
La rivendita delle multiproprietà (time-sharing)

Situazione al
11/2016

Canarie, Kenya o qualche altro paradiso esotico: quale miglior posto per realizzare il sogno di un appartamento per le vacanze? L'acquisto in multiproprietà (c.d. timesharing) sembra(va) offrirne l'occasione. Non si contano i consumatori che - soprattutto negli anni '90 - hanno acquistato, convinti da spregiudicate tecniche di persuasione e di vendita, una **quota di multiproprietà** in Spagna, Africa o in qualche altra destinazione lontana.

Essere proprietari di una quota di multiproprietà (**time-sharing**) significa aver acquistato il diritto di utilizzare, durante un periodo di tempo un immobile per le proprie vacanze (un appartamento che si trova in una ampia struttura turistica), utilizzabile per una o più determinate settimane all'anno.

Per chi poi desidera cambiare di anno in anno luogo e periodo di vacanza, esistono degli appositi **circuiti di scambio** nazionali ed internazionali che naturalmente comportano degli ulteriori costi aggiuntivi.

Sono stati però pochi coloro che al momento della sottoscrizione di questi contratti hanno tenuto conto e calcolato le numerose **spese** e i **rischi** che possono derivare dall'acquisto di una multiproprietà, quali a mero titolo di esempio:

- le spese annuali di gestione
- gli eventuali costi di adesione ad un circuito di scambio
- i costi dei viaggi verso i luoghi di villeggiatura all'estero
- i rischi di fallimento delle società gestrici nel campo della multiproprietà
- i possibili costi di assistenza legale nel malaugurato caso di controversie, il più delle volte con un venditore straniero.

Dopo alcuni anni la maggior parte dei proprietari di una quota di time-sharing non è più interessata a questa forma di vacanza: non utilizza più la quota, le spese di gestione sono aumentate

vertiginosamente negli anni e vorrebbe quindi **liberarsene**.

Per i consumatori i **rischi** sono però in agguato, in quanto sul mercato sono numerosissime le **aziende che assicurano ai consumatori di essere in grado di vendere/rottamare/cedere/eliminare/annullare la quota** in cambio di prezzi salatissimi e senza una garanzia certa di riuscita. Basta una breve ricerca in internet per scoprire che a fronte di centinaia di consumatori che offrono in vendita la loro quota, le persone che vogliono acquistarne una sono praticamente inesistenti!

Al Centro Europeo Consumatori (CEC) di Bolzano ad oggi si **possono contare sulle dita di una mano i casi di consumatori che sono stati in grado di vendere la propria quota di multiproprietà**.

Come se non bastasse, altre imprese (spesso con sede legale in qualche paradiso fiscale e che il più delle volte contattano i consumatori telefonicamente) offrono di **commutare la quota** di multiproprietà in c.d. **punti vacanze**: si tratta di prodotti di vacanze a lungo termine, con i quali i consumatori in cambio della loro quota e il pagamento di una quota di iscrizione (che a volte ammonta anche ad alcune migliaia di Euro) ricevono una password per accedere ad un sito internet in cui vengono offerti sconti - definiti strepitosi - per prenotare vacanze, voli, auto a noleggio ed alberghi - presso operatori turistici. Peccato poi scoprire che non è possibile pagare l'intero costo della vacanza con i punti vacanza, ma soltanto una parte del prezzo e che le offerte prenotabili non sono poi tante come ci si aspettava e che i tour operator sono pressoché sconosciuti.

La **normativa contenuta** nel Codice del Turismo (che ha dato attuazione alla direttiva comunitaria n. 2008/122/CE) prevede per i contratti di rivendita di multiproprietà (ma anche per i prodotti per le vacanze a lungo termine e di scambio) diverse tutele per i consumatori. Tra le altre cose è prevista la consegna di un **formulario informativo** prima della conclusione del contratto ed un diritto di **recesso di 14 giorni** completamente gratuito.

Per tutti i tipi di contratto di questo settore la legge vieta qualunque versamento di denaro a titolo di acconto, prestazione di garanzie, depositi bancari o qualsiasi altro onere da parte del consumatore prima della fine del periodo di recesso. Per i contratti di rivendita, questo divieto sussiste fino a quando la vendita abbia effettivamente luogo o si sia posta fine in altro modo al contratto di rivendita.

Per ulteriori approfondimenti sulla normativa vigente, si rimanda al nostro foglio informativo.

I **consigli** da dare a chi vuole liberarsi della propria quota non sono molti, a parte ovviamente quello di diffidare da queste offerte di rivendita o di commutazione in punti vacanza.

Il **“male minore”** probabilmente è quello di cedere gratuitamente la propria quota alla società di gestione della multiproprietà, evitando così di dover continuare a pagare le spese di gestione e soprattutto evitando di incappare in ulteriori onerosi contratti.