64
3.1. Ejerforeningen	64
3.2. Administrationsaftalen	65
3.3. Administrationsgebyret	66
3.4. Byttemulighed	68
3.5. Udlejning m.v.	68
4. Hvis noget går galt	69
4.1. Forsikringer	69
4.2. Sikring af brugsretten	69
4.3. Sikring af indbetalte midler	71
4.4. Sikkerhed for medejeres forpligtelser	72
4.5. Tvistløsning	74
5. Ophør og afhændelse	74
5.1. Ophørsmulighed	74
5.2. Videresalgsmulighed	76
Kapitel X: Sagsanlæg	79
1. Værneting og lovvalg	79
2. Retshjælp	82
3. Kollektivt søgsmål	84
Kapitel XI: Behovet for lovregulering	87
1. Tidlig lovgivning	87
2. EU-regulering	87
3. Dansk regulering	92
4. Krav til den retlige regulering	93
Kapitel XII: Finansiering	99
Kapitel XIII: Skat og afgifter	103
1. Beskatning i Danmark	103
1.1. Egen brug	104
1.2. Udleje	106
1.3. Bytte og udlån	107
1.4. Salg	107
2. Beskatning i udlandet	109
3. Dobbeltbeskatning	111
4. Afgifter i Danmark	112
5. Afgifter i udlandet	113
Kapitel XIV: Den fremtidige udvikling	115
Bilag	119
Litteratur	121
Stikordsregister	131

Indledning

1. Hvad er timeshare?

Timeshare¹ er blevet kaldt ejendomsrettens 4. dimension², idet det centrale i timeshare er retten til brug af fast ejendom i en årligt tilbagevendende og afgrænset periode. Brugsretten kan være forbundet med ejendomsret, direkte eller indirekte, eller være en ren brugsret. Grundlæggende er der i begge tilfælde tale om en ret i relation til fast ejendom, hvoraf mindre rettigheder skæres – og afhændes. Langt den overvejende del af timeshareprojekterne opererer med brugsret til *faste uger* (fixed) som f.eks. uge 4 og 5 hvert år; i andre tilfælde kan der være tale om *flydende uger* (floating), hvor timeshareejerens fra år til år skal booke sig ind i bebyggelsen, eller årligt *rullende uger* (revolving) som f.eks. uge 6 første år, uge 7 det følgende år og så fremdeles. Den årligt tilbagevendende brugsret kan erhverves på ubestemt tid, men vil normalt være begrænset til 30-80 år.

1. Andre (engelske) betegnelser (varierende til dels efter de forskellige organisationsformer) er timesharing, time-share, property timesharing, multi-co-ownership eller blot henholdsvis multi-ownership og co-ownership, fractionalized ownership eller fractional time ownership (FTOP), group-ownership, homeshare, interval ownership, part-time ownership, time-ownership, time sharing ownership (TSO), time-spare ownership. Med betegnelserne holiday ownership, vacation ownership eller vacation sharing søges navnlig formålet med konceptet reflekteret. Som den nok mest indarbejdede betegnelse herhjemme anvendes timeshare i det følgende. I Spanien, det land hvor flest skatnavigatører erhverver timeshares, oversættes timeshare ofte ved la multipropiedad vacacional eller blot multipropiedad og i Portugal ved Habitação Periódica.
2. Forstået på den måde at der horisontalt er to dimensioner, vertikalt/i højden en 3. dimension, medens ejerskab i tid er den 4. dimension, jf. i øvrigt hertil *Dubord* i *Maine Law Review* 1980 s. 181 ff. For en omfattende analyse af timeshare som en del af formuerettighederne overhovedet kan henvises til *Rosensweig* i *Revue du Barreau Québec* 1990 s. 75 ff.

I de fleste tilfælde indebærer køb af en timeshare brugsret til en *bestemt* lejlighed m.v. (fixed unit). I andre tilfælde og typisk i forbindelse med flydende uger er brugsretten til *flydende enheder* (floating units), dvs. at timesharekøberen ikke nødvendigvis har råderet over den samme lejlighed m.v. hvert år.

I det følgende behandles alene timeshare i fast ejendom; men timeshare kendes også i andet. F.eks. i computersystemer – betegnelsen time-sharing opstod netop først i forbindelse med køb af computertid³ – i båd-
de, i mobile feriehjem, i fiskerettigheder⁴ etc.

For så vidt er timesharekonceptet ikke unikt. Den grundlæggende idé er bærende i mange andre sammenhænge. Selv om det ikke betegnes som sådant, kan medlemskab af f.eks. en golfklub eller et motionscenter velsagtens karakteriseres som en form for timeshare? I realiteten er der tale om, at ressourcer sammenlægges for at muliggøre noget, som den enkelte ikke ellers ville have råd til – og heller ikke har behov for alene at kunne råde over.

Mest slående ligheder har timeshare med ejerlejlighedsinstituttet. I U.S.A. indgår timeshare i den juridiske systematik ligefrem som en underafdeling af ejerlejlighederne (“condominiums”) – rammende er konceptet her betegnet som “condominiumizing the condominium”.⁵ I langt de fleste tilfælde er der ved timeshare blot tale om en videreopdeling – i tid – af den oprindelige hovedejendom (og indlagt fleksibilitet i og med byttemuligheden, jf. nedenfor kapitel IV). Opbygningen og problemstillingerne i øvrigt – stemmeret i ejerforeningen, fordelingen af fællesudgifterne o.m.a. – er i princippet de samme. Forskellene er navnlig af praktisk art og afspejler, at timeshare opfylder rekreative formål og derfor rummer yderligere fællesfaciliteter såsom swimmingpool og tennisbaner m.v., ligesom timesharelejlighederne er møbleret og typisk inkluderer rengøring o.lign. Tilsvarende fordres en langt mere aktiv ind-

3. Ifølge Gray i St. John's Law Review 1974 s. 1197.

4. Risikoen for enkeltes overdrevne udnyttelse af fiskerettighederne forekommer at gøre disse mindre egnede til opdeling på timesharebasis. Se hertil forudsætningsvis *Upper Crathes Fishings Ltd. v. Bailey's Executors* som offentliggjort i The Scots Law Times 1990 s. 46 ff, en sag om opløsning af et sameje – der foranledigedes af, at en af deltagerne i samejet ønskede at udnytte sin ret til fiskeri af laks i en skotsk flod ved videreoverdragelse heraf på timesharebasis.

5. Jf. *Amoroso* i St. John's Law Review 1974 s. 1216. Ifølge *Zervigon* i Loyola Law Review 1983 s. 404 tegner ejerlejligheder sig i U.S.A. for 66% af de ejendomme, der er i brug som timeshares, medens hoteller og moteller tegner sig for omkring 30%.

sats af administrationen/ejerforeningen i et timesharekompleks end i en ejerlejlighedsbebyggelse.

2. Forretningsområdet

Forskellige forretningsområder og persongrupper er involveret i salg og drift af timeshares. *Udbyderen* (developer) er den person, der fysisk og juridisk etablerer projektet med henblik på salg på timesharebasis. Selve salget varetages normalt af et *salgsselskab* (marketing company). Under tiden indskydes en *fond* eller en hermed sammenlignelig *trust*, som den kendes i engelsk ret, eller et selskab som bindeled mellem sælger og køber specielt for at sikre sidstnævntes midler og øvrige interesser. *Administrationen* (resort management) forestår den daglige drift af timesharebebyggelsen. *Ejerforeningen* (owners' association) varetager timeshareejernes interesser i forhold til udbyder, administrator og i det hele taget udadtil. *Bytteorganisationen* (exchange company) formidler adgang på byttebasis til andre projekter, som er tilsluttet den pågældende organisation.

3. Historik

Det er almindeligt antaget, at det første timeshareprojekt så dagens lys 1965 i Superdévoluy, et skisportssted i De franske Alper.⁶ Her skulle et hotel være solgt på timesharebasis under sloganet “Ne louez plus la chambre – achetez l’hotel, c’est moins onereux”, dvs. lej ikke længere værelset – køb hotellet, det er billigere. Det var imidlertid først i begyndelsen af 1970’erne, da ideen vandt fodfæste i Amerika – i øvrigt som en salgsfremmende foranstaltning i et afmattet marked, at udviklingen på området tog fart. Et yderligere skub fik udviklingen med etableringen af de to store bytteorganisationer, henholdsvis Resort Condominiums Inc. i 1974 og Interval International i 1976.⁷

6. Måske er det mere korrekt at tidsfæste oprindelsen til et par år tidligere, til 1963, da den schweiziske forretningsmand Hans Schalch etablerede selskabet Hapimag, hvor afkastet for aktionærerne består i en adgang til – efter et pointsystem – på ugebasis at gøre brug af selskabets ejendomme i forskellige lande.

4. Udbredelse

Timeshare er ganske udbredt.⁸ Mere end 3,1 mill. personer fra 174 lande var med udgangen af 1994 lodtagere i mere end 4.100 projekter i mere end 80 lande (65% af projekterne er placeret i kun 6 af landene: U.S.A., Spanien, Mexico, Sydafrika, Portugal og Tyskland, og næsten 75% af timeshareejerne kommer fra de fire førstnævnte lande). Den årlige tilvækst i antallet af timeshareejere har i en årrække ligget på omkring 15%. Det årlige (1996) salgsvolumen er 6 milliarder US dollars. Relativt mest udbredt er timeshare på Bermuda, hvor der er 229 timeshareejere pr. 10.000 indbyggere.

U.S.A. er i flere henseender det på området førende land. Ca. 52% af Verdens timeshareejere kommer fra U.S.A., og ca. 37% af projekterne er placeret der. Antallet af timeshareejere pr. 10.000 indbyggere er 63.

Globalt set er omkring 29% af alle projekter placeret i Europa. Ved udgangen af 1994 var der 669.000 europæiske timeshareejere. Spanien er langt det foretrukne land for køb af timeshares – også for skandinaver⁹ – med lige knap halvdelen af det europæiske marked. Dernæst følger Portugal og Tyskland med henholdsvis 11 og 10% af det europæiske marked. Ca. 43% af timeshareejerne kommer fra Storbritannien, hvor der er 49 timeshareejere pr. 10.000 indbyggere.

I Skandinavien er der 45 timeshareprojekter. Ca. 40.000 skandinaver har erhvervet en timeshare. Det antages, at omkring 12.000 danskere ejer en timeshare.¹⁰

5. Den juridiske ramme

Timeshare er et ejendomsretligt kompliceret koncept, der hviler på et mangeartet kontraktsnet hyppigt med rødder i international ret. Trods

7. Det ældste projekt i Danmark er Vrads Sande Feriecenter, hvori de første timeshares blev udbudt i 1976.

8. Se generelt om udbredelsen af timeshare *The 1995 Worldwide Resort Timeshare Industry* (Ragatz Associates) og statistisk materiale medtaget i *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism*.

9. Ifølge Martinez La multipropiedad vacacional s. 92 kommer 8% af køberne af timeshares i Spanien fra Skandinavien.

10. Som anslået i *Nordisk Ministerråds rapport TemaNord 1995:646 om timeshare* s. 42.

sin tilstedeværelse i mere end 80 lande er timeshare vanskelig at placere på det juridiske verdenskort. Foruden den relative nyhed af begrebet skyldes dette den store bredde og dybde i de juridiske problemstillinger, som er indeholdt i emnet. De enkelte problemstillinger er dog kun i få tilfælde specielle for timeshare. At klarlægge og fremkomme med mere almene råd – navnlig til brug for overvejelser om eventuelt køb af en timeshare – i forbindelse med disse til dels universelle problemstillinger er denne bogs væsentligste formål.

For introduktioner til mere specifikke regler af betydning for timeshare i de enkelte lande kan navnlig henvises til *Edmonds International Timesharing* (regler i Storbritannien, U.S.A., Frankrig, Spanien, Portugal, Australien, New Zealand, Bermuda, Grækenland, Italien, Malta og Sydafrika) og til *Bernat Regímenes Jurídicos de Multipropiedad en Derecho Comparado* (regler i U.S.A., Portugal, Bermuda, Frankrig, Grækenland, Italien, Storbritannien, Belgien, Tyskland samt en række syd- og mellemamerikanske lande). Vedrørende danske regler kan navnlig henvises til *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987: Timeshare. Analyse og vurdering.

Hvorfor timeshare?

Timeshare indebærer set fra timeshareejernes synsvinkel både fordele og ulemper. I nogen grad vil disse være individuelt bestemte og relativt afhængige af sammenligningsgrundlaget, som nærliggende er enten en almindeligt ejet ferieejendom eller en lejet feriebolig – begge dele indgår her i sammenligningen.

1. Fordele

Der betales alene forholdsmæssigt for ejendommen svarende til den tid af året, den forventes anvendt af timesharekøberen. Der betales således ikke som ved almindeligt ejede ferieejendomme for den ubrugte og for så vidt spildte tid, når ejendommen ikke anvendes.

Når flere kan være fælles om ejendommen, øges de økonomiske muligheder for en høj standard. Gennemgående er disse ejendomme da også væsentligt bedre, end den enkelte timesharekøbers økonomiske formåen normalt ville tilsige i forbindelse med et traditionelt køb af ferieejendom. Derudover øges mulighederne for en række andre faciliteter, eksempelvis swimmingpool og tennisbaner, som den enkelte typisk ikke har råd til.

Almindelig vedligeholdelse og administration af ejendommen overlades det ved timeshare en administrator at forestå. Fordi den enkeltes årlige ferieperiode normalt er og måske føles knap, kan det synes nærliggende nok ikke at fylde den op med mere pligtmæssige gøremål. Også udgifterne herved fordeles mellem timeshareejerne i forhold til deres brugsmuligheder.

Normalt vil de enkelte timeshareenheder være beboet det meste af tiden, et forhold der sammen med administrators almindelige tilsyn reducerer risikoen for indbrud og omfanget af skader, f.eks. i forbindelse med et sprængt vandør.

Ved timeshare erhverves et overførligt aktiv, som rettighedshaveren kan udleje og sælge. Andre ejendomsretlige beføjelser kan være at bortgive og lade timesharen gå i arv.

Med en timeshare opnås en vis inflationssikring, nemlig for den del af omkostningerne der relaterer sig til købet af den faste ejendom og en række af fællesfaciliteterne. Derved holdes i princippet de fremtidige ferieomkostninger nede. Der investeres, som det hyppigt anføres i salgsmaterialet, i fremtidens ferier til nutidens priser.

En timeshare gør det lettere at budgettere ferieudgifterne. I det væsentligste har en timeshare en alt inkluderet-karakter. Såfremt vederlagsfri adgang til fællesfaciliteterne ikke er indeholdt i den oprindelige købspris, vil benyttelsen hyppigst kunne ske til en nedsat pris.

De fleste af Verdens mere end 4.100 timeshareprojekter er tilknyttet en bytteorganisation, jf. nærmere kapitel IV. På den måde tilføres timeshareejeren en mobilitet, som ikke ellers er forbundet med fast ejendom. Netop byttemuligheden viser sig da også at være afgørende for mange ved beslutningen om køb af en timeshare.

I de fleste tilfælde indebærer timeshare en årligt tilbagevendende sikkerhed for brugsret til en bestemt bolig i en bestemt periode. Dermed er også forudsætningen for et egenartet socialt fællesskab til stede, når der er en tilbagevendende mulighed for at møde de samme mennesker på feriestedet, dvs. personer der har erhvervet timeshares i de samme perioder.

Almindeligvis kan det nok lægges til grund, at ejere mere end lejere af den samme bebyggelse er omhyggelige med at passe på denne deres egen ejendom. Samtidigt har timeshareejerne i denne egenskab og som tilbagevendende til stedet en større mulighed for, f.eks. ved at udskifte administrationen, og en større interesse i at vedligeholde og forbedre standarden af deres bebyggelse.

Skattemæssigt er der fradragsret for renteudgifter i forbindelse med den del af købesummen, der er finansieret ved lånoptagelse – en fordel, der dog kan blive udlignet, hvis der skal ansættes en lejeværdi eller svares skat af et maskeret udbytte, jf. nærmere nedenfor kapitel XIII.

På et mere overordnet, miljømæssigt plan indebærer timeshare sammenlignet med almindelige sommerhusområder en væsentligt mindre arealanvendelse til bebyggelse etc. i forbindelse med opfyldelsen af et givent antal menneskers rekreative behov.

2. Ulemper

Med timeshareejerskab i den ene eller anden form følger forpligtelser og i princippet krav om stillingtagen til en række problemstillinger i forbindelse med driften af projektet. Heri kan ligge noget af en modsætning for den, der har købt en timeshare med ønsket om opfyldelse af et fritidsbehov.

Administrationsgebyret til vedligeholdelse m.v. skal betales, uanset timeshareejereren et år ikke ønsker eller ikke selv kan udnytte sin brugsret.¹ Såfremt timesharen ikke i stedet kan udlejes eller indgå i et bytte, indebærer gebyret en belastning uden en samtidig fordel. Tilsvarende gælder med hensyn til betalingen for funktioner og fællesfaciliteter, som udgør en integreret del af timeshareprojektet, men som den enkelte timeshare-ejer ikke benytter.

Med sin bundethed typisk til en bestemt feriebolig kan timeshare umiddelbart forekomme at sætte snævre grænser for nye ferieoplevelser. Herfor kompenserer dog i nogen grad byttemuligheden, jf. nedenfor kapitel IV.

De fleste timeshareprojekter er i realiteten nok mere hotelfacilitet end boliglignende form. Det er ikke muligt for den enkelte timeshareejer at sætte sit personlige præg på boligen i forbindelse med valg af inventar, farver etc. Samtidigt begrænses den enkeltes indflydelse – foruden af en række praktiske forhold – naturligt af, at der er mange ejere o.lign. om hver timeshareenhed.

Som køb af realværdi er timeshare uforholdsmæssig dyr, jf. nærmere kapitel III om andelen til dækning af salgsomkostninger og fortjeneste for bygherren i forbindelse med et nybygget timeshareprojekt. Hyppigt og navnlig i de første år kan det derfor være vanskeligt ved videresalg at opnå en pris, der giver dækning for den oprindelige købspris. Selv om timesharen således fra begyndelsen er uforholdsmæssig dyr, kan der for den enkelte køber alligevel være tale om en økonomisk fornuftig disposition. Billedligt talt er en køber, der kun har brug for 6 æg, økonomisk

1. Blandt de fåtallige eksempler på en anden ordning kan nævnes det engelske Holiday Property Bond (HPB), hvor der kun betales ved faktisk brug og da kun med et beløb til at kompensere den forøgede vedligeholdelse af bygningsenheden, medens de resterende udgifter inddækkes ved afkast fra investeringer i værdipapirer, hvortil en væsentlig del af de oprindelige indskud er medgået, jf. hertil *Edmonds International Timesharing* s. 14 f.

bedre tjent med at købe en bakke med 6 æg til 12 kr. end en bakke med 30 æg til en kvantumsrabatpris på 30 kr.

En del finansielle institutter yder ikke lån til køb af timeshares, og hvis de gør, vil det som oftest være til den højere rente på personlige lån og ikke som et lavere forrentet prioritetslån.

Navnlig for nyudbudte timeshareprojekter kan der vise sig særlige problemer, hvis den juridiske struktur af projektet ikke i tilstrækkelig grad sikrer timesharekøbernes indbetalinger i forhold til udbyderens kreditorer, jf. nedenfor kapitel IX under pkt. 4.3, og hvis de løbende udgifter til vedligeholdelse m.v. fra begyndelsen er undervurderede med den følge, at projektet efterhånden forfalder, jf. nedenfor kapitel IX under pkt. 3.3.

Som investering

Ganske hyppigt indgår som et af salgsargumenterne for køb af en timeshare, at det er en god investering. For overhovedet at vurdere et sådant udsagn må man gøre sig klart, hvad “investeringen” måles i forhold til. Da alternativet til køb af en timeshare principielt er et almindeligt køb af en fast ejendom til ferieformål, må købesum og prisudvikling for en sådan ejendom indgå som det første sammenligningsgrundlag. Da timeshare imidlertid som koncept er egenartet, således at prisdannelse og prisudviklingsmønster ikke nødvendigvis baseres snævert på den underliggende realværdi, og da det immervæk er prisudviklingen på timesharen som sådan og mulighederne for at få frigjort værdien, der i sidste ende er afgørende for vurderingen som investeringsobjekt, medtages her en række forhold omkring videresalg af timeshares.

I sammenligningen med traditionelt køb af fast ejendom er timeshare langt fra konkurrencedygtig. Dette hænger navnlig sammen med, at det endnu er meget omkostningstungt at sælge timeshares – af prisen på en timeshare kan salgsomkostningerne meget vel udgøre 35-50%.¹ Når dertil lægges en typisk udbyderfortjeneste på 10%², vægter anskaffelsessummen for den faste ejendom eller realværdien i projektet kun med

1. Jf. McLellan og Lipton i *International Legal Practitioner* 1989 s. 10 og *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 56, sidstnævnte sted i øvrigt med angivelse af et gennemsnit svingende mellem 35 og 40%. Ifølge Stone i *Suffolk University Law Review* 1990 s. 53 udgør salgsomkostningerne i U.S.A. et sted mellem 25 og 30% af salgsprisen. I *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 96 f og 133 nævnes salgsomkostninger på helt op til 60%, som bl.a. forklares med, at timesharekonceptet stadig er relativt ukendt og som produkt ikke umiddelbart efterspurgt; *samme værk* omtaler s. 151 en undersøgelse af 131 amerikanske projekter foretaget af revisionsfirmaet Coopers and Lybrand, hvorefter salgs- og markedsføringsomkostningerne i 20% af projekterne udgjorde under 35% af salgsindtægterne, i 40% af projekterne mellem 35 og 45% af salgsindtægterne og i de sidste 40% af projekterne 45% eller mere af salgsindtægterne.

godt en tredjedel. På denne baggrund er det forståeligt nok, at der sine steder ligefrem gælder et forbud mod at markedsføre bl.a. timeshare som investering i fast ejendom.

I U.S.A. skal salg som en investeringskontrakt registreres under Securities Act (en såkaldt blue sky law, dvs. en lov der skal hindre usund spekulation); manglende opfyldelse kan medføre strenge sanktioner. Registreringen er ganske bekostelig og omfattende, og den kan selvsagt være et solidt bevisdatum, hvis der senere rejses sag mod sælgeren i forbindelse med fejlinformationer m.v. I sagen *Securities and Exchange Commission v. W.J. Howey Co.*, 328 U.S. 293 (1946), udviklede den føderale højesteret ved sin definition af en investeringskontrakt det, der siden er betegnet som The Howey Test (s. 248): "... a contract, transaction or scheme whereby a person invests his money in a common enterprise and is led to expect profits solely from the efforts of the promoter or a third party, it being immaterial whether the shares in the enterprise are evidenced by formal certificates or by nominal interests in the physical assets employed in the enterprise". Såfremt investeringssynspunktet betones i salgsbestræbelserne, anses de fleste former for timeshares at være almindelige investeringskontrakter (og ikke som investering i fast ejendom). Dette indebærer, at den professionelle timesharesælger i højere grad end måske ellers må sikre sig lødigheden af sine informationer og i øvrigt være indstillet på en øget risiko for at blive pålagt ansvar for fejlagtige informationer. Omvendt er sælgeren kun sikker på at holde sig fri af den heromhandlede lovgivning ved at afstå fra at skabe forventninger hos køberen om "profits" – eller med andre ord ved at afstå fra et normalt meget væsentligt salgsargument.³

-
2. Ifølge *Edmonds Timesharing* s. 16 ser den normale priskalkulation således ud: ejendom og møblering o.lign. (33%), direkte markedsføring (40%), generalomkostninger (17%) og fortjeneste til udbyder (10%). Ifølge *Wates Timesharing* s. 75 tager det typisk mellem 2 og 5 år, før projektet kan meldes udsolgt; et forhold der selvsagt må indgå i vurderingen af priskalkulationen.
 3. Se om de heromhandlede spørgsmål, specielt i relation til salg af timeshares, nærmere *Duke* i Saint Louis University Law Journal 1981 s. 635 ff, *Gerardo* i UCLA Law Review 1981/82 s. 907 ff, *Gunnar* i Oregon Law Review 1978 s. 34 ff og *Henze* The Law and Business of Time-Share Resorts § 5.02 og *Ingersoll (ed.)* The Legal Aspects of Real Estate Timesharing s. 195 ff og 380 ff.

Ved videresalg inden for de første år efter købet vil typisk kun opnås priser, der er 20-50% lavere end nypriserne.⁴ I visse tilfælde kan det endda vise sig vanskeligt overhovedet at få videresolgt sin timeshare, simpelt hen fordi der kun findes et meget ufuldstændigt marked for salg af "brugte" timeshares.⁵ Under alle omstændigheder må forventes en relativ lang salgsperiode⁶ og som ellers ved ferieejendomme, at de fleste købere først melder sig umiddelbart før brugsperiodens begyndelse. Såfremt mægler medvirker ved videresalget, vil det typiske honorar ligge på omkring 15% af salgssummen.⁷

Flere af de steder i udlandet som f.eks. Spanien, hvor danskere traditionelt køber feriebolig, er ejendomspriserne halveret i forhold til for blot få år siden. Allerede af denne grund er det naturligt nok, at også priserne på timeshares i de samme områder er faldet. Selv bortset herfra kan timeshares næppe betragtes som et nærliggende investeringsobjekt og da slet ikke som en kortsigtet eller middeltids investering i fast ejendom⁸, dertil er de opnåede videresalgspriser som nævnt for vigende og en række andre forhold omkring videresalget for usikre.

Det er derfor ikke investeringsmotivet, der bør være bærende ved køb af en timeshare. Fremfor som en del af ejendomsmarkedet bør timeshare snarere anskues som en del af ferieindustrien og i den forbindelse som en pakke af rettigheder med henblik på opfyldelsen af rekreative behov.⁹

Inden for de senere år er i Danmark set flere eksempler på salg af timeshares under overskrifter som "Luksusferie for kapitalpensionen", "Pensionsopsparing med glæder her og nu" o.lign. En sådan anvendelse af kapitalpensionsmidlerne virker overraskende i betragtning af, at formålet med kapitalpensionen langsigtet er opfyldelsen af et pensionsformål, medens

4. *Office of Fair Trading*: Timeshare s. 52.

5. Jf. *Haylock* i *Travel & Tourism Analyst* No. 2 1991 s. 76 og *Jenkins* *Practical Timeshare and Group Ownership* s. 7 og 16.

6. Iflg. dagbladet *Børsen* for den 30/7 1992 er den typiske salgsperiode 1 år.

7. *Office of Fair Trading*: Timeshare s. 53. Dersom den oprindelige udbyder ellers vil medvirke ved videresalget, udgør honoraret op til 25% af salgssummen, jf. *Baker* i *International Legal Practitioner* 1989 s. 15.

8. Se tilsvarende *Edmonds* *International Timesharing* s. 6, *Lipton og McLellan* i *International Legal Practitioner* 1990 (IBA's anbefalinger) s. 110 og *Bourne* i *Estates Gazette* 1992, Issue 9233, s. 51.

9. Se hertil *Jenkins* i *New Law Journal* 1987 s. 242.

køb af timeshares som nævnt snarere må ses som opfyldelsen på kortere sigt af rekreative behov – og et fremskyndet forbrug af pensionsopsparingen. Der har i Folketinget været stillet spørgsmål (sp. 79 af 4. december 1991) om lovligheden af den beskrevne fremgangsmåde, hvilket af den daværende skatteminister i princippet besvaredes bekræftende.¹⁰ Se også Ligningsrådets bindende forhåndsbesked offentliggjort i *Tidsskrift for Skatter og Afgifter* 1994,111, hvor det forudsætningsvis blev lagt til grund, at midler i en kapitalpensionsordning kunne anvendes til køb af aktier (i AktieFerie A/S, hvis navn siden er ændret til Victor International A/S) med sigte på erhvervelse af feriebolig på timesharebasis.

Ved lov nr. 475 af 10. juni 1997 er der (ved en ny § 42 b, stk. 4 i lov om banker og sparekasser m.v. med virkning fra lovens fremsættelse den 9. april 1997) sket ophævelse af adgangen til at anbringe skattebegünstiget pensionsopsparing og herunder kapitalpensionsmidler i “aktier i selskaber, der har som formål eller som et af sine formål at give brugsrettigheder, rabatter eller lignende rettigheder”, der af aktionærerne kan udnyttes før pensioneringstidspunktet. Bemærkningerne til lovforslaget (lovforslag nr. L 219 i Folketingsåret 1996-97 s. 27 og 43) inkluderer udtrykkeligt timeshares (“aktier i f.eks. ejendomsselskaber, hvor det fremgår af salgsmaterialet, at man som aktionær har “ret” til ferieboligbenyttelse”). Som den væsentligste begrundelse for lovforslaget er angivet hensynet til, at pensionsopsparing bør komme pensionsopsparerer til gode efter pensioneringen, idet i øvrigt særlige rettigheder i opsparingsperioden alt andet lige antages at nedsætte afkastet af pensionsordningen. Denne begrundelse forekommer forståelig nok. Derimod synes der lagt falske lodder i vægtskålen, når som yderligere begrundelse er henvist til, at anbringelsesforbudet medvirker til at begrænse det ligningsmæssige kontrolproblem i relation til maskeret udbytte, der altid foreligger for aktionærer med særlige rettigheder.¹¹

10. Ifølge *Berlingske Tidende* for den 7. august 1996 har op mod 1.000 aktionærer anbragt kapital- og ratepensionsmidler i ABI (Active Bolig Invest) A/S, hvis aktier dagligt noteres på Københavns Børs (Børs 1). Strukturelt svarer aktiviteten i selskabet helt til den, der udøves i et traditionelt timeshareprojekt.

11. Se om maskeret udbytte i forbindelse med timeshare nærmere nedenfor kapitel XIII under pkt. 1.1.

Byttemuligheden

Uanset de med timeshare forbundne fordele var konceptet fra begyndelsen ikke tiltrækkende nok, når ejeren begrænsedes til at besøge den samme lejlighed m.v. på samme tidspunkt, år efter år. Dette problem er løst med fremkomsten af bytteorganisationerne, som i det hele taget har vist sig at være “the missing link” eller den nødvendige forudsætning for timeshareindustriens fortsatte udvikling. Derved er til konceptet føjet nok en rumlig dimension – en fleksibilitet og varians, som måske er den største fordel af dem alle ved timeshare. Undersøgelser viser da også, at netop byttemuligheden for mange fremstår som det væsentligste aktiv ved timeshare.¹ Dette forhold har foranlediget nogle udbydere til i markedsføringen næsten udelukkende at fokusere på byttemuligheden. Det kan dog ikke noksom understreges, at overordnet er det (næsten altid) en andel i et bestemt projekt, timesharekøberen erhverver, og at byttemuligheden alene bør ses som et supplement hertil. På årlig basis er det da også kun ca. 40% af de europæiske (og ca. 67% af de amerikanske) timeshareejere, der benytter sig af byttemuligheden.²

Adgangen til at bytte (for et byttegebyr på ca. 800 kr. pr. uge; for feriesteder uden for Europa ca. 950 kr.) består nærmere i, at der ved køb af en timeshare kan opnås ret til ved bytte at forskyde ferietidspunktet i eget projekt eller at bytte sig til ferie i et andet projekt i samme eller et andet land. Det kræves blot, at de respektive projekter er tilsluttet en af de internationale bytteorganisationer, og at timeshareindehaveren (mod

1. Eksempelvis refererer *Messer* i *Tennessee Law Review* 1986 s. 788 en større undersøgelse blandt amerikanske timesharekøbere, hvoraf 71% angav, at de primært havde erhvervet deres timeshare som følge af byttemuligheden. I en undersøgelse ved *Ragatz Associates* (*The 1995 Worldwide Resort Timeshare Industry*) angav 72% af nordamerikanske timeshareejere byttemuligheden som en af de væsentligste grunde til deres køb.
2. Jf. *Haylock* i *Tourism Management* 1994 s. 336 f.

et årligt kontingent på ca. 700 kr. med mulighed for reduktion ved fler-årig forudbetaling) er medlem af en af disse organisationer.³ De helt dominerende bytteorganisationer er RCI (Resort Condominiums International) med omkring 3.100 tilknyttede feriesteder i mere end 80 lande og II (Interval International) med knap 1.100 tilknyttede feriesteder ligeledes i mere end 80 lande. Ved opfyldelsen af bytteønsker, der normalt fremsættes på grundlag af udsendte kataloger, anvender bytteorganisationerne (i forbindelse med avanceret computerteknologi) lidt forskellige fremgangsmåder.

RCI's byttesystem kaldes Spacebank,⁴ hvori timeshareindehaveren kan deponere sin(e) timeshareuge(r), og hvorfra den pågældende kan fremsætte (mindst 4) ønsker om timeshareuge(r) på andre feriesteder. For alle uger i byttesystemet beregnes en bytteværdi baseret på fem faktorer. Første faktor er sæsonen; kalenderåret er for hvert feriested ind delt i tre perioder med hver sin farve: den røde periode er den med størst efterspørgsel (højsæson), den hvide periode har gennemsnitlig efterspørgsel (mellemsæson) og den blå periode mindre efterspørgsel (lavsæson). Sæsonerne varierer selvsagt med, om feriestedet er et sommer- eller vinterferiested. Som udgangspunkt kan timeshareejereren kun bytte til en periode af samme farve som sin egen eller til en lavere rangerende periode. De andre faktorer, der indgår i bytteværdien, er lejlighedsstørrelsen, efterspørgslen efter en given uge,⁵ feriestedets profil (faciliteter, service, vedligeholdelse etc.) og deponeringstidspunktet (jo tidligere deponering, desto større bytteværdi). Når der fremsættes ønske om bytte, søges i systemet efter en uge med samme bytteværdi som den deponerede.

Tidsdeponering og byttebestilling kan som udgangspunkt ske fra 2 år før og indtil henholdsvis 14 og 46 dage før begyndelsestidspunktet for den deponerede tid; selve byttet kan ske fra 1 år før og indtil 2 år efter

3. En anden måde til opnåelse af et lignende resultat er deltagelse i en forretningsgruppe som f.eks. Hapimag, der ejer et større antal projekter i en række lande, og hvor deltagerne efter det på s. 61 f omtalte pointsystem kan booke sig ind i de enkelte projekter (såkaldt Internal Open-Pool System), jf. *Wates Timesharing* s. 83 f.

4. Se nærmere om dette byttesystem kataloget RCI's Ferieverden 1996/97 s. 10 ff.

5. Som føromtalt er den overvejende del af Verdens timeshares placeret i U.S.A. At langt flere amerikanere søger en byttemulighed i Europa end omvendt er derfor ikke overraskende. For at løse dette problem har RCI gennem en årrække haft et såkaldt 2-for-1 program, hvor én europæisk timeshareuge kan byttes til to amerikanske.

begyndelsesdatoen for den deponerede tid. Er en timeshare ikke byttet væk 45 dage før dens begyndelsesdato, indplaceres den i kategorien "sidste øjeblikks bytte", dvs. at alle uanset farven på egen periode har bytteadgang til den.

II's byttesystem kaldes Computrade,⁶ der grundlæggende bygger på to byttemetoder, henholdsvis "Deponering Først" og "Forespørgsel Først". Efter førstnævnte metode afgiver timeshareejereren med det samme retten til sin ferieuge og må kun bestille efter et lignende farvesystem som ovenfor; til gengæld kan timeshareejereren bytte fra 1 år (under visse omstændigheder 2 år) før og indtil 2 år *efter* begyndelsesdatoen for den deponerede uge. Efter den anden metode, "Forespørgsel Først", beholder timeshareejereren sin feriestedsuge, indtil et bytte er bekræftet, og er ikke begrænset af farvesystemet; til gengæld kan timeshareejereren kun bestille bytte fra 1 år før og indtil sidste dag af egen feriestedsuge.

Deponeringer eller byttebestillinger mindre end 60 dage før begyndelsesdatoen for egen feriestedsuge indplaceres som såkaldt "Flexexchange", dvs. at farvekoderne for bytteefterspørgsel og størrelsen af egen enhed nu er uden betydning.

På globalt plan er mere end 4/5 af alle timeshareejere medlemmer af en bytteorganisation, og næsten alle timeshareprojekter er tilsluttet et byttesystem.⁷ Det er således et anseeligt antal tilbud om bytte, der årligt fremsættes; alene for RCI (med en markedsandel på omkring 70%) drejede det sig i 1996 om ca. 1,7 mill. tilbud om feriebytte i forhold til ca. 2,2 mill. medlemmer.⁸ Bytte gennemføres i knap 98% af de tilfælde, hvor der fremsættes anmodning herom, men det skal dog understreges, at den anførte procent alene er udtryk for antallet af gennemførte bytteforretninger i forhold til antallet af ønsker om bytte overhovedet, og procenten siger således ikke noget om, hvor mange der får opfyldt deres primære bytteønske.⁹

For at blive tilknyttet en af bytteorganisationerne må feriestedet op-

6. Vedrørende dette byttesystem henvises til II's Katalog over feriesteder 1997-1998 s. 6 ff.

7. Jf. *Edmonds Timesharing* s. 37.

8. Ifølge RCI's 1996 Key Operating Statistics.

9. Se *Edmonds Timesharing* s. 52 og *samme International Timesharing* s. 112. *Gunnar* går i *Oregon Law Review* 1978 s. 32 måske et skridt videre ved at erklære, at timeshareejereren i flertallet af bytteordninger deltager i et lotteri om såvel tidspunkt som feriested.

fylde en række betingelser. Således har II etableret et “Quality Rating Survey”, som analyserer feriestedet ud fra mere end 400 kriterier, eksempelvis attraktioner inden for en vis radius, fordele og ulemper ved den præcise lokalisering af feriestedet, vurdering af bygning og tilknyttede fællesfaciliteter, af timeshareenheden og af service etc.¹⁰ Mindst en gang om året inspiceres feriestedet for at sikre, at standarden opretholdes, og risikoen foreligger for feriestedets udelukkelse fra bytteorganisationen.¹¹ Indirekte kontrol og opretholdelse af standarden sker via de spørgeskemaer, enkeltmedlemmerne anmodes om at udfylde efter hjemkomsten fra en bytteferie, og som er med til at tegne feriestedets profil – en af faktorerne ved fastsættelse af en timeshareuges bytteværdi.

I tilslutning til bytteforretningerne driver bytteorganisationerne for medlemmerne en omfattende virksomhed af mere traditionelt rejsebu-reautilsnit med arrangeren af transport, billeje, rejseforsikring etc.

10. *Edmonds International Timesharing* s. 105 ff.

11. Se hertil *Edmonds Timesharing* s. 43 f. Ifølge *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 47 anvendes suspension af et feriested dog sjældent, for RCI's vedkommende således i gennemsnit kun i et enkelt tilfælde om året.

Omdømme

1. Salgsmetoder

Det er næppe forkert at fastslå, at timeshare i offentligheden har et ringe omdømme og det i en sådan grad, at det helt skygger for de positive sider af timeshare og det faktum, at langt de fleste, der køber en timeshare, faktisk er tilfredse.¹

Der er almindelig enighed om, at det ringe omdømme navnlig kan tilskrives de hårdhændede salgsmetoder – high-pressure sales techniques, som anvendes af nogle sælgere af timeshares.² Det er da også salgsmetoderne, der giver anledning til det overvejende antal klager.³

Når der således kan konstateres et vist misbrug i forbindelse med

1. Se hertil Europa-Parlamentets rapport om grænseoverskridende ejendomshandel – Session Documents 1988-89 (A2-0429/88, English Edition) s. 9 og *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 28 og 96 (med appendix D). I *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 107 anføres som sammenfatning af en række undersøgelser Verden over af henved 100.000 timeshareejere, at mellem 75 og 85% var tilfredse eller meget tilfredse med deres køb. I *Edmonds Timesharing* s. 30 f gengives en undersøgelse, hvorefter 89,8% af køberne var tilfredse med deres timeshare. *Bourne* refererer i *Journal of International Banking and Financial Law* 1993 s. 183 en større undersøgelse i en række udvalgte lande, hvorefter i gennemsnit kun 4,84% af køberne var utilfredse med deres køb, og 72,2% angav at ville købe en timeshare igen. I *New Law Journal* 1992 s. 1581 angiver *Bourne*, at af europæiske købere i 1991 enten ejede eller havde de 20% ejet en timeshare i forvejen.
2. Se eksempelvis *Edmonds International Timesharing* s. 4, *Bourne* i *Estates Gazette* 1992, Issue 9233, s. 50 og *International Bar Association: International Regulation of the Timeshare Industry* s. 3.
3. Ifølge *Bourne* i *New Law Journal* 1992 s. 418 anslås der i Storbritannien på årsbasis at være 10.000 klager i relation til timeshare, heraf en tredjedel over manglende fortrydelsesret. *McDowell* anfører i *Stetson Law Review* 1984 s. 612 f, at 95% af de timesharerelaterede klager i en del af Florida angik vildledende reklame og urimelige salgsmetoder. Se endvidere *Haylock* i *Travel & Tourism Analyst* No. 2 1991 s. 60 og *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 55.

salgsmetoderne, tjener det kun som ringe undskyldninger, *at* de nævnte salgsmetoder ofte også anvendes i forbindelse med salg af almindelig fast ejendom til udlændinge,⁴ *at* salg af drømme i pakker altid har været et taknemmeligt forretningsområde for svingagtige personer,⁵ *at* ganske mange, måske som følge af de ferieomstændigheder hvorunder timeshare typisk sælges, tilsyneladende slukker for de almindelige advarselslamper,⁶ og *at* anderledes salgsformer kan være nødvendige, fordi timeshare er et ganske kompliceret og relativt nyt koncept.⁷

Set fra timeshareindustrien indebærer image-problemerne nok den største fare overhovedet for den fortsatte vækst. Formentlig afholder mange sig i dag fra at erhverve en timeshare allerede som følge af den generelle utryghed, salgsmetoderne har lagt omkring konceptet. Af samme årsag stiger omkostningerne ved at sælge timeshare uforholdsmæssigt. Derved er den onde cirkel sluttet, en cirkel som kun brydes, hvis enten timeshareindustrien selv eller det offentlige, sådan som det til en vis grad er sket i Amerika, får bugt med de brådne kar i salgsleddet.

Omkring 90% af alle timeshares sælges i ferieområdet.⁸ Nogle salg foregår regulært nok, andre gør det ikke. Et salgsforløb kan meget vel

-
4. I forbindelse med Europa-Parlamentets beslutning af 14/9 1989 om grænseoverskridende handel med fast ejendom beklages forudsætningsvis "de grove pressionsmetoder, der ofte anvendes i forbindelse med salg af fast ejendom", jf. EFT C 256 af 9/10 1989 s. 127.
 5. Som det så rammende er udtrykt af *Garford* i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 1134.
 6. *Thomas* refererer i *The Legal Executive Journal* 1992 s. 42 i forbindelse med de særligt utilstedelige salgsmetoder i Spanien en britisk konsul for følgende udsagn: "at the local airport was a box into which arriving Britons put their brains".
 7. Rigtigst må det dog være, som den britiske forbrugerombudsmand anfører det i *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 5, at de nævnte faktorer snarere skulle øge den omhu og ansvarlighed, timeshareindustrien lægger for dagen i deres markedsføring.
 8. Der anvendes en bred vifte af muligheder for at få købere til ferieområdet eller til andetsteds at overvære en salgspresentation: *off-premises contact/off-property contact/off-site personnel contact* (forkortet OPC, dvs. personlig opsøgen af kundeemner med henblik på at bringe dem til salgsstedet), *direct mail* (evt. suppleret med mere eller mindre sandfærdige tilsagn om gaver), *tele-marketing* (telefonsalg som navnlig anvendt i nye markedsområder), *fly-buy* (miniferie på stedet til lav pris betinget af overværelse af salgspresentation), *cooperative marketing/third party tie-in* (samarbejde med firmaer om kundeemner, f.eks. gratis billeje til biludlejningsfirmas kunder til gengæld for overværelse af salgspresentation), *referral* (henvisning af kundeemne især fra nuværende timeshareejere).

strække sig over helt op til 6-7 timer, – af amerikanske timesharesælgere betegnes sådanne langvarige salgsforløb som “grind sessions” (nærmest oversætteligt med nedbrydningsmøder).⁹ Til advarsel gennemgås i det følgende – trin for trin – et forløb, som det *kan* finde sted.¹⁰

Mulige kundeemner opsøges af en såkaldt OPC'er ved swimming-pools, barer etc. med tilbud om fordelagtigt køb af feriebolig. Der lokkes med gaver, champagne etc. på salgsstedet. Ofte nævnes ordet timeshare ikke på dette tidlige stadium, og ofte skjules det egentlige formål med henvendelsen ved f.eks. at blive camoufleret som en markedsundersøgelse.

Ankomsten til salgslokalet i ferieområdet tilbydes kunden en drink (alkoholfri eller soft drink) og anmodes om at udfylde et ganske omfattende spørgeskema om personlig økonomi, feriepræferencer osv.

Dernæst overtages kunden af en sælger, der viser rundt i ferieområdet. Tilbage i salgslokalet, der syder af aktivitet (et såkaldt “boil room”), og hvor de mange solgte uger angives på en tavle og måske ved ringen med en klokke, hver gang en købsaftale er/angives indgået, forklarer sælgeren om timeshare og navnlig om byttemulighederne. Der anvendes en særlig spørgeteknik, der lægger op til, at kunden altid svarer med et ja. Kunden forelægges en beregning,¹¹ der afhængigt af de oplysninger, kunden har givet om sine ferievaner og -præferencer, f.eks. kan se således ud:

Købesum for timeshare	100.000 kr.
Inflation 7% p.a. i 10 år	100.000 kr.

Værdi af timeshare om 10 år	200.000 kr.
Flyrejser: 5.000 kr. i 10 år	-50.000 kr.
Vedligeholdelse: 1.000 kr. i 10 år	-10.000 kr.

9. Jf. Messer i Tennessee Law Review 1986 s. 791.

10. Se om sådanne salgsmetoder, der trods advarsler og andre forsøg på at begrænse dem stadig flourer, nærmere Edmonds Timesharing s. 98 ff.

11. Regneeksemplet er gengivet fra en artikel under overskriften “Timeshare-sælger afslører fiduserne” i *Jyllands-Posten* for 12/9 1991. Mod det tilsyneladende tilforladelige regneeksempel kan rettes flere indvendinger: der mangler renteaftast eller renteutgifter af købesummen på de 100.000 kr., og den måske for høje købesum forventes uden videre at stige med den (i hvert fald under de nuværende forhold) relativt høje inflationsprocent.

Gebyr for bytte: 1.000 kr. i 10 år	-10.000 kr.

	130.000 kr.
Oprindelig købesum	100.000 kr.

Fortjeneste	30.000 kr.

Hertil kommer, og dette er selvsagt sælgerens hovedbudskab, at der i hvert af de 10 år er holdt en gratis luksusferie på et af de mange steder, hvortil der kan byttes.

Derpå følger nok en rundvisning i ferieområdet og eventuelt en frokost med deltagelse af kunde og sælger. Først derefter fremvises en ferielejlighed, der kan forventes at falde i kundens smag, idet timesharelejligheder næsten altid er veludstyrede. Undertiden fristes ligefrem med en lejlighedstype, som sælgeren ikke kan eller ikke har til hensigt i givet fald at levere, såkaldt "bait and switch-selling".

Tilbage i salgslokalet ligger dokumenterne klar til underskrift. På ny gennemgås projektet og en finansieringsplan. Undervejs i det videre forhandlingsforløb kan efter omstændighederne blive uddelt små præmier til kunden, og eventuelt tilbydes der nedslag i prisen, hvis handlen afsluttes samme dag (og yderligere nedslag ved kontantkøb eller køb af mere end en uge).

På dette tidspunkt, hvor der er lagt megen energi i køberemnet, overtages de fortsatte forhandlinger ofte af en meget erfaren sælger. Hans opgave er af få kundens underskrift på dokumenterne og cementere købet. Sidstnævnte søges bl.a. opnået ved sammen med kunden, der nu er blevet køber, at gennemgå det såkaldte vedståelsesbevis, jf. nærmere kapitel VII.

Ganske beskrivende for de måder, hvorpå timeshares undertiden sælges, er også den i salgsledet anvendte terminologi/jargon.¹² *Cold calling* er en telefonisk henvendelse. *Off-premises contact* (OPC) er som nævnt den personlige henvendelse til et kundeemne, der bliver en *lead*, dvs. en der føres i snor, når først kontakten er etableret. Ved ankomst til salgslokalet bliver kundeemnet en *up*, en betegnelse hentet fra den amerikanske

12. Se hertil *Bourne* i *New Law Journal* 1992 s. 888.

brugtbilbranche, hvor seniorsælgeren, når en potentiel kunde trådte ind i forretningen, efter sigende ville henvende sig til sin assistent med et "up". En *one-legged up* er et køberemne uden sin ægtefælle og af samme grund ikke så velset af sælgerne ud fra en antagelse om, at køberemnet senere tales fra købet af sin ægtefælle. I slutfasen af forløbet erstattes den oprindelige sælger af en *take-over man* (TO), dvs. en mere erfaren sælger, hvis opgave det som nævnt er at få den endelige aftale i hus og cementere den – alt for at reducere den såkaldte *burn rate* – eventuelt i form af et *button-up sheet*, et vedståelsesbevis.

2. Fortrydelsesret

Forskellige forslag er overvejet for at bringe de psykologisk hårdtslående salgsmetoder til ophør. Mest vidtgående er forslag om at kunne bringe strafferetlige procedurer i anvendelse.¹³ I Finland er de omhandlede salgsmetoder i det hele tilsidesat som urimelige.¹⁴ Lokkemidler i form af løfte om forskellige gevinster er formentlig i de fleste lande i strid med diverse markedsføringslove.¹⁵ Sine steder, f.eks. på Hawaii, er indført begrænsninger i adgangen til at bedrive salg af timeshares på offentlige steder som f.eks. strande.¹⁶ En mulighed er det også, som det f.eks. tidligt er sket i Florida, at kræve autorisation som betingelse for at drive erhverv som sælger af timeshares.¹⁷ I Danmark er de heromhandlede salgsmetoder af Forbrugerombudsmanden efter omstændighederne anset som en overtrædelse af markedsføringslovens § 1, hvorefter der ikke

13. F.eks. mener den engelske forbrugerombudsmand, at det nok bør overvejes i stigende grad at gøre brug af strafferetlige procedurer, jf. *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 108.

14. Jf. *Wilhelmsson* i *European Consumer Law Journal* 1992 s. 219.

15. Se eksempelvis *Coughlan* i *European Consumer Law Journal* 1991 s. 214 om ændringer af den irske Trade Descriptions Act for at ulovliggøre sådanne gaver etc. Se endvidere den engelske sag *Global Marketing Europe v. Berkshire County Council Department of Trading Standards* (af 21/7 1994), hvor det ansås som en overtrædelse af Trade Descriptions Act 1968 sec. 14, at køberemner med løfte om gaver og gratis ferie samt svigagtig angivelse af, at det netop *ikke* drejede sig om salg af timeshares, var lokket til et salgsmøde; afgørelsen er kommenteret af *Lawson* i *Justice of the Peace & Local Government Law* 1995 No. 2 s. 24 ff og af *Percival* i *Criminal Law Review* 1995 s. 431 f.

16. Jf. *Henze* *The Law and Business of Time-Share Resorts* § 9.03.

17. Jf. *McDowell* i *Stetson Law Review* 1984 s. 614.

må “foretages handlinger, som strider mod god markedsføringsskik”.¹⁸ I *Ugeskrift for Retsvæsen* 1995.799 Ø blev køb af en timesharelejlighed tilsidesat efter aftalelovens § 36 om bl.a. aftaler, som det vil være i strid med redelig handlemåde at gøre gældende.

I sagen var en kvinde kontaktet på gaden af en person, som spurgte, om hun ville have et gratis weekendophold, hvilket bekræftedes. Det fremgår videre af kvindens forklaring i retten, at hun og ægtefællen, da de ankom til et møde, betegnet som informationsaften, blev placeret “ved små borde, hvorefter der blev holdt et foredrag om timeshare-lejlighederne. De blev revet helt med af stemningen, som mindede om de amerikanske, religiøse seancer, man kan se på fjernsyn. Stemningen blev bl.a. pisket op ved hjælp af klapsalver. Der blev særligt klappet, når der var en, der havde skrevet slutseddel under. En dame satte sig ved deres bord. Hun sagde, at hun var dekoratør, og at hun kun var med for at hjælpe sin søster. Hun talte med dem om børn og ferie og gødede jorden. Der var en kurv med rejser til USA til de første 4, der skrev under. Der blev snakket en masse om Florida, om gratis drinks og fest og ballade, og så hoppede sagsøgerne i. De havde faktisk ikke råd til at købe lejligheden, men USA-turen lokkede”. Østre Landsret fandt, at de beskrevne salgsmetoder og herunder anvendelsen af tilgift var i strid med markedsføringsloven og forbrugeraftaleloven (dørsalgsløven) og tilsidesatte som nævnt købsaftalen.

En ganske praktisk mulighed er at indføre en fortrydelsesret (og frigørelsesret i forhold til en eventuelt samtidigt indgået kreditaftale). Derved får køberen, når eftertanken sætter ind, mulighed for at afbøde effekten af en måske overrumplende købsituation. Selv om fortrydelsesret ikke er almindeligt forekommende i det juridiske univers, kan eksistensen af mindre regulære salgsmetoder konkret meget vel begrunde indførelsen af fortrydelsesret ved aftaler om køb af timeshares.

Af en del timeshareudbydere, faktisk de fleste, er tidligt og på frivillig basis indført en fortrydelsesret.¹⁹ Det kan der være flere gode grunde til bl.a. den, at køberemner, der er usikre ikke mindst som følge af det almindelige omdømme afledt af nogles salgsmetoder, derved vil være mere indstillet på at skrive under. Sandsynligvis har timeshareudbyder-

18. Jf. Forbrugerstyrelsens Juridisk Årbog 1993-1994 s. 58 ff.

19. Jf. *Anderson* i *Solicitors Journal* 1987 s. 1342.

ne, i hvert fald de pæne af dem, meget at vinde og kun lidt at tabe ved at indrømme en fortrydelsesret, idet erfaringer fra USA og Canada viser, at kun meget få købere benytter sig af retten.²⁰

I en del lovgivning om timeshare er medtaget regler om fortrydelsesret. Således gælder efter lovgivning i næsten alle amerikanske stater en fortrydelsesret – strækkende sig fra 3 til 15 dage.²¹ I 1992 er i Storbritannien vedtaget en Timeshare Act, der trods sin bredt formulerede overskrift kun er lovfæstelse af fortrydelsesretten og hermed relaterede forhold såsom frigørelsesret for en med købet sammenhængende kreditaftale.²² Efter loven er der i almindelighed en fortrydelsesperiode på 14 dage og en tidsubegrænset ret, hvis køberen ikke er gjort opmærksom på fortrydelsesretten. Loven gælder kun for købere i Storbritannien.²³

Med Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 94/47/EF af 26/10 1994 om beskyttelse af køberen i forbindelse med visse aspekter af kontrakter om brugsret til fast ejendom på timeshare-basis er på europæisk plan taget et meget væsentligt skridt, idet de problemer, timeshare stiller forbrugeren over for, i realiteten kun kan løses ved fællesskabslovgivning. Efter direktivets art. 5 indrømmes køberen ret til inden for 10 dage at annullere kontrakten, og samme ret til at annullere får køberen, hvis en række oplysninger om det købte ikke foreligger inden 3 måneder. Se i øvrigt nærmere om direktivet kapitel XI under 2.

20. Som antydnet af *Lipton og McLellan* i *International Legal Practitioner* 1990 s. 111.

21. Som det praktisk vigtigste eksempel er i henhold til Florida Real Estate Act Section 721.10 en fortrydelsesret på 10 dage.

22. Den omfattende og meget lodige debat i House of Commons forud for lovens vedtagelse er optrykt i *Parliamentary Debates (Hansard)* 6th Series – Vol. 203, Session 1991-92, col. 562 ff.

23. I en række refererende og kommenterende artikler, se litteraturfortegnelsen bagest i bogen, er hensigten med loven – at give mulighed for at blive frigjort fra aftaler indgået under pres – almindeligt anerkendt. (En efter fremkomsten af EU-reglerne nu nærmest historisk) kritik er navnlig fremkommet i forbindelse med lovens begrænsede geografiske virkeområde, ifølge *Edmonds* i *Solicitors Journal* 1992 s. 975 er højst 25% af de britiske købere omfattet, hvortil er kommet en ganske tankevækkende debat om dens tekniske opbygning og sproglige formuleringer, jf. nærmere *Sutherland* i *Statute Law Review* 1993 s. 163 ff og *Wilkinson* i *The Conveyancer and Property Lawyer* 1993 s. 248 ff.

Juridiske modeller

1. Grundformerne

De forskellige projektilbud varierer meget i deres juridiske opbygning. Set fra et købersynspunkt er opbygningen vigtig, da den får betydning bl.a. i de tilfælde, hvor udbyderen har eller får betalingsvanskeligheder. Hovedsondringen i denne forbindelse er, om køberne får ejendomsret til projektet, eller om dette ikke er tilfældet. Ejendomsretten kan være direkte på den måde, at timeshareejerne går umiddelbart sammen om køb af projektet; der foreligger da et sameje, jf. nedenfor pkt. 2. Indirekte ejendomsret foreligger, når der indskydes et mellemled som ejer af projektet, det være sig et aktieselskab eller en fond o.lign., jf. nedenfor pkt. 3 og 4. Om manglende ejendomsret for timeshareejerne er der tale, hvor udbyderen af projektet alene afstår en brugsret og således efter omstændighederne vedblivende vil have en vis indflydelse i projektet, jf. nedenfor pkt. 5.

Såvel ved timeshare baseret på (direkte og indirekte) ejendomsret som ved timeshare i form af en ren brugsret kan det åremål, projektet skal fungere som sådant, være enten tidsbegrænset eller uden tidsbegrænsning. En åremålsbegrænsning kan ved timeshare baseret på ejendomsret enten fremgå af en aftale (på foranledning af udbyderen) ejerne imellem, f.eks. således at ejendommen efter udløb af det fastsatte tidsrum skal sælges, og provenuet fordeles mellem ejerne, eller åremålsbegrænsningen kan følge af lovgivningen i det enkelte land. Ved timeshare baseret på en ren brugsret kan udbyderen vælge, om han vil forblive i projektet eller ej, ved i aftalen med timeshareejerne at fastlægge et relativt kort åremål, f.eks. 49 år, eller alternativt lade brugsretten gælde uendeligt respektive meget længe, f.eks. 999 år.

2. Samejet

Denne organisationsform er velkendt og i princippet enkel. For så vidt er der blot tale om, at en række personer (timeshareejerne) sammen erhverver skøde på en ejendom med tilhørende faciliteter og samtidig (ved en samejekontrakt) aftaler fordeling af brugsretten i tid og rum.

Det store spørgsmål eller problem, om man vil, ved samejet som organisationsform er risikoen for opløsning i utide. I Portugal er der hvert 5. år mulighed for opløsning af samejet, hvis blot én af samejerne ønsker det.¹ Tilsvarende er i Spanien et tilsagn om at afstå fra at kræve opløsning af samejet kun bindende i 10 år ad gangen.² Tillige i en række andre retssystemer kendes problemstillingen.³

3. Selskabsformen

Ved anvendelse af selskabsformen er brugsretten knyttet til besiddelse af en aktie ell.lign. i det selskab, som ejer projektet. Som form er i hvert fald aktieselskabet i de fleste lande gennemreguleret og kendt, hvilket er betydende ikke mindst for udenlandske købere, ligesom det kan gøre det lettere at låne til køb af timesharen. Ved selskabsformen hæfter aktionærerne m.v./timeshareejerne kun begrænset; til gengæld har selskabskreditorerne forrang med hensyn til selskabsformuen. Da selskabet er den direkte ejer af ejendommen, er det kun dette, der – via sine selskabsorganer – kan optage lån med sikkerhed i ejendommen.

1. Jf. *Jenkins* i *The Law Society's Gazette* 1988 No. 30 s. 29.

2. Jf. *Anderson* i *Solicitors Journal* 1987 s. 1343. En anden årsag til, at samejet (også benævnt skødemodellen, spansk: *escritura de compraventa*) kun anvendes lidt i Spanien, er foruden andre afgifter den særlige afgift på 6%, der skal svares ved om sætning af fast ejendom, jf. *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 20.

3. Herunder i dansk ret, hvor det almindeligt antages, at bestemmelser i en samejekontrakt om uopløselighed eller manglende opløselighed i en længere årrække ofte kan tilsidesættes, jf. *Knud Illum Dansk Tingsret v. Vagn Carstensen*, 3. udg. (1976) s. 150 f. Et modsat udgangspunkt tages af *Andreasson og Bjerregaard* i *Justitia* nr. 4 s. 42 f og i *Planstyrelsens rapport* nr. 4/1987 s. 27.

4. Club/trustee o.lign.

Denne organisationsform er udviklet i engelsk ret.⁴ Ved sin indskydelse af en trust er club/trustee-modellen nærmest en mellemting mellem timeshare med ejendomsret og timeshare som ren brugsret. Systemet i modellen er, at udbyderen dels etablerer en ejerforening (club = owners' association), hvis vedtægter giver medlemmerne en brugsret i timeshareprojektet, dels overdrager projektet til en uafhængig, som det i hvert fald gerne skulle være, trustforvalter (trustee), der som ejer råder over projektet med nævnte forening som den begunstigede (the beneficiary). Til gengæld for overdragelsen indrømmes udbyderen retten til at udpege nye medlemmer af foreningen mod betaling.

Som det vil fremgå af det følgende, er det overordentlig vigtigt, at trust og trustforvalter er uafhængige af udbyderen, råder over tilstrækkelige midler og har erfaring på området. Enkelte trustforvaltere har timeshare som deres speciale, den bedst kendte er Timeshare Trustee (International) Ltd. (TTI). I en båndlæggelseserklæring (deed of trust) fastlægges trustforvalterens rettigheder og pligter og herunder navnlig, at den fra udbyderen overdragne ejendom alene besiddes på vegne af timesharekøberne, ligesom trustforvalteren hyppigt er bemyndiget til at modtage købesummen og til ikke at frigive den, før nærmere betingelser som f.eks. færdiggørelse af byggeriet er opfyldt.

Når udbyderen således overdrager sin ejendomsret til selve timeshareprojektet og kun beholder retten til at sælge medlemskaber i klubben, er det derfor også kun i sidstnævnte ret, udbyderens kreditorer kan søge sig fyldestgjort, hvis udbyderen får betalingsvanskeligheder eller eventuelt går konkurs.⁵ Derved har timeshareejerne på et afgørende punkt opnået en betydelig grad af beskyttelse.

-
4. For en uddybende gennemgang af modellen kan henvises til *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 19 f og *samme* *International Timesharing* s. 48 f og 89 ff. Specielt om trusten, se *Lennart Lynge Andersen* i *Nordic Journal of International Law* 1986 s. 346 ff og *Ole Lando* i *Juristen* 1985 s. 137 ff. Se endvidere *David J. Hayton* *The Law of Trusts*, 2. udg. (London 1993), der indeholder en let læst gennemgang af trustbegrebet.
 5. *Edmonds* *International Timesharing* s. 49 anfører, at der efter omstændighederne kan ske omstødelse af udbyderens overdragelse af ejendomsretten til trusten. Synspunktet er næppe korrekt. Overdragelse af ejendomsretten til timeshareprojektet er ikke en disposition af mistænkelig art, og i realiteten er der blot sket ombytning af ejendomsretten med en anden ret af tilsvarende økonomisk værdi.

Trustforvalteren fører som en del af sin funktion fortegnelse over de enheder, timeshareprojektet består af, og omfanget af de forpligtelser, der hviler på projektet. Som almindelig regel bør depositum og øvrige købesum altid indbetales til trustforvalteren og først viderebetales til udbyderen, når trustforvalteren har konstateret, at enheden eksisterer i trusten og ikke allerede er solgt, og at forpligtelser kun har et omfang som angivet i købekontrakten. For timeshareprojekter under opførelse kan der nærliggende blive tale om etapevis viderebetaling i takt med færdiggørelsen af byggeriet. På disse måder sikres køberne mod decideret bedrageri o.lign., herunder dobbeltsalg, mod at timesharen ikke er overført til trusten og mod låneforpligtelser o.lign., som ikke fremgår af købekontrakten.

Efter så nogenlunde de samme principper som ovenfor fungerer systemet, når det er en fond, der indskydes som mellemlid.⁶ Vigtige i denne sammenhæng er de nærmere krav til fonden, som de fremgår af vedtægterne.

5. Den rene brugsret

Den mulighed for brug i tid, der er det centrale for timeshare, kan tillige opnås som en ren kontraktlig brugsret, hvor timeshareejereren blot får en ret til at benytte den pågældende ejendom en nærmere angiven tid uden i øvrigt at erhverve ejendommen. Forholdet kan sammenlignes med en almindelig lejeret, men er speciel ved den tidsmæssige afgrænsning af brugsperioden til en del af året.

Ved den rene brugsret bevarer udbyderen sin ejendomsret til den faste ejendom. Det retlige hovedproblem for timeshareejerne er derfor at sikre brugsretten i forhold til udbyderens kreditorer og aftaleerhververe, herunder f.eks. i forbindelse med dobbeltsalg. I nogle lande som f.eks. Danmark kan brugsretten sikres ved tinglysning/registrering på ejendommen.⁷ I mange andre lande som f.eks. Spanien er dette ikke tilfældet. Under sidstnævnte omstændigheder er timeshareejereren derfor reelt henvist til at forlade sig på udbyderens aktuelle reputation.⁸

6. I Danmark kendes fondsmodellen i forbindelse med hotellerne Jeckels og Højengran, begge i Skagen, jf. *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 114.

7. Jf. for dansk ret tinglysningslovens § 1 og drøftelsen herom i *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 19 ff.

6. Andre former

Ovenfor er angivet de hovedtyper, hvori timeshare i hvert fald i Europa organiseres. Andre former forekommer, enten som variationer over de nævnte hovedtyper eller i helt afvigende former. Undertiden er konstruktionerne så uigennemtsigtige, at man har været inde på at anse det som stridende mod almindelig hæderlighed at gøre dem gældende.⁹

I U.S.A., det førende område for salg af timeshares, kan der med hensyn til juridiske modeller ligeledes drages en hovedsondring mellem timeshare med ejendomsret (fee interests) og uden ejendomsret (non-fee-interests eller right-to-use).¹⁰ Inden for timeshare med ejendomsret findes i hovedsagen tre måder at indrette sig på. *Tenancy-in-common* (også betegnet time span ownership eller fractional time ownership) er et sameje med fælles hæftelse, hvor timeshareejerne hver besidder en ideel andel af ejendommen, og hvor den enkelte timeshareejer ved aftale ejerne imellem dels erhverver en brugsret til en specificeret periode dels afstår fra at kræve samejet opløst. Ved *interval ownership* har timeshareejerne – uden fælles hæftelse – hver en umiddelbar ret via ejendommen til en årlig brugsperiode, men således at ejendommen efter et vist åremål (typisk 40 år) overgår til et almindeligt sameje med mulighed og risiko for en opløsning herefter.¹¹ Ved *fee simple ownership* eller *estate for years* erhverver timeshareejereren ligeledes en direkte på ejendommen baseret ret til en årlig brugsperiode, men her uden tidsbegrænsning, således at en eventuel opløsning kræver enstemmighed

8. Se tilsvarende *Edmonds International Timesharing* s. 15 og *Anderson* i *Solicitors Journal* 1987 s. 1343.

9. Se hertil *Hildenbrand* i *Neue Juristische Wochenschrift* 1994 s. 1993 f. På Bermuda, hvor man har en af de måske mest strikse timesharelovgivninger, har man draget konsekvensen og forbudt alle andre juridiske former end den rene brugsret og club membership-modellen (se straks nedenfor) og begrænset begge dele til 25 år, jf. *Edmonds International Timesharing* s. 283 f.

10. Se nærmere *Berger* i *The American Journal of Comparative Law* 1990 s. 131 ff, *Edmonds International Timesharing* s. 174 ff, *Flynn* i *Wake Forest Law Review* 1984 s. 934 ff, *Henze* *The Law and Business of Time-Share Resorts* kap. 3, *Ingersoll (ed.) The Legal Aspects of Real Estate Timesharing* s. 13 ff, og *Ontario Law Reform Commission: Report on Timesharing* s. 4 ff. En udmærket oversigt findes hos *Wishart* i *New Zealand Law Journal* 1984 s. 140.

11. Betegnelsen "interval" er uden juridisk relevans; den henviser alene til det firma – Interval Corporation of Florida, – der først introducerede modellen, jf. *Dubord* i *Maine Law Review* 1980 s. 201 med note 131.

blandt timeshareejerne. I forbindelse med timeshare uden ejendomsret findes praktisk set i hovedsagen ligeledes tre varianter. Ved *vacation license* opnås alene brugsret, nærmest sammenlignelig med lejeret, til en bestemt enhed; retten kan normalt ikke registreres, og der udøves ikke nogen speciel kontrol med udbyderens dispositioner. Ved *vacation lease* opnås ligeledes en brugsret, men her som en registrerbar ret i fast ejendom, og således at timeshareejerne kan sælge og på anden måde disponere over retten. Ved *club membership* erhverves der ikke ret til at benytte en bestemt enhed, men derimod ret til i en periode hvert år at benytte klubbens faciliteter.

7. Udbredelsen

Langt den mest udbredte form i Europa er club/trustee-modellen, hvilket ikke er overraskende, eftersom briterne på europæisk plan er de hyppigste købere af timeshares.¹² Den kendes i f.eks. Spanien, Storbritannien, Portugal, Grækenland, der i øvrigt har meget få timeshareprojekter, og Schweiz; i Spanien bygger 70% af projekterne på club/trustee-modellen¹³, og i Storbritannien er det nærmest den eneste model. I Frankrig (Société Civile d'Attribution) og Tyskland er den dominerende form selskabsmodellen, medens den foretrukne form i Italien er multiproprietà immobiliare, som bedst kan sammenlignes med samejet. I Danmark fordeler de juridiske modeller sig nogenlunde ligeligt mellem selskabsmodellen og samejet; et par projekter er organiseret som en ren brugsret, og som tidligere nævnt ejes et par projekter af en fond.

I U.S.A. består mere end 80% af projekterne af fee interests. Af projekter, der ikke bygger på en ejendomsret, er den (af udbyderne) foretrukne form vacation licenses.

12. Det er selvsagt ikke uden problemer at overføre en juridisk model fra et andet land, se f.eks. vedrørende anvendelse af club-trustee-modellen i Spanien *Haitz* i *International Legal Practitioner* 1989 s. 16 ff.

13. Jf. *Martinez* La multipropiedad vacacional s. 90.

Dokumenterne

1. Generelt

Der er i praksis næsten så mange dokumentformer som antallet af timeshareprojekter. Til variansen bidrager foruden forskelle i de nationale lovgivninger bl.a. flerheden af måder, hvorpå projekterne juridisk kan konstrueres. Nedenfor redegøres for dokumenter, som standardmæssigt indgår i de enkelte projektformer, men det må understreges, at der alene er tale om hovedtyper. I praksis foreligger de ofte under andre betegnelser, og hyppigt er de enkelte komponenter anderledes sammenarbejdet i dokumenterne. Om projektet skal have dokumentmæssig troværdighed, må et indhold svarende til standarddokumenternes dog under alle omstændigheder foreligge på den ene eller anden måde.

Som altid kan ejeren af projektet være en fysisk eller juridisk person. I sidstnævnte tilfælde er *selskabsvedtægterne*, det være sig for et aktieselskab etc. (articles of association) eller en fond respektive efter omstændighederne en trust, relevante dokumenter til beskrivelse af ejeren.

Den angivne ejer af projektet må selvsagt kunne dokumentere ejerskabet. Det sker ved sædvanlige *adkomstdokumenter*, typisk et skøde (deed, escritura etc.). Såfremt projektet er overdraget til en fond eller trust, må de nærmere vilkår herfor kunne dokumenteres, f.eks. i form af en *båndlæggelseserklæring* (deed of trust). I en sådan erklæring eller lignende dokument fastlægges forvaltningsorganets rettigheder og pligter og herunder navnlig, at den fra udbyderen overdragne ejendom – eller overdragelse af den bestemmende indflydelse i det selskab, der ejer en sådan ejendom – besiddes på vegne på vegne af timesharekøberne, ligesom forvaltningsorganet hyppigt er bemyndiget til at modtage købesummen og til ikke at frigive den, før nærmere betingelser som f.eks. færdiggørelse af byggeriet er opfyldt.

Hvad det er, udbyderen overdrager, afhænger af den valgte organisati-

onsform for projektet. Ved samejet *tilskøder* udbyderen en del af projektet til timesharekøberen. Ved organisering i selskabsform sælges *aktie(r)* i projektet. Såfremt projektet er organiseret med en fond eller trust som ejer, er det *medlemsbeviser* (membership certificate), udbyderen afhænder.¹ Såfremt udbyderen fortsat skal stå som ejer af projektet, er det alene en brugsret, der afstås.

I *købekontrakten* (sales contract) udstikkes den eller de købte uger (normalt med henvisning til den specielle *ugeplan*, timeshare calendar) i en given boligenhed med tilhørende inventarliste, ligesom købesummen (incl. første års administrationsgebyr) og betalingsvilkårene fremgår heraf. Sådanne vilkår kan eksempelvis være, at købesummen skal indbetales til et af udbyderen uafhængigt forvaltningsorgan, der først må frigive købesummen under opfyldelsen af nærmere betingelser.

Undertiden udfærdiges i købsituationen tillige et såkaldt *vedståelsesbevis* (acknowledgement of representations etc., i branchen også betegnet som "button up sheet"), der angiver (visse af) kontraktens hovedpunkter og ellers består af generelle udsagn som f.eks., at køberen fuldtud har forstået indholdet af kontrakten og sin forpligtelse til at overholde den. Derudover indeholder vedståelsesbeviset for sælgeren nogle ansvarsfraskrivelser, f.eks. i relation til fremgangsmåden ved salget. Nogen selvstændig binding af køberen er beviset næppe udtryk for, om end det ikke sjældent ses således gjort gældende af sælgerne.

Foreningsvedtægterne (Owners' Association constitution, club constitution etc.) indeholder bestemmelser for ejerforeningens (eller klubbens) interne og eksterne virke, for medlemmernes betalingsforpligtelser (bl.a. administrationsgebyr, den enkeltes forbrug) o.m.a. Vedtægterne og ejerforeningen er de instrumenter, hvorigennem timeshareejerne udøver deres indflydelse. Som tillæg til vedtægterne, og undertiden som selvstændigt dokument, indeholder *husordenen* (user regulations) vilkårene for den enkelte timeshareejer praktiske udnyttelse af brugsretten.

Administrationsaftalen (management agreement) indeholder de nær-

-
1. Medlemsbeviset er i sin realitet blot bekræftelsen på registreringen hos fonden eller trustforvalteren af køberens ret til en timeshare i den givne boligenhed, idet selve retten hviler på den øvrige dokumentation. På samme måde er den ansøgningsblanket (membership application), som undertiden anvendes, uden selvstændig retsvirkning.

mere bestemmelser for omfanget af og betalingen for administrationens forpligtelser til at vedligeholde bebyggelsen med tilhørende løsøre og andre faciliteter som eksempelvis en swimmingpool og til i det hele taget at forestå den daglige drift. Administrationsaftalen er et betydende dokument, fordi den praktiske forvaltning er helt afgørende for timeshareprojektets succes.

2. Et eksempel

Til nærmere belysning er på de følgende sider gengivet nogle centrale dokumenter – købsaftalen og som præcisering heraf nogle almindelige bestemmelser for ejerne af timeshare-certifikater, en fondsfundats, foreningsvedtægter og administrationsaftale, som de kan se ud ved køb af timeshares i Danmark.² Konkret drejer sig om Jeckels Hotel Gl. Skagen, som er organiseret efter fondsmodellen, og som derfor tillige er illustrativ for den mest udbredte form, hvorunder køb af timeshares i Europa kendes.

2. Som det fremgår af købsaftalens § 6 udleveres ved købet yderligere forskelligt materiale vedrørende ejerforeningen og ejendommen/de enkelte lejligheder samt periodekalender og oplysninger om byttesystemet.

bilag side 2

bilag side 4

bilag side 6

Almene anvisninger

I næste kapitel gennemgås en række enkeltforhold, som bør vurderes, før der indgås aftale om køb af en timeshare, et køb der fra en juridisk indfaldsvinkel er kompliceret og kræver tilsvarende omtanke. Forinden skal dog her peges på nogle mere almene forhold. Efter temperament kan det, der anføres, også opfattes som en lynvejledning – tilstrækkelig til at undgå de helt store skuffelser.

For de fleste vil første gang, de stifter nærmere bekendtskab med timeshare, være ved en salgspresentation. Der bør udvises *stor agtpågivenhed i forbindelse med deltagelse i en sådan salgspresentation*. Det britiske handels- og industriministerium har udgivet en lille forbrugervejledning¹ om timeshare, hvorfra følgende råd specielt for salgspresentationen stammer.

- Gå ikke med blot for at få den gave eller gevinst, der hyppigt lokkes med for at deltage i salgspresentationen. Når først sælgerne har fat i et køberemne, opgiver de ikke så let, og de er ikke sjældent bedre til at overtale (ofte i timevis), end køberemnet er til at modstå salgsteknikken.
- Forlad straks salgspresentationen i tilfælde af at være narret dertil og gør det i særdeleshed, såfremt enhver interesse i at købe mangler.
- Afslå tilbud om transport til salgspresentationen, hvis det kan være vanskeligt at komme tilbage til den aktuelle feriebolig fra salgsområdet.
- Medbring aldrig kreditkort, checkhæfte eller et større pengebeløb – og betal intet ved salgspresentationen. Afvis også tilbud fra en sælger om at følge med til hotellet for at hente kreditkort eller penge.

1. *Department of Trade and Industry: The Timeshare Guide* (London 1997).

- Vær varsom med at acceptere alkoholiske drikke under salgspræsentationen.
- Forlad om ønsket salgspræsentationen, og det uanset hvor ubehagelig sælgerne kan gøre netop denne situation.
- Spørg (i det meste af Europa) efter det skriftlige materiale med de informationer, man som forbruger har krav på efter EU-reglerne.
- Få i øvrigt alle informationer, der opfattes som relevante, på skrift.
- Brug den fornødne tid til at læse kontrakten og til at tænke – og undgå at blive overrumplet af sælgerne, der ofte lokker med rabatter, hvis kontrakten underskrives med det samme.
- Skriv ikke under på noget uden at have sovet på det og eventuelt drøftet købet med andre.

Det kan for øvrigt være hensigtsmæssigt at gøre brug af tilbud om *proveophold* for at danne sig et indtryk af projektet som praktisk fungerende enhed. I tilfælde af efterfølgende køb vil lejebetalingen typisk blive modregnet/refunderet.

I lyset ikke mindst af den high pressure sales technique, der som nævnt undertiden anvendes ved salg af timeshares, kan meget forebygges ved at få indføjet en *fortrydelsesret* i købekontrakten, dersom en sådan ret ikke allerede gælder efter lovgivningen i det pågældende land.

Køberen bør sikre sig adgang til at *undlade betaling direkte til udbyderen* og til først at lade købesummen frigive, når boligenheden er opført, og når timesharerettigheden i juridisk forstand er tilstrækkeligt sikret – og konstateret sikker – i forhold til andre rettigheder over eller forpligtelser på ejendommen. Indtil da kan der efter omstændighederne i stedet indbetales til en uafhængig tredjepart, f.eks. til en trustforvalter eller ved indsættelse på en spærret konto.

Det kan ofte være *hensigtsmæssigt at erhverve en "brugt" timeshare* frem for at gå ind i et nyt projekt. I et etableret og færdigsolgt projekt er de juridiske og praktiske problemer formentlig løst eller i hvert fald kommet for en dag. De største risici som manglende færdiggørelse eller retsskridt som følge af udbyderens forhold er enten elimineret eller betydeligt mindre. Ydermere er prisen for en "brugt" timeshare lavere – i størrelsesordenen 20-50% lavere – end nyprisen.

Ved nye projekter er det fornuftigt at forsikre sig om, at udbyderen uanset en periode med svigtende salg økonomisk har forudsætninger for at opretholde driften, eller i øvrigt *kun at købe sig ind i projekter, hvor*

en forholdsvis stor del af andelene er solgt. Baggrunden for disse råd er en række tilfælde i de senere år, hvor salget af andele er gået i stå til stor skade for værdien af de allerede solgte timeshares. Skadevirkningen kan bl.a. tilskrives det negative signal, der i situationen udsendes til potentielle købere, og forekommende fald i projektstandarden som følge af udlejning af det store antal usolgte andele og en mindre aktiv administration af projektet.

Der ligger en særlig sikring i, at der *mellem udbyder og køber er indskudt en uafhængig og velfunderet tredjemand*. Det være sig en trustforvalter eller en fond etc., der på vegne af timeshareejerne besidder ejendommen og endnu bedre tillige administrerer kontant indbetalte beløb. Derved er timeshareejernes retsstilling forbedret navnlig i tilfælde af betalingsvanskeligheder hos udbyderen.

Projektets *optagelse i en af de verdensomspændende organisationer for bytte* af timeshareperioder, navnlig RCI (Resort Condominiums International) og II (Interval International), giver et fingerpeg om dets lødighed. Forinden optagelsen foretager organisationen en vis vurdering af projektets kvalitet, administration, juridiske opbygning og økonomiske soliditet.

Vurdering af projektet

Timeshare er i al væsentlighed jurisdiktionsuafhængig i den forstand, at de vigtigste sider af konceptet og problemerne, som bør overvejes forinden købet af en timeshare, er fælles for de fleste lande. Derved udvides også perspektivet i de enkeltspørgsmål, som gennemgås i det følgende. Strukturen i gennemgangen vil være den, at momenter, der må indgå i vurderingen af den juridiske opbygning af projektet, beskrives under punkt 1. Nogle grundlæggende forhold omkring købet og salgsgenstanden behandles under punkt 2. Forhold, der navnlig får betydning under driften, behandles under punkt 3. Forholdsregler for de tilfælde, at noget går galt, er medtaget under punkt 4. Endelig vedrører punkt 5 spørgsmålene om ophør af projektet og afhændelse af timesharen.

1. Valg af juridisk model

I nogen grad er det bestemt af traditionen, hvilken juridisk skabelon det enkelte timeshareprojekt bygges over. Kun sjældent har timesharekøberne direkte indflydelse på den juridiske opbygning af projekterne. Ikke desto mindre er der tale om et forhold af stor betydning for timeshare-ejerne generelt, navnlig hvis udbyderen får betalingsvanskeligheder og i forbindelse med den daglige administration af projektet, ligesom den enkelte timeshareejer ud fra sine individuelle præferencer nødvendigvis må lade den juridiske opbygning indgå som ét blandt mange valgkriterier. Nedenfor anknyttes til hovedprojektformerne – samejet, selskabsmodellen, club/trustee og den rene brugsret – en række faktorer, der positivt som negativt kan og bør indgå i vurderingen. Senere i kapitlet vil nogle af faktorerne blive yderligere belyst.

I sit princip er *samejet* den enkleste måde, hvorpå timeshareprojektet kan opbygges, om end det samtidigt fordrer nogen aftaleregulering mel-

lem deltagerne. Ved samejet har timeshareejerne en umiddelbar ejendomsret, der (i de fleste lande) kan registreres og dermed opnå beskyttelse i forhold til udbyderens kreditorer og mod dobbeltsalg.¹ Ved samejet opnår timeshareejerne de sædvanlige ejerbeføjelser og -pligter. Således tilkommer der en timeshareejer, der er skattepligtig til Danmark, fradragsret efter statsskattelovens § 6, litra e, for renteudgifter af lån, som projektet eller den enkelte for sin andel har optaget, ligesom den enkelte timeshareejer har mulighed for en selvstændig prioritering. I forbindelse med brugsretten beregnes skattemæssig lejeværdi efter procentreglerne på grundlag af enten en ansat eller en skønnet ejendomsværdi. Af værdistigning på den faste ejendom, en værdistigning som direkte tilkommer timeshareejerne, svares som praktisk udgangspunkt ikke skat af avancen. For fællesudgifter hæfter timeshareejerne normalt personligt og solidarisk, hvilket – f.eks. i forbindelse med fælles pantehæftelser og andet som drift af restauration m.v. som fællesfacilitet – kan indebære betydelige risici for den enkelte. I princippet har den enkelte timeshareejer – i visse tilfælde dog først efter en årrække, der f.eks. i Spanien er på 10 år – ret til at kræve samejet opløst, hvilket som oftest må betegnes som et negativt og i enkelte tilfælde som en gunstig mulighed for at komme ud af projektet.²

I projekter opbygget med et *selskab* som ejer, typisk og i det følgende et aktieselskab, udgør aktieovergangen krumtappen. Fra dette tidspunkt er brugsretten sikret i forhold til udbyderens kreditorer. Ejerbeføjelserne tilkommer i alle henseender selskabet, men den bestemmende indflydelse udøver timeshareejerne/aktionærerne via deres deltagelse i og indflydelse på sammensætningen af selskabsorganerne. Timeshareejernes hæftelse er principielt begrænset til deres indskud i selskabet; til gen-

1. Efter dansk ret opnås beskyttelsen ved tinglysning, jf. tinglysningslovens § 1. Tinglysning kan ske uanset den relativt ringe størrelse af den solgte andel og den tidsmæssigt begrænsede brugsret, jf. *Ugeskrift for Retsvæsen* 1985.1106 Ø. Et tilsvarende registreringssystem kendes i andre lande. Specielt i Spanien opnås beskyttelsen ved indlevering af skødet til notario publico for indførelse i registro de la propiedad med virkning fra indførelsen i dagbogen (diario); beklageligvis kan den samlede procedure tage op til 1 år.
2. Om den i spansk juridisk teori diskuterede mulighed for forhåndstilsagn om helt eller for længere perioder at afstå fra retten til at kræve samejet opløst, se *Edmonds International Timesharing* s. 236 og 252 f. I U.S.A. gælder som generel regel, at et forhåndstilsagn kan håndhæves bl.a. med henvisning til estoppel-instituttet, jf. *Engle* i *Missouri Law Review* 1980 s. 433 ff.

gæld har selskabskreditorerne fortrinsret til selskabsformuen. Lån til timeshareejerne kan således ikke opnås med sikkerhed i den faste ejendom og fællesfaciliteterne, men alene med sikkerhed i aktien. Brugsretten beskattes som udbytte fra selskabet til timeshareejerne. En eventuel værdistigning på aktierne som følge af værdistigninger på de underliggende aktiver realiseres normalt via et salg af aktierne, hvilket kan ske forholdsvis enkelt og billigt. En eventuel fortjeneste beskattes efter særlige regler.

Ved en endelig overdragelse af timeshareprojektet til en *trust* (eller en fond) ophører principielt set udbyderens særlige indflydelse i projektet, ligesom brugsretten derved er sikret i forhold til udbyderens kreditorer. Samtlige ejerbeføjelser tilkommer trustee, der råder over projektet på vegne af timeshareejerne. Lån mod sikkerhed i projektet kan alene optages af trustee, og kun trusten hæfter for denne gæld. Skattemæssigt anses brugsretten som en skattepligtig udlodning fra trusten til timeshareejerne. Via ejerforeningen har timeshareejerne den reelle indflydelse i projektet. Brugsretten omsættes meget enkelt ved salg af medlemsbeviset. En eventuel fortjeneste på medlemsbeviset beskattes efter særlige regler.

Ved timeshare som *ren brugsret* vedbliver udbyderen at stå som ejer af projektet, og dermed kan der ved betalingsvanskeligheder for udbyderen være lagt op til store problemer for timeshareejerne i forhold til udbyderens kreditorer, idet brugsretten i mange lande ikke kan registreres/tinglyses. Hvis udbyderen tillige forestår den daglige administration af projektet, forstærkes problemerne. Som følge af udbyderens fortsatte ejerskab til projektet, hæfter timeshareejerne ikke for dettes gæld, f.eks. i forbindelse med ejendomsskatter, men de er på den anden side heller ikke lodtagere i en eventuel værdistigning, ligesom timeshareejerne har begrænset eller ingen indflydelse på det videre forløb i projektet, herunder f.eks. en lånoptagning mod sikkerhed i projektet. Den årligt tilbagevendende brugsret vil normalt være begrænset til 30-80 år. Af de nævnte årsager vil timesharen i almindelighed være vanskeligere end ellers at sælge. I nogle projekter er der endog tale om en personlig brugsret, der hverken kan sælges eller udnyttes gennem udlejning. Brugsretten medfører ikke nogen indkomstbeskatning af timeshareejerne, medens en eventuel fortjeneste ved afståelse af brugsretten beskattes efter de almindelige regler for salg af retten ifølge en lejekontrakt.

Nogen entydig konklusion af ovenstående kan næppe drages, om end

meget synes at pege på club/trustee-modellen (eller fonden) som den for timeshareejerne juridisk mest fordelagtige konstruktion. Modellen yder stor sikkerhed for opretholdelse af brugsretten og betrygger timeshareejernes indflydelse på den daglige drift af projektet; dertil er modellen i hæftelsesmæssig henseende og med hensyn til videresalg og anden overgang af timeshares gunstig.³ Næsten de samme fordele kan opnås ved anvendelse af selskabsmodellen. Omvendt er den rene brugsret nok den for timeshareejerne mest ufordelagtige konstruktion, især fordi brugsretten i almindelighed er utilstrækkeligt beskyttet og timeshareejernes indflydelse på den daglige drift typisk beskeden, ligesom de ved projektets ophør ikke får del i en eventuel værdistigning. Samejet rummer på grund af sin direkte ejendomsret flest positive elementer – registreringsmulighed for brugsretten, stor indflydelse på projektets drift, lettere adgang til belåning og rentefradragsret etc. – og nogle negative elementer i forbindelse med hæftelsen, opløsningsadgangen og omsætningsformen.

2. Salgsstanden

2.1. Hvem er sælger?

Undertiden kan det have sine vanskeligheder at udfinde den egentlige sælger af timeshares i et givent projekt. Ikke mindst af skattemæssige årsager vælger en del udbydere (selskaber) at lade sig registrere under andre himmelstrøg, f.eks. De Hollandske Antiller eller Isle of Man.⁴ Selv om det i en sådan sammenhæng sjældent vil være hovedproblemet at udfinde den rette sælger, så gør fremgangsmåden det under alle om-

3. Navnlig i forhold til timeshare organiseret som sameje er der forskelle. Foruden forskelle i den tid, der medgår til registrering m.v., er der betydelige omkostningsforskelle (omsætningsafgifter, udgifter til advokat og stempel m.v.) ved overgang som gave og ved videresalg samt i anledning af død eller skilsmisse. Ifølge *Anderson* i Property Law 1995, Issue 14, s. 5 kan de samlede udgifter ved overgang af en timeshare i samejeform beløbe sig til omkring 14.000 kr., medens de tilsvarende udgifter ved timeshare efter club/trustee-modellen sjældent overstiger 1.000 kr.
4. I forbindelse med Europa-Parlamentets beslutning af 14/9 1989 om grænseoverskridende handel med fast ejendom beklages forudsætningsvis "den stigende anvendelse af øer med skattely-status i forbindelse med ejendomshandel eller timeshare-transaktioner i en medlemsstat med henblik på at undgå beskatning", jf. EFT C 256 af 9/10 1989 s. 127.

stændigheder uligt sværere senere at gennemføre krav i forhold til udbyderen.

I andre tilfælde er der måske ikke sammenfald mellem den, der angives at være sælgeren, og den officielt registrerede ejer. I forbindelse med de relativt få spanske projekter, der bygger på samejemmodellen, ses det ikke helt sjældent, at der undlades udstedt skøde (*escritura*) i den hensigt at omgå den spanske omsætningsafgift (på 6%) på fast ejendom.⁵ En køber bør selvsagt ikke gå med i en sådan handel, hvor hans adkomst i mangel af skøde ikke kan registreres, idet køberen derved risikerer at blive fortrængt af en anden køber (dobbeltsalg) eller at blive mødt af krav fra den registrerede ejers kreditorer.⁶

I atter andre tilfælde er der tale om, at der foretages salg af timeshares, som udbyderen ikke ejer og aldrig har ejet. Fejl såvel som direkte bedrageri kan ligge bag.⁷ Det er derfor under alle omstændigheder hensigtsmæssigt for timesharekøberen så vidt muligt at sikre sig, at sælgeren/udbyderen nyder almindelig anseelse i branchen.

2.2. *Det fysiske omfang m.v.*

Bygningsenheden eller ved flydende enheder den type af bygningsenhed, hvori retten består, må være klart afgrænset, og det samme må den til enheden hørende grund. Det må afklares, om ejendommen alene består af timeshareenheder, eller om ejendommen tillige agtes anvendt til almindelig hoteldrift (såkaldte *mixed schemes*); i sidstnævnte tilfælde forstærkes undertiden visse problemer, f.eks. smårapserier af inventar fra de normalt veludstyrede enheder.⁸ En anden form for blandede projekter er sådanne, hvor ejendommen består af såvel timeshareenheder som traditionelle ejerlejligheder (såkaldte *hybrid schemes*); også denne form må betegnes som uhensigtsmæssig, fordi modstridende interesser

5. Omgåelse er det selvsagt også, når den officielle pris sættes lavere end den virkelige for at spare en del af omsætningsafgiften, hvilket ifølge Europa-Parlamentets rapport om grænseoverskridende ejendomshandel – Session Documents 1988-89 (A2-0429/88, English Edition) s. 9 nærmest skulle være hovedreglen i Spanien og andre Middelhavslande.

6. Som et illustrativt eksempel på de problemer, det i øvrigt kan give, når der ikke er overensstemmelse mellem det formelle og det reelle ejerforhold, kan henvises til *Ugeskrift for Retsvæsen* 1989.578 H (referat udeladt) om en hushandel i Spanien mellem to danskere i et tilfælde, hvor udfærdigelse af skøde var undladt i flere led.

7. Jf. *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1986 s. 3319.

8. Ifølge *Wates Timesharing* s. 69.

mellem helejere og timeshareejere på længere sigt kan undergrave mulighederne for at få ejendommen til at fungere.⁹ Det må sikres, at der i projektet er afsat, dvs. undlades solgt, en årlig periode (på typisk 1 á 2 uger) til større vedligeholdelsesarbejder. I forbindelse med et projekt under opførelse må omfanget af den endelige bebyggelse indgå i købs- overvejelserne, da en høj bebyggelsesgrad typisk vil være omvendt proportional med værdien af timesharen. Det tilhørende inventar skal fremgå af en specificeret inventarliste.

For tilknyttede fællesfaciliteter må det ud over selve bestemmelsen af dem være klarlagt, om timeshareejerne skal betale ekstra for den løbende benyttelse (af f.eks. en tennisbane). Et betalingskrav behøver ikke nødvendigvis være et negativ, idet en facilitet derved betales af dem, der faktisk bruger den, og idet trækket på faciliteten ved betaling alt andet lige må forventes at blive mindre end ellers – og dermed også ventetiden på at kunne benytte den. Det må endvidere klarlægges, om alene timeshareejerne har og skal have adgang til fællesfaciliteterne; ofte ses det, at udbyderen mod betaling senere åbner for offentlighedens adgang til fællesfaciliteterne (f.eks. en swimmingpool) og dermed alene i kraft af benyttelsesgraden meget vel kan ændre hele karakteren eller eksklusiviteten af projektet. På samme måde er det som nævnt ovenfor nærliggende at orientere sig om, hvor omfattende den færdige bebyggelse og dermed trækket på (eventuelt overforbruget af) fællesfaciliteterne kan forventes at blive.

Endelig må timesharekøberen gøre sig klart, om en given facilitet overhovedet er en fællesfacilitet, eller om der blot er tale om en facilitet i tilknytning til projektet. Hvis eksempelvis en restaurant drives som fællesfacilitet, og denne et år har driftsunderskud, som efter omstændighederne kan være betragteligt, må dette underskud inddækkes af alle timeshareejerne i projektet.

9. Flere amerikanske retsafgørelser er udsprunget af problemstillingen. Fremtrædende er sagen *Laguna Royale Owners Association v. Stanford P. Darger et al.*, refereret i *West's California Reporter* vol. 174 (1981) s. 136, hvori det (s. 148) anføres: "Time sharing is a remarkable gimmick. P.T. Barnum (berømt cirkusdirektør; min bemærkning) would have loved it. It ordinarily brings enormous profits to the seller and in this case would bring chaos to other residents ... If as an occupant of a condominium I must anticipate that my neighbors are going to change with clocklike regularity I might just as well move into a hotel – and get room service".

2.3. Periodisering

Den årligt tilbagevendende periode for udøvelse af timesthareretten må foreligge udstukket enten som på forhånd fastsatte perioder eller som principper for fastlæggelsen. I første kategori er de faste (fixed) og de rullende (revolving) perioder. I anden kategori er de flydende (floating) perioder, evt. i kombination med et pointsystem, hvor timesthareejerens valgmuligheder beror på antallet af købte points.¹⁰ Mere enkeltstående foreligger andre systemer, men disse er næsten altid blot varianter af de systemer, der beskrives i det følgende. Perioderne er typisk fastlagt på ugebasis og i den henseende standardiseret for bedre at kunne indpasses i bytteorganisationernes systemer.

Langt den overvejende del af timesthareprojekterne opererer med *faste* uger, f.eks. uge 4 og 5 hvert år. Nogle uger kan være væsentligt dyrere end andre uger alt afhængig af ugens placering i forhold til det, der er sæsonen for projektet. Sæsonen og længden af den afhænger navnlig af projektets geografiske placering og de klimatiske forhold på stedet samt af traditioner for den tidsmæssige afholdelse af ferier. En del projekter har højsæson hele året, det gælder således visse projekter i storbyer som f.eks. London og på tropiske øer som f.eks. Martinique i Fransk Vestindien. Om der skal erhverves en dyr uge i højsæsonen, en billigere uge i mellemsæsonen eller en meget billig uge i lavsæsonen må komme an på et individuelt valg ud fra nogle overordnede kriterier. Et sådant første kriterium vil være, om det f.eks. som følge af skolesøgende børn eller af arbejdsmæssige årsager er nødvendigt at kunne holde ferie på et bestemt tidspunkt af året. Såfremt de(t) til grund for klassificering som højsæson liggende forhold (f.eks. strålende vejr på et sommersted eller godt skiføre på et vintersted) ikke er specielt tiltrækkende for køberen, er der isoleret set heller ikke anledning for ham til at erhverve en dyrere uge i højsæsonen. På den anden side kan det tale for køb af en uge i højsæsonen, hvis den dermed forbedrede byttemulighed er væsentlig for køberen, eller hvis videresalgsmuligheden er central, idet der er flere potentielle købere til uger i højsæsonen. Endelig må i overvejelserne naturligt nok indgå spørgsmål i relation til køberens privatøkonomi.

10. Et fremtrædende eksempel på et sådant pointbaseret system er det schweiziske selskab Hapimag, hvor deltagerne alt efter størrelsen af deres aktiekøb tildeles en vis pointsum med adgang til brug af selskabets lejligheder m.v. værdisat efter nærmere kriterier til et antal points for hver uge, jf. *Wates Timesharing* s. 31 og 107 f.

Systemet med *rullende* uger, f.eks. uge 6 det første år, uge 7 det følgende år og så fremdeles, sigter primært på at varetage udbyderens interesser. På denne måde får udbyderen lettere solgt alle årets timeshares, også de måske svært sælgelige i lavsæsonen, og udbyderen behøver kun at have få ejendomsenheder i udbud ad gangen, når faste perioder ikke allerede er reserveret i de enkelte enheder. I sammenhæng hermed kan ugerne udbydes til gennemsnitligt lavere priser. Dette er til gengæld så også nær den eneste fordel for køberne, medmindre man da lige netop ønsker at følge sit feriested over årtiderne.

I projekter med *flydende* uger skal timeshareejererne fra år til år booke sig ind i bebyggelsen. Også her er den umiddelbare, men dog ikke nær eneste fordel en gennemsnitligt lavere pris på de enkelte uger. Det er klart, at der med et sådant system i sin mest enkle form kan blive tale om nogen konkurrence mellem timeshareejerne navnlig om uger i højsæsonen. I en mere udviklet og velsagtens mere hensigtsmæssig form kan der være tale om, at timeshareejererne køber et antal points til en given pris pr. point for efterhånden (efter varierende metoder) at anvende dem som betaling for de prismæssigt forskelligt satte uger. Systemet med flydende uger lægger op til at kunne opfylde individuelle ønsker i henseende til ferieperioder, men fordrer samtidigt et relativt avanceret bogholderi.

Begyndelses- og afslutningstidspunktet for den årlige brugsperiode må være præcist angivet, typisk henholdsvis kl. 16 på ankomstdagen og kl. 10 på afrejsedagen.¹¹ Om disse angivelser mangler, kan beboerskiftet efter omstændighederne udvikle sig ganske problematisk. I den anden ende af spektret må tidshorisonten for brugsretten, f.eks. i al evighed eller i 99 år, foreligge oplyst. Som tidligere omtalt vil den årligt tilbagevendende brugsret normalt være begrænset til 30-80 år.

2.4. Den samlede pris

Den oprindeligt aftalte købesum kan meget vel blive noget større end måske forudsat.¹² Ofte tillægges den diverse afgifter og beløb benævnt som slutomkostninger og kommissioner, udgifter til berigtigelse og registrering o.m.a. Sådanne ekstraomkostninger bør bringes på det rene for-

11. At nå det hele kan vanskeliggøres, hvis al rengøring og mindre istandsættelser skal foregå f.eks. mellem kl. 10 og 16 på én bestemt ugedag. I nogle projekter sker beboerskiftet derfor f.eks. etagevis og på forskellige ugedage.

inden købet og nogle af dem eventuelt afvises som køberen uvedkommende. Efter omstændighederne må køberen gøre købekontrakten betinget af, at der ikke påløber yderligere omkostninger.

En udgift ved siden af den egentlige købesum for timesharen kan være salær til advokat etc. i forbindelse med rådgivning. I Danmark er en sådan advokatrådgivning ikke omfattet af det takstmæssige skødesalær, og der kan derfor beregnes et særskilt honorar for rådgivningen.¹³

2.5. Offentligretlige krav og forsyningsforhold

Der er set eksempler på manglende opfyldelse af elementære krav til ejendommens opførelse, og at ejendommen måske af denne grund ikke er tilsluttet offentlige forsyningsanlæg.¹⁴ Det kan derfor være nødvendigt at kontrollere tilstedeværelsen af byggetilladelse og bygningsattest samt forsyningen med vand, kloakering, elektricitet, gas etc. Det er som antydnet navnlig i Spanien, at der har været problemer af nævnte art; i henhold til Real Decreto 515/1989 kan under trussel om forskellige sanktioner de anførte og mange andre forhold nu kræves oplyst og dokumenteret ved køb af bolig dér.¹⁵

2.6. Prioriteter og andre byrder

Det må klarlægges, om der på ejendommen hviler almindelige prioriteter eller andre byrder.¹⁶ Foreligger en sådan prioritet, må det undersøges, om der er afgivet en tilbagetrædelseserklæring fra kreditorerne (non-disturbance eller subordination agreement, dvs. en erklæring om, at hæftelser på ejendommen i alle henseender respekterer timeshareejers rettigheder) til værn for timeshareejernes interesser. Af praktiske grunde vil det normalt være nødvendigt enten at overlade kontrollen til

12. Ifølge dagbladet *Børsen* for den 7.7.1988 er det i Spanien angiveligt et “godt” trick ... at sælge et hus eller en lejlighed uden at gøre køberen opmærksom på, at køber står for alle udgifter”. Ved køb af en spansk timeshare baseret på samejemodellen udgør registreringsudgifterne incl. til advokat omkring 8.000 kr., jf. *Edmonds International Timesharing* s. 232 ff og 253 f.

13. Jf. *Advokaten* 1991 s. 57.

14. Se hertil Europa-Parlamentets rapport om grænseoverskridende ejendomshandel – Session Documents 1988-89 (A2-0429/88, English Edition) s. 13 ff med mareridtsagtige eksempler. I rapporten anføres s.st., at “illegal development is a common feature along the Mediterranean and Atlantic coasts”, og at de ulovlige bebyggelser i Spanien “run into many thousands”.

15. Se i øvrigt artikel herom i *Advokaten* 1990 s. 56.

en lokal eller at afkræve udbyderen dokumentation i form af en udskrift fra det pågældende register, det kan f.eks. i Spanien være et certificado de libertad de cargas (tingbogsattest) fra det lokale registro de la propiedad. – Med hensyn til beskyttelsen af timeshareejerne i forhold til fremtidige prioriteringer m.v. henvises til pkt. 4.2 nedenfor.

3. Den løbende udnyttelse

3.1. Ejerforeningen

Ejerne af en timeshare sikres indflydelse på projektet gennem deres deltagelse i en ejerforening/club. Det er normalt her, interessemodsætningerne mellem udbyder og ejere og mellem ejerne indbyrdes (bl.a. ved opstilling af en husorden og ved at sikre overholdelsen af samme) skal afbalanceres. Såfremt der ikke er eller forholdsvis snart bliver etableret en ejerforening, er det derfor ikke tilrådeligt at købe sig ind i det pågældende projekt. Den væsentligste funktion af ejerforeningen er at afstikke rammerne for den daglige drift af projektet og adgangen til i givet fald at udskifte administrationen; det bør således særskilt påses, at udbyderen ikke i vedtægterne eller på anden vis har forbeholdt sig indstillingsretten i denne relation. Som oftest er det i projekter organiseret som en ren brugsret, at udbyderen forbeholder sig den bestemmende indflydelse på den fortsatte administration af projektet.

Det er mest hensigtsmæssigt, om ejerne hurtigst muligt sikres den bestemmende indflydelse på projektet, f.eks. senest 1 år efter åbning af salget eller senest efter salg af mere end 50% af enhederne, i modsat fald kan timeshareejerne risikere meget længe eller altid at være helt afhængige af udbyderens dispositioner.¹⁷ I det hele taget bør timesharebebyggelsen fungere som et minidemokrati bestående af timeshareejerne og med stemmeret for hver af dem – nærliggende vægtet efter det antal ti-

16. Ifølge *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1986 s. 3319 vil timesharekøberen i teorien kunne miste hele sin investering i mindst en fjerdedel af alle timeshareprojekter i Europa, fordi udbyderens kreditorer eller andre har eller kan få en prioritet eller anden rettighed over ejendommen. Det kan derfor ikke undre, når *International Bar Association* foreslår, jf. *Lipton og McLellan* i *International Legal Practitioner* 1990 s. 110 f, at timesharekøberen standardmæssigt skal modtage oplysninger om prioriteter o.lign. Mere overraskende er det, at det overhovedet er nødvendigt med et sådant forslag.

meshares, den enkelte ejer i projektet. Der må være mulighed for at stemme ved fuldmagt (eller ved brevstemme) for at modvirke enkelte ejeres dominans alene begrundet i, at fremmødet til den årlige generalforsamling m.v. begrænses af den typisk meget internationale sammensætning af ejerkredsen.¹⁸

Nærmere regler må fremgå af vedtægterne for ejerforeningen ell.lign. Foruden de allerede nævnte problemstillinger drejer det sig bl.a. om tidspunkt og sted for den årlige generalforsamling, om (mindretals) adgang til at indkalde til ekstraordinær generalforsamling, om valg af bestyrelse, om eventuelle krav om kvalificeret flertal og quorum, om stemmeretssuspension ved restancer etc.

3.2. Administrationsaftalen

Et langt stykke ad vejen kan de fleste timeshareprojekter sammenlignes med et hotel. Løsningen af de mange daglige og mere langsigtede opgaver – booking, reception, rengøring, vedligeholdelse, regnskab, forberedelse af generalforsamling o.m.a. – er helt afgørende for, om projektet bliver vellykket.¹⁹ Det kan meget vel udvikle sig til projektets Achilleshæl, dér hvor timeshareejerne hurtigst og mest direkte bliver ramt, hvis der ikke i denne relation udvises tilstrækkelig omhu. De mange opgaver kan udbyderen eller ejerforeningen selv forestå. Bortset fra i en indkørsperiode er det imidlertid ikke hensigtsmæssigt, at administrationen overlades til udbyderen, navnlig fordi dennes økonomisk betingede

17. Se tilsvarende *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 26 f, *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 1306 og *Jenkins* i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 3481. I al sin enkelhed er hovedsagen at sikre sig, at udbyderen ikke vedblivende eller længe kan sætte sig på projektet.

18. Se i øvrigt *Johnakin* i *Real Property, Probate and Trust Journal* 1985 s. 705 ff med gennemgang, specielt i tilknytning til brevafstemning, af nogle generelle problemstillinger: hvilke spørgsmål kan gøres til genstand for afstemning? hvem har initiativretten? hvem skal afholde omkostningerne ved brevudsendelsen m.v.? En anden model til løsning af de praktiske problemer med tilstedeværelsen kan eksempelvis være: valg af en enkelt timeshareejer for hver enhed til at repræsentere denne i alle anliggender.

19. I den henseende kan også projektets størrelse have betydning. Et timesharebebyggelse kan være så lille, at der sædvanligvis ikke vil være økonomisk grundlag for ansættelse af en professionel administration. Ifølge *Wates Timesharing* s. 90 bør projektet bestå af mindst 10-15 enheder.

interesse som sælger af projektet må forventes at falde i i samme takt som restantallet af usolgte eller mindre værdifulde timeshares.²⁰

Bedst er det derfor, at det er timeshareejerne, der har det overordnede ansvar for administrationen. Noget andet er, at det er almindeligt at overlade det til et administrationsselskab at stå for den mere praktiske del af forvaltningen²¹; det nærmere omfang af selskabets pligter og rettigheder nedfældes i en administrationsaftale. Under hensyn til den daglige forvaltnings helt afgørende karakter bør aftalen være ret så specifik, og den bør ved utilfredshed med måden, opgaverne løftes på, kunne bringes til ophør med et rimeligt kort varsel og på en relativt enkel måde, dvs. ved simpelt flertal. Alternativet – at det er udbyderen, der på en meget langvarig og for ham fordelagtig kontrakt (undertiden betegnet som “sweet-heart contract”) enten selv forestår administrationen eller entrerer med et (eventuelt af ham selv behersket) administrationsselskab – må således betegnes som uacceptabelt, også fordi der ved en sådan binding foreligger risiko for en mere systematisk udbytning af timeshareejerne via et for højt sat administrationsgebyr.

3.3. Administrationsgebyret

Til dækning af honorar til egentlig administration²² og løbende samt andre udgifter²³ afkræves timeshareejereren et beløb, som varierer betydeligt fra projekt til projekt. Et typisk gebyr ligger på omkring 1.500 kr. per uge, der normalt opkræves forud og for et år ad gangen. Navnlig ved nye projekter er udgangspunktet for gebyrerne ofte et noget usikkert budget

20. Se hertil *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 1306. Alligevel må det antages, at en meget stor del af projekterne administreres af udbyderne, således eksempelvis i U.S.A. i mere end halvdelen af projekterne, jf. *Berger* i *The American Journal of Comparative Law* 1990 s. 145 med note 86.

21. Europas i sammenhængen største administrationsselskab er *Vacation Care International (VCI)* med datterselskabet *Banco Bilbao Vizcaya (BBV)*, der administrerer timesharebebyggelser og andre fritidsområder i Spanien.

22. Typisk svarende til 15% af projektets driftsudgifter, jf. *Wates Timesharing* s. 74. En bestemmelse om fastsættelse af administrationshonoraret svarende til det sædvanlige kan være hensigtsmæssig til at imødegå ublu krav fra udbyderen, hvis denne eller et af ham behersket selskab skal forestå administrationen.

23. Ud over administrationshonoraret dækker gebyret normalt rengøring og almindelig vedligeholdelse af boliger og fællesarealer, elektricitet, gas og vand, forsikring, drift af fællesfaciliteter som f.eks. swimmingpool, lokale skatter samt bidrag til den nedennævnte reservefond, jf. *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 135 f.

for udgifterne. I de fleste projekter sker fordelingen af udgifterne mellem timeshareejerne efter en forholdsvis kompliceret formel, der eksempelvis kan tage højde for henholdsvis sommer- og vinterperioden (forskelle i varmeudgifterne bl.a. i forbindelse med fællesarealer), størrelsen af de enkelte lejligheder, ændringer i bebyggelsens størrelse etc. Undertiden indgår det direkte forbrug af elektricitet, varme o.lign. som en del af administrationsgebyret; i andre tilfælde og i princippet mere retfærdigt betales sådanne udgifter efter den enkeltes faktiske forbrug som opgjort efter målere.

Det må vurderes, om det beregnede gebyr er rimeligt i forhold til omfanget af opgaver, og navnlig må det for at undgå negative overraskelser i form af uforholdsmæssigt store gebyrforhøjelser eller alternativt risiko for forfald af projektet vurderes, om gebyret fra begyndelsen er realistisk – og altså ikke for lavt sat. Ved projekter, der allerede en tid lang har været i gang, bør spørgsmålet vurderes i lyset af foreliggende regnskabsmateriale. Det bør også være indeholdt i regelsættet, at den enkelte deltager, uanset at han er i mindretal, er sikret den fornødne vedligeholdelse af projektet, således at det ikke på længere sigt skifter karakter.²⁴ Det er i den forbindelse ikke tilstrækkeligt blot at forlade sig på en almindelig indeksering af gebyret.

For øvrigt vil det ofte være sådan, at administrationsgebyret under alle omstændigheder kan forventes at stige betragteligt efter nogle år, idet en del udbydere som en salgsfremmende foranstaltning de første (typisk tre) år yder tilskud til driften, medens andre udbydere holder gebyret kunstigt lavt (såkaldt “lowballing”) for at spare en del af udgifterne på usolgte uger.²⁵ Ikke mindst for en afklaring i denne henseende bør budgettet nedbrydes i dets enkelte poster.²⁶

Ved siden af bidraget til dækning af løbende udgifter er det hensigtsmæssigt at opkræve et (tilstrækkeligt) beløb til opbygning af en reserve-

24. Jf. *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 22.

25. Jf. *Jenkins* i *Accountancy* June 1991 s. 64. I forhold til de forventninger, køberne normalt har ved erhvervelsen af timesharen, forekommer sådanne betragtelige og tilsyneladende pludselige stigninger i administrationsgebyret ikke rimelige. Ifølge *Bourne* i *Estates Gazette* 1992, Issue 9233, s. 51 føler mange købere ved fremgangsmåden at være misbrugt som et led i udbyderens markedsføring. Sigtet er derfor også forståeligt, når *International Bar Association: International Regulation of the Timeshare Industry* s. 6 foreslår en bestemmelse om, at udbydere i en periode – konkret det første år efter salget – skal være bundet af det samtidigt med salget udleverede budget for samme periode.

fond²⁷ – sikret i forhold til udbyderen og dennes kreditorer – for senere anvendelse til almindelig opfriskning af bygningsenhederne²⁸ samt til større istandsættelser og/eller mere uforudseelige udgifter. Hermed gives også et mere realistisk billede af de samlede udgifter. For en køber er eksistensen af en sådan reservefond selvsagt betryggende, og praktisk set kan den meget vel blive en forudsætning for en fortsættelse af projektet i dets hidtidige standard.

3.4. Byttemulighed

Som det er nærmere omtalt i kap. IV har muligheden for at bytte uge(r) med andre timeshareejere ifølge undersøgelser vist sig at være en af de mest motiverende faktorer for købere af timeshares. Af samme grund er det så temmelig værdiforringende, hvis en timeshare ikke indgår eller forholdsvis let kan optages i en af de internationale bytteorganisationer, hvoraf de mest fremtrædende er Resort Condominiums International (RCI) og Interval International (II). Dersom en sådan optagelse eller mulighed derfor ikke foreligger, bør man ikke købe en timeshare i det pågældende projekt.

Forinden optagelsen foretager bytteorganisationen som ligeledes omtalt i kap. IV en (omfattende) undersøgelse, og mindst én gang om året inspiceres projektet. På disse måder søger bytteorganisationerne at varetage deres kommercielle interesse i, at de deltagende projekter er af en rimelig standard, og hermed tilvejebringes for købere tillige en vis sikkerhed. Det må dog samtidig understreges, at der ikke i optagelsen ligger noget absolut værn mod senere forfald og sammenbrud af projektet.

3.5. Udlejning m.v.

Timesharens praktiske anvendelsesmuligheder er egen brug, vederlagsfri overladelse af brugen til andre, almindelig udlejning og en-

26. Se hertil *Edmonds Timesharing* s. 20 f med gengivelse af et artsopdelt regnskab som grundlag for opkrævning af administrationsgebyret. I *International Legal Practitioner* 1989 s. 19 foreslår *Whitman* indførelse af en bestemmelse, hvorefter køberen forud for kontraktsindgåelsen skal modtage et specificeret budget for en 5-årig periode, der viser, hvordan administrationsgebyret er kalkuleret.

27. Ifølge *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 117 må beløbet for at være tilstrækkeligt i almindelighed udgøre mindst 15% af administrationsgebyret.

28. Ifølge *Wates Timesharing* s. 72 typisk mellem hvert 4. og 6. år.

delig bytte (internt i projektet eller via en bytteorganisation). Adgangen til hver af disse muligheder bør indgå i overvejelserne forinden køb.

Specielt med hensyn til udlejningen gælder det i øvrigt, at den kan være praktisk vanskelig og som følge af den begrænsede tidsperiode relativt bekostelig at arrangere på individuel basis. Det er derfor en fordel, at der inden for rammerne af projektet er etableret et udlejningsprogram, men på den anden side ikke et sådant, hvor udlejning eksklusivt er knyttet til programmet. Som almindelige vilkår for udlejningen vil timeshareejereren enten få et beløb betinget af udlejning eller automatisk blive fritaget for betaling af årets administrationsgebyr, hvis lejligheden bliver stillet til rådighed for udlejning, eventuelt suppleret med et yderligere beløb.²⁹ Udlejningskommissionen udgør i almindelighed 15% af lejeindtægten.³⁰

4. Hvis noget går galt

4.1. Forsikringer

For projektet må være tegnet – og betalt – sædvanlige skadesforsikringer. Det være sig kaskoforsikringer for direkte skader på fast ejendom og løsøre i enhederne samt på fællesfaciliteterne forårsaget af brand og naturkræfter samt af begivenheder i øvrigt af enhver art, ligesom der må være tegnet almindelig (incl. lovpligtig) ansvarsforsikring. Tillige bør der være sikret dækning i tilfælde af tab for den enkelte ved, at en timeshareenhed som følge af forsikringsbegivenhedens indtræden i en periode ikke er anvendelig efter sit formål, og for leje- og indtægtstab i øvrigt. Undertiden ses der rådet til, at forsikringssummer skal indbetales til en selvstændig forsikringsfond for at sikre, at midlerne kun frigives til genopretning.³¹

4.2. Sikring af brugsretten

For nyttiggørelsen af timesharen er brugsretten den centrale juridiske rekvisit, og før den er sikret i forhold til overdragerens/udbyderens (in-

29. Jf. *Edmonds Timesharing* s. 110.

30. Jf. *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 118.

31. Se hertil *International Bar Association: International Regulation of the Timeshare Industry* s. 10.

dividual- eller universalfølgende) kreditorer og aftaleerhververe, bør ingen del af købesummen frigives. Det er især i tilfælde, hvor udbyderen går konkurs, at en manglende sikring af brugsretten kan blive skæbnesvanger for timeshareejerne. Sikringsmåderne og -mulighederne overhovedet varierer med den juridiske indretning af projektet.

For projekter hvilende på samejet (direkte ejendomsret) indgår brugsretten som en del af den almindelige ejendomsret, der i de fleste lande opnår tinglig beskyttelse ved registrering/tinglysningen, jf. ovenfor under 1 med note 1. Som et umiddelbart aspekt af timeshareejernes ejerbeføjelser er brugsretten her som udgangspunkt bedre sikret end i tilfælde som nedenfor, hvor brugsretten afledes af andres ejendomsret.

For projekter baseret på rettigheder i et selskab (indirekte ejendomsret), typisk og i det følgende et aktieselskab, beror sikringsakten i forbindelse med aktieovergangen (og den heri indbefattede brugsret) internationalt set som udgangspunkt på reglerne i det retsområde, hvor selskabet er hjemmehørende, dvs. hvor selskabet er registreret.³²

Projektkonstruktioner, hvor udbyderen vedblivende skal stå som ejer, således at timeshareejeren alene erhverver en ren brugsret, indebærer umiddelbart de største risici for timesharekøberen. Nok kan brugsretten i nogle lande registreres/tinglyses på ejendommen,³³ og dette bør da selvsagt ske, men i mange andre jurisdiktioner som f.eks. Spanien er dette ikke tilfældet.³⁴ Under sidstnævnte forhold er timesharekøberen derfor reelt henvist til at forlade sig på udbyderens aktuelle reputation

32. Jf. *Dicey and Morris The Conflict of Laws*, 12. udg. (London 1993) s. 931 f. Specielt i Danmark opnås ved overdragelse til eje af unoterede ihændehaveraktier sikkerhed i forhold til overdragerens aftaleerhververe og kreditorer ved aftaleindgåelsen; ved navneaktier bør der tillige ske notering i selskabets aktiebog.

33. Specielt i Danmark sikres brugsretten ved tinglysning med sikker prioritet, jf. i øvrigt nærmere *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 19 ff. Forudsat tinglysning kan såkaldt konkursregulering i medfør af konkurslovens kapitel 7 af længerevarende kontrakter ikke finde anvendelse i forhold til rettighedshavere over fast ejendom, jf. *Mogens Munch Konkursloven*, 8. udg. (1997) s. 404.

34. For spanske timeshares tilkommer det yderligere problem, at brugsretten som en personlig ret bortfalder ved den brugsberettigedes død, jf. *Edmonds International Timesharing* s. 260. I en meget debatteret amerikansk afgørelse *Sombrero Reef Club v. Leonard Allmann et al.*, 18 BR 612 (1982), om et projekt organiseret som ren brugsret tilsidesattes timeshareejernes brugsrettigheder i forhold til udbyderens konkursbo; efter en ændring i 1984 af den føderale konkurslovgivning foranlediget af afgørelsen er denne nu retshistorie.

og på antagelser om hans vilje og evne til fremtidigt at opfylde sine økonomiske forpligtelser.

Såfremt projektet er registreret overgået til en trustee eller en fond ligger heri en umiddelbar sikring af købernes brugsret alt under forudsætning af, at trustee'en eller fonden er tilstrækkelig uafhængig af udbyderen. For vurdering af dette aspekt må deed of trust eller fondsvedtægterne analyseres, ligesom i det hele taget spørgsmålet om den økonomiske og saglige troværdighed af trustee eller fond bør inddrages.

Fælles for aktieselskabs-, club/trustee- og fondsmodellen er, at der mellem udbyderen og timesharekøberne indskydes en selvstændig og ejendomsbesiddende tredjemand. Derved er tilvejebragt stor sikkerhed for timeshareejerne. En helt anden sag er, at sikkerheden derefter beror på, at tredjemanden ikke selv får økonomiske eller andre vanskeligheder; men herover er timeshareejerne stort set selv rådige.

4.3. Sikring af indbetalte midler

Den retlige sikring af brugsretten må ledsages af en faktisk mulighed for overhovedet at kunne udnytte den, en mulighed som endnu ikke foreligger i forbindelse med projekter under opførelse. Almindelige forudbetalinger kan nedsætte motivationen med hensyn til at færdiggøre projektet, hvilket ikke mindst gælder, hvis udbyderen går konkurs eller i øvrigt har betalingsvanskeligheder, ligesom der er en risiko for, at udbyderen ligefrem råder uretmæssigt over forudbetalingerne. Principielt bør køberens indbetalinger derfor indtil leveringen af mangelfrit projekt være sikret f.eks. ved indsættelse på en spærret konto eller ved overladelse af midlerne til en troværdig trustee.³⁵ I praksis kan en sådan tilbageholdelse af forudbetalinger imidlertid give huller i pengestrømmen og tilsvarende skabe problemer for udbyder med at få projektet gjort færdigt, hvilket selvsagt også kan være et problem for køberne. Der er da

35. I Europa-Parlamentets beslutning af 14/9 1989 om grænseoverskridende handel med fast ejendom foreslås en almindelig pligt for udbyderne til at indsætte købernes penge på en særlig konto, jf. EFT nr. C 256 af 9/10 1989 s. 127. Se tilsvarende *Office of Fair Trading*: Timeshare s. 7 og 11 samt *International Bar Association*: International Regulation of the Timeshare Industry s. 8. Efter Rule 6.3, pkt. 16, i vedtægterne for den nu hedengangne britiske forening for timeshareudbydere (TDA – Timeshare Developers Association) forpligtedes medlemmerne til at give køberne mulighed for indsættelse af forudbetalinger på en spærret konto eller tilbyde tilsvarende sikkerhed. Bestemmelsen er kommenteret af *Jenkins* i *The Law Society's Gazette* 1988 No. 30 s. 29.

heller ikke grund til helt at afvise, at udbyderne kan få del i forudbetalingerne; blot må det ske på et forsvarligt grundlag, dvs. – som ellers ved byggerier – i takt med udførte byggearbejder og således, at der til enhver tid tilstræbes tilbageholdt tilstrækkelige midler til at færdiggøre byggeriet.³⁶ Nok så væsentligt er det derfor ved tilbageholdte forudbetalinger i forbindelse med projekter under opførelse helt at få afdækket kriterierne for frigivelse af midlerne, og i øvrigt hvor længe timesharekøberne er forpligtet til at have forudbetalingerne stående på den spærrede konto ell.lign.

Tilsvarende kan det efter omstændighederne være hensigtsmæssigt, om tilstedeværelsen af det løbende administrationsgebyr og en eventuel reservefond er særligt sikret. Midlerne kan f.eks. være betroet en trustee for foretagelse af udbetalinger i takt med vedligeholdelsesarbejder etc.

4.4. Sikkerhed for medejerers forpligtelser

I projekter baseret på samejet hæftes der normalt personligt og solidarisk; denne form indebærer derfor betydelige – og i forhold til de øvrige projektformer i denne relation de betydeligste – risici for den enkelte deltager. Det er derfor at foretrække, hvis den enkelte timeshareejer i samejet kan finansiere sin erhvervelse individuelt, og at hans andel helt frigøres for fælles pantehæftelser.³⁷ En anden måde til begrænsning af risikoen kan være at operere med så små samejede enheder som realistisk muligt, f.eks. en enkelt lejlighed. I projekter med indirekte ejendomsret (aktieselskab etc.) og i projekter baseret på club/trustee- og fondsmodellen hæftes i almindelighed kun med indskuddet. I projekter, der udbyder en ren brugsret, er der principielt ingen hæftelse for timeshareejerne. Afvigende hæftelsesforhold kan være etableret på aftalemæssigt grundlag.

Derudover foreligger spørgsmål om medlemmernes selvstændige hæftelse for ejerforeningens gæld opstået f.eks. i forbindelse med den daglige drift af projektet. Det generelle udgangspunkt er, at medlemmerne hæfter med deres indskud – stort set svarende til administrationsgebyret – for foreningens forpligtelser. Sådan kendes det her i landet, og så-

36. Se tilsvarende *Jenkins* i *International Legal Practitioner* 1991 s. 45. Om problemer for udbyderen med cash flow'et som modstykke til den optimale sikkerhed for timesharekøberne, se *Bourne* i *Journal of International Banking and Financial Law* 1993 s. 182.

37. Se hertil *Planstyrelsens* rapport nr. 4/1987 s. 23 f.

dan er retsstillingen under det club/trustee-system, der er så udbredt i Europa.³⁸ Afvigelser i forhold til udgangspunktet kan være aftalt, hvilket bør undersøges ved gennemgang af vedtægterne for ejerforeningen.

Fællesudgifterne afholdes typisk via ejerforeningen, men dette er ingen nødvendighed. For så vidt kunne udgifterne lige så godt umiddelbart afholdes af den fysiske eller juridiske person eller den personsammenslutning, der står som ejer af projektet, og som på sin side forinden eller senere kan opkræve aftalte beløb hos timeshareejerne. For forholdet til tredje-mænd kan den ene eller anden måde at indrette sig på indebære store forskelle i henseende til sikkerheden. Når det overhovedet kan lade sig gøre at isolere fællesudgifterne – eksempelvis i projekter organiseret som samejer – i ejerforeninger med begrænset hæftelse, må det som betingelse for binding af medkontrahenten være gjort fuldstændigt klart for denne, hvem der kontraheres med.

Helt bortset fra hæftelsesforholdene kan realiteten undertiden være den, at en fortsættelse af projektet ved manglende indbetalinger fra nogle af timeshareejerne under alle omstændigheder vil være betinget af yderligere betalinger fra de øvrige timeshareejere. Også derfor er det relevant at sikre sig, at der er truffet forholdsregler med henblik på så vidt muligt at undgå, at byrderne ved nogle timeshareejerers restancer overvæltes på de øvrige timeshareejere. Til dette formål er det som nævnt hensigtsmæssigt, om projektet som sådant er fri af pantehæftelser og eventuelt i stedet finansieres individuelt, og om ejerforeningen med god prioritet gives pantesikkerhed i andelene eller transport til sikkerhed i brugsretterne. Om restancer opstår, kan der efter omstændighederne blive tale om enten at afhænde timesharen eller nyttiggøre den ved udlejning. Andre forholdsregler kan bl.a. være depositumbetaling, eller at der stilles bankgaranti for de enkelte timeshareejerers forpligtelser. Som mere forebyggende forholdsregler kan indgå klækkelige rykningsgebyrer og mulighed for inddragelse af brugsretten, ligesom en adgang for ejerforenin-

38. Se hertil *Chitty on Contracts*, 27. udg. (London 1994) par. 9-063 ff. Bortset fra de bestyrelsesmedlemmer, der indgår aftalerne, hæfter de enkelte medlemmer i forhold til klubbens kreditorer kun, hvis dette udtrykkeligt fremgår af vedtægterne, eller hvis det enkelte medlem direkte har erklæret at ville være forpligtet.

gens bestyrelse til løbende kontrol af restancelisten giver mulighed for på et tidligt tidspunkt at iværksætte tabsbegrænsende foranstaltninger.

4.5. *Twistløsning*

Ofte henviser salgsdokumenterne for det tilfælde, at der opstår konflikt mellem udbyder og timeshareejer(e), til værneting og retssystemer, der efter omstændighederne er noget specielle og i øvrigt uden nævneværdig relation til sagsgenstanden eller sagens parter. Eksempelvis anvendes hyppigt den såkaldte Isle of Man-clause.³⁹ Som følge af den internationale privatrets udgangspunkt om partsautonomi, jf. nærmere nedenfor i kapitel X om værneting og lovvalg, kan i sådanne klausuler meget vel ligge kimen til uforholdsmæssige vanskeligheder for køberen, om tvist siden måtte opstå. Det er derfor tilrådeligt at afvise den slags klausuler.

Det er under alle omstændigheder hensigtsmæssigt, hvis der i forbindelse med projektet er etableret et organ, der – på en mere enkel og mindre bekostelig måde end domstolene – kan forebygge og løse tvister. Det er i denne henseende ikke tilstrækkeligt, at kollektive procedurer – såkaldt “class action”, dvs. at en enkelt person kan optræde i søgsmål på sin gruppes vegne – til en vis grad kan overvinde nogle af barriererne på området. Det vil derfor være hensigtsmæssigt, hvis der i regelsættet for projektet er givet mulighed og angivet nærmere rammer for afgørelse ved voldgift.⁴⁰

5. Ophør og afhændelse

5.1. *Ophørsmulighed*

Tidshorisonten for brugsretten kan enten være et vist åremål eller være angivet som i al fremtid. I enkelte lande, herunder common law-lande i henhold til den såkaldte Rule against perpetuities, sætter lovgivningen

39. Jf. *Schomerus* i *Neue Juristische Wochenschrift* 1995 s. 360.

40. Den nu ophørte European Holiday Timeshare Association (EHTA), hvoraf mere end hver 10. europæiske udbyder var medlem, havde oprettet en voldgiftsordning i tilknytning til London Court of International Arbitration, jf. *Edmonds* i *The Law Society's Gazette* 1986 s. 3320. *International Bar Association: International Regulation of the Timeshare Industry* s. 10 foreslår, at lokale udbydere opretter et tvistløsningsnavn, men med opretholdelse af timeshareejernes adgang til sædvanlig domstolsprøvelse.

grænser for den tidsmæssige udstrækning (typisk omkring 80 år) af projekterne. Hyppigt indeholder vedtægterne en bestemmelse, hvorefter projektet – i mangel af positiv vedtagelse af det modsatte – ophører efter et vist åremål, men inden udløbet af den oprindeligt aftalte tidshorisont, ligesom der efter vedtægterne ofte vil være mulighed for at afkorte den ellers aftalte tidshorisont for projektet, hvis et kvalificeret flertal af timeshareejerne måtte ønske det sådan. Disse muligheder bør frem for som en risiko for den enkelte timeshareejer snarest ses som udveje for at slutte projekter, der ikke (længere) fungerer.⁴¹ For øvrigt ville alternativet til sådanne muligheder ofte være et større forfald af projektet og dermed forøgede økonomiske tab for deltagerne.

Derimod må det betragtes som et negativt, om projektet tidligere end forudsat bringes til ophør af blot en enkelt eller et fåtal af timeshareejerne. Under alle omstændigheder er det derfor hensigtsmæssigt med (et direkte og ikke blot underforstået) *forhåndstilsagn*, hvorefter timeshareejerne som enkeltpersoner afstår fra deres ret i henhold til almindelige regler (lovgivning etc.) til at kræve projektet opløst.⁴² I forbindelse med denne problemstilling, som specielt foreligger for projekter baseret på samejet, jf. foran under 1, skal dog her fremhæves bestemmelsen i den spanske borgerlige lovebogs art. 400, der i praksis formentlig indebærer en adgang for den enkelte deltager til at kræve samejet opløst efter en periode på 10 år.

I vedtægterne bør tillige være taget stilling til fordelingen af et eventu-

41. Se hertil *Jenkins* Practical Timeshare and Group Ownership s. 10. Se endvidere *Duke* i Saint Louis University Law Journal 1981 s. 644 med note 93, der indeholder følgende manende udsagn: "However, complete waiver of partition is not desirable. A timesharing monster could be created when the structure has outlived its usefulness, if it could only be sold with unanimous owner consent. If one owner refused, all would be stuck".

42. Netop fordi der i visse tilfælde haves et almindeligt retskrav på opløsning, er det vigtigt med et sådant forhåndstilsagn (waiver of right-to-partition som omtalt i foregående note), jf. hertil *Jenkins* i The Law Society's Gazette 1988 No. 27 s. 27. Se tilsvarende vedrørende amerikansk ret, der i denne henseende har oprindelse i engelsk ret, *Dubord* i Maine Law Review 1980 s. 187 ff og *Engle* i Missouri Law Review 1980 s. 432 ff.

Det kan diskuteres, hvem forhåndstilsagnet egentlig direkte er bindende i forhold til, når yderligere timesharekøbere siden kommer til. Synderlig frugtbar er diskussionen dog ikke al den stund, at alment anerkendte regler om tredjemandsløfter tilsiger bundethed i forhold til alle øvrige timesharekøbere, jf. herom eksempelvis *Zervigon* i Loyola Law Review 1983 s. 426 ff.

elt provenu efter ophør/salg af projektet, når provenuet i projekter med direkte eller indirekte ejendomsret som refleks af ejendomsretten skal fordeles mellem deltagerne. En fordelingsmåde kan være, at alle uger er lodtagere for det samme beløb. En forholdsmæssig fordeling af provenuet kan være en anden måde, f.eks. i forhold til de oprindelige købesummer, efter fordelingsnøglen for administrationsudgifterne eller efter vurdering af den enkelte timeshare.

5.2. Videresalgsmulighed

Endnu er der kun i beskedent omfang etableret et egentligt marked for videresalg af timeshares, jf. foran kapitel III om timeshare som investering.⁴³ I betragtning af de måske 70-80.000 kr. eller mere, en timeshare kan koste, har dette hidtil været et væsentligt ankepunkt for mange timeshareejere. Hvis timesharen ligefrem ikke kan sælges, foreligger selvsagt et betydeligt problem for timeshareejereren, der fortsat må betale det årlige administrationsgebyr og måske har andre økonomiske forpligtelser i forbindelse med det oprindelige køb. Allerede i købsovervejelserne bør det derfor indgå, om udbyderen tillige kan tilbyde et operationelt videresalgsprogram – på rimelige vilkår, eller om et sådant på anden måde er etableret på stedet.⁴⁴ Det er væsentligt fra begyndelsen at få fastslået disse forhold, ikke mindst fordi udbyderen, i fald han fortsat råder over ledige (og ligeartede) timeshares, selvsagt ikke har synderlig interesse i at videresælge for timeshareejereren.

Blandt vilkårene for videresalget kan indgå spørgsmål om salgsprovisionens størrelse, om tilbagekøbspligt og om eventuel fortrinsret for timeshareejereren i forhold til udbyderens salg for egen regning. Ved et igangværende videresalgsprogram kan det være hensigtsmæssigt at få oplyst gennemsnitlige videresalgspriser f.eks. for det seneste år og i

43. Enkelte virksomheder har specialiseret sig i gensalg af timeshares. I eksempelvis England drejer det sig om ca. 10 virksomheder, jf. *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 51. Se i øvrigt nærmere bilaget sidst i nærværende bog med nyttige adresser.

44. At der er behov for et sådant videresalgsprogram giver amerikanske undersøgelser et fingerpeg om. *Stone* omtaler i *Suffolk University Law Review* 1990 s. 52 f to undersøgelser om timeshareejereres overvejelser i henseende til videresalg: ifølge den ene undersøgelse (baseret på 12.698 besvarelser) var 50% interesseret i videresalg og 38,8% forsøgte at videresælge, ifølge den anden undersøgelse (baseret på 601 besvarelser) forsøgte 13% et videresalg og 17,5% overvejede at videresælge. Af *Savage et al.* i *Marquette Law Review* 1994 s. 746 note 208 oplyses om en undersøgelse, hvorefter 58% af timeshareejerne i U.S.A. skulle forsøge at sælge deres timeshares.

mangel af et sådant program at få oplyst, om et program agtes etableret og i bekræftende fald tidspunktet for dets igangsættelse og den minimumsperiode, det skal løbe.⁴⁵

45. Jf. hertil *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 102. Se endvidere denne rapport s. 117 ff, hvor den britiske forbrugerombudsmand med henblik på selvregulering i branchen foreslår, at et videresalgsprogram skal introduceres senest 3 år efter salg af den første timeshare i projektet, at udbyderen ikke betinger videresalget af en eneretsaftale herom, og at udbyderen prompte besvarer andre sælgers anmodninger om prospektmateriale etc.

Sagsanlæg

1. Værneting og lovvalg

Normalt har timeshare tilknytning til flere lande, f.eks. på den måde at et selskab registreret på De hollandske Antiller til en dansker sælger en timeshare beliggende i Spanien. I tilfælde af retskonflikter opstår derfor spørgsmål om, hvilket lands domstol der skal dømme i sagen, og hvilket lands lov der skal lægges til grund ved sagens afgørelse. Svarene på disse spørgsmål må søges i *nationale* jurisdiktions- og lovvalgsregler – også betegnet som international proces- og privatret, fordi reglerne kommer til anvendelse på retskonflikter med tilknytning til mere end et retsområde. Uagtet reglernes nationale karakter er det i vidt omfang muligt at sætte dem på en fælles formel, bl.a. fordi der findes vigtige internationale konventioner på området.

Af dansk litteratur om international proces- og privatret kan bl.a. henvises til *Ole Lando* Kontraktsstatuttet. Udenrigshandelsret II, 3. udg. (1981), *Joseph Lookofsky* International privatret på formuerettens område (1993), *Peter Arnt Nielsen* International privat- og procesret (1997), *Allan Philip* EU-IP, 2. udg. (1994) og *Erik Siesby* Lærebog i international privatret, 2. udg. (1989). Af udenlandsk litteratur kan navnlig henvises til standardværket *Dicey and Morris* The Conflict of Laws, 12. udg. (London 1993). Endelig er de heromhandlede lovvalgsspørgsmål grundigt behandlet af *Böhmer* Das deutsche Internationale Privatrecht des timesharing (1993), hvori der med hovedvægten lagt på tysk ret tillige foretages en vis gennemgang af forholdene i U.S.A., Canada, Storbritannien, Frankrig, Portugal, Spanien, Italien, Belgien, Schweiz og Tyrkiet.

A. *Partsautonomen*. I udgangspunktet er der partsautonomi, dvs. at parterne i princippet ved aftale kan bestemme såvel værneting som lov.

Hyppigt henviser salgsdokumenterne til et værneting og et retssystem, der ikke har nogen nævneværdig tilknytning til sagsgenstanden eller sagens parter. Eksempelvis anvendes i Europa ofte den såkaldte Isle of Man-clause, se herom nedenfor. Heri kan meget vel ligge kimen til uforholdsmæssige vanskeligheder for køberen, om tvist siden opstår. Det er derfor tilrådeligt om end sikkert praktisk vanskeligt at afvise den slags klausuler.

Isle of Man er i følge *Edmonds* i *Solicitors Journal* 1992 s. 974 det sted i Europa, hvor flest udbyder- og administrationsselskaber er registreret. Af skattemæssige årsager vælges i det hele taget ofte på området såkaldte offshore jurisdiktioner, jf. nærmere herom eksempelvis *Sol Picciotto International Business Taxation* (London 1992) kap. 6. Uanset denne hovedårsag til valg af registreringssted er partsautonomien hidtil slået igennem med anerkendelsen af et parallelt lovvalg, se eksempelvis specielt om Isle of Man-klausulen de tyske afgørelser LG Düsseldorf 12.4.1994 som offentliggjort i *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1995.415 og LG Detmold 29.9.1994 som offentliggjort i *Neue Juristische Wochenschrift* 1994.3301. Se i øvrigt om klausulen og afgørelserne *Mankowski* i *RIW* 1995 s. 364 ff, *Beise* i *NJW* 1995 s. 1724 f og *Jayme* i *IPRax* 1995 s. 234 ff. Se endvidere med tilsvarende udgang afgørelse af Bundesgerichtshof offentliggjort i *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (ZIP)* 1997.848, hvor et ægtepar efter køb (i 1994) af en timeshare på Gran Canaria havde ønsket den tyske dørsalgslov (med fortrydelsesret) og ikke en Isle of Man-klausul anvendt. Nogen ændring i retstilstanden kan tænkes at ske med Rådets direktiv 93/13 af 5/4 1993 om urimelige kontraktvilkår i forbrugeraftaler (EFT 1993 L 95/29). Da der kan være en risiko for, at forbrugeren berøves den tilsigtede beskyttelse, om kontrakten undergives et tredjelandets ret (et ikke EU-lands ret), foreskriver art. 6, stk. 2, at der ved gennemførelsen af direktivet træffes foranstaltninger til imødegåelse heraf. En lignende regel findes i øvrigt i art. 9 i Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 94/47 af 26/10 1994 (EFT 1994 L 280/83) om beskyttelse af timesharekøbere.

Derudover gælder specielt for visse aftaler om værneting art. 17(4) i EF-domskonventionen (om konventionen nærmere nedenfor). Efter bestemmelsen er en værnetingsaftale ugyldig, hvis blot én af parterne er omfattet af konventionen, og hvis aftalen angår en ret m.v. over en fast ejendom.

I *mangel af aftale* mellem parterne om værneting og lovvalg, afgøres spørgsmålene i henhold til nationale regelsæt, som i Vesteuropa grunder sig på internationale konventioner. I det følgende gennemgås med udgangspunkt i europæiske konventioner først spørgsmålet om lovvalg og dernæst om værneting.

B. *Lovvalg*. Med EF-lovvalgskonventionen (Romkonventionen 1980) er givet ensartede regler for, hvilken lov der skal anvendes på kontraktlige forpligtelser. Efter konventionens art. 4(1) er aftalen underkastet loven i det land, som den har sin nærmeste tilknytning til. I det omfang aftalens genstand er en ret over en fast ejendom, herunder en brugret, er der en formodning for, at aftalen har sin nærmeste tilknytning til det land, hvor ejendommen er beliggende (*lex rei sitae*), jf. konventionens art. 4(3).¹ For de fleste andre aftaler er der en formodning for, at aftalen har sin nærmeste tilknytning til det land, hvor den part, der skal levere den for aftalen karakteristiske ydelse, har sit hovedforretningssted, jf. konventionens art. 4(2). I relation til timeshare indebærer disse bestemmelser, at hovedkontraktstyperne – købsaftalen og administrationsaftalen – næsten altid skal bedømmes efter reglerne i det land, hvor timesharen er beliggende.

C. *Værneting*. Med hensyn til værneting har EU-landene indgået EF-domskonventionen (Bruxelles 1968, henvisninger i det følgende sker til San Sebastianversionen af 1989 som vedtaget ved Portugals og Spaniens tiltrædelse), og sammen med EFTA-landene har EU udarbejdet den såkaldte Luganokonvention af 1988, der på få undtagelser nær er identisk med domskonventionen. På denne vis vil regler som i EF-domskonventionen komme til at dække hele Europa. Hovedreglen i domskonventionen er, at sag skal anlægges i det land, hvor sagsøgte – fysiske eller juridiske person – har sit hjemsted, jf. konventionens art. 2, 52 og 53. En i sammenhængen væsentlig undtagelse udgør konventionens art. 16, nr. 1, hvorefter sager om rettigheder m.v. over fast ejendom kun kan anlæg-

1. Cf. *Böhmer* Das deutsche Internationale Privatrecht des timesharing s. 259 ff (sammenfatningen), som lader svaret bero på projektformen. For samejet og den rene brugsret er *lex rei sitae* afgørende, medens hovedforretningstedets lov er det for projekter i aktieselskabsform (og tilsvarende for andre projekter med indirekte ejendomsret). Sondringens relevans forekommer tvivlsom, da den reelle ydelse også i sidstnævnte tilfælde er en ret over fast ejendom.

ges i den kontraherende stat, hvor ejendommen er beliggende. At fremholde er tillige art. 5 nr. 1 om opfyldelsesstedet som supplerende værneting, dvs. at sager om kontraktsforhold kan anlægges i den stat, hvor den forpligtelse, der ligger til grund for sagen, er opfyldt eller skal opfyldes. I relation til timeshare indebærer disse bestemmelser, at sager om køb skal og sager om administrationsaftalen kan anlægges i det land, hvor timesharen er beliggende.²

Umiddelbart gælder konventionen om værneting kun for sager mod borgere, der har bopæl eller selskaber der er hjemmehørende i EU eller EFTA-landene. Et væsentligt forbehold fremgår dog af domskonventionens art. 4(1) med henvisning til nysnævnte art. 16, således at sager om rettigheder m.v. over fast ejendom altid skal anlægges i den stat, hvor ejendommen er beliggende. Af art. 4(1) fremgår tillige, at værneting for sager anlagt i EU mod fysiske og juridiske personer bosat eller med hjemsted uden for medlemslandene må afgøres af medlemslandenes egne lovgivninger. I mange af medlemslandene er opfyldelsesstedet et af de supplerende værneting. Trods det umiddelbare udgangspunkt vil resultatet således atter som oftest kunne blive som under konventionerne, dvs. at begge hovedtyper af sager kan anlægges i det land, hvor timesharen er beliggende.

2. Retshjælp

Retshjælpsforsikring kan ikke tegnes som selvstændig forsikring, men indgår som tillægsforsikring til bl.a. familieforsikringer. Det er anslået, at ca. 95% af den danske befolkning er dækket af en sådan forsikring

-
2. For tilknyttede låneaftaler er løsningen muligvis anderledes, se hertil den engelske afgørelse *Jarrett v. Barclays Bank plc*, offentliggjort i 1997 vol. 2 All England Law Reports 484, hvor Court of Appeal bl.a. fandt, at nok var kreditaftalen som udsprunget af timesharekøbet (i Portugal) umiddelbart omfattet af EF-domskonventionens art. 16, nr. 1, men aftalen var dog samtidig af en sådan selvstændig karakter, at sag om frigørelse fra kreditaftalen skulle anlægges i England som hjemsted for banken. Problemstillingen er nærmere gennemgået af *Paul Dobson* i *Solicitors Journal* 1997 No. 1 s. 10 ff og dommen kritisk kommenteret af *samme* i *Solicitors Journal* 1997 No. 2 s. 40 f. En række engelske underretsdomme er kommet til det modsatte resultat af Court of Appeal, se hertil *Abla Mayss* i *Consumer Law Journal* 1996 CS59.

med tilknyttet retshjælpsforsikring.³ Senest er i 1993 for alle retshjælpsforsikringer/forsikringsselskaber udarbejdet et sæt fællesbetingelser.⁴ Formålet med retshjælpsforsikringen er at dække sagsomkostninger ved rimelige retstvister – nok så vigtigt i sammenhængen er det, at også retstvister i udlandet er dækket,⁵ – som efter deres art kan behandles af de almindelige domstole eller ved en aftalt voldgift. Alene private retstvister er omfattet, dvs. at tvisten skal være opstået i privatlivet uden forbindelse med den sikredes erhvervsudøvelse. I relation til timeshare har denne betingelse flere gange givet anledning til uenighed, som er forelagt Ankenævnet for Forsikring.

I sagerne *AK 28.030 (1990)*, *AK 28.031 (1990)* og *AK 33.899 (1993)* havde et investeringsselskab solgt ferieejlerlejligheder på Costa del Sol med brugsret i henholdsvis 30, 10 og 6 uger årligt. Ved handlerne afgav investeringsselskabet et bankgaranteret tilbud om tilbagekøb efter 5 år overensstemmende med en forudsat værdistigning, ligesom der forudsattes at være fradragsret for renterne af købesummen, som forfaldt til betaling efter 5 år. Siden blev de indgåede aftaler af skattemyndighederne betragtet som lejeaftaler med tilknyttet forkøbsret og fradrag for renterne nægtet. På denne baggrund ønskede køberne retshjælpsdækning til sager mod investeringsselskabet med krav om erstatning svarende til den opståede efterskat. I de to første sager, hvor køberne ikke eller kun i begrænset omfang havde anvendt ferieejlerlejlighederne, fandt Ankenævnet, at tvisterne måtte anses for erhvervsmæssige og dermed ikke omfattet af retshjælpsforsikringen. Derimod fandtes det i sagen fra 1993 "godtgjort, at erhvervelsen af den pågældende timeshare-lejlighed alene skete i den hensigt at skaffe familien en feriebolig, og at lejligheden alene har været anvendt til dette formål. Under hensyn hertil og til, at brugsretten over lejligheden var begrænset til en periode på 6 uger årligt, finder flertallet ikke tilstrækkeligt grundlag for at anse tvisten som opstået i forbindelse med klagerens erhvervsudøvelse". I *AK 32.187 (1992)* var i feriehotellet L... Timeshare A/S købt aktier, der gav forudbestillingsret til favoritpris. Aktionærerne kunne i det enkelte år vælge at give afkald på forudbestillingsretten

-
3. Jf. *betænkning nr. 1113/1987* om advokathjælp, fri proces og retshjælpsforsikring m.v. s. 113 f.
 4. For en omfattende gennemgang af betingelserne, som udleveres af forsikringsselskaberne, kan henvises til *Michael S. Wiisbye* Retshjælpsforsikringen (1994).
 5. Jf. *Michael S. Wiisbye* anf. værk s. 54.

og ville så i stedet oppebære lejeindtægten med fradrag af sædvanlig udlejningsprovision. Som følge af utilfredshed med beslutninger på generalforsamlingen lagde en aktionær sag an. Forsikringsselskabet anførte bl.a., at der ikke var tale om “et almindeligt timeshareprojekt”, men om et udviklet engagement med klart erhvervsmæssige relationer. Ankenævnet tiltrådte forsikringsselskabets afslag med bemærkning, at ikke kun hovederhverv, men enhver virksomhed, der må karakteriseres som erhvervsmæssig, udelukker dækning.

Det er nok rigtigt, som det er blevet anført, at praksis strækker begrebet erhvervsudøvelse meget vidt.⁶ Sidstnævnte AK 32.187 kan også tyde på det. Tilbage står dog, at sager om timeshares principielt kan være dækket af retshjælpsforsikring. Dækningen må antages betinget af, at timesharen i tidsmæssig udstrækning og i henseende til projektkonstruktionen er normal, og at den væsentligst er erhvervet til egen feriebolig og faktisk er anvendt i overensstemmelse hermed.⁷

Dækningsberettigede er – rimelige – egne sagsomkostninger (egne rejseomkostninger dog udtrykkeligt undtagne) og eventuelt pålagte omkostninger til modparten. Erstatningspligten i henhold til forsikringen er begrænset til 75.000 kr., ligesom der sker fradrag af policemæssig selvrisiko (10% af de samlede omkostninger, dog mindst 2.500 kr.). Forsikringen dækker kun, når en advokat har påtaget sig sagen.

3. Kollektivt søgsmål

For den enkelte timeshareejer vil det i almindelighed være meget vanskeligt at gennemføre en sag i forhold til udbyder eller administrator. Timeshareejereren er typisk økonomisk ressourceknapp og normalt uvant med retssystemet – er måske en såkaldt one-shot litigant. Sagen vil ofte være juridisk ganske sammensat og i det hele fremmedartet. Af samme grund vil den kunne være forholdsvis bekostelig. Dertil kommer så ovenikøbet, at sagen næsten altid vil angå et relativt beskedent beløb.

6. Se hertil *Preben Lyngsø* Dansk Forsikringsret, 7. udg. (1994) s. 711 og *Michael S. Wiisbye* i *Advokaten* 1989 s. 469 ff.

7. At udlejning/bytte uden konsekvens for retshjælpsdækningen kan ske i beskedent omfang støttes på den praksis, der i Ankenævnet er anlagt i relation til udlejning af sommerhuse m.v., jf. nærmere *Michael S. Wiisbye* anf. værk s. 132 ff.

Under disse omstændigheder må alternativer foreligge for overhovedet at kunne gennemføre disse sager. Et første alternativ kan være en effektiv *retshjælpsforsikring*, jf. ovenfor. Et andet alternativ kan principielt være en såkaldt *class action*, dvs. at en enkelt person kan optræde i søgsmål på sin gruppes vegne; desværre er dette retsinstitut endnu kun anerkendt i anglo-amerikansk ret.⁸ Et tredje og mest nærliggende alternativ er såkaldt *subjektiv kumulation*, dvs. forening under én sag af krav, som efter deres beskaffenhed kunne gøres gældende hver for sig i flere sager anlagt af eller mod flere parter (processubjekter).⁹ At kumulere sager i relation til timeshares er hyppigt nærliggende, fordi sagerne gennemgående er indholdsmæssigt ensartede og i ringe grad individuelt orienterede.

-
8. Se om instituttet nærmere *Per Henrik Lindblom Gruppetalan* (Stockholm 1989). For at gennemføre en *class action*-sag må en række forudsætninger være opfyldte, i eksempelvis U.S.A. bl.a. følgende, jf. *anf. værk* kap. 5: Sagsspørgsmålet må være fælles ("commonality"), den aktuelle sag må være typisk for klassemedlemmernes krav ("typicality"), sagsøger og dennes repræsentant må opfylde visse kvalifikationskrav ("adequacy of representation").
 9. Til belysning af begrebet og betingelserne for subjektiv kumulation, se *Bernhard Gomard Civilprocessen*, 4. letrev. udg. (1994) s. 313 ff.

Behovet for lovregulering

1. Tidlig lovgivning

Det er i Europa begrænset, hvad der findes af generelt dækkende lovgivning specielt om timeshare. Portugal var det første land, der (i 1981) fik en (i 1993 fornyet) lovgivning om timeshare; siden er Frankrig og Grækenland kommet til. I England introduceredes i 1992 The Timeshare Act, men den titel er mindre betegnende, idet loven kun omhandler spørgsmålet om fortrydelsesret. I Spanien er flere gange fremlagt omfattende lovforslag om timeshare¹; men endnu savnes i Spanien specifik lovgivning om timeshare. Også i Italien har været fremsat forslag til almindelig regulering af timeshare.

I U.S.A. er timeshare med undtagelse af Wyoming reguleret i alle stater – i 35 af staterne ved en særlig lovgivning og i 14 af staterne ved inkorporering i allerede eksisterende lovgivning. Ikke overraskende var Florida den første stat med en sådan lovgivning. Der er normalt tale om ganske omfattende regelkomplekser. Mere specifik lovgivning om timeshare findes derudover i bl.a. Australien, Canada, Mexico og Sydafrika.

2. EU-regulering

Den 26. oktober 1994 undertegnedes Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 94/47 (offentliggjort i EFT 1994 L 280/83 af 29/10 1994) om beskyttelse af køber i forbindelse med visse aspekter ved kontrakter om

1. Lovforslag fra 1988 og 1989 er medtaget i *Bernat Presente y futuro de la multipropiedad* s. 291 ff. Det seneste mere omfattende lovforslag fra 1990 er medtaget (på spansk og i engelsk oversættelse) som Appendix F i *Edmonds International Timesharing*.

brugsret til fast ejendom på timesharebasis. Direktivet forudsattes implementeret i de nationale lovgivninger senest 30 måneder efter dets offentliggørelse i EFT, dvs. senest den 29. april 1997.

Om det forberedende arbejde forud for direktivet henvises til

- Europa-Parlamentets beslutning om behovet for retsregulering af timesharing (EFT 1988 C 290 af 14/11 1988).
- Kommissionens begrundede forslag til Rådets direktiv om beskyttelse af køberen i kontrakter om brugsret til fast ejendom på timeshare basis (KOM(92) 220 endelig udg. af 24/7 1992; forslaget tillige offentliggjort i EFT C 222 af 29/8 1992). Det er værd at mærke sig, at der i begrundelsen for forslaget er medtaget en politisk, økonomisk og juridisk omfattende gennemgang af timeshare.
- Det økonomiske og sociale Udvalgs udtalelse om Kommissionens forslag til Rådets direktiv om beskyttelse af køberen i kontrakter om brugsret til ejendom på timeshare-basis (EFT 1993 C 108 af 19/4 1993).
- Europa-Parlamentets forslag til ændringer (EFT 1993 C 176 af 28/6 1993).
- Europa-Parlamentets kompromisforslag til ændring specielt om forudbetaling inden for fortrydelsesfristen (EFT 1993 C 255 af 20/9 1993).
- Kommissionens ændrede forslag med begrundelser til Rådets direktiv (KOM(93) 487 endelig udg. af 7/10 1993; ændringsforslagene tillige offentliggjort i EFT 1993 C 299 af 5/11 1993).
- Rådets vedtagelse af fælles holdning med henblik på vedtagelse af Europa-Parlamentets og Rådets direktiv om beskyttelse af køber i forbindelse med visse aspekter ved kontrakter om brugsret til fast ejendom på timeshare-basis (EFT 1994 C 137 af 19/5 1994).
- Europa-Parlamentets afgørelse med ændringsforslag i forhold til Rådets fælles holdning (EFT 1994 C 205 af 25/7 1994).
- Kommissionens udtalelse om Europa-Parlamentets ændring til Rådets fælles holdning (KOM(94) 363 endelig udg. af 13/9 1994).
- Europa-Parlamentets godkendelse af Forligsudvalgets fælles udkast (EFT 1994 C 305 af 31/10 1994).

Ved fremsættelsen af direktivforslaget anførte Kommissionen hovedsagelig tre grunde til at indføre et regelsæt på fællesskabsplan. For det før-

ste de problemer forbrugeren konfronteres med navnlig i form af aggressive salgsteknikker. For det andet timeshare-begrebets tværnationale karakter derved, at langt de fleste timesharekøbere erhverver rettigheder over genstande i et andet land end deres eget. For det tredje betydelige forskelle mellem de nationale retssystemer med særlig og uensartet lovgivning i enkelte medlemsstater og anvendelse af almindelige retsregler i de fleste andre medlemsstater, forskelle der kunne stå i vejen for en velordnet udvikling af timesharesektoren.

Med direktivet har det alene været hensigten at fastsætte minimumsbestemmelser og ikke at regulere alle varianter eller fremgangsmåder i forbindelse med timeshare – dette overlades i overensstemmelse med det såkaldte subsidiaritetsprincip (nærhedsprincippet) til de nationale lovgivninger. Direktivet vedrører således kun følgende to aspekter af kontraktsforholdet:

- oplysningerne om indholdet af kontrakten og reglerne for formidling af disse oplysninger (informationsforpligtelsen)
- procedurerne og reglerne for ophævelse og tilbagetræden (fortrydelsesretten).

Med henblik på opfyldelse af informationsforpligtelsen skal medlemsstaterne ifølge direktivets art. 4 i deres lovgivning fastsætte, at kontrakten – som skal være skriftlig og efter købers valg være affattet på sproget i den medlemsstat, hvor køber har bopæl eller er statsborger – mindst skal indeholde oplysninger som nævnt i et bilag til direktivet (gengivet straks nedenfor). Endvidere skal sælger ifølge direktivets art. 3 være forpligtet til at udlevere enhver, der anmoder om oplysninger om en given ejendom, et dokument mindst indeholdende oplysninger om de i litra a) til g), i) og l) i bilaget anførte elementer.

Det omtalte bilag, der meget vel også kan tjene som en art huskeseddel, har følgende indhold:

- a) Parternes identitet og hjemsted med nøjagtig angivelse af sælgers juridiske status ved kontraktens indgåelse samt af ejers identitet og hjemsted
- b) den nøjagtige karakter af den rettighed, kontrakten vedrører, samt angivelse af betingelserne for udøvelsen af denne rettighed på den

eller de medlemsstaters område, hvor den eller de faste ejendomme er beliggende, og angivelse af, om disse betingelser er opfyldt, eller, hvis dette ikke er tilfældet, hvilke betingelser der endnu ikke er opfyldt

- c) når rettigheden vedrører en bestemt fast ejendom, en nøjagtig beskrivelse af denne og dens beliggenhed
- d) er der tale om en fast ejendom under opførelse:
 - 1) hvor langt opførelsen er fremme
 - 2) et rimeligt skøn over fristen for den faste ejendoms færdiggørelse
 - 3) er der tale om en bestemt fast ejendom, nummeret på byggetilladelsen samt navn og fuldstændig adresse på den eller de myndigheder, der er kompetente i sagen
 - 4) graden af færdiggørelse af de fælles tjenesteydelser, der er nødvendige for at gøre den faste ejendom funktionel (tilslutning til gas, elektricitet, vand og telefon)
 - 5) eventuel garanti for færdiggørelse af den faste ejendom og, såfremt den ikke færdiggøres, for tilbagebetaling af enhver foretaget betaling samt i givet fald, på hvilke vilkår denne garanti gives
- e) de fælles tjenesteydelser (belysning, vand, vedligeholdelse, renovation), som køber har eller vil få adgang til, og vilkårene herfor
- f) de fællesfaciliteter såsom swimmingpool, sauna m.v., som køber eventuelt har eller vil få adgang til, og i givet fald vilkårene herfor
- g) principperne for vedligeholdelse og reparation samt administration og drift af den faste ejendom
- h) nøjagtig angivelse af, i hvilken periode den rettighed, kontrakten vedrører, kan udøves, og efter omstændighederne ordningens varighed; angivelse af, fra hvilken dato køber kan udnytte den rettighed, kontrakten vedrører
- i) den pris, køber skal betale for at udøve den rettighed, kontrakten vedrører; et skøn over det beløb, køber skal betale for at anvende fællesfaciliteter og fælles tjenesteydelser; beregningsgrundlaget for udgifter i forbindelse med købers benyttelse af den faste ejendom, lovpligtige udgifter (skatter, afgifter m.v.) og andre administrative udgifter (drift, vedligeholdelse, reparationer m.v.)
- j) angivelse af, at erhvervelsen ikke vil være forbundet med omkostninger, byrder eller forpligtelser ud over, hvad der er angivet i kontrakten

- k) eventuel mulighed for at deltage i en ordning med ombytning og/eller videresalg af den rettighed, kontrakten vedrører, samt eventuelle omkostninger, hvis sælger eller en af ham i kontrakten udpeget tredjemand varetager denne ordning
- l) oplysninger om ophævelses- og tilbagetrædelsesretten og angivelse af, til hvem en eventuel ophævelses- eller tilbagetrædelsesmeddelelse skal rettes, samt angivelse af den eller de måder, på hvilke kommunikationen kan ske; nøjagtig angivelse af beskaffenheden og størrelsen af de omkostninger, køber skal godtgøre i overensstemmelse med artikel 5, nr. 3, i dette direktiv, hvis han benytter tilbagetrædelsesretten; i givet fald oplysning om reglerne for at ophæve en til kontrakten knyttet kreditaftale i tilfælde af ophævelse af eller tilbagetræden fra kontrakten
- m) tid og sted for hver af parternes underskrivelse af kontrakten.

Om fortrydelsesretten indeholder direktivets art. 5 en bestemmelse, hvorefter køberen skal have ret til at træde tilbage fra en i øvrigt bindende aftale om erhvervelse af en timeshare inden 10 dage fra parternes underskrivelse af aftalen. Køberen kan træde tilbage uden at angive nogen begrundelse. Hvis aftalen ikke indeholder de oplysninger, der er nævnt under litra a), b), c), d1), d2), h), i), k), l) og m) i bilaget til direktivet, skal køberen endvidere i en periode på tre måneder fra aftalens indgåelse kunne ophæve aftalen. Samtidig forlænges fortrydelsesfristen, idet de 10 dage først begynder at løbe tre måneder efter aftalens indgåelse eller fra det tidligere tidspunkt, da køberen modtager de manglende oplysninger. For overholdelse af fristen er det tilstrækkeligt, at meddelelsen, når den gives skriftligt, er afsendt inden fristens udløb. Ved udnyttelse af fortrydelsesretten kan køberen kun forpligtes til at godtgøre de udgifter, sælgeren i forbindelse med aftalens indgåelse har været forpligtet til at afholde inden fristens udløb. Ved ophævelse af aftalen i tilfælde, hvor kontrakten mangler visse oplysninger, skal køberen ikke betale nogen godtgørelse.

For at sikre den fulde effekt af fortrydelsesretten skal der være forbud mod enhver forskudsbetaling fra køber inden udløbet af den periode, hvori tilbagetrædelsesretten kan udøves (art. 6). Tilsvarende bortfalder i tilfælde af købers ophævelse af eller tilbagetræden fra kontrakten en kreditaftale, der i forbindelse med købet er indgået med sælgeren eller en

tredjemand på grundlag af en aftale herom mellem tredjemanden og sælgeren, uden at der kan kræves bod af køberen (art. 7).

I øvrigt indeholder direktivet i art. 8 en bestemmelse om ufravigelighed (forbud mod ansvarsfraskrivelser) og i art. 9 en bestemmelse, der skal modvirke lovvalgsaftaler, hvorved køberen får en ringere retsstilling end efter direktivet.²

3. Dansk regulering

Med virkning fra 15. april 1997 er lov om forbrugeraftaler³, der giver brugsret til fast ejendom på timesharebasis (lov nr. 234 af 2. april 1997), gennemført på grundlag af ovennævnte EU-direktiv. Indholdet af loven er da også så nogenlunde identisk med direktivet.

Således skal sælgeren ved udbud af timeshares efter lovens § 4 på anmodning give en række oplysninger om ejendommen (svarende til litra a) til g), i) og l) i bilaget til direktivet og yderligere oplysning om, hvor langt der er fra den faste ejendom til offentlige transportmidler). Den endelige aftale skal som minimum indeholde samme oplysninger som angivet i bilaget til EU-direktivet (og yderligere oplysning om afstand fra ejendommen til offentlige transportmidler og oplysning om, til hvem klage i forbindelse med brugen af den faste ejendom kan rettes). Aftalen skal være skriftlig og er kun bindende for en dansk forbruger, hvis den er affattet på dansk.

Lovens § 8 giver forbrugeren fortrydelsesret indtil 10 dage efter aftalen, og sælgeren kan ikke af den grund fremsætte noget godtgørelseskrav over for forbrugeren. Såfremt de krævede oplysninger ikke alle er med-

2. For en nærmere gennemgang af specielt art. 9 kan henvises til *Downes* i *Journal of Consumer Policy* 1995 s. 444 f.

3. I henhold til lovens § 3 anses en aftale også for en forbrugeraftale, hvis aftalen er indgået eller formidlet for sælgeren af en erhvervsdrivende. Dette er i forhold til direktivet en udvidelse. I bemærkningerne til loven anføres det herom bl.a.: "Videre salg af "brugte" timeshareandele m.v. sker i praksis jævnligt ved ejendomsmæglere m.v. Ofte står en ejendomsmægler for både førstegangssalg af endnu usolgte timeshareandele og videresalg af "brugte" andele m.v., og det ville efter Justitsministeriets opfattelse ikke være velbegrunderet, såfremt beskyttelsen af forbrugere, der erhverver en timeshareandel m.v., var forskellig i disse situationer. / De foreslåede regler vil således også finde anvendelse i tilfælde, hvor sælgeren er ikke-erhvervsdrivende, men videreoverdrager andelen m.v. gennem en ejendomsformidler".

taget i aftalen, har forbrugeren en fortrydelsesret indtil 3 måneder og 10 dage efter aftalens indgåelse, dog senest 10 dage efter den dag, da skriftlig meddelelse med de manglende oplysninger er kommet frem til forbrugeren.

Efter lovens § 11 anvendes samme princip som i kreditaftalelovens § 5, nr. 2 smh.m. § 33, stk. 2 (om såkaldt oprindelige trepartsforhold) på timeshareaftaler. Herefter medfører forbrugers fortryden samtidigt bortfald af en kreditaftale, som forbrugeren har indgået på grundlag af en aftale mellem sælgeren og en kreditgiver. Det samme gælder selvsagt kreditaftaler mellem sælgeren og forbrugeren.

Informationsforpligtelsen og fortrydelsesretten kompenserer i nogen grad for skadevirkningerne af den påtrængende og aggressive markedsføring, hvorunder timeshares ikke sjældent sælges. På tale kan efter omstændighederne også komme generalklausulen i aftalelovens § 36, hvorefter en aftale kan ændres eller tilsidesættes helt eller delvis, hvis det ville være urimeligt eller i strid med redelig handlemåde at gøre den gældende. Dommen refereret i *Ugeskrift for Retsvæsen* 1995.799 Ø er et eksempel på anvendelse af bestemmelsen i forhold til salg af en timeshare.⁴ Endvidere vil der efter omstændighederne kunne peges på reglerne i markedsføringslovens § 1 (om handlinger i strid med god markedsføringskik), § 2 (forbud mod at anvende urigtige, vildledende eller urimeligt mangelfulde angivelser, som er egnede til at påvirke efterspørgsel eller udbud), § 3 (om sælgers pligt til at give forsvarlig vejledning) og § 4 (forbud mod at yde tilgift).⁵

4. Krav til den retlige regulering

Som nævnt er på europæisk plan i væsentlighed kun stillet retlige krav til omfanget af oplysninger ved køb af en timeshare og indført en fortrydelsesret. I betragtning af de betydelige problemer, der undertiden kan være forbundet med det at købe og eje en timeshare, forekommer det påkrævet med en mere intensiv retlig regulering. Det har da heller ikke

4. Se nærmere om dommen ovenfor kapitel V under pkt. 2 og specielt om generalklausulen i § 36 *Lennart Lyng Andersen og Jørgen Nørsgaard* Aftaleloven med kommentarer, 2. udg. (1993) s. 185 ff.

5. Om de nævnte bestemmelser i markedsføringsloven, se generelt *Palle Bo Madsen* Markedsret bd. 2, 3. udg. (1997) s. 193 ff og 252 ff.

skortet på opfordringer i så henseende.⁶ Måske er forholdet ligefrem, om ikke branchens vækst og på længere sigt overlevelse er betinget af en effektiv regulering ikke mindst af salgssituationen.

Et første spørgsmål er, om regeldannelsen bør ske ved lovgivning eller som (frivillig) selvregulering i branchen. Sidstnævnte fremgangsmåde indebærer dog en risiko for at blive noget tilfældighedspræget og for, at de for hvem en regulering er mest påkrævet ikke ønsker at underkaste sig reglerne.

En mellemløsning er at lade et mere eller mindre privat regelsæt danne grundlag for lovgivningen. Sådan har udviklingen været f.eks. i U.S.A. I et forsøg på at standardisere lovgivningen i enkeltstaterne fremkom udbyderorganisationen National Timesharing Council (NTC) of the American Land Development Association (ALDA) i 1979 med et (i 1983 revideret) lovudkast godkendt af National Association of Real Estate License Law Officials (NARELLO) – almindeligt betegnet som NTC eller ALDA/NARELLO Model Timeshare Act.⁷ Tilsvarende udformede National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (en afdeling af det amerikanske Advokatsamfund) i 1979 et udkast til en Uniform Real Estate Time-Share Act (URETSA) – senere erstattedes “Uniform” af “Model” og betegnelsen ændredes til MRETSA.⁸ En del af enkeltstaterne har til dato struktureret deres lovgivninger på området efter disse modeller – det overvejende antal stater efter NTC/NARELLO, enkelte efter en blanding af de to modeller og endnu færre efter URETSA.⁹

Et andet spørgsmål er omfanget af reguleringen. Timeshare er i sig selv ganske sammensat med alle sine retlige forgreninger, hvoraf nogle er specifikke for timeshare andre ikke. Bestræbelser på at opnå juridisk

-
6. Som tilkendegivet f.eks. med Europa-Parlamentets beslutning om behovet for retsregulering af timesharing (EFT 1988 C 290 af 14/11 1988). Som et halvofticielt eksempel kan nævnes den engelske forbrugerombudsmands forslag i sin rapport fra 1990 om timeshare (TIMESHARE. A report by the Director General of Fair Trading under section 2(3) of the Fair Trading Act 1973). Et eksempel på et mere privat initiativ er det internationale advokatsamfunds (*International Bar Association*) forslag fra 1991 til “International Regulation of the Timeshare Industry”.
 7. Gengivet som bilag 5 i *Henze The Law and Business of Time-Share Resorts*.
 8. Gengivet som bilag 6 i det i foregående note anførte værk.

klarhed og søge enkelheden – sikre overskueligheden – og undgå overregulering bør derfor være særligt udtalte på dette lovgivningsområde.¹⁰

Et tredje (hoved-)spørgsmål er indholdet af reguleringen. Foruden i udenlandske lovgivninger og andre regelsæt på området er det nærliggende at søge inspiration i regler vedrørende ejerlejligheder og herunder ejerlejlighedsforeninger, der har betydende ligheder med timeshare. Som udviklingen har været, ligger hovedkravene til en lovgivning om timeshare nogenlunde lige for: foranstaltninger i forbindelse med urimelige salgsmetoder, sikring af brugsretten og af købernes indbetalinger, den praktiske udnyttelse samt ophøret. Overordnet bør lovgivningen fastholde sin forrang ved at indeholde *forbud mod lovvalgsaftaler*, der for timesharekøberen indebærer en ringere retsstilling end efter den pågældende lovgivning.

Timeshare er i offentligheden ofte blevet forbundet med urimelige salgsmetoder. Det er da også dette forhold, der søges afhjulpnet med Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 94/47 om beskyttelse af køber i forbindelse med visse aspekter ved kontrakter om brugsret til fast ejendom på timesharebasis. Navnlig er *informationsforpligtelsen* i henhold til direktivet betydelig og timesharekøberens mulighed for at træffe et regulært motiveret valg tilsvarende øget. Om *fortrydelsesretten* på normalt 10 dage efter købekontraktens underskrivelse også er tilstrækkelig kan diskuteres, men væsentligst er dog muligheden overhovedet for at fortryde, hvis eftertænksomheden får køberen til at ændre beslutning.¹¹ Et yderligere moment at overveje i bekæmpelsen af urimelige salgsmetoder kunne være indførelsen af en *licensordning* for udbydere, og herunder de

-
9. Se nærmere *Barron* i *Tulane Law Review* 1984 s. 863 ff om timesharelovgivningen i Louisiana, *Brodie* i *South Carolina Law Review* 1984 s. 527 ff om lovgivningen i South Carolina, *Flynn* i *Wake Forest Law Review* 1984 s. 931 ff og *Kessler* i *North Carolina Law Review* 1984 s. 1356 ff om lovgivningen i North Carolina, *McDowell* i *Stetson Law Review* 1984 s. 591 ff om lovgivningen i Florida, *Meier* i *Willamette Law Review* 1984 s. 283 ff om lovgivningen i Oregon, *Messer* i *Tennessee Law Review* 1985 s. 779 ff om lovgivningen i Tennessee, *Mooz* i *University of Colorado Law Review* 1985 s. 289 ff om lovgivningen i Colorado, *Pearson og Hogeboom* i *Gonzaga Law Review* 1985/86 s. 243 ff om lovgivningen i staten Washington, *Savage m.fl.* i *Marquette Law Review* 1994 s. 719 ff om lovgivningen i Wisconsin.
 10. Når eksempelvis NTC/NARELLO-modellen hyppigt foretrækkes, skyldes dette formentlig dens relative enkelhed sammenlignet med URETSA's mere komplekse bestemmelser, jf. hertil Bloch i *Ingersoll (ed.) The Legal Aspects of Real Estate Time-sharing* s. 291 f.

umiddelbare sælgere, af timeshares, sådan som det allerede kendes visse steder i udlandet.

Sikring af købernes indbetalinger er som praktisk problem størst for forudbetalinger i projekter under opførelse, men opstår tillige i forbindelse med bl.a. løbende indbetalinger af administrationsgebyrer og herunder til opbygning af en reservefond. Krav om *sikkerhedsstillelse eller indsættelse på en spærret konto* er her nærliggende at overveje som løsning, jf. også punkt 5d i bilaget til ovennævnte direktiv. Mulighederne for sikring af brugsretten afhænger i nogen grad af den juridiske opbygning af projektet, jf. nærmere ovenfor kapitel VI og kapitel IX under punkt 1 og 4.2. *Fuld information om den juridiske opbygning* må således være et krav. Dertil må for vurdering af risikoen fordres *fuld oplysning om omfanget og indholdet af panteforpligtelser og andre byrder* på ejendommen, og for det fremtidige forhold kan tænkes indført *forbud mod aftaler om yderligere pantsætning af projektet*, hvis ikke timeshareejernes brugsret ad anden vej kan sikres (f.eks. ved tinglysning som her i landet). Endelig kan timeshareejerne som gruppe overvejes sikret – f.eks. ved *pant eller ved sanktionsmuligheder* – i forhold til enkelte timeshareejeres misligholdelse af deres forpligtelser.

Administrationen udgør omdrejningspunktet for den mere praktiske udnyttelse af timesharen. Det er derfor nærliggende, at timeshareejerne tidligt og senest på et nærmere fikseret tidspunkt, f.eks. højst 3 år efter udbyderens første salg fra projektet eller salg af en vis procentdel heraf, sikres *direkte indflydelse på administrationen*, og udbyderen må udelukkes fra på forhånd at binde timeshareejerne til langvarige administrationsaftaler. I det hele taget bør timeshareejerne sikres *reel repræsentation* vedrørende anliggender, der angår dem, hvilket bl.a. må indebære adgang for timeshareejerne til i den ejerforening, der altid bør dannes, at stemme på anden måde end ved personligt fremmøde. Derudover indgår, som erfaringen viser det, byttemuligheden som et meget væsentligt element i den praktiske udnyttelse af timesharen; omvendt må (bortset fra i byggefasen) en *manglende optagelse af projektet i en bytteorganisati-*

11. Haylock omtaler i Tourism Management 1994 s. 338 en undersøgelse, hvorefter det britiske salg af timeshares første år efter indførelsen i 1992 af The Timeshare Act (med en fortrydelsesret) halveredes og antallet af købsannullationer steg to til tre gange. Til sammenligning er det i U.S.A. og Canada kun meget få timesharekøbere, der gør brug af fortrydelsesretten, jf. IBA's forslag til "International Regulation of the Timeshare Industry" s. 7.

on kunne kræves særligt fremhævet i købekontrakten m.v. Tilsvarende må gælde, hvis der ikke er knyttet et *udlejningsprogram* til projektet.

Muligheden for ophør af et timeshareprojekt kan alt efter omstændighederne være en ulempe eller en fordel. En ulempe er det især, hvis blot en enkelt eller et fåtal af timeshareejerne kan gennemtrumfe en opløsning. En fordel er det, om projektet ikke længere fungerer. Der bør derfor for alle tilfælde være regler om betingelser og vilkår for *ophør* af projektet.

Finansiering

Omkring finansieringen af en forbrugers køb af en timeshare kan formuleres en række til dels sammenhængende spørgsmål. Et første spørgsmål er, om der overhovedet er et finansieringsbehov i forbindelse med disse køb, der typisk ikke omfatter de helt store beløbsstørrelser (nedenfor under 1). Et andet spørgsmål er, om de almindelige långivere som banker o.lign. principielt er indstillet på at yde lån til sådanne køb (nedenfor under 2). Et tredje spørgsmål er, om et sådant lån i givet fald alternativt eller bedre kan finansieres af andre, f.eks. udbyderne af timeshares (nedenfor under 3). Et fjerde spørgsmål er, om der finansieringsmæssigt er forskel på køb af en timeshare beliggende i udlandet i forhold til en timeshare her i landet (nedenfor under 4). Et femte spørgsmål er, om projektformen er væsentlig eller ligefrem afgørende for finansieringsmulighederne (nedenfor under 5). Et sjette spørgsmål er de nærmere vilkår for en sådan långivning (nedenfor under 6). Et syvende spørgsmål er, om der foreligger andre og mere specielle finansieringsmodeller (nedenfor under 7).

1. Uagtet at det enkelte timesharekøb i absolutte tal måske ikke kan siges at angå et større beløb, og at timesharekøb normalt ikke kan eller bør betragtes som en investering, ønsker tilsyneladende den overvejende del af køberne at kunne finansiere med lånte midler.¹

2. En gennemgang af flere projekter viser, at danske banker og realkre-

1. I *Office of Fair Trading: Timeshare* s. 39 oplyses, at mellem 30 og 60% har lånt for at købe. I *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 147 er medtaget en statistik (fra 1992 baseret på forholdene i 131 amerikanske projekter), hvorefter 39% af udbyderne oplyste, at mellem 20 og 30% af deres salg skete på kontantbasis (defineret som betaling inden for 90 dage); 11% af udbyderne oplyste, at mere end 30% af salgene skete på kontantbasis.

ditinstitutter undertiden yder lån specielt til køb af timeshares både her og i udlandet. Om nogen almindelig praksis er der dog næppe tale efter de oplysninger, som har kunnet indhentes fra de store pengeinstitutter.² I almindelighed betragtes lånebeløbene som for små og de juridiske forhold omkring projekterne, og da navnlig dem i udlandet, som for ukendte til, at det omkostningsmæssigt kan svare sig at gå ind i en nærmere undersøgelse. Efter omstændighederne ydes lån i stedet som blanco-lån, dvs. alene på grundlag af en kreditvurdering af långiveren, eller hvis der i øvrigt kan stilles passende, anden sikkerhed.

3. Erfaringen viser, at de fleste af de timesharekøbere, der helt eller delvis ønsker deres køb finansieret af andre, opnår finansieringen hos udbyderne.³ Ofte er det ligefrem en nødvendighed, hvis udbyderen skal sikre økonomien i sit projekt, at der kan tilbydes en sådan in-house finansiering eller peges på en anden finansieringsmulighed.

4. Der er som nævnt ikke megen tvivl om, at det kan være uligt vanskeligere at opnå lån til køb af en timeshare i udlandet end en her i landet. Kendskab til selve projektet og til de personer, der står bag et givent projekt, samt større fortrolighed med national ret er naturlige forklaringer på en sådan forskel.

5. Hvis der overhovedet skal opnås lån direkte på basis af timesharekøbet, er projektformen ikke uvæsentlig. Det hænger sammen med spørgsmålet om sikkerhedsstillelse. Ved projekter, der hviler på sameje-modellen, kan realværdien af den faste ejendom i samejet danne grundlag for en selvstændig prioritering⁴; hvis deltagerne i samejet hæfter solidarisk for lånet, indebærer dette selvsagt en stor fordel for långiveren og for den enkelte deltager en tilsvarende risiko såvel som fordel i form af en forventelig (lidt) lavere rente end ellers. Ved projekter, der er bygget over en af de andre hovedmodeller – selskab, club/trustee og den rene

2. Nogenlunde det samme mønster tegner sig i det meste af Europa (men ikke i U.S.A.), jf. hertil *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 140 og 144.

3. Jf. *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 139 f og 143.

4. Se også *Planstyrelsens rapport* nr. 4/1987 s. 23.

brugsret – må sikkerhedsstillelsen etableres i et anderledes svævende objekt: aktien ell.lign., købe- eller lejekontrakten.

6. Såfremt lånet til køb af en timeshare ydes som blanco-lån, sker det på markedets aktuelle rentevilkår for sådanne usikrede lån (i 1997 her i landet typisk omkring 12% p.a.) og med en individuelt aftalt tilbagebetalingsperiode. Dersom lånet umiddelbart ydes med sikkerhed i timesharen, må man være opmærksom på, at lånestørrelsen er (eller af pengeinstituttet bør være) afpasset (videre-)salgsværdien af timesharen, en værdi der meget vel kan være væsentligt under købesummen, jf. nærmere kapitel III.

Såfremt lånet ydes af en udbyder, vil der normalt først være udbetalt et sted mellem 10 og 15%.⁵ Den typiske tilbagebetalingsperiode vil være mellem 6 og 7 år, men der ses dog eksempler på tilbagebetalingsperioder på helt op til 10 år.⁶ Om rentesatsen kan ikke generelt siges noget præcist, men i et konkret forløb må den selvsagt sammenholdes med den sats, der kunne være opnået i forbindelse med et almindeligt blanco-lån i et pengeinstitut.

7. Der er i visse finansieringspakker indbygget tillægsordninger, f.eks. en særlig forsikringsordning i tilfælde af låntagers død, invaliditet, arbejdsløshed etc. (såkaldt built-in life insurance). Andre finansieringspakker er af mere eksotisk karakter og lover tilbagebetaling efter en vis periode (såkaldt money-back scheme). Et eksempel på sidstnævnte er afgørelsen offentliggjort i *Tidsskrift for Skatteret* 1992,78, som omtales nærmere i kapitel XIII.

-
5. Ifølge *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 148 oplyser halvdelen af udbyderne (i den i note 1 omtalte undersøgelse), at udbetalingen varierer inden for det gængs interval. *Hildenbrand* angiver i *Neue Juristische Wochenschrift* 1994 s. 1993, at udbetalingen normalt er mellem 10-25%.
 6. Ifølge *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 148 har 83% af udbyderne (i den i note 1 omtalte undersøgelse) oplyst at operere med en tilbagebetalingsperiode på mellem 6 og 7 år; hos de resterende 17% af udbyderne var tilbagebetalingsperioden mellem 8 og 10 år.

Skat og afgifter

1. Beskatning i Danmark

Den danske indkomstbeskatning bygger på globalindkomstprincippet, dvs. at den skattepligtiges udlandsindtægter beskattes på samme måde som indtægter her fra landet, jf. statsskattelovens § 4. Af princippet følger, at beskatningen i forbindelse med ejendomme beliggende i udlandet, herunder ejendomme opdelt på timesharebasis, sker på samme vis som for ejendomme beliggende i Danmark. Nedenfor under pkt. 1.1-1.4 foretages en nærmere gennemgang af beskatningen her til landet med udgangspunkt dels i de måder, hvorpå der disponeres over timesharen, dels i de juridiske hovedtyper, hvori timeshare organiseres på europæisk plan.

Af litteratur specielt om beskatningen her i landet af timeshares henvises navnlig til den årlige *Ligningsvejledning* under E.J.7, C. *Helkett* Opgørelse af den skattepligtige indkomst, 16. udg. (1993) s. 696 ff, *Jens Olav Engholm Jacobsen m.fl.* Skatteretten 1, 2. udg. (1995) s. 299 f og s. 399 f og *Carsten Vesterø Jensen* i Tidsskrift for Skatteret 1987,235.

Foruden til Danmark kan der blive tale om beskatning til fremmed stat, dersom timesharen befinder sig i udlandet. Når en fremmed stat således beskatter de samme indkomster hos samme person, som Danmark gør, foreligger såkaldt dobbeltbeskatning. Ved dobbeltbeskatningsaftaler med en række lande og ved interne regler tilstræber man fra dansk side at undgå eller lempe dobbeltbeskatningen, jf. nærmere nedenfor under pkt. 3.

Af litteratur på dansk om dobbeltbeskatningsaftalerne kan navnlig henvises til den årlige *Ligningsvejledning* om dobbeltbeskatning, A/S *Skattekar-*

totekets løbsbladssystem Dobbeltbeskatning, Jens Olav Engholm Jacobsen m.fl. Skatteretten 3, 2. udg. (1995), Eigil Thielson og Mogens Rasmussen Lempelse af dobbeltbeskatning, 2. udg. (1992) og Leif Weizman Dobbeltbeskatningsoverenskomster vedrørende indkomst og formue (1994).

1.1. Egen brug

Hvor projektet er organiseret som *sameje*, skal timeshareejereren – som kapitalindkomst, jf. personskattelovens § 4, stk. 1, nr. 1 – medregne lejeværdi af bolig i egen ejendom svarende til den efter ligningslovens § 15 E procentvis beregnede lejeværdi, som kan henføres til den del af ejendommen, som den enkelte ejer kan benytte, og for det tidsrum benyttelsesmuligheden omfatter. Da de registrerede vurderinger, om overhovedet nogen konkret er foretaget, af ejendomme i udlandet kun i de færreste tilfælde er antagelige som grundlag for den procentvis beregnede lejeværdi, ansættes lejeværdien i praksis efter et skøn under hensyntagen til, hvordan lejeværdien beregnes for en tilsvarende ejendom her i landet.¹

Hvor projektet er organiseret i *selskabsform*, beskattes timeshareejereren som selskabsdeltager af et såkaldt maskeret udbytte efter ligningslovens § 16 A, stk. 1, såfremt det konkret må antages, at den objektive udlejningsværdi af timesharen (ikke ubetydeligt) overstiger en eventuel erlagt leje og administrationsgebyret.

Det anførte standpunkt om beskatning af maskeret udbytte er af Landskatteretten lagt til grund i en kendelse offentliggjort i *Tidsskrift for Skatteret* 1986,429. Det er forudsætningsvis også lagt til grund af Ligningsrådet i en bindende forhåndsbesked offentliggjort i *Tidsskrift for Skatter og Afgifter* 1994,111 (kommenteret af Normann Nielsen i *Tidsskrift for Skatter og Afgifter* 1994,271) – i øvrigt en sag, der var udsprunget af den daværende skatteministers harme over, at kapitalpensionsmidler blev anvendt til køb af timeshares. I en dom offentliggjort i *Ugeskrift for Retsvæsen* 1996.1688 fulgte Højesteret skatteyderens anbringende om at have betalt en merpris i forhold til aktiernes indre værdi svarende til værdien af brugsretten og fandt herefter ikke grundlag for beskatning af noget maskeret udbytte; begrundelsen forekommer tvivlsom, idet benyttel-

1. Se her til *Ligningsvejledningen* 96 under A.D.3.4.3 og *Meddelelser fra landsskatteretten* 1975 nr. 20 og forudsætningsvis 1979 nr. 127.

sesadgangen var knyttet til aktiebesiddelsen og dermed blot var en anden form for aktieafkast.

Hvor projektet ejes af andre, anses timeshareretten for en *brugsret*. Dette gælder således også, hvor projektet som i *club/trustee-modellen* ejes af en fond. Hvis der er tale om en brugsret for en tidsbegrænset periode, som efter omstændighederne også kan være meget lang, udløses ikke beskatning af timeshareejereren, idet der til udbyderen – med et engangsbeløb for hele brugsperioden – anses sket lejebetaling. Er der derimod tale om en tidsubegrænset brugsret, behandles forholdet som overdragelse af fast ejendom, og følgelig beskattes der i disse tilfælde efter reglerne for samejet, dvs. beregnes lejeværdi som beskrevet ovenfor.²

Den angivne skattemæssige stilling i forbindelse med brugsretten er omtvistet ikke mindst efter Ligningsrådets bindende forhåndsbesked offentliggjort i *Tidsskrift for Skatteret* 1987,158, hvor betaling for en brugsret erhvervet for 99 år ansås for forudbetalt husleje. Afgørelsen kritiseres af Erik Overgaard i Skattepolitisk Oversigt 1987 s. 71 ff, der opfatter det som mere nærliggende at behandle den omhandlede betaling som vederlag for en rettighed over fast ejendom. I *Tidsskrift for Skatteret* 1987,235 anfører Carsten Vesterø Jensen, at en tidsbegrænset brugsret, som svarer til eller overstiger ejendommens levetid, formentlig skal behandles som en afståelse af fast ejendom. *Ligningsvejledningen for 1996* under E.J.7 opretholder øjensynligt ubetinget sondringen mellem den tidsbegrænsede og den tidsubegrænsede brugsret, således at der ved køb af en timeshare som i førstnævnte tilfælde foreligger en lejebetaling; tilsvarende opfattelse tilkendegives af Jens Olav Engholm Jacobsen i *Skatteretten* 1 s. 300 og så nogenlunde af Helkett i *Opgørelse af den skattepligtige indkomst* s. 698.

Ovenfor er alene indtægtssiden omtalt. På udgiftssiden kan ske fradrag af (andel af) renteudgifter i forbindelse med lån til erhvervelse af timesharen. Specielt for projekter organiseret som sameje, kan en forholdsmæssig andel af standardfradraget (på samlet 3.000 kr. pr. ejendom) fratrækkes, dog ikke for timeshares i ejerlejligheder, jf. ligningslovens § 15 J.

Et noget atypisk tilfælde fremgår af *Tidsskrift for Skatteret* 1992,78: En

2. Jf. også Jens Olav Engholm Jacobsen i *Skatteretten* 1 s. 300.

skatteyder købte ved slutseddel ultimo 1982 for 100.000 kr. en andel af en ejerlejlighed i Spanien. Købesummen forfaldt februar 1988 og forrentedes med 2% månedlig, der betaltes forud. Skatteyderen var berettiget til når som helst at få skøde på andelen mod betaling af købesummen. Ifølge Højesteret fandtes der ikke i skattemæssig henseende at foreligge et køb, hvorfor de angivne rentebetalinger ikke ansås fradragsberettigede. Retten lagde herved bl.a. vægt på, at købesummen uden sikkerhedsstillelse først forfaldt efter mere end 5 år, at køberen når som helst kunne frigøre sig fra alle økonomiske forpligtelser, og at han – som det faktisk skete – kunne udnytte en banksikret tilbagekøbsgaranti (på 170.000 kr.) til at opnå, at beløbet ikke skulle betales.

I en sag med takter i retning som ovenfor, offentliggjort i *Tidsskrift for Skatter og Afgifter* 1998,9, fandt Landsskatteretten, at en skatteyder, der havde erhvervet en feriebolig på timesharebasis i Andorra, var berettiget til at fradrage renter på banklån og sælgerpantebrev vedrørende ferieboligen. I sagen blev det lagt til grund, at der ikke forelå et tilbagekøbstilbud og i øvrigt, at skatteyderen havde påtaget sig en reel økonomisk risiko ved civilretligt bindende aftaler mellem uafhængige parter.

1.2. Udleje

Ved projekter organiseret som *sameje* beregnes ikke lejeværdi, hvis timesharen udelukkende anvendes til udlejning. I stedet opstilles for timesharen et regnskab efter samme regler som for udlejningsejendomme, dvs. at lejeindtægten medtages på indtægtssiden, medens der på udgiftssiden kan foretages fradrag for en forholdsmæssig andel af prioritetsydelse, af ejendomsskatter, af vedligeholdelses- og andre driftsudgifter forbundet med udlejningen, herunder til administration, ligesom der kan foretages afskrivning på den forholdsmæssige andel af inventaret efter afskrivningslovens afsnit I.

Hvis timesharen kun delvis udlejes, men ellers benyttes af ejeren selv, kan denne vælge mellem to regelsæt for beskattning.³ Enten kan der foretages forholdsmæssigt fradrag – svarende til den erhvervsmæssige benyttelse (udlejningen) – af ejendomsskatter og driftsudgifter samt afskrivning efter afskrivningslovens afsnit II om blandede driftsmidler. Eller også kan der efter ligningslovens § 15 O, hvis timesharen – som det

3. Se nærmere cirkulære nr. 72 af 17/4 1996 om ligningsloven pkt. 10.9.

næsten altid er tilfældet – fungerer som fritidsbolig, foretages et bundfradrag i bruttolejeindtægten på den forholdsmæssige andel af 7.000 kr. og for udgifter derudover et fradrag på 40% af den således reducerede lejeindtægt alt til dækning af samtlige driftsudgifter forbundet med udlejningen. Når procentfradraget anvendes, medregnes – foruden lejeindtægten – egen lejeværdi fuldt ud for ejerandelen, medens lejeværdien ved fradrag for faktiske udgifter reduceres for den del af året, hvor udlejning har fundet sted, jf. ligningslovens § 15 G. Det skal bemærkes, at hvis der foretages fradrag for faktiske udgifter, kan timeshareejereren ikke senere overgå til procentfradraget.

Ved projekter i *selskabsform* må timeshareejereren ved udleje – for en del eller hele perioden – af sin brugsret i selskabets ejendom også skulle beskattes som aktieindkomst efter personskattelovens § 4 a af dette sit afkast af indskuddet i selskabet. Aktieindkomsten beskattes efter fradrag af eventuelle udgifter forbundet med udlejningen, f.eks. betaling af administrationsgebyr, med 25% af beløb indtil 34.000 kr. (1997-niveau) og med 40% af beløb derudover.

Hvor timeshareejereren ved udleje disponerer over sin *brugsret* i et projekt ejet af andre, skal lejen som afkast af brugsretten indtægtsføres på normal vis som personlig indkomst, jf. statsskattelovens § 4 b og personskattelovens § 3, stk. 1. Såfremt timeshareejereren har haft udgifter i forbindelse med udlejningen, kan disse fradrages, ligesom der – formentlig dog kun ved brugsrettigheder for en tidsbegrænset periode – ved erhvervsmæssig udlejning er adgang til afskrivning af timesharerettigheden, jf. ligningslovens § 16 F, stk. 2.

1.3. Bytte og udlån

Som det er fremgået, indgår byttemuligheden som et centralt element for de fleste timeshareejere. Et sådant mere kortvarigt bytte af feriebolig medfører i princippet skattepligt svarende til udlejningsværdien af det indbyttede.⁴ Tilsvarende må timeshareejereren ved udlån beskattes svarende til udlejningsværdien af det udlånte; efter praksis beskattes dog ikke ved kortere udlån til en snæver kreds.⁵

1.4. Salg

Også ved afståelse af en timeshare beror den skattemæssige behandling på den retlige opbygning af projektet. Derudover har timesharens art og anvendelse betydning, i hvilken forbindelse det i det følgende forudsæt-

tes, at timeshareejereren har anvendt boligen til private ferieformål og ikke er næringsdrivende i relation til fast ejendom.

Ved timeshare som *sameje* indebærer reglen i ejendomsavancebeskatningslovens § 8, stk. 2 ("parcelhusreglen"), at såvel fortjeneste som tab er indkomstopgørelsen uvedkommende. Det anførte gælder, uanset at den enkelte kun har ejet en ideel andel af ejendommen.⁶

Ved timeshare med *aktier* o.lign. foreligger en afståelse af en andel i det retssubjekt, der ejer ejendommen. Afståelsen er her omfattet af aktieavancebeskatningsloven. I den forbindelse gælder i hovedtræk hovedsøndringer mellem børsnoterede aktier⁷ og unoterede aktier og mellem en ejertid under og mindst 3 år. Ved salg under 3 års ejertid beskattes fortjenesten altid som almindelig kapitalindkomst; tab kan kun fradrages i fortjenesten på andre aktier ejet under 3 år. Ved salg af børsnoterede aktier efter 3 års ejertid er fortjenesten skattefri og tab ikke fradragsberettiget alt forudsat, at kursværdien af ejerens samlede aktiebeholdning ikke har oversteget 107.300 kr. (1997-niveau); ved en beholdning over dette beløb beskattes fortjenesten som aktieindkomst, medens tab kun kan fradrages i fortjenester på andre børsnoterede aktier ejet over 3

4. De årlige ligningsvejledninger til og med 1994 indeholdt under A.D.3.1.2 et sålydende afsnit (med "Bytte af hus" som margintekst): "Når private bytter hus f.eks. for en sommerperiode, ansættes lejeindtægten i praksis til den procentmæssigt opgjorte lejeværdi, således at indtægter og fradrag i forbindelse med husbyttet opvejer hinanden, jf. lsr. 1985.16, hvor der ikke var tale om permanent ombytning af boliger, men alene om periodevis, gensidige udlån. Det anførte gælder også i tilfælde af kortvarigt bytte af huse beliggende i udlandet og bytte af hus her i landet med hus i udlandet". Den anførte landsskatteretskendelse (tillige offentliggjort i *Tidsskrift for Skatteret* 1985,135) drejede sig om en gårdejers periodevis bytte af bolig med søn. Fra Ligningsvejledningen 1995 er det gengivne afsnit udgået. Fra en principiel indfaldsvinkel har den anførte praksis næppe heller været holdbar, idet goder af enhver art, der har økonomisk værdi, er skattepligtige efter statsskattelovens § 4; i hvert fald ved bytte over en længere periode er da også hidtil sket beskatning, se afgørelse fra Told- og Skattestyrelsen offentliggjort i *Revision & Regnskabsvæsen* 1976 under *Skattemæssige Meddelelser* s. 87 og en afgørelse fra Skattedepartementet offentliggjort i *Meddelelser fra skattedepartementet* 1969 s. 170. Se i øvrigt til sammenligning for et tilsvarende teoretisk udgangspunkt *Berger* i *The American Journal of Comparative Law* 1990 s. 148 med note 102.
5. Se således landsskatteretskendelse i *Tidsskrift for Skatteret* 1985,409, hvor en sommerhusejer, der aldrig havde udlejet til fremmede, i kortere perioder havde ladet sin udenlandske plejesøn, dennes familie og udenlandske venner bo i huset; da det drejede sig om udlån til en snæver vennekreds i et kortere tidsrum, fandtes der ikke grundlag for nogen beskatning.
6. Jf. *Ligningsvejledningen* 96 under A.G.3.1.

år. Ved salg af unoterede aktier efter 3 års ejertid beskattes fortjenesten altid som aktieindkomst; tab kan fradrages i aktieindkomst.⁸

Ved timeshare som *brugsret* sondres principielt mellem, om brugsretten er tidsubegrænset eller tidsbegrænset og herunder også selv en meget langvarig brugsret på f.eks. 99 år. I førstnævnte tilfælde behandles fortjeneste og tab på samme måde som timeshare i samejeform. Ellers anses afståelsen som salg af lejemål; den særlige regel i ligningslovens § 16 E, stk. 1, nr. 3 om bl.a. afståelse af lejemål antages dog ikke at omfatte private lejemål, hvorfor fortjeneste og tab er indkomstopgørelsen uvedkommende.⁹

2. Beskatning i udlandet

Når timesharen er beliggende i udlandet, kan der foruden til Danmark blive tale om beskatning i det pågældende land. Inden for rammerne af denne bog er det ikke muligt at gennemgå reglerne i de enkelte lande, der kan komme på tale. Det er derfor mest at opfatte som et ganske vist praktisk eksempel, når hovedtrækkene i beskatningsreglerne i Spanien er medtaget nedenfor.¹⁰

Formentlig skaffer de fleste sig viden om de skattemæssige forhold i et givent land ved at kontakte lokal ekspertise i bred forstand. Selvstudium af landets regler og litteratur på det skatteretlige område er sikkert kun realistisk for de færreste. En tredje mulighed kan være at trække på de "guides" om bl.a. skattemæssige forhold, som udarbejdes af de store revisionsfirmaers afdelinger i de enkelte lande, f.eks. International Tax and

7. De to dansk registrerede aktieselskaber ABI A/S og Victor International A/S, der udbyder timeshares i udenlandske ejendomme, er begge børsnoterede.

8. "Parcelhusreglen" gælder efter ejendomsavancebeskatningslovens § 8, stk. 4, også ved afståelse af aktier o.lign., der er forbundet med brugsret til en beboelseslejlighed. Efter formålet med reglen kan denne nok antages at indbefatte timeshareprojekter på aktiebasis, jf. også *Eivind Christiansen Beskatning af aktionærer*, 3. udg. (1998) 1.17, men se modsat *Jens Olav Engholm Jacobsen m.fl. Skatteretten* 1 s. 399 og *Preben U. Poulsen og Søren Rasmussen Aktieavancebeskatning* (1995) s. 109.

9. Jf. cirkulære nr. 97 af 26/6 1995 om beskatning af goodwill m.v. pkt. 2.3.

10. For en oversigt på dansk kan henvises til *Fritz Videbech og Jette Moths* artikel "Skattepligt for ikke-hjemmehørende fysiske personer i Spanien" i tidsskriftet *Skat Udland* 1993,263.

Business Guide: Spain (1995) udarbejdet af den spanske lokalafdeling af Deloitte & Touche. For oversigter over skatte- og afgiftsmæssige forhold i en lang række lande kan henvises til 1997 International Tax Summaries (New York 1997) udgivet af Coopers & Lybrand Global Tax Network og til Vat & Sales Taxes Worldwide (New York 1995) udgivet af Ernst & Young.

Personer bosiddende i Spanien er skattepligtige dertil af deres samlede indtægter, medens ikke-bosiddende kun er skattepligtige af indkomster og avancer hidrørende fra Spanien. Da det almindeligvis fordrer mindst 183 dages ophold i Spanien for at blive betragtet som bosiddende dér, forudsættes i det følgende, at der er tale om ikke-bosiddende personer.

Indledningsvis er der grund til at nævne to andre forhold. For det første at de skattemæssige konsekvenser af at eje fast ejendom i Spanien i første række hviler på den umiddelbare ejer, det være sig en juridisk person, typisk en fond eller et aktieselskab, eller en fysisk person. For det andet det spanske krav om at ikke-bosiddende med økonomiske interesser i Spanien inden for 2 måneder skal have en dér bosiddende repræsentant i skattemæssige anliggender.¹¹

For en bolig i *sameje* beregnes ved egen brug en (forholdsmæssig) *lejeværdi* på 2-1,3% af det højeste af følgende beløb: ejendomsværdien i henhold til offentlig vurdering, en af myndighederne godkendt værdi i forbindelse med andre skatter eller den aktuelle ejers købesum, og af denne bruttoindkomst betales 25% i skat. For boliger ejet af andre, som tilfældet f.eks. er i forbindelse med den i Spanien hyppigst anvendte club/trustee-model, beskattes den enkelte timeshareejer ikke, det gør derimod i princippet den juridiske person.¹²

Ved udleje af en timeshare i *sameje* er nettoindtægten, dvs. forskellen mellem lejen og alle udgifter incl. afskrivning og renter forbundet med timesharen, skattepligtig som almindelig indkomst. Det tilsvarende må

11. Det er ikke helt afklaret, om dette kun gælder den umiddelbare ejer, jf. hertil *Miller* i *The Offshore Tax Planning Review 1992/93* s. 27 f – under alle omstændigheder bør det afklares med administrationsselskabet, om dette som en særlig service tilbyder en sådan fiscal repræsentant.

12. Se nærmere *Miller* i *The Offshore Tax Planning Review 1992/93* s. 28 ff, hvoraf tillige fremgår, at juridiske personer indregistrerede i Spanien betaler en selskabsskat på 35% af indkomsten og juridiske personer hjemmehørende i udlandet en skat beregnet som 5% af vurderingssummen for den spanske ejendom.

gælde i projekter baseret på club/trustee-modellen eller på den rene brugsret. Med hensyn til nettoglejende indtægt baseret på eje af aktie ell.lign. er der tale om udlodning af udbytte, der normalt beskattes med 25%.

Fortjeneste ved *salg* af en timeshare tillægges den skattepligtige indkomst og beskattes som sådan. For enhver form for timeshare beskattes fortjenesten med 35%, men således at fortjenesten som almindelig regel reduceres med 7,14% for hvert påbegyndt års ejertid ud over 2 år (skattefrihed efter 15 år) og specielt for aktier i selskaber med fast ejendom som væsentligste aktiv tilsvarende med 5,26% (skattefrihed efter 20 år).

Af umiddelbar betydning for ejere af timeshares organiseret som sameje kan nævnes, at den enkelte kommune kan fastsætte sine *ejendomsskatter* til mellem 0,4% og 1,3% af ejendomsværdien i bymæssige områder (og mellem 0,3% og 1,22% i landlige områder). Derudover skal deltagerne i samejet betale en *formueskat* på mellem 0,2% (af beløb op til 25 millioner pesetas) og 2,5% af deres spanske formue.

3. Dobbeltbeskatning

Da såvel Danmark (domicillandet) som i eksemplet ovenfor Spanien (kildelandet) i flere situationer rejser krav om beskatning af samme indkomster i forbindelse med timesharen indtræder dermed international dobbeltbeskatning. Med henblik på at undgå en sådan dobbeltbeskatning har Danmark med en række lande indgået dobbeltbeskatningsoverenskomster, som næsten alle bygger på OECD's modelkonvention(-er). Dette er også tilfældet for den overenskomst, som er indgået med Spanien.¹³ Relationen til Spanien kan derfor atter tjene som generelt eksempel.

Beskatningsretten tilkommer som almindeligt udgangspunkt i overenskomsterne domicillandet. For en række indkomster er beskatningsretten imidlertid tillagt kildelandet, og domicillandet skal herefter på den ene eller anden måde lempe eller helt undlade at beskatte den pågældende indkomst, jf. nedenfor.

Det er normalt i overenskomsterne, at indtægt af fast ejendom kun beskattes i det land, hvor ejendommen er beliggende. I den dansk-span-

13. Jf. bekendtgørelse nr. 70 af 16/8 1973 af overenskomst af 3/7 1972 med Spanien til undgåelse af dobbeltbeskatning for så vidt angår indkomstskat og formueskat. En vejledning til overenskomsten fremgår af cirkulære nr. 27 af 4/2 1974.

ske dobbeltbeskatningsoverenskomst fremgår dette af art. 6. Andre bestemmelser i overenskomsten af betydning for timeshare er art. 10 og art. 13 smh.m. art. 6, stk. 2, hvorefter Spanien henholdsvis kan beholde 15 pct. af bruttoudbyttet i udbytteskat og har beskatningsretten ved salg af enhver form for rettigheder over fast ejendom i Spanien.

For de indtægter, Spanien som kildeland kan beskatte, skal Danmark som domicilland lempes ved skatteberegningen. Efter overenskomstens art. 24 sker dette efter det såkaldte eksemptionsprincip med progressionsforbehold, dvs. at indkomsten i forbindelse med timesharen i Spanien medtages i den danske skattepligtige indkomst, men således at der i den beregnede skat fragår den del, der forholdsmæssigt falder på indkomsten fra Spanien.¹⁴ Lempelsesberegningen foretages kun, hvis der foreligger en positiv nettoindkomst fra Spanien opgjort efter danske regler, dvs. at den spanske indkomst skal reduceres med samtlige de udgifter, og herunder renteudgifter, der kan henføres til erhvervelsen af den pågældende indkomst.¹⁵

4. Afgifter i Danmark

Som udgangspunkt svares ved køb af timeshare *stempelafgift* – som for lejeforhold vedrørende fast ejendom – med 1% (2% for kontrakter indgået for et bestemt tidsrum på 25 år eller derover) af så stor en del af vederlaget, som efter kontrakttidens længde svarer til vederlag i 1 år, idet kontrakter indgået for ubestemt tid anses indgået for et tidsrum på 10 år, jf. stempelovens § 46, stk. 2. Fravigelse af udgangspunktet kommer på tale, om der til brugsforholdet er knyttet andre retsforhold af sådan karakter og sådant omfang, at brugen af lokaliteterne ikke er væsentligste element i aftalen.¹⁶

14. Om de nærmere principper for skatteberegningen henvises til pkt. 19 i cirkulære nr. 129 af 4/7 1994 om personskatteloven. Der henvises endvidere til *Bent Munch Pedersens* artikel "Den skattemæssige behandling af udenlandske ejendomme" i tidsskriftet *Skat Udland* 1998,3.

15. Se hertil skatteministerens redegørelse i *Tidsskrift for Skatteret* 1987,294.

16. Jf. *Halfdan Krag Jespersen* *Lejeret* 1 (1989) s. 47 og *Finn J. Lernø, Jon Stokholm og John Kessler* *Stempeloven med kommentarer*, 2. udg. (1994) s. 261.

Derudover har særligt spørgsmålet om *moms* været bragt på banen. For timeshare med skøde skal der ikke betales moms ved købet.¹⁷ Ved timeshare med aktie eller som ren brugsret betales ved køb fra professionel timeshareudbyder i almindelighed moms af den fulde købesum, idet Momsnævnet har sidestillet salg af timeshares med anden afgiftspligtig udlejning af værelser eller ferielejligheder; såfremt værdien af aktien kan opdeles i en værdi for den afgiftspligtige ydelse (brugsretten) og en (indre) værdi for medejendomsretten, er det dog alene brugretten, der skal afgiftsberigtiges.¹⁸ Derudover har Momsnævnet bestemt, at det årlige administrationsgebyr er momspligtigt, medens lejeløb, der oppebæres af en timeshareejer, som ikke selv ønsker at benytte sin brugsret, kun er momspligtige ved erhvervsmæssig udlejning.¹⁹

5. Afgifter i udlandet

I det følgende fokuseres med landeeksempel som ovenfor på spanske afgifter. Gennemgangen sker kronologisk ved først at se på afgifter ved henholdsvis køb og senere overdragelse for at slutte med en oversigt over de spanske regler om arveafgifter, der kan være af betydning for dér ikke-bosiddende personer.

Ved køb fra professionel timeshareudbyder betales en *moms* på 6% (dog ikke på De Canariske Øer).

Tilsvarende skal ved privat sælgers overdragelse af fast ejendom og rettigheder over fast ejendom betales en *overdragelsesafgift* på 6%. For helt eller delvist at spare denne afgift skulle det være udbredt at handle uden officielt skøde m.v.²⁰, dvs. at der så heller ikke er nogen officiel registrering af handlen, eller til officielle priser under de reelle handelspriser.²¹ I alle henseender er der tale om en uacceptabel praksis; specielt ved

17. Jf. Skatteministeriets Momsvejledning 1997 under D.11.8 og Momsnævnets afgørelse 972/87.

18. Jf. Momsnævnets afgørelser 935/86 og 1035/88 samt i øvrigt hertil Børge Aagaard Pedersen i Revision og Regnskabsvæsen 1985 s. 386 ff.

19. Jf. Momsnævnets afgørelse 935/86.

20. Se herom Edmonds Timesharing s. 231 og fra praksis eksempelvis Højesterets dom i Ugeskrift for Retsvæsen 1989.578.

21. Se herom Europa-Parlamentets rapport om grænseoverskridende ejendomshandel – Session Documents 1988-89 (A2-0429, English Edition) s. 9.

handler uden officiel registrering løbes en betydelig risiko i forhold til sælgerens kreditorer og for dobbeltsalg.

Endvidere kan (uafhængigt af indkomstskatten) den enkelte kommune for overdragelser i bymæssige områder pålægge en *kapitalvindingskat* på mellem 26 og 30% (beregnet ud fra befolkningsstørrelse og ejer-tid) af differencen mellem ejendomsvurderingerne på købs- og overdragelsestidspunktet (dog senest efter 20 års ejerskab).

Arvinger, der ikke har bopæl i Spanien, skal alene svare *arveafgift* af aktiver i Spanien.²² Som reglerne er udformet og under hensyn til normalværdien af timeshares, må det antages, at der i de fleste boer efter timeshareejere ikke udløses arveafgift. Der opereres med en progressivt stigende arveafgiftsskala fra 7,65% (arvelodder op til ca. 1,2 mill. pesetas) til 34% (arvelodder på mere end ca. 123 mill. pesetas) og fire arveafgiftsklasser. For afgiftsklasse I (børn under 21 år) indrømmes et fradrag på minimum ca. 2,4 mill. pesetas i afgiften. For afgiftsklasse II (børn over 21 år, ægtefælle og forældre samt søskende) indrømmes tilsvarende et fradrag på 2,4 mill. pesetas; det må i øvrigt her bemærkes, at der ikke i Spanien kan hensiddes i uskiftet bo. For afgiftsklasse III (bl.a. fætre og kusiner) er fradraget på ca. 1,2 mill. pesetas. For afgiftsklasse IV (ubeslægtede, herunder evt. samlever) indrømmes intet fradrag. Afgiftsbeløbet ganges med en faktor, som foruden af arvens størrelse afhænger af slægtsforholdet til arveladeren og af arvingens formue. For arvinger formuer op til 50 mill. pesetas er denne faktor i afgiftsklasse I og II på 1, i klasse III på 1,58882 og i klasse IV på 2.

22. Om de spanske arveafgifter kan nærmere henvises til *Hanne Pape og Fritz Videbech* i tidsskriftet *Skat Udland* 1993,321.

Den fremtidige udvikling

Timesharemarkedet var i U.S.A. i 1970'erne og i Europa 1980'erne præget af en række småentreprenører, der i et mat ejendomsmarked ved ombygning af eksisterende boliger så timeshare som en alternativ salgsmulighed med hurtig gevinst. Timeshare blev næsten udelukkende markedsført som en fremtidig investering i fast ejendom – i hjem nr. 2. Med bytteorganisationernes fremkomst udvidedes anvendelsesmulighederne betragteligt, og konturerne af et nyt koncept blev tydeligere. Væksten i sektoren var stor, men det var problemerne i den endnu unge industri også. Salgsmetoderne var hårdhændede og projekterne ikke sjældent underkapitaliserede og mangelfuldt administrerede, ligesom det juridiske grundlag i mange projekter fremstod som eller var noget uafklaret.

I dag har tankegangen bag og delvis realiteterne omkring timeshare ændret karakter i retning af at være et helt feriekoncept med projekter, der fra begyndelsen opbygges specielt med dette formål for øje. I den almindelige opfattelse ses timeshare nu nok stadig mest som en mellemting mellem en charterrejse og køb af et hjem nr. 2. Samtidig må det erkendes, at timesharebranchen i vide kredse har et dårligt rygte, ja nærmest er berygtet. Det er navnlig de undertiden hårdtslående salgsmetoder, der bærer skylden herfor. Medens de meget høje omkostninger, der er forbundet med salg af timeshares, oprindeligt kunne forklares som udgifter ved introduktion af et nyt produkt, har det dårlige rygte bidraget til at fastholde de høje salgsomkostninger og til sine steder, også af denne grund, at fortsætte med de særegne salgsmetoder. Denne onde cirkel er i dag branchens hovedproblem.

Det er derfor naturligt, at også branchen selv, som det er tilfældet, presser på for ændringer i salgsløbet. Med den væsentligste del af branchen som aktiv medspiller og en spirende forbrugerlovgivning på området, f.eks. EU's direktiv 94/47 om beskyttelse af køber i form af informationsforpligtelse og fortrydelsesret i forbindelse med køb af fast ejen-

dom på timesharebasis, er der således tilvejebragt et vist grundlag for en ændring af synet på timeshare. I denne forbindelse er det i øvrigt værd at mærke sig, at langt den overvejende del af klagerne i Europa knytter sig til projekter i Spanien, især Gran Canaria (mere end hver 9. turist dér er for øvrigt resultat af timeshare!), hvilket skulle øge muligheden for en mere målrettet indsats omkring en højnelse af det samlede mønster i salgsmetoderne.¹

Også andre spørgsmål må søges løst, hvis det nuværende salg af timeshares skal opretholdes. Formentlig afholder en del ellers potentielle købere sig fra at gå ind i nærmere overvejelser, allerede fordi omfanget af forpligtelser og risici forekommer uoverskuelige. Den juridiske opbygning i det enkelte projekt bør derfor være mere gennemsigtig, end det i dag er tilfældet. Dertil holder en del købere sig sikkert tilbage af frygt for, at timeshareejerne forbliver uden reel indflydelse på projektet, ligesom de kan savne forholdsregler mod et senere forfald af projektet. Tillige for sådanne indvendinger bør der tages højde i projekterne.

Det er ikke udelukket, at timeshare har fremtiden for sig, efterhånden som ideen bliver mere kendt i offentligheden og praktiseret af anerkendte forretningsforetagender², og hvis ellers der bliver taget hånd om de problemstillinger, der er omtalt ovenfor. Dermed vil også en række andre problemer samtidig blive løst. Med et bedre ry vil de meget store

1. Et iøjenspringende element i salgsmetoderne er de tidligere omtalte OPCs, dvs. personlig opsøgen af kundeemner på gader og andre steder med henblik på at bringe dem til salgsstedet. På mange populære feriesteder fremstår disse personlige henvendelser ofte som et plagsomt element i turistlivet. Flere forhold – og herunder drøftelserne i branchen, se eksempelvis her og til det følgende RCI Europe's publikation *Timeshare World* nr. 5/1997 s. 32 f – tyder på, at den fremtidige brug af OPCs bliver kraftigt reduceret. Med en efterhånden almindeligt forekommende fortrydelsesret må det antages, at de mere tilfældigt indbragte købere hyppigere end førhen vil fragå købet. En del lokale myndigheder (f.eks. på Tenerife med hidtil 1.800 hververe!) aftaler med eller pålægger branchen at reducere antallet af hververe. Den såkaldte closing rate, dvs. gennemførte salg, efter OPCs er lav, i størrelsesordenen 8%, sammenlignet med de 15-20% i forbindelse med tilbud om billige miniferier på stedet betinget af overværelse af salgspræsentationer og de 30-50% efter henvisninger. Foruden af de to allerede nævnte, andre metoder forventer branchen sig meget af markedsføring på baggrund af præcise kunde profiler.
2. Således kan tilkomsten af en række store og velrenommerede firmaer – f.eks. hotelkæderne Sheraton og Hilton samt Walt Disney Organisation i U.S.A., entreprenørgruppen Barratt i Storbritannien, Club Méditerranée fra Frankrig og Banco Bilbao Vizcaya i Spanien – som udbydere af timeshares formentlig medvirke til at øge branchens troværdighed.

salgsomkostninger i branchen falde og gøre timeshare mere konkurrencedygtigt som produkt og det i forhold til både de færdigpakkede rejser og et traditionelt køb af fast ejendom i udlandet. Dertil vil muligheden for overhovedet at videresælge sin timeshare og for at gøre det med fortjeneste øges, hvis fortjenesten ikke på forhånd er spist op af salgsomkostninger.

Potentialet for timeshare er stort, det viser antallet af timeshareejere pr. 10.000 indbyggere (med udgangen af 1994) i en række lande: 45 i Canada, 79 i New Zealand, 49 i Storbritannien og 63 i U.S.A. mod de i statistikken medtagne landes verdensgennemsnit på 8 (inclusive de fire nævnte lande).³ I stigende grad bevæger i hvert fald de vestlige lande sig i retning af fritidssamfund, og turistrejserne er over en længere årrække på verdensbasis vokset støt med mere end 7% om året (antallet af internationale turistankomster var i 1960 69 millioner, i 1980 284 millioner og i 1994 537 millioner, hvoraf de 60% sidstnævnte år var i Europa).⁴ Stadig flere vil efterspørge ferieboliger, uden at der er mulighed for en tilsvarende vækst i de rekreative områder. Eje på delebasis i den ene eller anden form kan her være en løsningsmodel, som samtidig for lokalsamfundene indebærer fordele ved en bedre udnyttelse året rundt af turistfaciliteterne og en større turistloyalitet.

I den industrialiserede verden ændrer aldersfordelingen sig både relativt og absolut markant i retning af stadig flere ældre, der ovenikøbet lader sig pensionere stadig tidligere, og som har en stigende købekraft. Denne gruppe af ældre kan meget vel tænkes at ville efterspørge (længere) ferietid uden for den traditionelle (og for denne alderskategori måske for varme) feriesæson, dvs. i de tidsperioder der er lidt vanskeligere at sælge for timesharebranchen. Specielt for denne aldersgruppe vil det antageligvis være særligt attraktivt årligt at kunne vende tilbage til det samme sted, lidt med karakter af at være ens eget, uden at have en række af de praktiske forpligtelser, der normalt følger med at eje fast ejendom.

Mere fleksible arbejdsperioder fordelt over året vinder i stigende omfang indpas på arbejdsmarkedet. Derved vil også de problemer, timesharebranchen som nævnt har med at afhænde perioder uden for den

3. Jf. statistisk materiale medtaget i *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 177 ff.

4. Ifølge *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 14 f. I samme værk anslås det s. 122, at på verdensbasis er knap 9 af 1000 turister fra udlandet et resultat af timeshareejerskab.

egentlige sæson, blive formindsket og økonomien i at udbyde timeshareprojekter tilsvarende forøget.

Kravene til ferien er ændret og vil sikkert i stigende grad ændres i retning af mere bevidste oplevelsesferier, dvs. hvor det fysiske ferieindhold på forhånd er lagt i mere faste rammer. Timesharebranchen synes indstillet på sådanne ændringer f.eks. i form af en række golf- og andre specialferiesteder og ved et nærmere samarbejde med lokale sportsklubber etc.

Timesharebranchen vil sikkert bevæge sig i retning af endnu større fleksibilitet, herpå er der allerede i dag tegn, for at imødekomme kundernes behov. Pointsystemer, hvor sted og periode kan vælges mere individuelt, vil formentlig vinde frem. Branchen vil blive mere serviceorienteret, i retning af hoteldrift, og der vil med yderligere udvidelser af en række supplerende ydelser som arrangeren af rejser, billeje m.v. ske nedbrydning af grænserne til og åbnes for et øget samarbejde med den almindelige rejse- og turistindustri. I et vist omfang vil branchen på denne måde opleve et modelskift fra især at få sin fortjeneste ved engangssalget til mere at få den som årligt tilbagevendende overskud. Til denne udvikling i retning af en mere løbende pengestrøm i branchen, der samtidig vil gøre det umiddelbart lettere for forbrugerne at få råd til at købe en timeshare, bidrager også en forventelig koncentration i branchen omkring større og mere kapitalstærke foretagender med en mere sædvanlig indkomststruktur end de småentreprenører, der hidtil på området er gået efter den hurtige spekulationsfortjeneste.

Med hensyn til arten af projekter spores der allerede ændringer i retning af større muligheder for at erhverve adgang til timeshares beliggende i hovedstæder og andre større byer. Og med den stadige tilkomst af nye markeder for timeshare, i f.eks. Indien (siden 1988) og Sydøstasien samt Sydamerika, vil i kombination med byttesystemet timeshareejernes muligheder for at komme til endnu flere egne af Verden blive øget. I det hele taget kan timeshareejernes mobilitet og ønsker i så henseende forventes øget i takt med et fald (bedømt efter tendenser i U.S.A.)⁵ i deres gennemsnitlige alder.

5. Jf. *World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism* s. 124.

Bilag

Nyttige adresser

Bytteorganisationer:

Interval International Norway
Billingstadsetta 19B, Postboks 143
Billingstad N-1361
tlf.: 0047 6684 2950
fax: 0047 6698 2661

RCI Scandinavia A/S
Brolæggerstræde 6
1211 København K
tlf.: 3332 5662
fax: 3314 5514

Udbyderorganisationer (med et vist forbrugertilslut):

Danmark:

Skandinavisk Timeshare Forening
c/o Advokat Flemming Kragh Hansen
Kvæsthusgade 3
1251 København K
tlf.: 3311 0885
fax: 3393 7530

Portugal:

ANITHAP (Associação Nacional do Industriais de Turismo de Habitação Periódica)
Apartado 824
Areias de S. Joao
8200 Albufeira
tlf.: 00351 89 587144 (eller 589246)

Storbritannien:

The Timeshare Council
23 Buckingham Gate
London SW1E 6LB
tlf.: 0044 171 821 8845
fax: 0044 171 828 0739

Bilag: Nyttige adresser

Videresalgsbureauer:

Danmark:

Holiday Bourse
v. Jette Birkholm
Bredkær 27
2650 Hvidovre
tlf.: 3675 7461
fax: 3675 7488

Storbritannien:

European Time Share Owners Organisation
Trafalgar House, Grenville Place, Mill Hill
London NW7 3SA
tlf.: 0044 181 906 9999
fax: 0044 181 959 4834

The International Timeshare Bureau
41 Chambers Street
Hertford SG14 1PL
tlf.: 0044 1992 504383
fax: 0044 1992 552452

Primeshare International Ltd
Broomvale Business Centre
Little Blakenham, Ipswich
Suffolk IP8 4JU
tlf.: 0044 1473 830083
fax: 0044 1473 833388

Timeshare Resales
9 Westminster Road
Harrogate HG3 1LS
tlf.: 0044 1423 870914
fax: 0044 1423 505287

Travel & Leisure Advisory Services Ltd
Talas House
47-48 Ballingdon St
Sudbury
Suffolk CO10 6BX
tlf.: 0044 1787 881111
fax: 0044 1787 883456

Litteratur

(særligt vedrørende timeshare)

A. Bøger og andre samlede fremstillinger

Knud Andreasson og Peter Bjerregaard i *Justitia* 1986 nr. 4 s. 1-50

Pedro A. Munar Bernat:

- Regímenes Jurídicos de Multipropiedad en Derecho Comparado (Madrid 1991)
- Presente y futuro de la multipropiedad (Madrid 1992)

James Edmonds:

- International Timesharing, 3. udg. (London 1991)
- Timesharing (London 1988)

Mark E. Henze: *The Law and Business of Time-Share Resorts* (New York 1984)

William B. Ingersoll (ed.): *The Legal Aspects of Real Estate Timesharing* (Practising Law Institute 1982)

Colin C. Jenkins: *Practical Timeshare and Group Ownership* (London 1987)

Enrique Ortega Martinez: *La multipropiedad vacacional* (Madrid 1991)

Nordisk Ministerråd: *TemaNord* 1995:646. Timesharing

Office of Fair Trading: *TIMESHARE*. A report by the Director General of Fair Trading under section 2(3) of the Fair Trading Act 1973 (London 1990)

Planstyrelsen: *TIMESHARE*. Analyse og vurdering. Rapport nr. 4/1987 (udarbejdet af advokatfirmaet Arne Stecher & Partnere)

Schiefelbein (ed.): *The Timesharing Encyclopedia* (Interval International 1979)

C.G. van der Merwe og D.W. Butler: *Sectional Titles, Share Blocks and Timesharing* (Durban 1985)

Litteratur

Brian L. Wates: Timesharing. The Practical Guide (Vermont 1987)

World Tourism Organization: Timeshare: The New Force in Tourism (Madrid 1996)

B. Artikler

Per Aastrup og Lise Bouet i *Revision og Regnskabsvæsen* 1986 s. 114-124: Timeshare

Frank L. Amoroso i *St. John's Law Review* 1974 s. 1203-1222: New Ideas in the Vacation Home Market

David S. Anderson i

- *Property Law* 1995, Issue 14, s. 4-6: Timeshare Contracts
- *Scots Law Times* 1992 s. 306-307: The Timeshare Act 1992
- *Solicitors Journal* 1987 s. 1342-1343: Timeshares: not such a bad thing?

Allan Armour i *University of Florida Law Review* 1985 s. 421-442: Ad Valorem Taxation of Time-Share Properties: Should Time-Share Estates be Separately Assessed and Taxed?

Terry L. Arnold i *Washington University Journal of Urban and Contemporary Law* 1984 s. 215-247: Real Estate Timesharing: Construction of Non-Fee Ownership

Keith F.C. Baker i *International Legal Practitioner* 1989 s. 14-16: Timeshare '88. The English Viewpoint

Paul Barron i *Tulane Law Review* 1984 s. 863-940: The Louisiana Timesharing Act: An Analysis and Assessment

Herward Beise i *Neue Juristische Wochenschrift* 1995 s. 1724-1725: Rechtswahlklauseln in Time-Sharing-Verträgen

Curtis J. Berger i *The American Journal of Comparative Law* 1990 s. 131-151: Timesharing in the United States

Stuart M. Bloch i *University of Detroit Journal of Urban Law* 1982-83, vol. 60:1, s. 23-49: Regulation of Timesharing

Helle Blomquist i

- *Advokaten* 1985 s. 260-262: Timeshare af sommerhuse – hvad siger loven?

- Ejendomsmægleren 1985 s. 161-163: Timeshare af ferieboliger
- Revision og Regnskabsvæsen 1986 s. 466: Kan udlændinge købe ferieboliger på timeshare?

Tim H.S. Bourne i

- Estates Gazette 1992, Issue 9233, s. 50-51: Timeshare. A landowner's guide
- Journal of International Banking and Financial Law 1993 s. 182-184: The rise and rise of timeshare
- New Law Journal 1992 s. 132: Timeshare: a consumer's guide
- New Law Journal 1992 s. 418: Cooling off on timeshares
- New Law Journal 1992 s. 888: Will you be sugged?
- New Law Journal 1992 s. 1581: Timeshare – the way forward

Richard J. Bragg i European Consumer Law Journal 1992 s. 220-221: Timeshare Act 1992, c. 35

Martin Briggs i

- Travel Law Journal 1995 s. 101-104: Timeshare – our next legal challenge
- Travel Law Journal 1996 s. 63-66: Timeshare, what's in the word?
- Travel Law Journal 1997 s. 24-26: "You've won a prize": timeshare sales presentations

Michelle D. Brodie i South Carolina Law Review 1984 s. 527-556: Regulation of Time Sharing in South Carolina

Michael S. Burke i California Western Law Review 1985 s. 104-126: Timesharing Property; Assessment for Ad Valorem Tax: "Time" is of the Essence

Clinton Burr i

- Texas Bar Journal 1987 s. 712-715: Counseling the Timeshare Buyer
- Journal of Missouri Bar 1986 s. 549-554: Investor Concerns With Resort Time Sharing

Paul Coughlan i European Consumer Law Journal 1991 s. 205-214: Timeshare Agreements in Ireland

Martin Cutts i Statute Law Review 1996 s. 50-61: Plain English in the Law

Peter Davis i Estates Gazette 1992, Issue 9242, s. 76-78: Timeshares. New protection for purchasers

Thomas J. Davis, Jr. i St. John's Law Review 1974 s. 1183-1195: Time-Sharing Ownership – Legal and Practical Problems

Litteratur

Paul Dobson i

- Solicitors Journal 1997 No. 1 s. 10-12: Purchases abroad and credit at home (1)
- Solicitors Journal 1997 No. 2 s. 40-41: Purchases abroad and credit at home (2)

Naomi Downes i Journal of Consumer Policy 1995 s. 433-451: A Quest for “Transparency” in the Spanish Timeshare Market. What Will EU Directive 94/47 Bring?

David R. Dubord i Maine Law Review 1980 s. 181-236: Time-share Condominiums: Property’s Fourth Dimension

Karen K. Duke i Saint Louis University Law Journal 1981 s. 629-656: Timesharing: A Unique Property Concept Creates the Need for Comprehensive Legislation

Henry Dyson i Estates Gazette 1987 s. 1000-1002: New law on time-sharing (om fransk lovgivning)

Tom Eastman i North Dakota Law Review 1981 s. 151-162: Time Share Ownership: A Primer

James Edmonds i

- The Law Society’s Gazette 1986 s. 3319-3320: Time-sharing – Consumer Protection
- The Law Society’s Gazette 1986 s. 3657-3658: Time-sharing in Portugal
- The Law Society’s Gazette 1987 s. 19-20: Time-sharing – the Club/Trustee System
- The Law Society’s Gazette 1987 s. 961-962: Time-sharing – Self-Regulation. Part I
- The Law Society’s Gazette 1987 s. 1305-1307: Time-sharing – Self-Regulation. Part II
- Solicitors Journal 1992 s. 974-975: Timeshare Act 1992

Daniel T. Engle i Missouri Law Review 1980 s. 423-443: Legal Challenges to Time Sharing Ownership

Mary Ann Flynn i Wake Forest Law Review 1984 s. 931-950: North Carolina’s Time Share Act: Guidelines for those who buy and sell Time

Henrik Gam i Advokaten 1992 s. 113-117: Ejendomsrettens 4. dimension

Stephen Garford i *The Law Society's Gazette* 1987 s. 1134-1137: Time-sharing in the EEC and Property Frauds

Nori Gerardo i *UCLA Law Review* 1981/82, vol. 29, s. 907-946: Regulating Vacation Timesharing: A More Effective Approach

Stephen T. Gheen i *North Carolina Central Law Journal* 1984 s. 56-85: Time Sharing: The North Carolina General Assembly's Response to Ownership of Time Share Contracts

Paul G. Gray i *St. John's Law Review* 1974 s. 1196-1202: Pioneering the Concept of Time-Sharing Ownership

Peter M. Gunnar i *Oregon Law Review* 1978 s. 31-50: Regulation of Resort Time-Sharing

Eduardo Pena Haitz i *International Legal Practitioner* 1989 s. 16-18: Timeshare in Spain

Ron Haylock i

- A.V. Seaton (ed.): *Tourism. The State of the Art* (Chichester 1994) s. 230-237: Timeshare – the new force in tourism
- *Tourism Management* 1994 s. 333-341: The European timeshare market
- *Travel & Tourism Analyst* No. 2 1991 s. 55-77: Prospects for the European Timeshare Market

Thomas Hildenbrand i *Neue Juristische Wochenschrift* 1994 s. 1992-1996: Time-Sharing-Verträge in der Rechtspraxis

Erik Jayme i *IPRax* 1995 s. 234-236: "Timesharing-Verträge" im Internationalen Privat- und Verfahrensrecht

Colin Jenkins i

- *Accountancy* 1991 s. 64: Timeshare holidays that don't go to plan
- *International Legal Practitioner* 1991 s. 41-46: A Response to the IBA's Recommendations for Regulation of the Timeshare Industry – In the European Context
- *The Law Society's Gazette* 1987 s. 2262: ANTIHAP timeshare seminar
- *The Law Society's Gazette* 1987 s. 3480-3481: The timeshare developers
- *The Law Society's Gazette* 1988 No. 24 s. 29-30: The timeshare scheme draftsmen: part 1
- *The Law Society's Gazette* 1988 No. 27 s. 26-27: The timeshare scheme draftsmen: part 2

Litteratur

- The Law Society's Gazette 1988 No. 30 s. 28-29: The timeshare scheme draftsmen: part 3
- The Law Society's Gazette 1990 No. 40 s. 24-25 + 28: Achieving a fair trade in timeshare
- The Law Society's Gazette 1992 No. 41 s. 24-25: UK timeshare legislation
- New Law Journal 1987 s. 240-242 og 249-250: Timeshare Revisited

Carsten Vesterø Jensen i Tidsskrift for Skatteret 1987 s. 422-424: Skatteregler for timeshare-arrangementer

Stephen G. Johnakin i Real Property, Probate and Trust Journal 1985 s. 705-720: Self-Governance in Timeshare Projects: Mail-Order Democracy

Robert M. Kessler i North Carolina Law Review 1984 s. 1356-1373: The North Carolina Time Share Act

Laurence E. Kinsolving og Michael M. Caron i Stetson Law Review 1983 s. 25-58: Tax Considerations in Time-Share Development

Kay Hermann Kohlhepp i Recht der Internationalen Wirtschaft 1986 s. 176-180: Time-Sharing von Ferienwohnungen in Frankreich

Richard G. Lawson i Justice of the Peace & Local Government Law 1995 No. 2 s. 24-26: Trading Law Update

Michael Lipton og Bradley McLellan i International Legal Practitioner 1990 s. 108-114: IBA Recommendations for Regulation of the Timeshare Industry (også offentliggjort i International Business Lawyer 1991 s. 11-17 og som selvstændigt hæfte udgivet af International Bar Association 1991 under titlen International Regulation of the Timeshare Industry)

Brigitta Lurger i Zeitschrift für Rechtsvergleichung, Internationales Privatrecht und Europarecht 1992 s. 348-363: Der Timesharing-Vertrag im Internationalen Privatrecht und im Konsumentenschutzrecht

Katherine A. McDowell i Stetson Law Review 1984 s. 591-617: Recent Developments in Florida Timesharing: Good News and bad for the Timeshare Consumer

Bradley N. McLellan og Michael D. Lipton i International Legal Practitioner 1989 s. 8-13: Proposed Framework for Model Timeshare Code

M. Martinek i Zeitschrift für europäisches Privatrecht 1994 s. 470-492: Das Teilzeiteigentum an Immobilien in der Europäischen Union: Kritik des Timesharing-Richtlinienvorschlags der Europäischen Kommission

Peter Mankowski i *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1995 s. 364-370: Timesharingverträge und Internationales Vertragsrecht

Joseph M. Meier i *Willamette Law Review* 1984 s. 283-302: Timesharing – Oregon's Legislation

Yvette C. Mendez i *Fordham Urban Law Journal* 1989 s. 505-526: Timesharing and Realty Interests under the Martin Act: Consumer or Investor Protection?

Diane M. Messer i *Tennessee Law Review* 1985 s. 779-797: An Overview of Time-Sharing and the Tennessee Time-Share Act: Are Purchasers now protected?

Per D. Mikkelsen i *Penge og Privatøkonomi* nr. 6 1986 s. 40-43: Total oversigt over timeshare-udbudet

Jonathan Miller i *The Offshore Tax Planning Review* 1992/93 s. 25-33: Time-share and Taxation in Spain

William E. Mooz, Jr. i *University of Colorado Law Review* 1985 s. 289-301: State and Local Regulation of Timesharing in Colorado

Corinne Mostin og Benoît Feron i *Annales de droit de Louvain* 1994 s. 3-87: Le timesharing: une nouvelle forme de propriété? Analyse en droit belge et en droit comparé

Jørgen Mouritzen i *Penge og Privatøkonomi* nr. 2 1985 s. 40-43: Er time share en investering værd?

Lars J.O. Nielsen i *Penge og Privatøkonomi* nr. 7 1985 s. 36-38: Det er kendsgerningerne om time share i Spanien

Erik Overgaard i *Skattepolitisk Oversigt* 1987 s. 71-73: Skat og time-share

Wendy S. Pearson og C. Patrick Hogeboom III i *Gonzaga Law Review* 1985/86 s. 243-260: Washington's Timeshare Act: Consumer Panacea?

Børge Aagaard Pedersen i *Revision og Regnskabsvæsen* 1985 s. 386-388: Time-share er momspligtig

Ellen R. Peirce og Richard A. Mann i *Notre Dame Law Review* 1983, vol. 59, s. 9-60: Time-Share Interests in Real Estate: A Critical Evaluation of the Regulatory Environment

Litteratur

Richard Percival i *Criminal Law Review* 1995 s. 431-432: Timeshare Act 1992/ Trades Descriptions

Axel Pihl-Andersen i *Revison og Regnskabsvæsen* 1987 s. 12-15: Timeshare-folket venter spændt på vigtige afgørelser

RCI Europe's *Timeshare World* nr. 5/1997 s. 32-33: What prospects for OPCs?

Richard J. Rosensweig i *Revue du Barreau Québec* 1990 s. 75-119: Ownership of Time-Share Condominium in Civil Law

Mary Lou Savage, Colin M. Lancaster og Nicholas C. Bougopoulos i *Marquette Law Review* 1994 s. 719-750: Time Share Regulation: The Wisconsin Model

Joseph S. Scalo i *Probate & Property* (July/August) 1993 s. 22-24: Timesharing in the '90s

Andreas Schomerus i *Neue Juristische Wochenschrift* 1995 s. 359-365: Time-Sharing-Verträge in Spanien im Lichte der EG-Richtlinie über den Erwerb von Teilnutzungsrechten an Immobilien

Heinz-Jürgen Selling i *Recht der Internationalen Wirtschaft* 1990 s. 904-908: Time-sharing in Spanien

Gary D. Slette i *Idaho Law Review* 1984 s. 103-125: Buying Time in Idaho: The Need to Regulate the Timeshare Industry

Ralph E. Stone i *Suffolk University Law Review* 1990 s. 49-78: The Federal Trade Commission and Timeshare Resale Companies

Euan Sutherland i *Statute Law Review* 1993 s. 163-170: Clearer Drafting and the Timeshare Act 1992: A Response from Parliamentary Counsel Mr Cutts

Bill Thomas i *The Legal Executive Journal* 1992 s. 42-43: At last something is being done about timeshare

Janice H. Webster i *Journal of the Law Society of Scotland* 1994 s. 413-416: Timeshares – the European Dimension

Lisa A. Weixelman i *UMCK Law Review* 1982 s. 302-319: Time-Sharing: The Need for Legislation

David Whitman i *International Legal Practitioner* 1989 s. 18-20: Timeshares: Special Role of Directors and Employment of Outside Directors and Professional Managers

Thomas Wilhelmsson i *European Consumer Law Journal* 1992 s. 219: Timeshare Marketing: Market Court decision of 25 May 1992

H. W. Wilkinson i

– *The Conveyancer and Property Lawyer* 1993 s. 248-251: The Clearer Timeshare Act 1993

– *The Conveyancer and Property Lawyer* 1994 s. 355-357: Drafting Pitfalls

D. A. Wishart i *New Zealand Law Journal* 1984 s. 139-142: Timesharing

Mary Keller Zervigon i *Loyla Law Review* 1983 s. 403-437: Time Share: The New Vacation Home

C. Andet materiale

Martin Böhmer: *Das deutsche Internationale Privatrecht des timesharing* (Tübingen 1993)

Department of Trade and Industry (publication URN 97/643): *The Timeshare Guide* (London 1997)

Forbrugerstyrelsen: *Juridisk Årbog* 1993-1994 s. 57-60

International Bar Association: *International Regulation of the Timeshare Industry* (London 1991)

Ontario Law Reform Commission: *Report on Timesharing* (Ontario 1988)

Parliamentary Debates (Hansard) 6th Series-Vol. 203, Session 1991-92, col. 562-599

Told- og Skattestyrelsen: *Ligningsvejledning* 1996 Erhvervsdrivende afsnit E.J.7

The 1995 Worldwide Resort Timeshare Industry 1995 (Ragatz Associates, nu RCI Consulting)

Stikordsregister

A

Active Bolig Invest 22 *n.10*, 109 *n.7*
Administration 64 *ff*
Administrationsaftale 42 *f*, 65 *f*
Administrationsgebyr 66 *ff*
Advokatsalær 63
Afgifter
- moms 113
- spansk arveafgift 114
- spansk overdragelsesafgift 59, 113
- stempel 112
Aktie 42
Aktieudbytte 57, 104 *ff*
Autorisation 31, 95

B

Bebyggelsesgrad 60
Betegnelser for timeshare 9 *n.1*
Blandet benyttelse 59
Brugsret 38, 57, 70, 72
Budget 67
Byggetilladelse 63
Byrder 63 *f*, 96
Byttegebyr 23
Byttemulighed 16, 23 *ff*, 68 *f*
Bytteorganisation 23 *ff*, 53, 119
Byttesystem 24 *ff*
Bytteværdi 24
Båndlæggelseserklæring 41

C

Class action 74, 85
Club/trustee 37 *f*, 40, 71 *ff*

D

Danmark 12 *f*, 31 *f*, 38, 92 *f*, 103 *ff*

Depositum 73

Dobbeltbeskatning 103 *f*, 111 *f*
Dobbeltsalg 38, 56, 59

E

Ejendomsret 35
Ejerforening 11, 64 *f*
Ejerforhold 58 *f*
Ejerlejlighedsinstituttet 10
EU-regulering 33, 87 *ff*

F

Finansiering 18, 99 *ff*
Flydende enhed 10
Fond 11, 38, 53, 57, 72
Forbrugeraftale 92 *n.3*
Fordele 15 *f*
Forsikring 69
Forsyningsforhold 63
Fortrydelsesret 31 *ff*, 89, 91 *ff*, 95
Forudbetaling 72, 91
Frankrig 13, 40, 87
Fuldmagt 65
Fællesfacilitet 60
Fællesudgifter 73

G

Generalforsamling 65
Grækenland 13, 87

H

Historik 11
Husorden 42, 64
Hæftelse 36, 56 *f*, 58, 72 *f*, 100

I

Indstillingsret 64
Informationsforpligtelse 89
Inspektion af feriested 26, 68
Investering 19 *f*
Isle of Man-klausul 74, 80
Italien 40, 87

K

Kalender 42
Kapitalpension 21 *f*, 104
Kollektivt søgsmål 84 *f*
Konkurs 55 *ff*, 70 *f*
Kreditaftale 32, 82 *n.2*, 91, 93
Købekontrakt 42

L

Lejeværdis 104, 110
Lovvalg 79 *ff*, 95

M

Markedsføringslov 31, 93
Markedsføringsudgifter 19
Medejerens forpligtelser 72 *f*
Medlemsbevis 42, 57
Medlemskontingent,
 bytteorganisation 24
Mindretalsgaranti 67
Moms 113
Mæglerhonorar 21

N

NTC/NARELLO 94
Nærhedsprincippet 89

O

Omdømme 27 *ff*, 115
Omstødelse 37 *n.5*
OPC 28 *n.8*, 116 *n.1*
Ophør 36, 56, 74 *f*, 97
Organisationsform
- brugsret 38, 57, 70, 72
- club/trustee 37 *f*, 40, 53, 57, 71 *f*
- fond 38, 53, 57, 71 *f*

- sameje 36, 55 *f*, 70, 72
- selskab 36, 56 *f*, 70, 72

P

Parcelhusreglen 108, 109 *n.8*
Pointsystem 11 *n.6*, 24 *n.3*, 62, 118
Portugal 13, 36, 40, 87
Prioritering 36, 56 *f*
Prioriteter 63, 64 *n.16*, 96
Provenu, fordeling af 76
Prøveophold 28 *n.8*, 52

R

Repræsentation 65, 96
Reservefond 67, 72
Restaurationsdrift 56, 60
Retshjælp 82 *ff*

S

Salgsmetoder 27 *ff*
Salgspræsentation 28 *ff*, 51 *f*
Salgsvolumen 12
Sameje 36, 55 *f*, 70, 72
Selskabsform 36, 56 *f*, 70, 72
Selskabsvedtægter 41 *f*
Selvregulering 94
Sikring af brugsret 37, 69 *ff*
Sikring af indbetalte midler 71 *f*
Skandinaviens 12
Skat
- bytte 107, 108 *n.4*
- dobbeltbeskatning 103 *f*, 111 *f*
- lejeværdis 104, 110
- maskeret udbytte 104
- salg 107 *ff*
- udleje 106 *f*
- udlån 107
Spanien 12, 13, 36, 38, 40, 59, 63,
 66 *n.21*, 87, 109 *ff*, 113 *f*
Spærret konto 52, 71 *f*
Statistik 12, 117 *n.4*
Stemmeret 64
Stempelafgift 112
Størrelse af projekt 65 *n.19*

T

Tidsmæssig udstrækning 9, 35, 57,
62, 75
Tilbagebetalingsperiode 101
Tilbagetrædelseserklæring 63
Tilgift 31 n.15, 32, 51
Trust 11, 37 f, 53, 57
Tvistløsning 74

U

Udbetaling 101
Udbyder 11
Udbyderorganisation 119
Udgiftsfordeling 67
Udleje 68 f, 106 f
Udlejningskommission 69
Udlån 68, 107
Ugeplan 42
Uger
- faste 9, 61
- flydende 9, 62

- rullende 9, 62

Ugyldighed 32, 39, 93

Ulemper 17 f

URETSA 94

U.S.A. 12, 13, 24 n.5, 39 f, 87, 95 n.9

V

Vedligeholdelsesarbejder 60, 68

Vedståelsesbevis 31, 42

Victor International A/S 22, 109
n.7

Videresalgsbureau 120

Videresalgsmulighed 21, 76

Videresalgspris 21, 52

Voldgift 74

Værneting 79 ff

Å

Åremålsbegrænsning 9, 35, 57, 62,
75