

A használt autóért újat akcióról
(megjelent az A2 című lap Ténykérdések rovatában)

A „használtért újat” akció kedvezőnek tűnik, a vevőcsalogatás egyik módszere. Előnyös a kereskedőnek, mert így tudja növelni az újautó kínálat iránt mutatkozó keresletet, és előnyösnek látszik a vevő számára is, mert két gondtól szabadul egyszerre. Ezek közül különösen a használt autó eladása válik egyre nehezebbé, amióta nincs hiánygazdaság az autókereskedelemben.

A kezdeti örömökbe később ürom is vegyülhet, amint az olvasónk levele is igazolja.

Panaszosunk arra hivatkozik, hogy a kereskedő tőle megvette, ezt követően továbbértékesítette, és így számította be a használtan általa leadott Daewoo-t. Ez valóban nem közömbös, mert nem mindegy, hogy a kereskedő csak ügynökként közvetítette, vagy megvette és viszonteladóként adta el, a most panaszt tevő vásárlónál az autót. A különbség elsősorban abban mutatkozik, hogy ha csak közvetítésről beszélünk, akkor a későbbi vevővel szemben valóban olvasónknak kell helytállnia, ha viszont a kereskedő megvette és a szerződésben aláírta, hogy a megtekintett és kipróbált állapotban megvásárolta a gépkocsit, akkor arra is figyelemmel, hogy egy szakvállalattól több várható el, ő már nehezebben fogja tudni olvasónkra továbbhárítani a végső vásárló által vele szemben támasztható igényt, amelyért helyt állni tartozik. Nem vonatkozik persze mindez arra az esetre, ha olvasónk kifejezetten megtévesztően járt el, azaz a kocsit leadásakor tudatosan elhallgatta, vagy esetlegesen szándékosan rejtette el a gépkocsi általa ismert lényeges fogyatékoságát, hibáját, mert ebben az esetben a kereskedés megtámadhatja és a bíróságon kérheti érvénytelenné nyilvánítani az általa vevőként jegyzett adásvételi szerződést.

Abból a szempontból, hogy a kereskedő közvetítő volt-e vagy vevő elvileg nem annak van döntő szerepe, hogy mi van a közöttük létrejött szerződésben leírva, hanem annak, hogy miben állapodtak meg, hogy hogyan történt a vételárak elszámolása. Másképpen fogalmazva az a körülmény, hogy az új kocsit vételárába a kereskedő a használt kocsit árát teljes egészében beszámította, még akkor is arra utal, hogy a kereskedő az autót megvette, ha esetleg köztük nem is jött létre adásvételi szerződés, hanem a használt kocsit eladója egy meghatalmazást, vagy egy bianco adásvételi szerződést írt alá.

Lehet, hogy egy hosszadalmas peres eljárás következik, ahol a vevő a kereskedőt, esetleg olvasónkat fogja beperelni, ezek pedig egymást fogják „perbe hívni”, saját pernyertességük érdekében. Olvasónk még perbe hívhatja saját korábbi szerelőjét is. A „perbe hívásnak” jelen esetben az az értelme, hogy a per kimenetelétől függően a perbe hívó a perbe hívottal szemben igényt tudjon érvényesíteni, s hogy ez a harmadik személy ne hivatkozhatson arra utóbb, hogy ha a perben részt vett volna, annak más lett volna az eredménye.

A jelen ügyben olvasónk álláspontom szerint konzultáljon műszaki szakértővel, aki ellenőrzi a szerelő korábbi munkáját, esetleg kérje a kocsit jelenlegi vizsgálatát, beleértve az esetleges időközti használatra utaló adatokat is, és ettől függően valamint a fent leírtak alapul vételével olvasónk foglaljon állást abban, hogy tesz-e valamilyen egyezségi ajánlatot vagy hagyja az ügyet bírósági ügyszakba jutni, ahol az esélyei nem rosszak, de nem is egyértelműen kedvezőek a levelében leírtak alapján.

A kereskedővel kötött okirat tartalmának, tehát azért viszonylagos a szerepe, mert a gépkocsi átruházási ügyletek érvényességéhez írásba foglalás ugyan nem szükséges, de azért mégis annyiban jelentőségük van a papíroknak, mert ha nem tudjuk megcáfolni azok tartalmát pénzügyi bizonylatokkal, vagy tanúvallomásokkal, akkor egyéb híján a bíróság az abban leírtakat fogja a tényállás megállapításakor elfogadni.

Dr. Kovács Kázmér