

Un nuevo producto turístico: el Holiday Timeshare

Enrique Ortega Martínez (*)

1. Introducción

El Holiday Timeshare o Holiday Ownership es un nuevo producto turístico en el que están interesados los promotores inmobiliarios, los agentes de la propiedad, las agencias de viajes, los transportistas, las compañías de seguros, la Administración y todas aquellas personas que disfrutan periódicamente de vacaciones. El concepto del propio producto está todavía en evolución, debido a su juventud y peculiaridades.

El timeshare o multiownership como también se le denomina, designa en general la adquisición de un alojamiento o derecho de utilización del mismo, durante un período de tiempo determinado, generalmente una o dos semanas al año, durante 25 años o incluso, a perpetuidad. Este alojamiento suele revestir la forma de apartamento, chalet, hotel o motel.

El timeshare tuvo su origen en Europa al comienzo de los años sesenta. En gran medida su aparición fue consecuencia del fuerte incremento del precio de los terrenos y de los costes en el sector de la construcción, así como de los elevados tipos de interés de los créditos para la construcción y adquisición de inmuebles. El timeshare se ha extendido por más de setenta países de todo el mundo, estando presente en todos los continentes a través de unos 2.000 complejos existentes en la actualidad. Estados Unidos y Canadá ocupan el primer lugar con más de 850 complejos, seguidos de Japón con algo más de 300 y de Europa con una cifra ligeramente inferior a la de Japón.

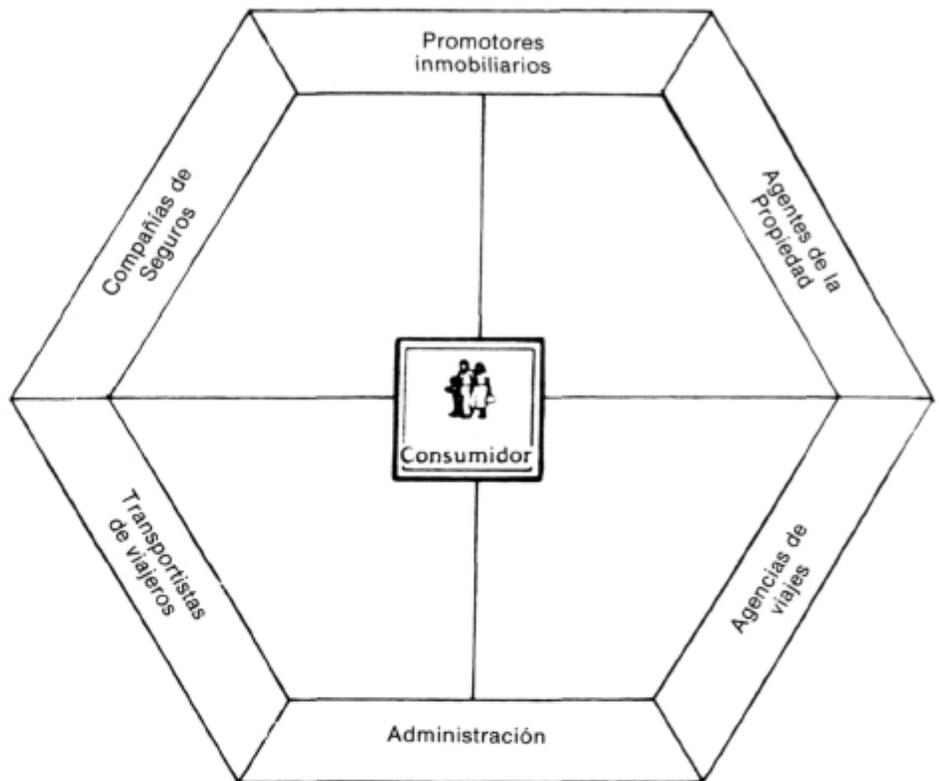
2. Fundamentos económicos del Timesharing

El rápido desarrollo del Timesharing en el mundo es en gran medida consecuencia de los principios económicos en los que descansa, principios que hacen posible la confluencia de intereses de compradores y promotores. Entre las principales ventajas que el Times-

(*) Doctor en Ciencias Económicas. Consejero Delegado de Delphi Consultores Internacionales S.A.

FIGURA 1

El entorno de Holiday Timeshare



CUADRO 1

Evolución de los complejos de Timesharing en el mundo

Continente/pais	1975	1980	1983	1986
Europa	25	60	165	290
Estados Unidos y Canadá	80	425	900	1.110
América Central y Sur	—	10	22	34
México	5	65	75	115
Area del Caribe	5	35	45	54
Africa	3	40	23	38
Asia	50	103	275	330
Australia y Nueva Zelanda	—	2	28	42
TOTAL	168	740	1.533	2.013

FUENTE: TAG Research Data, International Timeshare News, abril 1985, volumen II, número 3, y Wates, B. L. «Timesharing: The Practical Guide», David & Charles, Londres 1987, página 24.

haring representa para los compradores, pueden destacarse las siguientes:

1. El comprador adquiere el derecho de uso de un alojamiento por el período de tiempo que lo va a utilizar a lo largo de cada año, generalmente entre una y cuatro semanas. De esta forma, el comprador no tiene que ocuparse de efectuar ninguna reser-

CUADRO 2

Evolución del número de compradores de Timesharing en el mundo
(Miles de personas)

Continente/país	1975	1980	1983	1986
Europa	15	75	122	295
Estados Unidos y Canadá	10	270	525	1.100
América Central y Sur	—	8	15	22
México	15	20	45	95
Area del Caribe	1	10	18	23
Africa	0,75	2	18	35
Asia	35	74	150	274
Australia y Nueva Zelanda	—	0,36	6	20
TOTAL	63	459	899	1.864

FUENTE: TAG Research Data, International Timeshare News, abril 1985, volumen II, número 3, y Wates, B. L. «Timesharing: The Practical Guide», David & Charles, Londres 1987, página 24.

va para sus vacaciones, ya que el alojamiento estará siempre preparado para su llegada en la fecha prevista.

2. El comprador puede ceder el derecho de uso de su alojamiento a otras personas, e incluso, arrendarlo.
3. El comprador tiene la posibilidad de intercambiar el derecho de uso del alojamiento adquirido en más de setenta países, con lo que cada año puede disfrutar de vacaciones en un lugar diferente.
4. Los gastos de mantenimiento e impuestos que el comprador tiene que pagar por el uso de su derecho, son mucho más reducidos que los que tendría, si adquiriera la propiedad total de un determinado alojamiento para disfrutar en él sus vacaciones, ya que estos gastos se limitan al período que se disfrute. La gestión y mantenimiento del complejo en el que está el derecho de uso del comprador, corre a cargo del promotor o de una entidad especializada, no teniendo por tanto que ocuparse de los cuidados y atenciones que requeriría una segunda vivienda.
5. El comprador puede vender en cualquier momento su derecho de uso, bien directamente a cualquier otro comprador, o a través de entidades especializadas, e incluso en ocasiones, al propio promotor.
6. El Timesharing puede ser tanto utilizado por personas físicas como por personas jurídicas. En este último caso, la utilización de los derechos de alojamiento adquiridos pueden ser empleados para incentivos del personal de las entidades compradoras, así como para su utilización por el personal de éstas en desplazamientos periódicos programados a determinadas ciudades.

Para los promotores de Timesharing, éste presenta también diferentes ventajas sobre la promoción de alojamientos en régimen de propiedad total o sobre la propia promoción hotelera, entre las que cabe destacar las siguientes:

1. El precio de venta total de un complejo en Timesharing puede

ser cuatro o cinco veces superior al que tendría si se vendiera como propiedad tradicional. Ello representa una posibilidad de conseguir beneficios superiores a sus promotores.

2. La inversión realizada en un complejo de Timesharing puede ser recuperada por el promotor en un período de tiempo más corto que si el complejo se destina a la utilización hotelera o en régimen de alquiler.
3. En las zonas en las que el precio de los terrenos es muy elevado, las posibilidades de los complejos de Timesharing son más viables que la de los complejos en régimen de venta clásica ya que el beneficio del promotor en el primer caso suele ser mayor que en el segundo.
4. El Timesharing puede combinarse con la venta tradicional o clásica, permitiendo así al promotor una mayor amplitud de su oferta y una mayor flexibilidad a las necesidades de la clientela.

3. Características de los complejos de Timesharing

Los complejos de Timesharing pueden ser de nueva construcción o utilizar edificaciones ya existentes mediante una rehabilitación adecuada de las mismas. En ambos casos, la característica común de la gran mayoría de los complejos de Timesharing es el atractivo y calidad de sus instalaciones, tanto en su construcción externa como en el confort y dotaciones de su interior. El alojamiento en sí puede revestir la forma de estudio, apartamento, chalet, villa o suite, en función de las características y ubicación del propio complejo.

La adquisición y rehabilitación de mansiones históricas y de hoteles, se adapta en ocasiones muy bien a los fines del Timesharing, recuperando éstos gran parte del esplendor que tuvieron en el pasado. En este sentido puede citarse como ejemplo la restauración de la histórica mansión de Rhinefield House, en New Forest, al suroeste de Londres, a poco más de dos horas de viaje de esta ciudad. La mansión ha sido recientemente acondicionada para ser utilizada simultáneamente en régimen de hotel y de Timesharing. Igualmente podemos también referirnos a la reciente restauración del Castillo de Grubhof en los alpes austríacos que ofrece sus 31 suites en régimen de Timesharing.

La construcción de complejos de Timesharing con campo de golf empieza a ser también frecuente en algunos países de Europa. La demanda del turismo de golf se ajusta bastante bien a las características del Timesharing por lo que algunos promotores incluyen el campo de golf en la construcción de sus complejos. Entre las últimas construcciones en este sentido se pueden destacar la de St. Mellion, en Cornwall (Reino Unido), realizada por Wimpey Time-Ownership, así como el Golf de Valbone y el Golf du Val Martin en la Costa Azul (Francia).

El atractivo que constituyen los campos de golf, no solamente por el hecho de poder jugar en ellos, sino por la garantía de descongestión urbanística que representan sus amplias 50 hectáreas de terreno en las que se asientan, hacen que bastantes promotores de Timesha-

ring busquen con empeño emplazamientos próximos a los campos de golf.

En los Cuadros 3 y 4 se recogen las preferencias de los usuarios actuales de Timesharing sobre las características externas de los complejos así como sobre las condiciones internas de los alojamientos.

Teniendo en cuenta la situación geográfica de los complejos de Timesharing, éstos pueden clasificarse en los tres tipos siguientes:

1. Complejos urbanos

Estos complejos están localizados en las grandes ciudades como Nueva York, San Francisco, Londres o París, en los que existen una gran cantidad de servicios y acontecimientos diversos, que atraen a un gran número de visitantes procedentes de diversos puntos de cada país, e incluso, de países extranjeros. El tipo de comprador en este tipo de complejos, es por un lado, un hombre de negocios, que acude con frecuencia a grandes ciudades y por este motivo, es más interesante poder utilizar un apartamento propio que la habitación de un hotel. Se trata por lo tanto de un comprador principalmente institucional más que particular.

Por otra parte, existe también otro segundo tipo de comprador que corresponde a aquellas personas que les gusta acudir a las grandes ciudades una o varias veces al año, para asistir a espectáculos diversos o para realizar compras principalmente. En el Cuadro 5 se recoge el perfil de 2.500 usuarios de Timesharing en la ciudad de Nueva York.

2. Complejos regionales

Este tipo de complejos están localizados en las proximidades de áreas naturales, a las que se puede llegar desde los centros urbanos mediante medios de locomoción propios en un tiempo relativamente corto, como puede ser un par de horas. Un ejemplo del emplazamiento para este tipo de complejos podrían ser algunas zonas del pirineo catalán y de la Costa Brava.

3. Complejos en destino

Estos complejos son los más numerosos en la mayor parte de los países, correspondiendo a centros tradicionalmente vacacionales, a los que se llega por avión, tren, mar o automóvil, después de recorrer una larga distancia por la mayor parte de los viajeros que a ellos se desplazan. Entre estos complejos están los de esquí de Suiza y Austria, los situados a orillas del Mediterráneo, como la Costa Azul en Francia, la Costa del Sol o las islas Baleares en España, así como la Costa de Florida y de California en Estados Unidos. En realidad estos ejemplos se sitúan en todos aquellos centros de vacaciones para los que existe una demanda turística consolidada o una demanda potencial importante.

CUADRO 3

Preferencia de los servicios existentes en los complejos de Timesharing

Ranking de preferencia	Propietarios de Timesharing en			
	Reino Unido	España y Portugal	Malta	Todos
1	Piscina	Piscina	Piscina	Piscina
2	Tiendas próximas	Tiendas próximas	Bar	Tiendas próximas
3	Restaurantes/Snack	Tiendas alimentación en el complejo	Tiendas próximas	Tiendas de alimentación en el complejo
4	Bar	Bar	Tiendas de alimentación	Bar
5	Tiendas de alimentación en el complejo	Situación junto al mar	Servicio de transporte al aeropuerto	Restaurante/Snack
6	Alquiler de coche	Alquiler de coche	Restaurante/Snack	Situación junto al mar
7	Servicio de transporte al aeropuerto	Restaurante/Snack	Entretenimiento nocturno en el complejo	Alquiler de coche
8	Situación junto al mar	Servicio de transporte al aeropuerto	Alquiler de coche	Servicio de transporte al aeropuerto
9	Facilidades de lavandería	Facilidades de lavandería	Facilidades para minusválidos	Facilidades de lavandería
10	Casaclub	Facilidades para minusválidos	Situación junto al mar	Casaclub

FUENTE: Encuesta de Interval International a sus afiliados durante el verano de 1986, Internacional Timeshare News, volumen 4, número 1, febrero 1987, página 6.

CUADRO 4

Preferencia de las características interiores de los alojamientos Timesharing

Ranking de preferencia	Propietarios de Timesharing en			
	Reino Unido	España y Portugal	Malta	Todos
1	Limpieza y equipamiento	Limpieza y equipamiento	Limpieza y equipamiento	Limpieza y equipamiento
2	Cocina	Cocina	Cocina	Cocina
3	Servicio semanal de camarera	Balcón/patio	Aire acondicionado	Balcón/patio
4	Amplitud del alojamiento	Amplitud del alojamiento	Balcón/patio	Amplitud de alojamiento
5	Balcón/patio	Servicio semanal de camarera	Servicio semanal de camarera	Servicio semanal de camarera
6	Aire acondicionado	Aperitivo ofrecido a la llegada	Amplitud del alojamiento	Aire acondicionado
7	Televisión en el alojamiento	Aire acondicionado	Aperitivo ofrecido a la llegada	Aperitivo ofrecido a la llegada
8	Aperitivo ofrecido a la llegada	Servicio diario de camarera	Servicio diario de camarera	Televisión en el alojamiento
9	Teléfono en el alojamiento	Televisión en el alojamiento	Cama abatible	Servicio diario de camarera
10	Cama abatible	Cama abatible	Teléfono en el alojamiento	Teléfono en el alojamiento

FUENTE: Encuesta de Interval International a sus afiliados durante el verano de 1986, Internacional Timeshare News, volumen 4, número 1, febrero 1987, página 6.

CUADRO 5

Perfil de 2.500 compradores de Timeshare en Nueva York durante 1981

Características	Número	%
Personas físicas residentes en N. York	100	4
Personas físicas residentes en un radio de 250 millas de N. York	450	18
Turistas extranjeros	500	20
Turistas estadounidenses	750	30
Entidades extranjeras con oficinas en N. York	75	3
Entidades estadounidenses con oficina en N. York	150	6
Entidades estadounidenses y extranjeras sin oficinas en N. Y.	50	2
Entidades estadounidenses con visitas de ejecutivos a N. York	50	2
Organizadores de ferias, shows y otros acontecimientos	150	6
Visitantes a ferias, shows y otros acontecimientos	100	4
Entidades que utilizan las compras de Timeshare como incentivo	125	5
TOTAL	2.500	100

FUENTE: Smith, J. D. «Urban Times-Sharing: A Mayor Growth Area», Real Estate Review, 1982, volumen 12, página 70.

4. Funcionamiento del Timesharing

El derecho de utilización que el comprador de Timesharing adquiere puede revestir diversas fórmulas

c) *Periodo fijo y flotante*

Este esquema trata de combinar las características de los dos anteriores. Para la media y baja temporada suele utilizarse el período flotante, permitiendo así una mayor flexibilidad a aquellos que desean disfrutar de vacaciones en esa época, siempre y cuando realicen la reserva cada año con la suficiente antelación. No obstante, aquellos compradores que quieran garantizarse la utilización del alojamiento dentro de la temporada de período flotante, pueden hacerlo mediante un pago adicional sobre el precio de compra.

Para la alta temporada, como puede ser Semana Santa, Navidades y los meses de julio y agosto, se utiliza el sistema de período fijo.

d) *Semanas partidas*

Este esquema es posiblemente el más reciente, siendo utilizado principalmente en complejos construidos en grandes ciudades. Consiste en utilizar solamente unos días de la semana disponible, dejando el resto de los días de la semana para su utilización posterior dentro del mismo año. En ocasiones, esta fórmula permite utilizar parte de los días de la semana en otro complejo. Normalmente este esquema se aplica en épocas de baja temporada.

e) *Periodo rotativo*

Este tipo de esquema corresponde a aquellos complejos en los que las diferentes unidades existentes se venden por períodos de cuatro o más semanas. Los períodos de disfrute de cada comprador van rotando todos los años, de forma que todos los compradores llegan a disfrutar todas las semanas del año. Un sistema que habitualmente se emplea dentro de este esquema, es el de asignar a cada comprador dos períodos distintos, en cada año para el disfrute de sus vacaciones, cambiando al año siguiente a otros dos y así sucesivamente hasta que pasa por todos ellos. La figura 1.5 recoge un ejemplo del funcionamiento de este esquema.

Esquemas en relación con el tipo de alojamiento

a) *Alojamiento fijo*

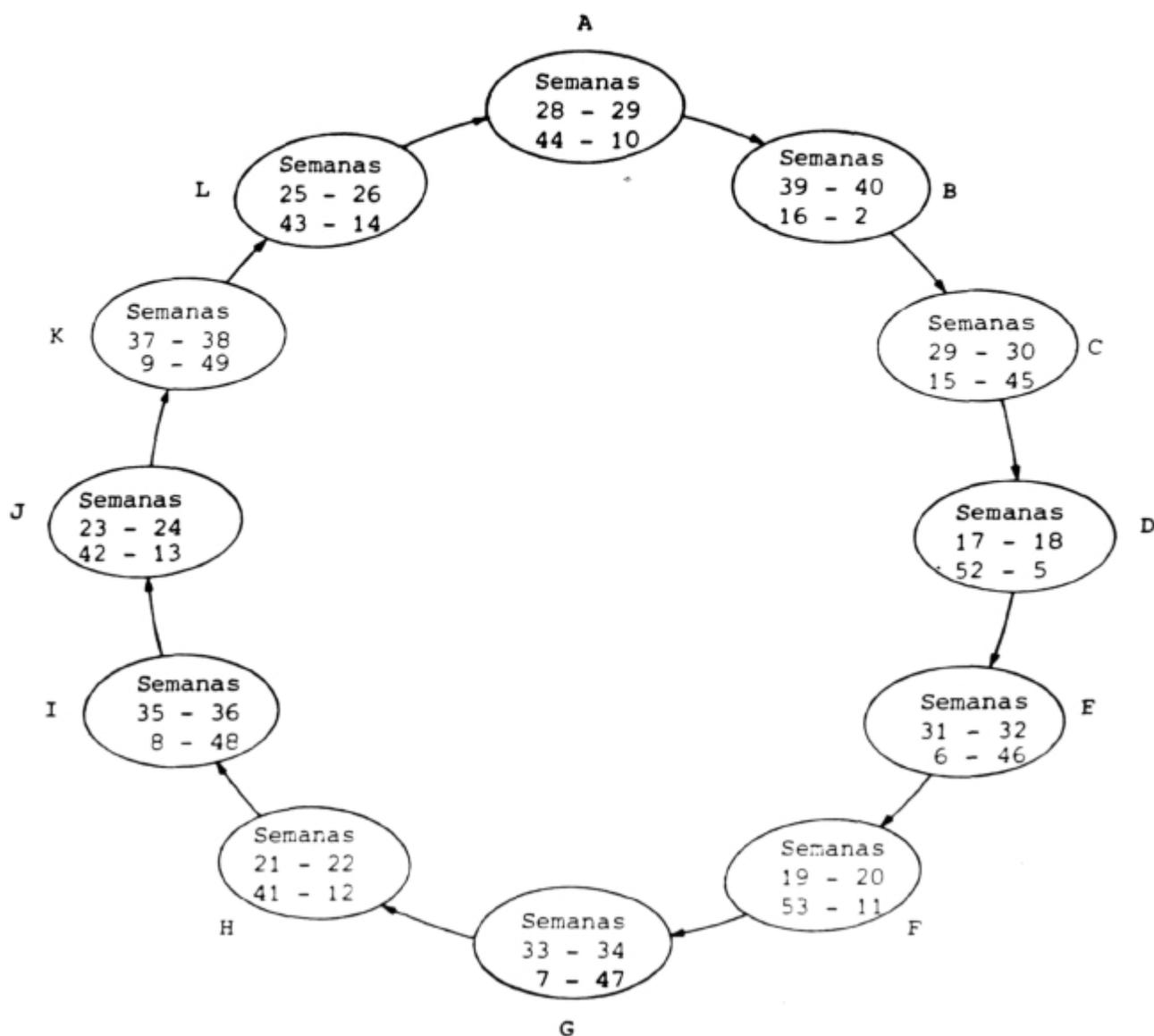
Mediante esta fórmula el usuario de timeshare adquiere el derecho de utilizar siempre el mismo alojamiento, elección que el comprador ha hecho como consecuencia de las características específicas que reúne, como pueden ser, orientación, altura sobre el nivel del suelo, mobiliario y decoración interior, etcétera. Normalmente esta fórmula está asociada con la del período fijo de utilización anteriormente indicada.

b) Alojamiento flotante

Esta fórmula ofrece al comprador de timeshare el derecho de utilizar un tipo de alojamiento específico dentro del complejo, sin que necesariamente sea el mismo cada año. Normalmente la fórmula de alojamiento flotante se combina con la del periodo flotante, de forma que el complejo opera con una gran flexibilidad, como si de un hotel se tratara.

FIGURA 3

Esquema del sistema rotativo de Timesharing



NOTA: El comprador que el primer año disfruta de las semanas indicadas en la clave A, pasa al segundo año a los periodos recogidos en la clave B, y así sucesivamente. Las cuatro semanas que faltan, la 3, 4, 50 y 51 se reservan para reparaciones.

5. Modalidades de Timesharing

Por modalidades de Timesharing vamos a entender las diferentes formas jurídicas o popularmente aceptadas por la población para acceder a los derechos que el Timesharing confiere como producto turístico.

La relativa novedad de este producto y las características tradicionales que existen en ciertos países en los que se ha introducido, hacen que las diferentes modalidades existentes no siempre sean susceptibles de ser aplicadas en todos ellos. Por este motivo, consideramos oportuno describir las principales modalidades de Timesharing existentes en la actualidad, con independencia de su viabilidad de aplicación en uno u otro país. Estas modalidades son las siguientes:

1. El Timesharing como propiedad mancomunada.
2. El Timesharing a través de clubs.
3. El Timesharing a través de la participación en una compañía.
4. El Timesharing en la explotación hotelera.
5. Otras fórmulas de Timesharing.

El Timesharing como propiedad mancomunada

Bajo esta fórmula los compradores adquieren mancomunadamente una determinada vivienda dentro de un complejo específico, estableciendo turnos para la utilización de la misma a lo largo del año. Cada comprador tiene también unos derechos de posesión sobre las diversas zonas del complejo en el que está ubicada la vivienda.

En cada complejo se constituyen dos comunidades de propietarios relacionadas entre sí. Una que reúne a todos los propietarios temporales de una misma vivienda, y otra, que agrupa a todos los propietarios del complejo.

El derecho de ocupación de cada comprador se extiende a lo largo de la vida estimada del complejo, o al menos, por un período de tiempo superior a 20 años, a partir del cual el promotor puede vender el complejo, distribuyendo el importe de la venta entre los diferentes propietarios en proporción a los períodos adquiridos. De este importe, el promotor puede retener un determinado porcentaje pactado en las condiciones de venta iniciales con cada comprador.

Esta fórmula se utiliza principalmente en España y Portugal, no pudiéndose emplear en algunos países, como por ejemplo en el Reino Unido, al no recogerse en las leyes adquisiciones de esa naturaleza. El comprador puede escriturar y registrar las semanas de utilización adquiridas, protegiendo así legalmente el derecho de utilización que le corresponde.

La utilización de esta fórmula es reducida, tendiendo a emplearse cada vez menos, ya que entraña trámites administrativos y legales laboriosos, tanto en la adquisición inicial como en las sucesivas tramitaciones, al mismo tiempo que se incurre en unos gastos de aseso-

ramiento legal, honorarios notariales y registrales, así como en el 6 por 100 del IVA. La mayor parte de éstos no existen, o al menos, son considerablemente más reducidos en las otras fórmulas.

El Timesharing a través de clubs

Esta fórmula es posiblemente la más utilizada por la ventajas que proporciona a los promotores y compradores. El sistema de organización es algo complejo, pero sin embargo resulta muy práctico y operativo una vez puesto en marcha.

La sociedad promotora crea un club al que se incorpora ésta u otras sociedades que pertenecen a la primera y que son las propietarias del complejo a vender en Timesharing. Los compradores ingresan como miembros del club, lo que les confiere el derecho de alojamiento en el complejo correspondiente. Los derechos y obligaciones de los miembros del club están regulados a través de los estatutos de constitución del mismo, existiendo una asociación de propietarios que se ocupa de organizar la gestión y mantenimiento del complejo.

Para garantizar a los compradores la realidad de su derecho de uso en un determinado complejo, la sociedad promotora deposita las acciones de las sociedades constituidas o el título de propiedad del complejo en un «Trustee», entidad de reconocida solvencia y prestigio, que tiene como misión asegurar los derechos de uso adquiridos por los compradores a través de su pertenencia al club.

En algunos casos, la sociedad promotora tiene su residencia, al igual que sucede con el «Trustee», en alguno de los denominados «paraísos fiscales», como las islas del Canal de la Mancha o Gibraltar, a fin de reducir los impuestos del promotor y de los compradores. Este hecho puede en ocasiones suscitar la desconfianza de los compradores potenciales, quienes tienen que hacer muchas indagaciones para asegurarse la realidad de sus derechos.

Con esta modalidad se facilita considerablemente la actuación administrativo-legal que la adquisición de los derechos de uso entraña, ya que el club entrega a cada comprador un certificado que éste puede traspasar cuando quiera vender sus derechos, cediendo este certificado convenientemente firmado al nuevo comprador.

El Timesharing a través de la participación en una compañía

Mediante este procedimiento el comprador adquiere una participación en una compañía, en ocasiones sin fines lucrativos, lo que le confiere el derecho de utilización de alguno de los inmuebles que le pertenecen.

Esta fórmula admite diversas modalidades, siendo una de las más peculiares la empleada por la compañía suiza Hapimag, creada en 1963. Al adquirir una participación en Hapimag, la compañía otorga al comprador 12 puntos al año, los cuales se utilizan para pagar el uso del alojamiento elegido. Su coste varía entre 4 y 24 puntos, según la época del año y el tipo de alojamiento. Los puntos pueden acu-

mularse de un año para otro, e incluso, pedirse adelantados con cargo al año siguiente. El comprador puede registrar sus derechos ante notario si lo desea, corriendo a su cargo el 4 por 100 de gastos. A partir del cuarto año, el comprador puede vender a Hapimag su participación si así le conviniera.

Otra modalidad dentro de esta fórmula, consiste en la constitución de una compañía por parte de la entidad promotora, que será la propietaria del complejo a explotar. El capital social de la misma se divide en el mismo número de acciones, que períodos de tiempo se establecen para el uso de los alojamientos correspondientes. Cada comprador al adquirir una o más acciones, adquiere simultáneamente el derecho de utilización de los períodos correspondientes a las acciones adquiridas. La compañía creada suele tener su residencia en los «paraísos fiscales» antes indicados, debido a las facilidades existentes para su creación y las ventajas fiscales que ofrecen.

El Timesharing en la explotación hotelera

Desde la aparición del Timesharing algunos hoteles han tratado de adaptar parte de su capacidad de alojamiento a esta nueva modalidad. Al mismo tiempo, algunos nuevos hoteles han contemplado antes de su construcción la inclusión del Timesharing dentro de sus servicios. En ambas situaciones, el planteamiento general de los hoteles es la cesión del derecho de estancia anual en un determinado tipo de alojamiento a lo largo de un período de tiempo determinado.

La formalización del derecho de uso suele realizarse a través de un documento privado, que podría denominarse en sentido genérico como «Certificado de Prestaciones o Vacaciones». En este documento se recoge el alcance de las prestaciones y las obligaciones del usuario durante el tiempo que dure el ejercicio del derecho contratado.

En la mayor parte de los casos, los hoteles que trabajan en régimen de Timesharing están afiliados a las Sociedades de Intercambios, con lo que sus clientes pueden intercambiar su derecho de uso en otros complejos y países.

Otras fórmulas de Timesharing

Además de las cuatro fórmulas anteriormente descritas, que son en general las más empleadas, existen también otras que se utilizan con menor frecuencia, que son: el leasing y la licencia de uso.

Las características del leasing en Timesharing son similares a las que tiene el alquiler de un apartamento o vivienda en general durante un número determinado de años, con la diferencia de que en el caso de Timesharing la ocupación del alojamiento corresponde solamente al período de tiempo adquirido para cada año.

La licencia de uso es bastante parecida al leasing Timesharing, si bien no confiere exactamente los mismos derechos. Su utilización suele ser consecuencia de las leyes existentes en algunos países que restringen el número de años que los extranjeros pueden tener una

propiedad en régimen de leasing, como sucede por ejemplo en Grecia y Malta. En otros casos, como en algunos estados de Estados Unidos, la venta en leasing por encima de un determinado número de años requiere trámites burocráticos muy complejos, por lo que suele utilizarse la licencia de uso en su lugar, ya que ésta no los requiere.

6. El intercambio de uso en el Timesharing

Una de las causas principales por las que el Timesharing está teniendo un desarrollo espectacular, es la posibilidad que normalmente tiene el comprador de disfrutar de otros alojamientos situados en complejos distintos, emplazados en un gran número de países. Para ello el comprador tiene que ceder a otros su derecho de alojamiento en el complejo correspondiente.

La realización de los intercambios entre compradores de Timesharing se realiza a través de diversas entidades, denominadas Sociedades de Intercambios. La primera de ellas, Holiday Exchange Club Ltd fue fundada en Londres en 1973. En Estados Unidos fue la compañía Resort Condominiums International (RCI) la primera en comenzar las actividades de intercambios en ese país en el año 1974. Hoy se ha convertido en la primera sociedad de intercambios a nivel mundial, habiendo realizado durante 1986 algo más de 240 mil intercambios.

Actualmente existen nueve sociedades de intercambios independientes, es decir, que no son propietarias de ningún complejo ni de ninguna unidad de Timesharing, dedicándose esencialmente a la realización de intercambios y a la prestación de servicios complementarios a sus clientes, como organización de viajes, alquiler de coches, seguros, etcétera.

CUADRO 6

Sociedades de intercambios existentes en el mundo

Nombre	Año de Fundación
Holiday Exchange Club (HEC)/R. Unido	1973
Resort Condominiums International (RCI)/E. Unidos	1974
Interval International (II)/E. Unidos	1974
International Vacation Exchange (IVE)/E. Unidos	1980
International Resort Exchange System (IRES)/E. Unidos	1981
Vocation Horizons International (VHI)/E. Unidos	1981 (a)
Universal Timeswap (UTS)/R. Unido	1981,
Network One (Network 1)/E. Unidos	1982 (b)
Exchange Network/E. Unidos	1982
Travelex/Holanda	1982
European Passport/Francia	1983
Eurex/Suiza	1986

(a) HEC y VHI se integraron en RCI en 1976 y 1983 respectivamente.

(b) Dejó de operar en 1984

FUENTE: International Timeshare News, volumen IV, número 1, enero-febrero 1987, página 5.

Hay que señalar que las dos compañías más importantes son Resort Condominiums International (RCI) e Interval International (II). Ambas tienen su sede central en Estados Unidos, la primera en Indianápolis y la segunda en Miami, contando con oficinas en diversos países europeos. Entre ambas compañías realizan alrededor del 50 por 100 de todos los intercambios mundiales, de las sociedades independientes. Durante 1986 efectuaron alrededor de 300 mil intercambios, estando afiliados a ambas sociedades cerca de un millón de compradores.

CUADRO 7
Evolución de los afiliados a las principales sociedades de intercambios

Año	II	RCI	TOTAL
1975	—	1,6	1,6
1976	2,8	5,0	7,8
1977	10,5	17,9	28,4
1978	27,2	38,0	65,2
1979	50,0	70,9	120,9
1980	90,0	180,0	270,0
1981	120,0	170,9	290,9
1982	155,0	250,8	405,8
1983	135,1	334,6	469,7
1984	171,4	473,3	644,7
1985	215,0	561,0	776,0
1986	250,0	750,0	1.000,0

FUENTE: Wates, B. L. «Timesharing: Practical Guide», David & Charles, Londres 1987, página 78.

Además de las sociedades de intercambios independientes descritas anteriormente, algunos promotores que tienen complejos en diferentes lugares, ofrecen la posibilidad a sus clientes de realizar intercambios dentro de los mismos.

Por otra parte, existen también promotores de Timesharing organizados bajo la fórmula que hemos denominado de «Participación en una Compañía», que por las grandes dimensiones de su organización, cuentan con múltiples complejos o gran cantidad de unidades de alojamientos en diferentes zonas y países, lo que les permite organizar un sistema permanente propio de intercambios. Estas compañías son Hapimag (Suiza), Holiday Property Bond (Reino Unido) y Club Hotel de Club Méditerranée (Francia).

La afiliación a las sociedades de intercambios

La afiliación de los complejos Timesharing a las sociedades de intercambios requiere una serie de trámites para comprobar las características de los complejos y de las unidades situadas en ellos, entre los que figura una inspección física en el complejo por parte de la sociedad de intercambios correspondiente. Ello tiene por objeto velar por el nivel de calidad y prestaciones de los servicios de los complejos, para que éstos ofrezcan siempre un alto standard. La actuación

de estas sociedades de intercambios representa en buena medida una garantía para los usuarios que realizan intercambios en complejos afiliados a estas sociedades.

La afiliación a las sociedades de intercambios suele hacerse inicialmente por los promotores y posteriormente por parte de los compradores. En general, la mayor parte de los grandes promotores suelen incluir en el precio de venta de sus alojamientos, la afiliación gratuita a algunas de estas sociedades durante uno o los tres primeros años. El coste de afiliación del promotor en 1987 es de 7.500 libras esterlinas en la compañía Resort Condominiums y de 8.000 libras en Interval International (II). Por otra parte, el promotor debe también pagar una cuota por la afiliación de cada comprador de las unidades del complejo, cuyo importe en libras es el siguiente:

Sociedad	Un año	Dos años	Tres años	Cuatro años
RCI	52	76	93	112
II	—	70	80	—

Una vez que vence el período de afiliación cedido gratuitamente por el promotor del complejo a los compradores, éstos pueden afiliarse individualmente a las sociedades de intercambios, mediante el pago de las cuotas siguientes (1986):

Sociedad	Cuotas anuales en libras	
	Prórroga afiliación	Nueva afiliación
RCI	38	100
II	42	85

El funcionamiento de los intercambios

En la práctica la realización de los intercambios se lleva a cabo de formas distintas, según la sociedad encargada de ellos. Por este motivo, consideramos de interés describir las características básicas del sistema de intercambios en las dos principales sociedades independientes que hoy existen, señalando posteriormente las principales pautas para los intercambios internos dentro de los grandes promotores del Timesharing.

El sistema de intercambios de la sociedad Resort Condominiums International (RCI)

Este sistema descansa en la existencia de un Banco de Espacios, que constituye un inventario computerizado de las disponibilidades de intercambios existentes en cada momento.

El hecho de estar afiliado a RCI no obliga a realizar ningún intercambio. El primer paso para el intercambio consiste en depositar el tiempo disponible de un determinado complejo y las características del mismo en el Banco de Espacios. Este depósito debe realizarse antes de 60 días del inicio del período disponible, facilitando así las posibilidades de que este tiempo disponible pueda ser utilizado por otra persona.

El depósito también puede ser realizado entre 14 y 59 días antes del período disponible, pero en este caso se tiene menor prioridad para el proceso de asignación del mismo a otras personas, no pudiéndose anular este depósito para solicitar un intercambio al año siguiente. No se acepta ningún depósito con menos de 14 días antes del inicio del tiempo disponible.

El depósito puede realizarse por correo y por teléfono dentro de los plazos indicados. Para facilitar su envío o comunicación, RCI pone a disposición de sus afiliados un boletín de depósito para ser cumplimentado por sus afiliados.

En el caso de que el depósito de un afiliado no sea solicitado por ningún otro, el primero recibe una comunicación de devolución del depósito antes de los 21 días del comienzo de su período, lo que le permite poder utilizar el alojamiento propio.

El segundo paso para realizar el intercambio consiste en cumplimentar la solicitud de intercambio. Para ello hay que tener en cuenta que existen tres temporadas distintas: la de mayor demanda (roja); la de demanda intermedia (blanca) y la de menor demanda (azul). El intercambio es siempre posible cuando se posee un período de mayor demanda y se solicita otro igual o inferior, pero no al revés.

Por otra parte, también la capacidad del alojamiento debe ser tenida en cuenta, ya que el intercambio tiene que hacerse para la misma capacidad de la que se dispone o para otra inferior, pero nunca al contrario.

Para facilitar la elección del complejo y el período de tiempo más adecuado, RCI envía a sus afiliados un amplio directorio con las características de los complejos existentes en todo el mundo.

Una vez recibida la solicitud de intercambio se busca en el Banco de Espacios si existe algún período y tipo de unidad similar a la solicitada. Si esto ocurre, RCI envía al afiliado una confirmación de intercambio junto con una información complementaria sobre el complejo y sus alrededores.

a) Coste y modificaciones de intercambio

El coste del intercambio para cada miembro afiliado a RCI era de 38 libras esterlinas por semana en 1986.

La cancelación de un intercambio confirmado, recibida antes de 14 días del período de disfrute dan derecho al afiliado a solicitar otro intercambio, aunque deberá pagar otra cuota de intercambio. Por otra parte, la cancelación de un intercambio confirmado no permite usar el período propio que el afiliado depositó en el Banco de Espacios,

así como tampoco solicitar la acumulación del intercambio para el año siguiente.

El intercambio establecido puede ser cedido a otra persona mediante la expedición de un certificado de invitado a nombre de la misma. El coste de este certificado era en 1986 de 15 libras por semana.

Otros dos aspectos interesantes del intercambio son la acumulación inversa del intercambio y el intercambio instantáneo por preventiva. El primero consiste en solicitar un intercambio para el año en curso, a cambio del período propio del año siguiente. El segundo corresponde a aquellos complejos que no están terminados totalmente, pudiéndose solicitar el uso de un período en otro complejo, con cargo al año siguiente en el complejo propio.

El sistema de intercambios en la sociedad Interval International (II)

Esta sociedad forma parte del grupo Worldex Corporation, habiendo empezado sus operaciones en los Estados Unidos durante 1974 y en 1984 en Europa. Actualmente es la segunda sociedad de intercambios.

Para facilitar la realización de los intercambios entre los miembros afiliados a II, esta sociedad utiliza un sistema computerizado denominado «Computrade». La solicitud de intercambio debe realizarse con 60 días de antelación al período disponible dentro de Europa, y con 90 días para los restantes destinos. La solicitud puede ser cursada por teléfono (llamada gratuita) o enviada por correo a través del formulario que se reproduce al final de este apartado.

El período solicitado por cualquier miembro que desee realizar un intercambio, tiene que corresponder a un período anterior al disponible, o como máximo, en la misma fecha que éste, a fin de evitar la pérdida de su utilización en el caso de que no pudiera satisfacer el intercambio deseado. Cada solicitante debe pedir dos áreas y períodos distintos, aunque puede especificar la combinación más deseada.

Ningún afiliado puede solicitar un intercambio para un mayor número de personas de la capacidad que tiene el alojamiento que cede. Sin embargo, el solicitante puede ser acomodado en una unidad menor que la suya, siempre que tenga la capacidad suficiente para las personas que viajan a la misma. Ello permite una mayor flexibilidad para la acomodación de los afiliados.

El intercambio puede ser realizado en cualquiera de los complejos existentes en las dos áreas y períodos designados por el solicitante. Una vez confirmado éste, los derechos de utilización del alojamiento propio quedan a plena disposición de II. La confirmación debe realizarse 37 días antes de las fechas solicitadas, de forma que si no se encuentra el alojamiento deseado por el solicitante, y si éste no acepta la alternativa que se le proponga, la solicitud de intercambio queda cancelada y el afiliado puede utilizar su propio alojamiento.

Cuando varios afiliados solicitan los mismos períodos y áreas, cosa que suele ocurrir en algunas ocasiones, la confirmación se realiza a aquel miembro que dispone de un período propio con mayor demanda.

Interval International ofrece también un sistema especial de intercambio denominado «Intercambio flexible», a través del cual pueden realizarse solicitudes de intercambios entre 7 y 37 días antes del período deseado, si se trata de destinos europeos, y entre 14 y 37 días para otros destinos. Con este sistema II ofrece al instante a los miembros que lo soliciten las diferentes alternativas existentes para las fechas deseadas, pudiéndose realizar la confirmación del intercambio en ese momento.

El coste del intercambio para cada miembro afiliado a II es de 42 libras esterlinas con independencia del número de semanas que posea, siempre que éstas se tomen en el mismo complejo y de forma sucesiva. El importe del intercambio es devuelto al afiliado si éste no se confirma o es anulado por el antes de su confirmación.

El sistema de intercambios internos

El sistema de intercambios es organizado por diferentes promotores de Timesharing que disponen de diversos complejos propios, dentro de los cuales los intercambios pueden ser realizados por los compradores de sus diferentes unidades. Estos intercambios son independientes de los que adicionalmente pueden efectuarse a través de las sociedades anteriormente señaladas. Dentro de este sistema de intercambios se pueden destacar los organizados por el grupo Hapimag; los de la compañía Holiday Property Bond y los del Club Hotel (Grupo Club Mediterráneo). Por sus peculiares características y por haber sido uno de los pioneros en esa actividad, vamos a describir a continuación el sistema de intercambios de Hapimag.

La organización Hapimag fue creada en Suiza a mediados de la década de los sesenta, funcionando como una unidad sin fines lucrativos, siendo propiedad de sus miembros. El coste de una participación en la misma es en 1987 de 4.900 francos suizos, pudiéndose adquirir las diversas participaciones. A cada una de ellas le corresponden 12 puntos que pueden ser utilizados para pasar las vacaciones dentro de los 1.700 alojamientos que Hapimag posee distribuidos a lo largo de once países europeos.

De acuerdo con la estructura de Hapimag, cada miembro de la organización no adquiere el derecho de utilizar un determinado alojamiento durante un período específico, sino que recibe un número variable de puntos en base a su participación en la entidad, los cuales conllevan el derecho de ser utilizados a voluntad en los diferentes alojamientos que tiene Hapimag.

El número de puntos necesarios para poder utilizar un alojamiento durante una semana depende del período de ocupación y de la capacidad del mismo. Este número varía entre 4 y 24 puntos para un alojamiento de cuatro personas según el período deseado. Los alojamientos para seis/siete personas requieren cuatro puntos más y los de dos personas tres puntos menos, con un mínimo de cuatro puntos. Al final de este apartado se recoge la tabla de puntos y destinos del sistema Hapimag.

La reserva de alojamientos debe efectuarse antes del uno de enero para los seis meses siguientes y antes del uno de julio para los res-

tantes meses del año. Estas reservas pueden llevarse a cabo por teléfono o correo, dándose prioridad a las mismas según el orden de llegada. No obstante, existe también la posibilidad de realizar una reserva hasta 24 horas antes dentro de las vacantes existentes en ese momento, así como la de acumular los puntos disponibles cada año para su uso futuro, dentro de un máximo de cinco años. Por otra parte, también es posible solicitar prestados puntos para su uso inmediato, con cargo a los puntos de recibir dentro de los tres años siguientes.

Cada miembro de Hapimag paga una cuota anual de 156 francos suizos (1987) con independencia de que haga o no uso de algún alojamiento. Adicionalmente, aquellos miembros que utilicen cualquier alojamiento deben abonar los servicios de agua, gas, electricidad, etcétera, consumidos durante su estancia en el mismo.

Actualmente Hapimag cuenta con más de 45 mil miembros, principalmente de nacionalidad suiza, seguidos por los británicos. La representación de Hapimag en el Reino Unido corre a cargo de Conser International Ltd.

7. La regulación del Timesharing y la protección del comprador

El concepto de Timesharing es relativamente nuevo, integrando simultáneamente aspectos inmobiliarios y vacacionales. Por este motivo en muchos países no existe una regulación legal específica sobre el Timesharing.

En Europa el primer país que estableció una regulación del Timesharing fue Portugal. El Decreto-Ley 355/81 de 31 de diciembre de 1981 establece las bases legales del Timesharing en ese país. Esta regulación fue posteriormente modificada por el Decreto-Ley 368/83 de 4 de octubre de 1983. La razón esencial de esta regulación descansa en el decidido apoyo de las autoridades del país de Timesharing, a fin de favorecer la inversión extranjera, la elección de Portugal como destino vacacional y en definitiva, incrementar los ingresos por turismo.

En Francia la regulación del Timesharing se encuentra en la Ley 86/18 del 6 de enero de 1986, relativa a las Sociedades de Atribución de inmuebles en uso por tiempo compartido. Esta Ley regula los derechos de los socios de estas sociedades para utilizar los alojamientos en los períodos previstos, sin que éstos tengan ningún derecho de propiedad sobre los mismos.

Una reciente ley en Yugoslavia ha regulado también el Timesharing en ese país, a fin de favorecer las inversiones y el turismo extranjero hacia Yugoslavia. A estos países se ha unido más recientemente Grecia.

En los demás países europeos no existe ninguna regulación específica del Timesharing, aunque algunos expertos consideran que el carácter transnacional del mismo haría conveniente la existencia de una directriz de la CEE sobre el tema. En este sentido, una Comisión de las Comunidades Europeas convocó en 1986 diversas reunio-

nes de expertos de varios países para tratar la problemática del Timesharing. A pesar de ello, y debido principalmente a las diferencias de los sistemas jurídicos de los distintos países no ha podido llegarse todavía a ningún proyecto de actuación normativa concreta.

El comprador de Timesharing tiene que poner la máxima atención en comprobar que lo que desea adquirir existe y que cuenta con las instalaciones y servicios que el promotor ofrece. Ello implica de alguna forma, la necesidad de conocer la solvencia de la empresa promotora y la garantía de la gestión del complejo, aspectos estos que pueden resultar difíciles en un buen número de ocasiones, sobre todo, cuando el comprador desea adquirir un alojamiento en otro país distinto del que habitualmente reside.

La situación en la práctica puede ser todavía más complicada, ya que por ejemplo, puede darse el caso de un comprador francés que desee adquirir un alojamiento en régimen de Timesharing en España a una empresa promotora del Reino Unido, estando el mantenimiento del complejo a cargo de una empresa con residencia por ejemplo en Suiza.

A todo ello hay que añadir además, las dificultades naturales que para muchos compradores puede representar la utilización de un idioma distinto del propio en sus relaciones con la empresa promotora.

El entorno anteriormente descrito, en el que promotores y compradores de Timesharing se mueven, ha permitido algunas, aunque pocas realmente, actuaciones desafortunadas de algún que otro promotor que se han traducido en quejas e insatisfacciones de ciertos compradores, que difundidas por los medios de comunicación han podido dar en algún momento una imagen poco adecuada del Timesharing, aunque ello no ha impedido su desarrollo actual.

No obstante, la mayor parte de empresas promotoras de Timesharing han tomado conciencia del peligro que para el futuro de su industria podrían representar la inseguridad y las dudas de los compradores potenciales hacia el Timesharing, habiendo reaccionado con habilidad y prudencia.

Con independencia de las pautas de actuación que cada empresa promotora haya podido adoptar en relación con su credibilidad ante el comprador, hay que destacar la creación de diversas asociaciones relacionadas con el Timesharing y la protección del comprador, principalmente las siguientes:

1. European Holiday Timeshare Association (EHTA)

Esta asociación fue constituida en 1985, agrupando a promotores, compañías de intercambios, trusts y vendedores. La asociación tiene establecido un código de conducta para sus miembros, así como un sistema de arbitraje para resolver las posibles diferencias existentes entre sus miembros así como entre éstos y los compradores.

* European Holiday Timeshare Association
112 Westbourne Grove

London W25 SQ
Reino Unido

2. Timeshare Developers Group

Es una asociación formada en 1986 por las mayores empresas promotoras de Timesharing del Reino Unido y las dos mayores compañías de intercambios. Sus miembros son: Barrats, European Ferries, Kenning Atlantic, Langdale, MacInerney Properties, Wimpey, Interval International y Resort Condominiums International.

El fin esencial de la asociación es el de establecer unas elevadas pautas de conducta que obliguen a otras empresas muy pequeñas a seguirlas, elevando con ello la imagen del sector y la satisfacción de los compradores. Entre sus últimas actuaciones hay que destacar el establecimiento de un período de arrepentimiento de siete días para el comprador.

* Timeshare Developers Group
2 Queen Anne's Building
Darmouth Street
London SW1H 9BP
Reino Unido

3. British Property Timeshare Association (BPTA)

Esta asociación fue creada en 1981 estando actualmente abierta a promotores extranjeros que operen en el Reino Unido. Ha desempeñado un papel importante en la creación de asociaciones nacionales en otros países.

La asociación tiene establecido un código de ética para sus diferentes miembros, habiendo adoptado en 1986 el período de arrepentimiento de siete días para el comprador.

* British Property Timeshare Association
Westminster Bank Chambers
Market Hill
Sudbury
Suffolk CO 10 GEN
Reino Unido

4. Otras asociaciones relacionadas con el Timesharing y la protección del comprador.

* Association des Réalisateur
d'Immobilier en Propriété (ARIPSA)
Saisonnier
97 Av. Victor Hugo
75016 París
Francia

* Associação Nacional Dos
Industriais de Turismo de

- Habitacao Periodica (ANITHAP)
Vale Do Lobo
Centro de Servicios Valverde
8100 Almansil
Portugal
- * Central Mediterranean Timeshare
Association (CMTA)
Carmille Dokkiena Street
Luqa
Malta
- * Irish Property Timeshare
Association (IPTA)
Knocktopher Abbey
Knocktopher
Country kilkenny
Irlanda
- * National Time Sharing Council of
Canada (NTCC)
Suite 1903
Toronto Dominion Center
Toronto
Ontario M5K 1A8
Canadá
- * National Time Sharing Council (NTC)
1220 L. Street N.W.5th Floor
Washington DC20005
Estados Unidos
- * Australasian Resort Time-sharing
Council (ARTC)
Suite 514
185 Elizabeth Street
Sidney
New South Wales 2000
Australia
- * The Bahamas Times Sharing and
Developmen Council (BTDC)
PO Box F2058
Freeport
Grand Bahama Island
Bahamas
- * National Timeshare Committee (NTC)
503 Carlton Centre
Johannesburg 2001
Africa del Sur

Desde el punto de vista informativo, el Departamento de Turismo Inglés ha publicado una guía informativa sobre el Timesharing destinada a los posibles compradores, orientándoles sobre diversos aspectos relacionados con esta actividad.

Igualmente, el Departamento de Comercio e Industria del Reino Unido, en colaboración con la British Property Timeshare Associa-

tion (BPTA), ha publicado un folleto con el título «your place in the sun», que contiene una relación de los principales aspectos a considerar por el posible comprador de Timesharing. Este folleto está principalmente destinado a aquellas personas que pueden adquirir un alojamiento en régimen de Timesharing en el extranjero, distribuyéndose en aeropuertos, estaciones de ferrocarril y marítimas, así como diferentes establecimientos.

Esta información destinada a los compradores potenciales, contrasta con la realizada en España a través de un folleto publicado recientemente por los Ministerios de Transportes, Turismo y Comunicaciones; Sanidad y Consumo; y Obras Públicas y Urbanismo. El título de este folleto es «Guía para la adquisición de propiedades inmobiliarias en España», siendo su contenido en relación con el Timesharing prácticamente nulo o de ninguna utilidad.

8. Aspectos fundamentales a contemplar por el comprador de Timesharing

El Holiday Timeshare, al igual que ocurre con otros nuevos productos, no resulta igualmente adecuado para todas las personas. El producto en sí mismo tiene las características que se han descrito en los apartados anteriores, por lo que su idoneidad entre la población dependerá de múltiples aspectos, principalmente relacionados con sus comportamientos vacacionales y la intencionalidad futura de los mismos. Por este motivo, recogemos a continuación las consideraciones principales que debe plantearse todo aquel que quiera adquirir este nuevo producto turístico. Estas consideraciones son las siguientes:

1. El Holiday Timeshare es una inversión en vacaciones futuras

El Holiday Timeshare debe ser contemplado más como una inversión para disfrutar de vacaciones futuras, que como una inversión en vivienda. El primer concepto parece muy claro en Estados Unidos y Canadá, pero no lo ha sido igual en Europa, en parte porque inicialmente algunos promotores asociaron la venta de alojamiento en régimen de timeshare a una forma de inversión. No obstante, en la actualidad la mayor parte de los promotores resaltan la idea del disfrute vacacional futuro y no la de inversión en vivienda.

2. El Holiday Timeshare ofrece cierta flexibilidad vacacional, pero ésta no es ilimitada

La elección de una zona, complejo y período de utilización del alojamiento depende de los hábitos vacacionales del comprador y de su capacidad de adaptación futura. Considerando los complejos en destino, el comprador debe analizar si normalmente toma las vacaciones en la misma época, por ejemplo en alta temporada y si prefiere habitualmente desplazarse al mismo sitio. En esta situación se encuentran un gran número de personas, por lo que lo más recomendable es adquirir el número de semanas que normalmente pueda utilizar

dentro de la alta temporada, previa inspección del entorno del complejo, para asegurarse de que éste reúne las características adecuadas a sus exigencias y gustos. Igualmente deberá tener en cuenta el número de miembros que le acompañarán, para elegir el tamaño adecuado del alojamiento, ya que el viejo refrán español de «donde caben dos, caben cuatro», no resulta válido en este campo, por lo que el comprador podría tener dificultades con la gerencia del complejo si pretendiera introducir más personas de las previstas en la capacidad máxima del alojamiento. Esta actuación del comprador posiblemente le resulte algo más cara, pero se garantizará así el disfrute deseado de sus vacaciones, teniendo al mismo tiempo una mayor facilidad para intercambiar o arrendar sus derechos de uso.

3. El Holiday Timeshare tiene varios costes

El coste del Holiday Timeshare comprende en general dos conceptos obligatorios y otro optativo. En primer lugar está el coste de la adquisición del derecho de utilización temporal, el cual depende del tipo de complejo, de la temporada que se elija, del número de días y de la capacidad del alojamiento correspondiente.

Junto con este desembolso inicial, el comprador tiene que hacer anualmente frente a unos gastos variables de mantenimiento proporcionales al tiempo adquirido. El gasto de mantenimiento cubre normalmente las reparaciones, el consumo de agua y energía, la limpieza cotidiana, los impuestos locales, la renovación del mobiliario, la vigilancia del complejo y el seguro del mismo. En ocasiones se incluye también el seguro de garantía de disfrute del alojamiento a sus titulares, de manera que si por cualquier circunstancia fortuita, incendio, inundación, etcétera, el usuario no pudiera utilizar su alojamiento, se le garantizaría su instalación en el mismo período en un hotel o apartamento similar de la zona. El coste de estos gastos varía ampliamente de acuerdo con la superficie y características del alojamiento, así como con su emplazamiento.

Finalmente y con carácter optativo, el comprador de timeshare debe pagar una cuota anual a la Sociedad de Intercambios a la que se afilie, si desea hacer uso del intercambio correspondiente.

El futuro del Holiday Timeshare

El futuro de este producto turístico parece enormemente prometedor, ya que a pesar de su crecimiento en los últimos años, todavía su penetración es muy reducida en comparación con las familias que habitualmente toman vacaciones todos los años en los países europeos.

Las causas que de alguna forma se han opuesto a un mayor desarrollo del Timeshare son de diferente naturaleza. En primer lugar, está la falta de conocimiento entre el público potencialmente comprador de lo que es el Holiday Timeshare. En una encuesta de IFT/Gallup en Estados Unidos, el 63 por 100 de las personas consultadas indicaron conocer este producto, mientras que este porcentaje en el

Reino Unido se reduce a un 34 por 100. Posiblemente en España el porcentaje no alcance el 1 por 100 de los compradores potenciales.

En segundo lugar hay que señalar la identificación del Timeshare en Europa como la compra de una propiedad inmobiliaria, en lugar de la adquisición de vacaciones futuras, aspecto este que tiende a corregirse a través de los nuevos enfoques de la mayor parte de los promotores.

Un tercer aspecto que ha frenado el desarrollo del Holiday Timeshare han sido los comentarios negativos que este producto ha tenido en ocasiones en los medios de comunicación, principalmente en la prensa. Parte de ellos han sido consecuencia de fraudes efectuados por algún que otro promotor o como consecuencia de la venta a presión realizada principalmente en España y Portugal con los turistas. Para eliminar o reducir este último inconveniente, las principales compañías de Timeshare han adoptado un código voluntario de conducta en relación con la forma de venta, así como el establecimiento de un período de arrepentimiento de cinco o siete días, para que el comprador que hubiera firmado un contrato de compra pueda rescindirlos sin coste alguno en ese período. Los fraudes que han existido han sido en parte consecuencia de la inexistencia de leyes específicas que regularan la adquisición de este producto. Actualmente solamente Portugal y recientemente Francia, son los únicos países que tienen una ley sobre Timeshare. Aún así, los fraudes son siempre posibles, si no se adoptan ciertas precauciones o se siguen los consejos dados por algunas entidades públicas, como el Ministerio de Industria y Comercio del Reino Unido o por la Asociación Británica de Timeshare, quienes han publicado folletos diversos sobre la forma que debe actuar todo aquel que quiera comprar un alojamiento en régimen de Timeshare.

El Timeshare que fue abordado inicialmente por promotores más bien individuales, está dando entrada a importantes empresas del sector de la ingeniería y de la construcción, como son Barrat y Wimpey en el Reino Unido. Por otro lado, algunos grandes tour operadores están también entrando en este mercado, como son Thomas Cook, el Club Méditerranée, Tjaereborg de Dinamarca, así como el transportista marítimo P & O. Las posibilidades de que el Holiday Timeshare sea trabajado más intensamente y por mayor número de tour operadores son realmente grandes, ya que el producto reúne las características adecuadas para su comercialización a través de ellos.

Otro sector en el que el Holiday Timeshare tiene grandes posibilidades de desarrollo es el hotelero. Aunque aparentemente el Holiday Timeshare puede representar una forma de competencia para los hoteles, la realidad es que para bastantes de ellos su conversión en Timeshare puede proporcionarles una estabilidad y unos beneficios superiores a los presentes. Por otro lado, la gestión y mantenimiento de los complejos de Holiday Timeshare es similar a la hotelera, lo que puede fertilizar en acuerdos de colaboración para su realización entre promotores y hoteleros.

Las últimas encuestas efectuadas en diversos países, principalmente en Estados Unidos y Reino Unido, entre usuarios de Holiday Timeshare, parecen mostrar un generalizado grado de satisfacción

con la compra. y uso de este nuevo producto, lo que sin duda favorecerá su desarrollo futuro.

En resumen, el Holiday Timeshare constituye un nuevo producto turístico de gran porvenir que ampliará considerablemente las alternativas tradicionales de vacaciones de los particulares y de las empresas, ofreciendo grandes oportunidades para su promoción y comercialización a través de las organizaciones de viajes existentes.

BIBLIOGRAFIA

- * Wates, B. L. «Timesharing. The Practical Guide», David & Charles, Londres 1987.
- * Edmonds, J. «International Timesharing», Services to Lawyers Ltd, Londres 1986.
- * Calo, E. y Corda T. A. «La Multipropiedad», Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid 1985.
- * Smith, J. D. «Urban Time-sharing»: A Mayor Growth Area» Real Estate Review, 1986.
- * Sandford, F. «Timeshare-an alternative investment? The Accountant's Magazine, febrero 1983.
- * «Developing Timeshare», English Tourist Board, Londres, 1985.
- * «International Timeshare News», Tourism Advisory Group Publicacion, Suffolk.
- * Homes & Travel Abroad, Publicación mensual, Londres.
- * Homes Overseas, Publicación mensual, Londres.
- * Welcome to the World of RCI, catálogo 1987.
- * Traveller 1987-88, Interval International. Inc. Ed. Europea, Miami, Florida.
- * Alvarez, M. y Allendesalazar, L. «El Timesharing: su configuración jurídico-tributaria en España», Ministerio de Economía y Hacienda, 1987.