



Artikel | K-Tipp 10/2002

## Psychoterror pur

Time-Sharing: Feriengewinner schildert ein Verkaufsgespräch

Mit einem Feriengutschein lockt Viva Tours Schweizer in ihr Büro nach Deutschland. Wer keine dicke Haut hat, ist beim Verlassen des Reisebüros um ein paar Tausender ärmer.

Rolf Muntwyler rom@ktipp.ch

Zweieinhalb Stunden Psychoterror pur.» So schildert David Gmür aus Unterterzen SG seinen Trip zu Viva Tours in Jestetten. Den Anstoss für seinen Abstecher in die grenznahe Gemeinde in Deutschland hatte ein Anruf von Viva Tours gegeben.

«Sie haben eine Woche Urlaub gewonnen», gratulierte ihm eine Frauenstimme am Telefon. Den Gutschein müsse er aber in Jestetten abholen. «Ich war neugierig und nahm einen Nachmittag frei», erzählt Gmür.

Bei Viva Tours wurde er dann von einer Angestellten ausführlich über seine Feriengewohnheiten befragt. Bald ging das Gespräch zum Thema Geld über: Wie viel er für seine Ferien denn ausbebe? Die Frau schrieb kreuz und quer Zahlen und Formeln auf ein Papier, um ihm zu zeigen, wie hoch seine Ferienkosten mit Zins und Zinseszinsen bisher waren.

Einige Vertragspunkte «waren Schwachsinn»

Als Nächstes musste er sich «unzählige Fotos von wunderschönen Ferienanlagen» anschauen. «Erst an diesem Punkt wurde mir bewusst, dass man mir etwas verkaufen will», erinnert sich Gmür.

Dann betrat ihr Chef den Raum. «Der Typ sah nicht sehr vertrauenswürdig aus.» Gmür hörte sich an, wie billig seine Ferien in Zukunft sein würden. Während fünf Jahren müsse er je um die 5000 Franken bezahlen, nachher wären seine Ferien praktisch gratis.

Nachdem Gmür auch noch eine Videoshow über sich hatte ergehen lassen und ein dickes Buch mit der Auswahl an Ferienunterkünften vorgesetzt bekommen hatte, legte ihm ein «Vertragsspezialist» von Viva Tours den vorbereiteten Vertrag vor. «Einige Punkte wie etwa der Grundbucheintrag waren ausgemachter Schwachsinn», empört sich Gmür, der als Grundbuchverwalter etwas von Immobilien-Verkäufen versteht.

Nach zwei Stunden Gehirnwäsche war er mit seiner Geduld am Ende. Er gab vor, er wolle den Vertrag zu Hause mit seiner Freundin besprechen und erst dann unterzeichnen. «Doch sie wollten den Vertrag unter keinen Umständen herausgeben, mit dem lächerlichen Argument, das Dokument würde von der Konkurrenz nachgeahmt.»

«Alle drei redeten auf mich ein»

Den «Spezialrabatt» von 4000 Franken wollte der Vertragsspezialist plötzlich nur noch bei sofortigem Unterschreiben des Vertrags gewähren. «Am Schluss redeten alle drei gleichzeitig

auf mich ein.» Im Wortgewirr hörte er Sätze wie «nur Dummköpfe unterschreiben nicht». An diesem Punkt verliess er die Viva-Tours-Büros.

So brachte David Gmür von seinem Ausflug nach Jestetten den Feriengutschein mit, den er nicht brauchen kann, und die Erfahrung, mit welchen Methoden Leute über den Tisch gezogen werden. «Von daher gesehen war der Ausflug wenigstens nicht ganz sinnlos», resümiert Gmür.

### Time-Sharing - Wiederverkauf von Ferienrechten fast unmöglich

Mit aggressiven Methoden verkaufen Viva Tours, Club Touristik und andere Time-Sharing-Firmen Teilzeitwohnrechte für Ferienunterkünfte.

Wer Anteile erwirbt, darf lebenslang jährlich eine vertraglich bestimmte Anzahl Wochen in einer genau bezeichneten Unterkunft verbringen. Ein wichtiges Verkaufsargument: Die Käufer könnten in vielen anderen Time-Sharing-Anlagen Ferien buchen. Will man davon Gebrauch machen, heisst es aber oft: Nicht möglich, Unterkunft bereits ausgebucht.

Unter anderem versprechen die Time-Sharing-Verkäufer auch: Wer seine Ferienrechte nicht mehr will, kann sie ganz einfach weiterverkaufen. Die Praxis zeigt, dass Besitzer von solchen Ferienrechten in der Regel darauf sitzen bleiben. Die deutsche Zeitschrift «Geldidee» schrieb denn auch kürzlich: «Es gibt keinen Zweitmarkt für Time-Sharing-Anteile, ein Verkauf ist nur mit deutlichem Wertverlust möglich.»

Noch schlimmer: Mit einem besonders üblen Trick versuchen dubiose Firmen, die Opfer ein zweites Mal auszunehmen. Sie machen den verkaufswilligen Time-Sharing-Inhabern ein Kaufangebot für ihr Ferienwohnrecht. Dabei verlangen die Firmen aber eine Vorauszahlung von über 2000 Franken für anfallende Gebühren sowie als Vermittlungsgebühr an einen fiktiven Käufer (mit Vorliebe «Mr. Cooper» genannt). Der Vertrag kommt aber gar nie zu Stande, die Vorauszahlung ist verloren.

15. Mai 2002

Werbung

---

KOMMENTARE (0)

KOMMENTAR HINZUFÜGEN