

- **Concepto.**–

El timesharing es la compra del uso exclusivo de forma semanal de un inmueble o mueble por un determinado período de tiempo. Está basado en el concepto del coste compartido. Este concepto funciona de la misma manera cuando se adquiere un inmueble timesharing. La compra de una semana puede variar dependiendo de que lo que se adquiere sea un apartamento, una habitación de hotel, un chalet, un yate o una caravana.

Es importante comprender que la multipropiedad vacacional es un *servicio*, que es comprado para disfrutar durante muchos años. Uno nunca debe comprar un timesharing con la intención de reventa para sacar un beneficio, pues no tiene carácter de inversión.

La razón principal de la compra de vacaciones, es que la propiedad vacacional brinda la ventaja de poseer una casa propia de vacaciones. El cliente sólo paga por el tiempo que la necesita realmente. Si la mayoría de las personas tienen una o dos semanas de vacaciones ¿por qué pagar por las otras 50 en que están inmersas en su trabajo?. Además, el interesado prepaga por sus vacaciones futuras a los precios de hoy. Se hace una compra a un precio fijo; adicionalmente existen unas cuotas anuales de mantenimiento e impuestos, que serán prorrateados según la duración del período vacacional escogido.

Los tipos de vacaciones varían pero en general los propietarios de vacaciones poseen el derecho a disfrutar de alojamientos e instalaciones en un complejo turístico durante un tiempo específico cada año. Normalmente también se puede intercambiar, alquilar o vender su interés en la propiedad de vacaciones – también se puede dejar en herencia –, sujeto a leyes locales y al contrato de compra establecido por su complejo turístico seleccionado.

Cabe señalar que la mayoría de los complejos turísticos están afiliados a una red de intercambios, de manera que sus propietarios puedan intercambiar su semana por otra que le pertenece a otra persona. Se puede intercambiar por otro tiempo, otro lugar o ambas cosas. Estos organismos poseen alojamiento en más de 50 países alrededor del mundo, de manera que los privilegios de intercambio se ofrecen literalmente en cualquier parte del planeta.

- **Características principales.**–

Los rasgos característicos de la operación pueden ser agrupados de la siguiente forma:

- Con relación a la inversión:

- Se trata de una promoción inmobiliaria, estrechamente relacionada con la hostelería.
- Generalmente se realiza en zonas turísticas de alto nivel.
- La oferta de inversión en inmuebles suele ir acompañada de una oferta de uso de zonas deportivas, generalmente campos de golf, tenis, etc.

- Con relación a los promotores:

- Suelen ser empresas de gran dimensión, generalmente multinacionales, procedentes del sector inmobiliario.
- Los promotores normalmente tienen su domicilio en paraísos fiscales; cabe destacar, que muchos propietarios suelen tener el mismo domicilio que los promotores, mientras que los administradores suelen estar domiciliados en el país donde está situado el inmueble.

- Con relación al derecho:

- En cuanto al derecho que nace como consecuencia de la celebración de este tipo de contratos, cabe destacar los siguientes aspectos:
- Tiene un contenido equivalente al derecho de propiedad.
- Tiene un carácter limitado por su carácter derecho compartido.
- Es de vigencia cíclica, a la vez que puede ser temporal o perpetua.
- Se puede ceder, transmitir o intercambiar.
- Su documentación es variable según la modalidad de timesharing adoptada.

Las características abarcadas anteriormente aportan una visión global de la operación de la compra de vacaciones. Cabe destacar algunas de las operaciones derivadas de dicha adquisición:

- El intercambio:

Este consiste en que el comprador, que en virtud de su pago dispone de un derecho de utilización sobre un bien inmueble determinado, tiene habitualmente la posibilidad de cambiar ese derecho de utilización por el derecho a utilizar otro inmueble distinto, a través de las organizaciones de intercambio.

Estas organizaciones son empresas privadas a través de las cuales y mediante el pago de una cuota de afiliación por cada comprador de timesharing, éste podrá cambiar su derecho de utilización por otro en relación con un inmueble distinto o por otro en relación con el mismo inmueble pero para un distinto período del suyo. Las más importantes organizaciones de intercambio son las ya mencionadas Resort Condominiums International e Interval International. La importancia de la posibilidad de intercambio futuro de su derecho, aparece entre las primeras razones por las cuales los compradores adquieren en multipropiedad o timesharing.

- El mantenimiento y uso del inmueble:

El conjunto de los compradores de timesharing sobre un inmueble determinado tienen que soportar los gastos de administración y mantenimiento de dicho inmueble; estos gastos pueden ser muy diferentes tanto para el inmueble en su conjunto, en función de las características del mismo, como para los compradores individuales en función de las características del mismo, como para los compradores individuales en función de tiempo de utilización durante el año, y del apartamento o villa específicos sobre los que tienen un derecho de utilización. El mantenimiento del inmueble está normalmente a cargo de una compañía independiente que puede o no haber sido constituida por el promotor y es un factor fundamental para determinar el éxito futuro de una promoción en multipropiedad.

El comprador tiene que pagar individualmente los gastos específicos en que incurre cuando utiliza el inmueble: gas, agua, electricidad... y tiene habitualmente derecho al uso de las partes comunes que normalmente existen en las urbanizaciones de carácter turístico (piscinas, jardines, pistas de tenis).

El comprador tiene derecho a utilizar, mediante el pago de su precio, los servicios de restaurante, limpieza, lavandería, etc., habitualmente existentes en los inmuebles o urbanizaciones turísticas, y ha de hacer frente por sí mismo a los gastos de desplazamiento desde su lugar de residencia habitual al lugar donde esté ubicado el inmueble o urbanización turística.

• ***Criterios de clasificación y tipología.***–

Las distintas modalidades de operaciones timesharing son clasificadas según distintos criterios:

- En cuanto a la forma de documentar el derecho sobre el inmueble en cuestión, o bien se establece una participación directa en la propiedad del inmueble en forma de porcentajes que generan una serie de cuotas indivisas correspondientes a los distintos multipropietarios o adquirentes del derecho, o bien se vincula este

derecho de ocupación a la suscripción de acciones de la sociedad propietaria, o por último, el derecho de uso y disfrute está implícito en la emisión de unos certificados que han adoptado denominaciones tales como "certificado de vacaciones, certificado de miembro del club, certificado de socio...". En definitiva, son contratos privados entre el promotor de la operación y el adquirente del derecho.

- En relación a la vigencia temporal del derecho, es decir, en cuanto a su duración, nos encontramos con la posibilidad de que su vida esté limitada en el tiempo, por 20, 30 o hasta 99 años, los que supone que el uso y disfrute sobre el bien se establece por un plazo de tiempo determinado.

Alternativamente puede constituirse a perpetuidad, no estableciéndose ningún plazo que suponga el fin de la relación establecida.

- La revisión o no del bien a su propietario inicial es un tercer criterio a la hora de clasificar el timesharing.

La recuperación puede darse no sólo en caso de vigencia temporal limitada del contrato, sino que, de acuerdo a las normas previamente pactadas, y en el caso de que se proceda a la venta del inmueble o de la sociedad propietaria del mismo, puede ocurrir que el promotor se haya reservado una participación en los beneficios. Por tanto, no se produce en esta ocasión una revisión propiamente dicha, sino una recuperación de la inversión inicial y de los beneficios que de ella se derivan por parte del promotor.

Como hemos visto, el timesharing en su aplicación práctica adopta diversas modalidades. A falta de una regulación legal específica serán los pactos entre las partes intervinientes en la operación los que determinen las modalidades concretas de la misma, si bien las más usuales son:

- Inmobiliaria.

Es la operación que se instrumenta a través de la compra de un porcentaje en la propiedad del inmueble, de forma que el promotor de la operación procede a la venta de cuotas indivisibles de un inmueble en términos de porcentajes, a la vez que se establece un reglamento interno que regula la forma de uso y disfrute del inmueble entre los diferentes adquirentes. Esta operación es, en cuanto a su vigencia temporal, ilimitada o perpetua, es la más simple aunque también la más anticuada. En la actualidad no se suele realizar este tipo de operación debido a la pérdida de control de la misma por parte del promotor y por la imposibilidad de revertir el inmueble a su propietario inicial, dada la vigencia ilimitada del contrato.

- Accionarial.

Es aquella en la que el derecho de uso y disfrute tiene como soporte documental la acción. Dentro de ella tenemos que distinguir, a su vez dos formas: la societaria propiamente dicha y aquella en la que la participación en la sociedad está desvirtuada y no se corresponde a la participación en el capital social, sino a los acuerdos previamente establecidos, que pueden ser distintos.

- Hotelera.

Se trata de compartir el uso y disfrute de un inmueble entre diferentes usuarios, en la que se constituye un derecho por un período máximo de 99 años, reservándose el promotor de la operación y propietario del bien, el derecho a que, transcurrido este período, el bien vuelva a su patrimonio.

El título en el que se formaliza el derecho es un contrato privado que se suele denominarse "certificado de vacaciones" y certifica el derecho de uso exclusivo del bien durante un plazo determinado, la obligación del pago de las cuotas y la de respetar todas las normas recogidas en el contrato.

- Sistema de Club.

Consiste en una operación en la que el promotor impulsa, financia y constituye una o varias sociedades que van a ser propietarias de los inmuebles. Tras la adquisición de los inmuebles, las acciones de la sociedad se depositan en un trustee, bajo depósito fiduciario, cuya misión es garantizar y velar por los derechos de ocupación de los adquirentes de los mismos.

A la vez se promueve, por parte del promotor, la creación de un club y se procede a la emisión de unos títulos de miembros del club al que pertenecen las sociedades propietarias de los inmuebles y los adquirentes de los derechos de uso. Nadie puede pertenecer al club sin poseer los derechos de uso y viceversa.

Las ventas de los títulos certificados de miembros del club la lleva a cabo la promotora, que también se encarga de elegir el trustee donde se van a depositar las acciones de las sociedades propietarias. La promotora es también la que organiza y lleva a cabo todas las operaciones necesarias para la puesta en marcha de la operación.

Los promotores, en los Estatutos Fundacionales, se reservan generalmente derechos especiales y además pueden ofrecer, al margen de lo que suponga la operación individualizada con un inmueble, prestaciones adicionales de organización, administración, posibilidad de intercambios, ofertas deportivas, rent a car, traslados a aeropuertos y otras prestaciones de similares características a los servicios de hostelería y a los ofrecidos por las agencias de viajes. Todas estas prestaciones están relacionadas indirectamente con la propiedad del inmueble, puesto que son inherentes a la condición de socia del club.

Dentro de esta modalidad se pueden dar muchas variantes en cuanto a participantes en la operación, ya que no siempre se dan las mismas figuras; puede suceder que no se utilice el trustee como garantía de la operación y que la administración se lleve a cabo solamente a través del club y dependiendo exclusivamente de los miembros de éste, que adoptarán las decisiones como en cualquier asociación. Cabe destacar que ésta es la modalidad más utilizada en Canarias.

En relación con la vigencia temporal de los títulos puede ser limitada o ilimitada y puede existir o no la posibilidad de recuperar el inmueble objeto de la operación; por lo tanto se aumenta así el número de modalidades.

- El timesharing twist o Lease Back.

Consiste en la venta de un inmueble comprometiéndose el adquirente a entregarlo al promotor para que éste lo explote en régimen de multipropiedad durante un determinado período de tiempo, lo cual supone para el adquirente una reducción en el precio de adquisición. Esto es debido a que el promotor, para incentivar la inversión en su empresa, le vende el inmueble por un precio más bajo puesto que va a ocuparse de la gestión; de esta forma se evita el desembolso de capital para la adquisición del inmueble en cuestión, ahí el descuento en el precio de adquisición. Transcurrido dicho plazo, el inmueble pasa a régimen de propiedad exclusiva del adquirente.

2.-HISTORIA

Fue en 1967, en los Alpes, en la estación Superdevoluy, que la "Société des Grands Travaux de Marseille" inventó el principio de la venta de un derecho de vacaciones ligado a unas semanas predeterminadas del año.

Con esto la multipropiedad había nacido.

Este fenómeno se desarrolló de forma importante hasta 1970, particularmente en las estaciones de deportes de invierno, pero el sistema tenía sus límites en cuanto a:

- La ausencia de un sistema jurídico específico.

- Una gran desventaja: la obligación de utilizar siempre las mismas semanas de vacaciones en la misma residencia.
- Cargos de mantenimientos no "controlados".
- La ausencia de un mercado de reventa.
- Instalaciones específicas para hoteles y falta de actividades de recreo.

En 1970, un nuevo concepto creado por " Société Pierre et Vacances" se establece: el de la Nueva Propiedad. Permite a los adquirentes de obtener una reducción de hasta el 30% del precio de compra de su apartamento y el disfrute de las instalaciones repartido en seis semanas cada año. El saldo de las semanas se pone a la disposición de una empresa de gestión, libre de utilizar el apartamento o no. El propietario no percibe ningún alquiler. Por otro lado no paga ningún tipo de cargo durante 10 años.

Durante este mismo período el concepto de "multipropiedad" nace en Estados Unidos donde conoce un gran éxito. En poco tiempo, la formula se mejora Las Bolsas de intercambio son creadas en 1974 y 1976. La formula se internacionaliza. En 1980 "el tiempo compartido" acoge a 155.000 familias propietarias y 500 residencias. En 1994, se cuenta con 3 millones de familias propietarias para 4000 residencias en el mundo.

Se desarrolla el concepto en Europa en los años 1980 con la llegada de las Bolsas de intercambio. La mayoría de los primeros clientes son Británicos. Hoy por hoy todavía constituyen el 80% del mercado. En cuanto a las primeras residencias, estas se construyen en las Islas Canarias, la Islas Baleares y en la Costa del Sol.

3.CONCEPTUALIZACION.-

3.1.-Concepto.-

El timesharing es la compra del uso exclusivo de forma semanal de un inmueble o mueble por un determinado período de tiempo. Está basado en el concepto del coste compartido. Este concepto funciona de la misma manera cuando se adquiere un inmueble timesharing. La compra de una semana puede variar dependiendo de que lo que se adquiere sea un apartamento, una habitación de hotel, un chalet, un yate o una caravana.

Es importante comprender que la multipropiedad vacacional es un *servicio*, que es comprado para disfrutar durante muchos años. Uno nunca debe comprar un timesharing con la intención de reventa para sacar un beneficio, pues no tiene carácter de inversión.

La razón principal de la compra de vacaciones, es que la propiedad vacacional brinda la ventaja de poseer una casa propia de vacaciones. El cliente sólo paga por el tiempo que la necesita realmente. Si la mayoría de las personas tienen una o dos semanas de vacaciones ¿por qué pagar por las otras 50 en que están inmersas en su trabajo?. Además, el interesado prepaga por sus vacaciones futuras a los precios de hoy. Se hace una compra a un precio fijo; adicionalmente existen unas cuotas anuales de mantenimiento e impuestos, que serán prorrateados según la duración del período vacacional escogido.

Los tipos de vacaciones varían pero en general los propietarios de vacaciones poseen el derecho a disfrutar de alojamientos e instalaciones en un complejo turístico durante un tiempo específico cada año. Normalmente también se puede intercambiar, alquilar o vender su interés en la propiedad de vacaciones – también se puede dejar en herencia –, sujeto a leyes locales y al contrato de compra establecido por su complejo turístico seleccionado.

Cabe señalar que la mayoría de los complejos turísticos están afiliados a una red de intercambios, de manera que sus propietarios puedan intercambiar su semana por otra que le pertenece a otra persona. Se puede intercambiar por otro tiempo, otro lugar o ambas cosas. Estos organismos poseen alojamiento en más de 50 países alrededor del mundo, de manera que los privilegios de intercambio se ofrecen literalmente en cualquier parte del planeta.

Algunos pros del timesharing.

En este epígrafe solamente vamos a recoger aquellos puntos más conflictivos que se relación con el timesharing y sobre todo los provocados por la falta de una regulación específica del sector a nivel nacional y en algunos casos a nivel de comunidad.

Por su parte los juristas y estudiosos del derecho destacan la problemática del usuario adquirente frente al vendedor del tiempo compartido, haciendo especial referencia a la posibilidad del uso de la facultad de arrepentimiento del usuario adquirente, aún cuando ya ha sido pagada la totalidad del precio, sin que exista, en la mayoría de los contratos que se suscriben actualmente, una facultad correlativa para el adquirente, viéndose de este modo mermada su autonomía de voluntad a la hora de celebrar el contrato.

Por otro lado nos encontramos con un contrato atípico, la falta de un lenguaje propio para definir a los sujetos de la relación jurídica, dificulta la conceptualización del mismo aunque se puede hablar de los siguientes sujetos de la relación jurídica:

- **Desarrollista:** Persona física o jurídica propietaria del inmueble, que enajenará derechos bajo el sistema de tiempo compartido. "Desarrolla" la idea.
- **Usuario:** Persona física o jurídica que adquiere derechos y contrae obligaciones respecto de las cosas y servicios enajenados por el sistema de tiempo compartido.
- **Administrador:** persona a cuyo cargo se encuentran las tareas de administración de las cosas de uso exclusivo y de uso común y la prestación de servicios inherentes al sistema. Puede coincidir con la persona del desarrollista.
- **Comercializador:** Persona física o jurídica, que se dedica a la promoción y oferta del complejo turístico, (inclusive puede llegar a suscribir el contrato de tiempo compartido).

Teniendo estos conceptos podemos afirmar que el *contrato de tiempo compartido* es aquel celebrado entre el desarrollista y el usuario en virtud del cual el primero se obliga a dar el uso y goce por uno o mas períodos al año de una unidad habitacional con finalidad vacacional con los muebles de los que está provista y de los espacios y cosas de uso común , obligándose, además, a la prestación de servicios y al establecimiento de un régimen apto para la administración y gestión del conjunto, mientras que el usuario se obliga a pagar un precio cierto en dinero y, además el pago periódico de cuotas de mantenimiento, reparación y mejoras.

Por último mencionar las principales conclusiones a las que se ha llegado sobre la problemática de la autonomía de la voluntad de los contratos de timesharing:

- El Contrato de Tiempo Compartido es un contrato de adhesión a cuyas cláusulas predisuestas le son aplicables las normas contenidas en la Ley de defensa del consumidor, y aquellas que en el futuro se dicten en la ley de fondo.
- De sancionarse un marco regulatorio para este tipo de actividad, debería contemplar el contralor de la Capacidad financiera del Desarrollista, o quien tome a su cargo la responsabilidad frente al usuario, a fin de que no se frustre el resarcimiento a este último en caso de incumplimiento.
- Deben ser tachadas de nulidad las cláusulas en las que el organizador monopoliza la voluntad del usuario imponiendo la suya, especialmente en lo atinente a la rescisión del contrato.
- Que se establezca como obligación del desarrollista, la inclusión en el contrato de todos los gastos detallados a que deberá hacer frente el usuario.
- Se conceda al usuario la facultad de rescindir el contrato ante el incumplimiento de lo pactado o ante la falta de información clara y segura sobre el objeto del contrato en el tiempo establecido previamente.

3.2.- Características principales.-

Los rasgos característicos de la operación pueden ser agrupados de la siguiente forma:

- Con relación a la inversión:
 - Se trata de una promoción inmobiliaria, estrechamente relacionada con la hostelería.
 - Generalmente se realiza en zonas turísticas de alto nivel.
 - La oferta de inversión en inmuebles suele ir acompañada de una oferta de uso de zonas deportivas, generalmente campos de golf, tenis, etc.
- Con relación a los promotores:
 - Suelen ser empresas de gran dimensión, generalmente multinacionales, procedentes del sector inmobiliario.
 - Los promotores normalmente tienen su domicilio en paraísos fiscales; cabe destacar, que muchos propietarios suelen tener el mismo domicilio que los promotores, mientras que los administradores suelen estar domiciliados en el país donde está situado el inmueble.
- Con relación al derecho:
 - En cuanto al derecho que nace como consecuencia de la celebración de este tipo de contratos, cabe destacar los siguientes aspectos:
 - Tiene un contenido equivalente al derecho de propiedad.
 - Tiene un carácter limitado por su carácter derecho compartido.
 - Es de vigencia cíclica, a la vez que puede ser temporal o perpetua.
 - Se puede ceder, transmitir o intercambiar.
 - Su documentación es variable según la modalidad de timesharing adoptada.

Las características abarcadas anteriormente aportan una visión global de la operación de la compra de vacaciones. Cabe destacar algunas de las operaciones derivadas de dicha adquisición:

- El intercambio:

Este consiste en que el comprador, que en virtud de su pago dispone de un derecho de utilización sobre un bien inmueble determinado, tiene habitualmente la posibilidad de cambiar ese derecho de utilización por el derecho a utilizar otro inmueble distinto, a través de las organizaciones de intercambio.

Estas organizaciones son empresas privadas a través de las cuales y mediante el pago de una cuota de afiliación por cada comprador de timesharing, éste podrá cambiar su derecho de utilización por otro en relación con un inmueble distinto o por otro en relación con el mismo inmueble pero para un distinto período del suyo. Las más importantes organizaciones de intercambio son las ya mencionadas Resort Condominiums International e Interval International. La importancia de la posibilidad de intercambio futuro de su derecho, aparece entre las primeras razones por las cuales los compradores adquieren en multipropiedad o timesharing.

- El mantenimiento y uso del inmueble:

El conjunto de los compradores de timesharing sobre un inmueble determinado tienen que soportar los gastos de administración y mantenimiento de dicho inmueble; estos gastos pueden ser muy diferentes tanto para el inmueble en su conjunto, en función de las características del mismo, como para los compradores individuales en función de las características del mismo, como para los compradores individuales en función de tiempo de utilización durante el año, y del apartamento o villa específicos sobre los que tienen un derecho de utilización. El mantenimiento del inmueble está normalmente a cargo de una compañía independiente que puede o no

haber sido constituida por el promotor y es un factor fundamental para determinar el éxito futuro de una promoción en multipropiedad.

El comprador tiene que pagar individualmente los gastos específicos en que incurre cuando utiliza el inmueble: gas, agua, electricidad... y tiene habitualmente derecho al uso de las partes comunes que normalmente existen en las urbanizaciones de carácter turístico (piscinas, jardines, pistas de tenis).

El comprador tiene derecho a utilizar, mediante el pago de su precio, los servicios de restaurante, limpieza, lavandería, etc., habitualmente existentes en los inmuebles o urbanizaciones turísticas, y ha de hacer frente por sí mismo a los gastos de desplazamiento desde su lugar de residencia habitual al lugar donde esté ubicado el inmueble o urbanización turística.

3.3.– Los complejos de multipropiedad y las formulas de funcionamiento.

Los complejos destinados a la multipropiedad vacacional pueden ser de nueva construcción o utilizar determinados edificios singulares y hoteles que, a través de una rehabilitación de los mismos, les permiten recuperar gran parte del esplendor que tuvieron en el pasado.

La característica común a la mayoría de los complejos de multipropiedad vacacional existentes es la calidad de su construcción, la dotación de su interior y la gran cantidad de servicios propios existentes en el complejo y en las proximidades del mismo. El tipo de alojamiento puede revestir la forma de estudio, apartamento, chalet o villa y suite o habitación, según las características del propio complejo.

La construcción de algunos complejos con campo de golf es también frecuente, ya que la demanda del turismo de golf se ajusta bastante bien a las características de la multipropiedad vacacional.

Teniendo en cuenta la ubicación física de los propios complejos, éstos pueden ser de tres tipos:

- ***Complejos urbanos.***

Estos complejos están localizados en las grandes ciudades como Nueva York, San Francisco, Londres, París, ciudades en las que se da una gran cantidad de servicios y acontecimientos diversos, que atraen a un gran número de visitantes procedentes de varios puntos del país, e incluso de países extranjeros. El tipo de comprador en este tipo de complejo es, por un lado, el hombre de negocios, que acude con frecuencia a las grandes ciudades y por este motivo le puede ser más interesante utilizar un apartamento propio que la habitación de un hotel. Por otro lado, existe también otro segundo tipo de comprador, que se corresponde con aquellas personas a las que les gusta acudir a las grandes ciudades una o varias veces al año para asistir a espectáculos diversos o para realizar compras principalmente.

- ***Complejos regionales.***

Este tipo de complejos están localizados en las proximidades de áreas naturales de cierto atractivo, a las que se puede llegar desde los centros urbanos mediante medios de locomoción propios, en un tiempo relativamente corto. Un ejemplo de emplazamiento para este tipo de complejos podrían ser algunas zonas del Pirineo Catalán y de la Costa Brava en relación con los habitantes de Barcelona.

- ***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. Entre estos complejos están las estaciones 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 las costas de Florida y de California en

Estados Unidos. En realidad, estos complejos se sitúan en todos aquellos centros de vacaciones para los que existe una demanda turística consolidada o una demanda potencial importante.

El derecho de utilización que el comprador de multipropiedad vacacional adquiere, puede referirse aun alojamiento determinado para todos los años o a un alojamiento de ciertas características que pueden no ser el mismo todos los años, dentro de un complejo específico. Considerando el período de disfrute contratado, existen principalmente las fórmulas siguientes:

- ***Período fijo.***

Este esquema es el más habitual, consistiendo en la adquisición de período múltiples de una semana como mínimo, en los que la entrada y salida de cada usuario se efectúa en períodos fijos de cada año, a una hora concertada.

El inconveniente de este esquema reside en que un gran número de compradores desean utilizar los meses de verano, Semana Santa o Navidades, mientras que el resto del año tiene en general pocos demandantes. Para reducir este inconveniente, el promotor suele ofrecer los períodos de baja temporada a un precio bastante más reducido que el de los otros períodos.

- ***Período flotante.***

Mediante este sistema, el comprador, al mismo tiempo que adquiere tantas semanas como desee, toma la opción de reservar esas semanas a lo largo de unos períodos de tiempo establecidos, generalmente durante la temporada baja y media. En el caso de que el comprador no haga la reserva antes de una fecha establecida, la dirección del complejo le asigna y comunica una fecha determinada de utilización del alojamiento.

- ***Período fijo y flotante.***

Este esquema trata de combinar las características de los dos anteriores. Para la temporada media y baja se suele utilizar el período flotante, permitiendo así una mayor flexibilidad para 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 períodos flotantes, 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.

- ***Semanas partidas.***

Este esquema es posiblemente el más reciente, siendo utilizado principalmente en aquellos complejos contruidos en las grandes ciudades. Consiste en utilizar solamente unos días de cada semana disponible, dejando el resto de 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 otros complejos. Normalmente, este esquema se aplica en épocas de baja temporada.

- ***Período 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.

3.4.- Criterios de clasificación y tipología.-

Las distintas modalidades de operaciones timesharing son clasificadas según distintos criterios:

- En cuanto a la forma de documentar el derecho sobre el inmueble en cuestión, o bien se establece una participación directa en la propiedad del inmueble en forma de porcentajes que generan una serie de cuotas indivisas correspondientes a los distintos multipropietarios o adquirentes del derecho, o bien se vincula este derecho de ocupación a la suscripción de acciones de la sociedad propietaria, o por último, el derecho de uso y disfrute está implícito en la emisión de unos certificados que han adoptado denominaciones tales como "certificado de vacaciones, certificado de miembro del club, certificado de socio...". En definitiva, son contratos privados entre el promotor de la operación y el adquirente del derecho.
- En relación a la vigencia temporal del derecho, es decir, en cuanto a su duración, nos encontramos con la posibilidad de que su vida esté limitada en el tiempo, por 20, 30 o hasta 99 años, los que supone que el uso y disfrute sobre el bien se establece por un plazo de tiempo determinado.

Alternativamente puede constituirse a perpetuidad, no estableciéndose ningún plazo que suponga el fin de la relación establecida.

- La revisión o no del bien a su propietario inicial es un tercer criterio a la hora de clasificar el timesharing.

La recuperación puede darse no sólo en caso de vigencia temporal limitada del contrato, sino que, de acuerdo a las normas previamente pactadas, y en el caso de que se proceda a la venta del inmueble o de la sociedad propietaria del mismo, puede ocurrir que el promotor se haya reservado una participación en los beneficios. Por tanto, no se produce en esta ocasión una revisión propiamente dicha, sino una recuperación de la inversión inicial y de los beneficios que de ella se derivan por parte del promotor.

Como hemos visto, el timesharing en su aplicación práctica adopta diversas modalidades. A falta de una regulación legal específica serán los pactos entre las partes intervinientes en la operación lo que determinen las modalidades concretas de la misma, si bien las más usuales son:

- Inmobiliaria.

Es la operación que se instrumenta a través de la compra de un porcentaje en la propiedad del inmueble, de forma que el promotor de la operación procede a la venta de cuotas indivisibles de un inmueble en términos de porcentajes, a la vez que se establece un reglamento interno que regula la forma de uso y disfrute del inmueble entre los diferentes adquirentes. Esta operación es, en cuanto a su vigencia temporal, ilimitada o perpetua, es la más simple aunque también la más anticuada. En la actualidad no se suele realizar este tipo de operación debido a la pérdida de control de la misma por parte del promotor y por la imposibilidad de revertir el inmueble a su propietario inicial, dada la vigencia ilimitada del contrato.

- Accionarial.

Es aquella en la que el derecho de uso y disfrute tiene como soporte documental la acción. Dentro de ella tenemos que distinguir, a su vez dos formas: la societaria propiamente dicha y aquella en la que la participación en la sociedad está desvirtuada y no se corresponde a la participación en el capital social, sino a los acuerdos previamente establecidos, que pueden ser distintos.

- Hotelera.

Se trata de compartir el uso y disfrute de un inmueble entre diferentes usuarios, en la que se constituye un

derecho por un período máximo de 99 años, reservándose el promotor de la operación y propietario del bien, el derecho a que, transcurrido este período, el bien vuelva a su patrimonio.

El título en el que se formaliza el derecho es un contrato privado que se suele denominarse "certificado de vacaciones" y certifica el derecho de uso exclusivo del bien durante un plazo determinado, la obligación del pago de las cuotas y la de respetar todas las normas recogidas en el contrato.

- Sistema de Club.

Consiste en una operación en la que el promotor impulsa, financia y constituye una o varias sociedades que van a ser propietarias de los inmuebles. Tras la adquisición de los inmuebles, las acciones de la sociedad se depositan en un trustee, bajo depósito fiduciario, cuya misión es garantizar y velar por los derechos de ocupación de los adquirentes de los mismos.

A la vez se promueve, por parte del promotor, la creación de un club y se procede a la emisión de unos títulos de miembros del club al que pertenecen las sociedades propietarias de los inmuebles y los adquirentes de los derechos de uso. Nadie puede pertenecer al club sin poseer los derechos de uso y viceversa.

Las ventas de los títulos certificados de miembros del club la lleva a cabo la promotora, que también se encarga de elegir el trustee donde se van a depositar las acciones de las sociedades propietarias. La promotora es también la que organiza y lleva a cabo todas las operaciones necesarias para la puesta en marcha de la operación.

Los promotores, en los Estatutos Fundacionales, se reservan generalmente derechos especiales y además pueden ofrecer, al margen de lo que suponga la operación individualizada con un inmueble, prestaciones adicionales de organización, administración, posibilidad de intercambios, ofertas deportivas, rent a car, traslados a aeropuertos y otras prestaciones de similares características a los servicios de hostelería y a los ofrecidos por las agencias de viajes. Todas estas prestaciones están relacionadas indirectamente con la propiedad del inmueble, puesto que son inherentes a la condición de socia del club.

Dentro de esta modalidad se pueden dar muchas variantes en cuanto a participantes en la operación, ya que no siempre se dan las mismas figuras; puede suceder que no se utilice el trustee como garantía de la operación y que la administración se lleve a cabo solamente a través del club y dependiendo exclusivamente de los miembros de éste, que adoptarán las decisiones como en cualquier asociación. Cabe destacar que ésta es la modalidad más utilizada en Canarias.

En relación con la vigencia temporal de los títulos puede ser limitada o ilimitada y puede existir o no la posibilidad de recuperar el inmueble objeto de la operación; por lo tanto se aumenta así el número de modalidades.

- El timesharing twist o Lease Back.

Consiste en la venta de un inmueble comprometiéndose el adquirente a entregarlo al promotor para que éste lo explote en régimen de multipropiedad durante un determinado período de tiempo, lo cual supone para el adquirente una reducción en el precio de adquisición. Esto es debido a que el promotor, para incentivar la inversión en su empresa, le vende el inmueble por un precio más bajo puesto que va a ocuparse de la gestión; de esta forma se evita el desembolso de capital para la adquisición del inmueble en cuestión, ahí el descuento en el precio de adquisición. Transcurrido dicho plazo, el inmueble pasa a régimen de propiedad exclusiva del adquirente.

4.-NATURALEZA JURIDICA.-

4.1.–El Tiempo Compartido, Time Sharing ó Multipropiedad En La C.E.E.–

La ausencia de legislación en algunos Estados miembros de la Comunidad Económica Europea y las diferencias entre las legislaciones nacionales en materia de contratos relativos a la adquisición de derechos de utilización en régimen de tiempo compartido de uno o más inmuebles, han llevado a la Comunidad Europea a redactar la *"Directiva 94/47/CE de 26 de octubre de 1994 relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido."*

El objetivo de la misma es la creación de una base mínima de normas comunes que permita garantizar el buen funcionamiento del mercado interior y la protección de los adquirentes, precisando las obligaciones mínimas que los vendedores deben cumplir con respecto a los adquirentes. Debe tenerse en cuenta que la propia Directiva establece que corresponderá a los Estados miembros adoptar las medidas tendentes a garantizar el cumplimiento de las obligaciones de las partes contratantes y que por lo tanto las disposiciones de la misma respetan el principio de subsidiariedad.

En España nos hallamos a las puertas de la publicación de una normativa legal que regule el tiempo compartido o "time-sharing", que sin duda permitirá llenar un vacío legal que hasta la fecha en nada beneficia a ninguna de las partes intervinientes en los contratos.

Paralelamente se ha publicado la Directiva que aquí vamos a analizar, la cual no regula la figura del tiempo compartido sino que únicamente pretende establecer una serie de medidas de protección a los consumidores. A nuestro entender la presente Directiva no puede ser considerada de manera autónoma puesto que, como ya hemos dicho sólo se refiere a un aspecto puntual de la figura del tiempo compartido, y que por lo tanto debe ser un complemento de la futura ley que regule dicha materia.

En síntesis, los aspectos esenciales de la Directiva 94/47/CE de 26 de octubre de 1.994 son los siguientes:

- La Directiva comienza por establecer en su artículo 1º, que el objeto de la misma es aproximar las disposiciones legales de los Estados miembros referentes a la protección de los adquirentes en lo relativo a la adquisición de un derecho de utilización de un inmueble en régimen de tiempo compartido. Por ello, se refiere únicamente a la información contractual y a los procedimientos y formas de resolución de los contratos.
- El artículo 3º dice que los Estados miembros deberán establecer en sus legislaciones las medidas necesarias para que el vendedor proporcione a los adquirentes información sobre el bien inmueble y que dicha información forme parte integrante del contrato.
- En el artículo 4º se dice que los contratos deberán redactarse de entre las lenguas oficiales de la Comunidad en la lengua del Estado miembro en que resida el adquirente o del que éste sea nacional. Igualmente deberá facilitarse una traducción en una de las lenguas oficiales de la Comunidad del Estado miembro en que esté situado el inmueble.
- Por lo que se refiere a la resolución del contrato, el adquirente dispondrá de un plazo de diez días desde la firma del contrato para resolverlo sin alegar motivos. Si el contrato no contiene la información mencionada en el anexo de la Directiva, el plazo para resolver el contrato será de tres meses desde la firma del mismo. Si dentro de estos tres meses se facilita dicha información, el adquirente dispondrá a partir de ese momento del plazo de resolución de diez días mencionado inicialmente.
- Se establece también en la Directiva, en el artículo 8º, que toda cláusula mediante la cual el adquirente renuncie a los beneficios de los derechos mencionados en la Directiva o se libere al vendedor de las obligaciones derivadas de la misma, no sea vinculante para el adquirente.
- Finalmente se dice que los Estados miembros deberán adoptar las medidas necesarias para que el

adquirente no quede privado de la protección que otorga la Directiva comunitaria, en caso de que el bien inmueble esté situado en el territorio de un Estado miembro.

Como ha quedado expuesto, la presente Directiva se ocupa de la protección del adquirente de un bien inmueble en régimen de tiempo compartido, sin entrar en más consideraciones sobre la regulación de dicha figura. Es por ello que se hace absolutamente imprescindible la promulgación de una ley que regule todos los aspectos de dicha materia y llene el vacío legal que existe en la actualidad.

Datos mínimos que debe contener el contrato contemplado en esta directiva.

- Identidad y domicilio de las partes, con indicación precisa de la condición jurídica del vendedor en el momento de la celebración del contrato, así como de la identidad y domicilio del propietario;
- Naturaleza precisa del derecho objeto del contrato, y una cláusula en la que se indiquen las condiciones de ejercicio de ese derecho en el territorio del Estado miembro en el que estén situados el bien o los bienes y, si estas condiciones han sido cumplidas o, en el caso contrario, las condiciones que todavía deberán cumplirse;
- Cuando se determine el bien, descripción precisa del bien y de su situación.
- Si se trata de un inmueble en construcción:
 - Fase en que se encuentra la construcción;
 - Una estimación razonable del plazo para la terminación del inmueble;
 - Si es un inmueble determinado, número del permiso de construcción y nombre y dirección completos de la autoridad o autoridades competentes en la materia,
 - Fase en que se encuentran los servicios comunes que permiten la utilización del inmueble (conexiones de gas, electricidad, agua, teléfono);
 - Garantías sobre la terminación del inmueble, y, en caso de que no se termine, sobre la devolución de cualquier cantidad abonada y, si procede, condiciones en que se ofrecen dichas garantías.
- Servicios comunes (alumbrado, suministro de agua, mantenimiento, recogida de basuras) de los que puede o podrá disfrutar el adquirente, y condiciones de tal disfrute;
- Instalaciones comunes, como piscina, sauna, etc., a las que el adquirente tiene o podría tener acceso en su momento y, si procede, condiciones de este acceso;
- Principios con arreglo a los cuales se organizarán el mantenimiento y su correspondiente servicio, así como la administración y la gestión del inmueble;
- Indicación precisa del período durante el cual podrá ejercerse el derecho objeto del contrato y, si procede, duración del régimen en vigor, fecha a partir de la cual el adquirente podrá ejercer el derecho objeto del contrato;
- Precio que deberá pagar el adquirente por el ejercicio objeto del contrato; una estimación del importe que deberá abonar por la utilización de instalaciones y servicios comunes, base del cálculo de la cuantía correspondiente a los gastos derivados de la ocupación del bien inmueble por el adquirente, de los gastos legales obligatorios (impuestos, contribuciones) y de los gastos administrativos complementarios (gestión, mantenimiento y su correspondiente servicio);
- Cláusula que estipule que la adquisición no supondrá desembolso, gastos u obligación alguna distintos de los mencionados en el contrato;
- Si existe la posibilidad de participar en un sistema de intercambio o reventa, o ambas posibilidades, del derecho objeto del contrato, así como posibles costes en caso de que el sistema de intercambio o reventa está organizado por el vendedor o por un tercero designado por éste en el contrato;
- Información sobre el derecho de resolución del contrato e indicación de la persona a la que deberá comunicarse la posible resolución, con indicación, asimismo, del modo o los modos de efectuar dicha comunicación, indicación precisa de la naturaleza e importe de los gastos que debería pagar el adquirente con arreglo al apartado 3 del artículo 5, en caso de ejercer su derecho de resolución *ad nutum*, si procede información sobre las modalidades de resolución del contrato de préstamo vinculado al contrato en

cualquiera de los casos de resolución del mismo;

Fecha y lugar de la firma del contrato por cada una de las partes.

4.2. – El Proyecto De Ley Sobre Derechos De Aprovechamiento Por Turno De Bienes Inmuebles (1997). –

Al contrario que otros países de nuestro entorno económico, caso de Portugal, Francia y Grecia, España no dispone de una norma de Derecho sustantivo que regule este fenómeno, aunque desde hace bastante tiempo se viene debatiendo el borrador y anteproyectos de la ley. Un problema añadido es que ni la doctrina, ni los proyectos jurídicos elaborados para regularla se ponen de acuerdo sobre su contenido y características.

La doctrina española ha tratado o bien de asimilar la multipropiedad a una figura ya existente, desde la servidumbre personal hasta la copropiedad romanista o bien, ha intentado configurarla como un supuesto de copropiedad. Las posiciones se encuentran de lo más divididas, una tesis es que nos enfrentamos con una propiedad compartida, dividida en el espacio y en el tiempo; sin embargo, las discrepancias continúan en lo que respecta a la calificación de esa copropiedad, pues unos insisten en la variable tiempo para cualificar su carácter: uso periódico, derecho temporal, donde lo esencial sería la posesión ad tempus, por períodos, y otros, la aproximan a las comunidades horizontales por pisos de nuestra Ley de Propiedad Horizontal de 21 de Julio de 1960.

Sin embargo, la propia variedad de los modelos de multipropiedad hace que, en muchos casos, ningún concepto de copropiedad les sea aplicable, por una parte, por ser muy difícil trasladar a los ordenamientos latinos las fórmulas anglosajonas, flexibles y proteicas y, por otro lado, porque en muchas variedades de multipropiedad, caso del sistema club, lo que se entrega es un certificado o título de uso, un derecho de crédito transferible, generalmente, a través de una sociedad de intercambios creada ad hoc por la misma propietaria del inmueble o constituyendo una entidad cuyo objeto social sea precisamente el cambio de certificados correspondientes a diversas entidades propietarias de inmuebles en time sharing.

En el caso español, las dificultades se complican por la diversidad de posturas mantenidas doctrinalmente y en los varios textos jurídicos que han intentado regular esta figura. Esta variedad se manifiesta hasta terminológicamente, pues el Borrador del Anteproyecto de Ley de 1988 utilizaba el término de multipropiedad, pero el Borrador de 1989 hablaba de propiedad por períodos, para pasar al de 1991 en que se configura como un supuesto de propiedad especial de tiempo compartido y finalmente en los de 1994 y 1997 de aprovechamiento por turnos.

En general puede decirse que los textos de la Secretaría General de Turismo han tratado de configurar el time sharing como un supuesto de propiedad pro indiviso: una copropiedad, matizada por su carácter limitado en el tiempo, similar a las comunidades horizontales, un derecho real limitado, en base al carácter de numerus apertus que la mayor parte de nuestra doctrina y la propia doctrina de la Dirección General de los Registros y del Notariado atribuyen a los derechos reales en España. La situación se unía a un intento de norma omnicomprendensiva e imperativa, buscando la mayor protección y seguridad del consumidor, pero poco flexible.

Lo que estaba claro es que esta fórmula de copropiedad difícilmente podrá acoger la variada tipología que ofrece la multipropiedad en la realidad económica, aunque indudablemente tenga la ventaja de acomodarse sin mayores dificultades en las categorías previstas en el derecho registral o inmobiliario.

La regulación que servía de base en nuestro país era el Código de Comercio (1885), la legislación sobre publicidad (años 80) y las leyes de la propiedad inmobiliaria, hasta la anteriormente mencionada Directiva 94/47, que obliga a los Estados miembros al desarrollo de unas normas específicas que velen por el buen funcionamiento del sector, antes de Abril 1997.

Así, en España, comienzan a aparecer los borradores y proyectos de ley desde 1989 y 1991 con el

Anteproyecto de Ley Conjuntos Inmobiliarios del Ministerio de Justicia y el Anteproyecto de Tiempo Compartido de la Secretaría General de Turismo. Posteriormente se han pronunciado otros en 1994, hasta el último denominado Proyecto de Ley de Derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles, que se presentó en el Congreso en Septiembre de 1997, y que es el que trataremos en este trabajo.

Son dos los problemas que se le presentan a esta futura ley para su desarrollo:

a) La terminología:

El principal problema que se expone en la exposición de motivos es la denominación del régimen, ya que son múltiples los términos empleados a tal fin, como tiempo compartido(es la fórmula empleada en la Directiva), multipropiedad o time sharing. Sin embargo esta ley prefiere la expresión de derecho de aprovechamiento por turno, ya que es más genérica y descriptiva que las anteriores, a la vez que se ajusta perfectamente a esta legislación.

b) Política legislativa:

Consistiría en determinar se debían regularse varias fórmulas institucionales o si se debía limitar su regulación a una sola, dejando fuera de la ley a las demás. Se ha optado por esta última posibilidad por tres razones:

No es adecuada la configuración de un derecho pleno cuando sus titulares están físicamente alejados del inmueble.

Las demás fórmulas que existen en la práctica se rigen por ordenamientos extranjeros y no se adaptan a figuras reconocidas por nuestro Derecho.

Un derecho personal innominado, si pretende ofrecer cierta estabilidad a la relación jurídica presenta la naturaleza de un verdadero derecho real atípico, o bien se trata de un simple contrato de intermediación, bien es fuente de obligaciones personalísimas, supuestos en que el consumidor no tendría, en principio, la certeza de qué tipo de derecho ha adquirido, ni sabrá si el precio es adecuado al contenido de éste.

En definitiva, la fórmula finalmente adoptada es la de **derecho real limitado** por ser la que mejor protege los derechos del consumidor y mejor se adapta a nuestro ordenamiento jurídico, tal como expresamente se indica en el artículo 1.4:

EL derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles sólo puede constituirse como derecho real limitado,.....En ningún caso podrá vincularse a una cuota indivisa de la propiedad, ni denominarse multipropiedad ni de cualquier otra manera que contenga la palabra propiedad .

Es ésta la cuestión que más problemas ha traído, ya que por ejemplo, en el estudio realizado por la Asociación Canaria de Tiempo Compartido sobre la influencia de la nueva ley, se observa que el principal inconveniente para su aceptación es que en Canarias este producto turístico se ha desarrollado sobre la fórmula de **DERECHO PERSONAL**, la cual ha sido adoptada por la mayoría de los proyectos existentes durante los 14 últimos años. Prohibir por ley este sistema e introducir un nuevo esquema ignorando la realidad de la industria actual del tiempo compartido en Canarias significan los siguientes datos económicos:

***Datos estadísticos:**

- Complejos.....172
- Unidades de apartamentos.....11.560

- Titulares por Unidad de Semanas.....489.819
- Empleados directos.....15.916
- Empleados indirectos.....11.141

***Datos económicos:**

- Gastos anuales de los titulares.....16.293.803.175 ptas
- Gastos estimados próximos 10 años.....187.653.375.000 ptas

La fórmula única que propone la ley de DERECHO REAL LIMITADO, puede parar el continuo crecimiento de la industria ya que introduce esquemas, garantías, avales, seguros y cláusulas, que incluso anulan los actuales derechos de los consumidores sobre la decisión de la sociedad de servicios, por lo que solicitan una enmienda a la totalidad.

Una vez ha quedado claro este primer bloque de problemas, podemos decir que en el artículo 1.1 se hace una definición bastante clara de lo que será el aprovechamiento por turnos:

El derecho de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles atribuye a su titular la facultad de disfrutar, con carácter exclusivo, durante un período específico de cada año, un departamento susceptible de utilización independiente por tener salida propia a la vía pública o a un elemento común del edificio en el que estuviera integrado, y que esté dotado, de modo permanente, con el mobiliario adecuado al efecto.

Además, el régimen sólo podrá recaer sobre un edificio, conjunto inmobiliario o sector de ellos arquitectónicamente diferenciado, debiendo estar todos los departamentos que lo componen sujetos a dicho régimen, a excepción de los locales y ser un mínimo de diez. No obstante, se permite que un mismo conjunto inmobiliario esté sujeto al mismo tiempo a una explotación hotelera, siempre que los derechos de aprovechamiento recaigan sobre departamentos concretos y por períodos determinados.

En cuanto a la duración, tenemos, por un lado, que el período anual de aprovechamiento no podrá ser inferior a 7 días seguidos siendo ésta la unidad de venta, mientras que el régimen abarcará un período de 15 a 30 años desde la fecha de inscripción del régimen jurídico o de la final de la construcción.

Otros aspectos importantes que vienen regulados en el Proyecto son los siguientes:

***Constitución del régimen:**

El régimen deberá ser constituido por el propietario del inmueble según el Registro de la Propiedad, previo cumplimiento de los siguientes requisitos:

Haber inscrito la conclusión de la obra en el registro de la Propiedad. En el caso de que la obra esté iniciada, deberá haberse inscrito la declaración de obra nueva en construcción.

Haber obtenido de las autoridades competentes las licencias necesarias para ejercer la actividad turística, las de apertura, las necesarias para la primera ocupación de los departamentos, zonas comunes y servicios accesorios que sean necesarias para el destino y la correspondiente cédula de habitabilidad. Si la obra sólo está iniciada, bastará la licencia de obra y la necesaria para la actividad turística.

Haber celebrado el contrato con una empresa de servicios.

Haber concertado una póliza de seguros, por todo el tiempo que dure la promoción, que cubra el riesgo de nacimiento de la obligación de indemnizar a un tercero los daños y perjuicios causados por él o cualquiera de sus dependientes en el desempeño de esta actividad.

Además, el propietario que constituya el régimen sobre un inmueble en construcción deberá contratar a favor de los futuros adquirientes de derechos de aprovechamiento por turno, un aval bancario o un seguro de caución con entidad autorizada, que cubra todo el valor de la obra y del mobiliario que se deba incorporar al departamento.

***Escritura reguladora:**

El régimen de aprovechamiento por turno de un inmueble, se constituirá en escritura pública será inscrita en el Registro de la Propiedad, con el fin de evitar que se puedan iniciar las transmisiones de derechos antes de que el Registrador controle la legalidad del régimen y lo haga público y por tratarse de un régimen jurídico y no de un derecho real. Al otorgamiento de la escritura deberá concurrir la empresa de servicios que haya asumido la administración.

En dicha escritura pública se deberá expresar, al menos:

1º La descripción de la finca sobre la que se constituya el régimen, así como los edificios que en ella existan, con reseña de los elementos comunes.

2º La descripción de cada uno de los departamentos que integren cada edificación, a los que se dará una numeración correlativa con referencia a la finca. Si el inmueble se ha destinado a explotación hotelera al tiempo que se constituye sobre él un régimen de aprovechamiento por turno se determinará cuáles de los departamentos son susceptibles de ser gravados con derecho de aprovechamiento por turno y para qué períodos al año.

3º En cada departamento destinado a aprovechamiento por turno se expresará el número de estos, su duración, la cuota que corresponda a cada turno con relación al departamento, si está previamente constituida la propiedad horizontal, o con relación al total del inmueble, si no lo está, el mobiliario que tenga destinado, así como su valor, y los días del año no configurados como turnos de aprovechamiento por estar reservados, en ese departamento, a reparaciones y mantenimiento.

4º Referencia del contrato celebrado con la empresa de servicios y una copia del mismo, haciendo constar los datos esenciales de ésta, y referencia en su caso, al contrato celebrado con la sociedad de intercambio expresando las condiciones que deban cumplir los titulares de los derechos para acceder al mismo.

De este modo se garantiza que las condiciones en que se ofrece el intercambio son públicas y por tanto, hay posibilidad de conocerlas antes de contratar y así, se garantiza que tales condiciones no serán alteradas arbitrariamente durante la vida del régimen

5º En su caso, los estatutos a los que se somete el régimen de aprovechamiento por turno, que no pueden dar lugar a obligaciones para los titulares que sean contrarios a la ley.

6º La situación registral, catastral, urbanística y, en su caso, turística del inmueble.

7º La retribución de la sociedad de servicios y, en su caso los gastos de comunidad.

8º Duración del régimen.

La escritura será otorgada por las personas físicas que serán civil y penalmente responsables de los contratos

incorporados.

El régimen sólo podrá ser modificado por el propietario, según el registro, con el consentimiento de la empresa de servicios y de todos los titulares de los derechos de aprovechamiento por turno.

En el anterior proyecto se necesitaban las dos terceras partes de los titulares. Vemos cómo realmente, el objetivo principal de esta ley, siguiendo las indicaciones de la Directiva 94/47, es la protección del consumidor.

***Condiciones de promoción y transmisión**

En esta sección se transponen la mayoría de las normas de la Directiva 94/ 47, y así, promotor o propietario que se proponga iniciar la transmisión de derechos de aprovechamiento por turno deberá editar un documento informativo con el carácter de oferta vinculante que entregará a cualquier persona que solicite información. En tal documento se mencionarán, entre otros, los siguientes extremos:

- a)** Identidad y domicilio del propietario o promotor y de cualquier persona, física o jurídica, que participe profesionalmente en la transmisión o comercialización de los derechos de aprovechamiento por turno.
- b)** La naturaleza jurídico-real de los derechos que van a ser objeto de transmisión, con indicación de la fecha en que se ha de extinguir el régimen.
- c)** Descripción precisa del inmueble sobre el que se ha constituido el régimen y de su situación, y si la obra está concluida o se encuentra en construcción, en este caso cuando finalice.
- d)** Servicios comunes de los que podrá disfrutar el adquirente y las condiciones de este disfrute, así como las instalaciones comunes a las que podrá tener acceso.
- e)** Indicación acerca de la empresa de servicios que se hará cargo de la administración con expresión de su denominación y, en su caso, sus datos de inscripción en el Registro Mercantil.
- f)** Precio medio de los derechos de aprovechamiento por turno y precio de los que lo tengan más alto. Asimismo, la cantidad alzada que habrá de satisfacerse a la sociedad de servicios y la cantidad anual media que pagarán como cuota los adquirentes de los derechos y la que deban satisfacer los que tengan la cuota más alta.
- g)** Información sobre el número de departamentos susceptibles de aprovechamiento por turno y del número de turnos por departamento.
- h)** Información sobre los derechos de desistimiento y de resolución unilateral que tendrá el adquirente expresando el tiempo de que dispondrá para ejercitarlo, que no tendrá a su cargo ningún gasto por el ejercicio del mismo e indicación de la persona y domicilio a quién deban comunicarse, si se ejercita.
- i)** Si existe o no la posibilidad de participar en un sistema de intercambio y, en caso positivo, el nombre denominación o la razón social del tercero que se va a hacer cargo del servicio.

***Contenido mínimo del contrato:**

En lo que se refiere al contrato celebrado por toda persona física o jurídica en el marco de su actividad profesional y relativo a derechos de aprovechamiento por turno de departamentos deberá constar por escrito y en él se expresarán, al menos, los siguientes extremos:

La fecha de celebración, los datos de la escritura reguladora del régimen, con indicación del día del otorgamiento, del Notario autorizante y del número de su Protocolo y , en su caso, los datos de inscripción en el Registro de la Propiedad.

Referencia expresa a que el derecho transmitido es un derecho real, aciendo constar la fecha en que el régimen se extinguirá.

Descripción del edificio, de su situación y del departamento sobre el que recae el derecho con referencia expresa a sus datos registrales, y descripción precisa del turno que es objeto del contrato con indicación de los días y horas en que se inicia y termina.

Expresión de que la obra está concluida o se encuentra en construcción.

En este último caso habrá de indicarse:

- Fase en que se encuentra la construcción y plazo de finalización.
- Referencia a la licencia de obra y Ayuntamiento que la expide.
- Fase en que se encuentran los servicios comunes.
- Domicilio indicado por el adquiriente donde habrá de notificársele la inscripción de la terminación de la obra y la fecha a partir de la cual se computará la duración del régimen.
- Detallada memoria de las cualidades del departamento objeto del contrato, así como de su mobiliario y el valor del mismo.

El precio que deberá pagar el adquiriente y la cantidad que, conforme a la escritura debe satisfacer una vez adquirido el derecho, a la sociedad de servicios. Además de los impuestos que lleva aparejada la adquisición, los honorarios notariales y registrales para que el caso se eleve a escritura pública.

Servicios e instalaciones comunes que el adquiriente tiene derecho a disfrutar, y en su caso, las condiciones para ese disfrute.

Si existe o no la posibilidad de participar en servicios de intercambio de períodos de aprovechamiento. Si existe esta posibilidad, se expresarán los eventuales costes y las restantes condiciones esenciales del contrato que regule esa posibilidad de intercambio, pero siempre con referencia a las condiciones previstas en la escritura reguladora o si al constituirse el régimen el contrato con la sociedad de intercambio no se había celebrado, con referencia a las condiciones que exprese el contrato suscrito posteriormente.

Expresión del nombre o razón social, con los datos de la inscripción en el Registro Mercantil en el caso de que se trate de sociedades, y el domicilio:

- Del propietario o promotor.
- Del transmitente con su indicación jurídica con el anterior.
- Del adquiriente.
- De la empresa de servicios.
- Del tercero que se hubiera hecho cargo del intercambio, en su caso.

Duración del régimen, con referencia a la escritura reguladora.

Expresión del derecho que asiste al adquirente de solicitar el otorgamiento de escritura pública, a inscribir su adquisición en el Registro de la Propiedad y a comprobar la titularidad y cargas del inmueble, solicitando la información del registrador competente, cuyo domicilio y número de fax constará expresamente.

Lugar y firma del contrato.

Como indicaba la Directiva 94/47, el contrato y demás documentos informativos se redactarán en la lengua o en una de las lenguas, elegida por el adquirente, el Estado miembro en que resida o del que sea nacional, siempre que sea una de las lenguas oficiales. Además, se redactarán en castellano, si así lo exige el adquirente, en la lengua española que sea oficial en su lugar de celebración.

*** Desistimiento y resolución del contrato:**

El adquirente de derechos de aprovechamiento por turno tiene un plazo de diez días, contados desde la firma del contrato, para desistir del mismo a su libre arbitrio.

Si el contrato no contiene alguno de los requisitos mencionados anteriormente, o en el caso de que el adquirente no hubiera resultado suficientemente informado o incumplido alguna de las obligaciones restantes, el adquirente podrá resolverlo en el plazo de seis meses a contar desde la fecha del contrato, sin que le puede exigir el pago de pena o gasto alguno.

El desentimiento o resolución del contrato deberá notificarse al propietario o promotor en el domicilio que a estos efectos figure en el contrato.

Otro hecho importante a tener en cuenta es que queda prohibido el pago de cualquier anticipo por el adquirente al transmitente antes de que expire el plazo de ejercicio de la facultad de desentimiento o mientras disponga de la facultad de resolución anterior. No obstante, las partes podrán acordar pactos y condiciones que tengan por convenientes para garantizar el precio aplazado, siempre que no sean contrarios a la prohibición anterior.

*** Condición resolutoria por falta de pago de las cuotas:**

Otra de las características, un tanto polémicas que introduce este proyecto es podrá pactarse una condición resolutoria explícita para el caso de que el adquirente titular del derecho no atienda, una vez requerido, al pago de las cuotas debidas a la sociedad de servicios durante los dos años consecutivos o tres alternos. El propietario sólo podrá efectuar dicha resolución a instancia de la sociedad de servicios, por vía judicial o por acta notarial, concediendo un plazo de al menos 30 días para el pago y previo depósito o consignación de la parte proporcional del tiempo de existencia que le reste al derecho hasta su extinción, a lo que deberá añadirse el interés legal que corresponda a esta cantidad por el tiempo transcurrido desde la celebración del contrato. Sin embargo, el propietario podrá detraer de esa cantidad a depositar, en concepto de indemnización de daños y perjuicios, un máximo de un 30%, incluidos sus intereses.

Finalmente, el artículo 13.4 obliga al propietario, cuando ejerce esta resolución a atender las deudas que el titular del derecho tuviera pendientes con la sociedad de servicios, si otra cosa no se hubiera pactado.

Ésta es otra de las cuestiones que, en opinión de la Asociación Canaria de Tiempo Compartido, deberían mejorarse, ya que la ley sólo mira por salvaguardar los intereses de los titulares de derechos, sin tener en cuenta al resto de intervinientes en el proceso. En este caso, la sociedad de servicios deberá mantener las deudas durante dos años o tres alternos, con su consiguiente perjuicio, al que se une el no poder alquilar las semanas a otros turistas al ser estas fechas fijas en las que no puede llegar a encontrar un turista para cubrir la

deuda y debe mantener la morosidad durante dos años. Además, si transcurridos los dos años o tres alternos, el promotor decide rescindir los titulares morosos, debe depositar la cantidad pagada por el titular, menos la parte proporcional de los años disfrutados.

De una forma más clara se podría ver con un ejemplo:

Sea un proyecto de 50 apartamentos:

(AÑOS) 1° 2° 3° 4° 5° 6° 7°

TITULARES 300 800 1800 2300 2550 –

OROSOS(1) 40 90 115 127 127

DEUDA MOROSOS (2) 1400000 3150000 4025000 4445000

DEPÓSITO (3) X40 X90 X115

26133600 58800600 75134100

(1) El porcentaje actual se basa en un 5% anual a partir del tercer año, por lo que 800 titulares al 5% son 40, en el cuarto año 1800 son 90.

(2) Las cuotas promedios de una semana se basan en 35000 pesetas/semana.

(3) El precio promedio de semana se calcula en base a 1000000 ptas y la existencia del proyecto en 30 años, por lo que un cliente que haya disfrutado dos años, el promotor habrá de depositar, para que se le devuelva al titular y se rescinda el contrato (todo en pesetas):

Precio pagado 1.000.000

Descuento 2 años -66.660

(1000000/30años=33.330) 933.340

30% de gastos autorizados -280.000

A devolver 653.340

Para resolver, el promotor debe depositar las siguientes cantidades a partir del quinto año:

Depósito Deuda Sociedad Servicios

5° año 40 morosos 26.133.600 1.400.000

6° año 90 morosos 58.800.600 3.150.000

7° año 115 morosos 75.134.100 4.025.000

8° año 127 morosos 82.974.180 4.445.000

* **La prestación de servicios:**

Junto con la delimitación jurídica del sistema, el último proyecto de ley de Septiembre de 1997, se caracteriza por regular la sociedad de servicios, y así en su artículo 16 establece su régimen siendo el siguiente:

- Deben revestir necesariamente la forma de anónima o de responsabilidad limitada, siendo su capital el legalmente previsto para las anónimas incrementado en trescientas mil pesetas a partir del décimo departamento del inmueble de cuya administración vayan a hacerse cargo.
- En todo caso, el capital deberá estar totalmente desembolsado, siendo las acciones nominativas.
- Tendrán como objeto social único atender los servicios de los inmuebles sujetos a un régimen de aprovechamiento por turno.
- Deberán tener su domicilio en España.
- Su retribución se establece como una cantidad alzada sólo revalorizable según los Índices de Precios al Consumo, para evitar los abusos que podrían darse en este campo, aunque en casos extraordinarios se puede aumentar por encima de dicho índice.
- Una vez celebrado el contrato con un propietario o promotor y antes de otorgar la escritura reguladora, la sociedad de servicios deberá suscribir un contrato de seguro de caución destinado a cubrir, en caso de incumplimiento por su parte de las obligaciones, el riesgo de indemnizar al asegurado los daños patrimoniales sufridos y, en particular la prestación efectiva de los servicios por valor igual al doble de la cantidad que se le paga.

La Asociación Canaria de Tiempo Compartido también se queja con el tratamiento que se les da a las sociedades de servicios ya que por ejemplo:

- No tiene razón de ser el solicitar un capital superior al de las Sociedades Anónimas o de Responsabilidad Limitada si además se solicitan avales y seguros.
- La obligación de suscribir los seguros de caución para el riesgo del servicio y del patrimonio, repercutirán en los costes de la sociedad de servicios que tendrá que aumentar las cuotas a los titulares y que en la práctica ahuyentará a la pequeña y mediana empresa que no podrá hacer frente a tales requisitos previos al inicio de actividades.

Si lo vemos con un ejemplo tendríamos:

Proyecto de complejo 50 unidades 100 unidades

Capital totalm. desembolsado 10 mill. 10 mill.

300.000 por unidad a partir de 11 12 mill. 27 mill.

22 mill. 37 mill.

Seguro de caución

Riesgo de Servicio Presupuesto Anual

35.000ptas/semana x 50 unid.x 51 sem. 89.250.000

35.000ptas/semana x 100 unid.x 51 sem. 178.500.000

Doble del valor del presupuesto anual 89.250.000 178.500.000

178.500.000 357.000.000

Riesgo Patrimonial

2.815.000 x 50 unidades 140.750.000

2.815.000 x 100 unidades 281.500.000

Comprobamos de nuevo, como se intenta, en todo momento preservar al titular del derecho de aprovechamiento de todo riesgo o conducta engañosa del resto de participantes en el proceso.

4.3.-Regulación Del Timesharing En Canarias.-

La regulación del Timesharing a nivel regional se hace a través del Decreto 272/1997 de 27 de noviembre de 1997, el cual regula los alojamiento en régimen de uso a tiempo compartido, desde la perspectiva turística , en ejercicio de las competencias asumidas en esta materia por la Comunidad Autónoma de Canarias.

La reglamentación de esta materia responde a la necesidad de hacer frente a situaciones no deseadas como es la indefensión del consumidor ante técnicas comerciales agresivas, como hemos comentamos en epígrafes anteriores.

El objetivo de este reglamento es "*la regulación de la actividad alojativa , las formas de publicidad y de captación de clientes, así como el régimen jurídico de su explotación turística*".

Por su parte se entiende como servicios de alojamientos turísticos en régimen de uso a tiempo compartido, la actividad turística alojativa que, por cualquiera de los medios permitidos por el ordenamiento jurídico, faculte la utilización sucesiva de un mismo alojamiento por personas que lo comparten por períodos de tiempo iguales o superiores a una semana.

Por su parte los usuarios de la actividad anteriormente descrita tendrán la consideración de *usuario turístico o turista* a los efectos previstos en la Ley 7/1995, de 6 de abril, de Ordenación del Turismo de Canarias. Y además los inmuebles o conjuntos de inmuebles que se destinen a la actividad alojativa turística descrita, deberán disponer de, al menos, diez unidades alojativas y habrán de cumplir los requisitos mínimos exigidos en sus respectivas reglamentaciones, para los establecimientos hoteleros o para los apartamentos turísticos, según sea la tipología de las unidades alojativas que habrá de ser común para la totalidad del inmueble o conjunto de inmuebles.

A continuación trataremos los aspectos más destacados de este Decretos:

- Por un lado, el establecimiento de un régimen de autorizaciones, necesario este para el ejercicio de la actividad, debiéndose cumplir una serie de requisitos con anterioridad al inicio de la misma.

El régimen consiste en la presentación de la solicitud y aportación de toda la documentación exigida por los órganos competentes, con la posterior resolución de la misma.

- Por otro lado la clasificación de los alojamientos serán los propios de la modalidad hotelera o de apartamento turístico. Además en el exterior, junto a la entrada principal del establecimiento y en sitio muy visible, será obligatoria la exhibición de una placa-distintiva en la que figuren la modalidad y categoría asignadas.
- Con respecto a la publicidad y captación de clientes podemos decir que la llevada a cabo en este tipo

de actividad turística no podrá suponer el empleo de sistemas agresivos, ni la utilización de métodos dirigidos a la captación de clientes que perturben la tranquilidad y libertad de los destinatarios de la misma, garantizándose así la autonomía del futuro comprador. Así es indispensable que la promoción de la oferta de la actividad turística se haga constar las características del inmueble, las modalidades de servicios y los datos del entorno, lugares de interés, senderos, caminos reales, datos culturales e históricos.

- Por último mencionar que la modalidad alojativa regulada en este Decreto, podrá compatibilizarse con la hotelera o de apartamento turísticos, siempre que concurren las circunstancias que se señalan en el Decreto. Asimismo las empresas de actividades y establecimientos turísticos en régimen de tiempo compartido tienen la obligación de inscribirse en el Registro General de empresas, actividades y establecimientos turísticos.

•

5.-INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL TIME SHARING.-

5.1.-¿Cuál es el origen del éxito del timesharing?

Podemos destacar:

- Ventajas para los poseedores de períodos de timesharing:
 - **Calidad** de las prestaciones: el timesharing propone unas unidades más grandes y mejor equipadas que los paquetes clásicos o hoteles.
 - **Independencia:** los alojamientos de timesharing ofrecen unidades completamente independientes y equipadas.
 - **Credibilidad:** las bolsas de intercambio requieren a los proyectos que reúnan una calidad de standard superior en las unidades alojativas y facilidades del complejo. Así como unos mínimos sobre los servicios que ofrecen los complejos.
 - **Control:** como propietario de una parte, el adquirente tiene derecho a verificar el buen funcionamiento y la gestión de la residencia.
- Ventajas para los Empresarios del Turismo:
 - **Marketing:** relación directa entre la residencia y el adquirente.
 - **Profesionalismo:** el echo de que nos dirigimos directamente a propietarios y no a clientes " de paso" requiere un mayor profesionalismo.
 - **Variedad:** las residencias de timesharing incluyen destinos clásicos de venta. El vendedor y el adquirente están en contacto directo.
 - **Sin intermediarios:** el timesharing no requiere los circuitos clásicos de venta. El vendedor y el adquirente están en contacto directo.
 - **Impacto Económico:** el timesahring es ventajoso para los promotores independientes, así como las grandes cadenas y los operadores de Turismo, al amortizarse la inversión inicial y asegurarse la explotación turística durante la existencia total del proyecto.

5.2.-Los Actores Principales.-

Las vacaciones de tiempo compartido reúnen tres tipos de actores:

- **Los promotores:** son los que conciben y construyen los complejos. Aprovechando el hecho de que la venta de apartamentos en la modalidad de tiempo compartido no ha sufrido la crisis inmobiliaria. No obstante tienen otros inconvenientes: unos costes de comercialización muy elevados, unos precios de construcción igualmente muy altos, en lo que concierne al estilo de las residencias (generalmente de 4 estrellas como mínimo), gastos derivados de los equipos deportivos y de recreo propuestos por la residencia. En fin, dado

el período del tiempo de la venta, a menudo a muy largo plazo y pudiendo tardar varios años para ciertas promociones, tienen que incluir igualmente los gastos financieros durante todo este período así como los gastos de mantenimiento y servicios de las semanas no vendidos. Un promotor de apartamentos en tiempo compartido puede sentirse satisfecho cuando ha obtenido un rendimiento del 8% o 10%.

- **La sociedad de marketing:** comercializa en base a comisiones de uno o varios productos. Corre un riesgo real en cuanto a los gastos de comercialización que son muy elevados, entre el 30 y 40% del precio de venta. Estos costes provienen del hecho que utilizan el sistema costoso de una sala de ventas: alquiler de la sala y contratación de un equipo de ventas de una media de 15 a 20 vendedores. Sin embargo en España la directiva Europea prevee que haya un período de reflexión de 10 días por lo cual la profesión esta muy reglamentada.
- **Las Bolsas de intercambio:** que han concedido al tiempo compartido su verdadero atractivo. Gestionan un gigantesco sistema informático que permite intercambiar apartamentos en el mundo entero. Existen dos que se reparten el mercado: 70% por RCI y 30 por Interval International. A su vez el papel desempeñado por las Bolsas de Intercambio juega un papel determinante en:
 - La selección de residencias.
 - El control de residencias afiliadas (a razón del mantenimiento y la gestión).
 - La fidelización de los adquirentes y que, a menudo, el promotor ofrece a su cliente la afiliación a una de las Bolsas de intercambio durante los tres primeros años.

5.3.-Los Aspectos Innovadores Del Producto De Vacaciones A Tiempo Compartido.-

Hay cuatro factores principales que pueden explicar el incremento de las vacaciones a tiempo compartido:

- **La movilidad y la flexibilidad del producto.**

La creación de las bolsas de intercambio ha sido lo que ha determinado el éxito de las vacaciones a tiempo compartido. Hoy en día 4000 residencias en su catálogo y más de 80 países a los propietarios.

- **El atractivo del coste del producto.**

La compra de una semana de vacaciones de por vida no tiene un coste muy elevado si se considera que la media es entre 1.072.500 patas en función de la talla del apartamento, de la temporada elegida y el valor de la residencia. Este coste debe ser comparado al coste de una semana de alquiler en una residencia de alto standing que corresponde a 10 ó 12 días de estancia pagados por adelantado. En todo momento, el adquirente debe tener en consideración otros gastos, como los gastos de intercambio y los gastos de mantenimiento del apartamento.

- **La introducción del producto Timesharing en un producto casi hotelero.**

En los Estados Unidos, los mayores grupos hoteleros ya han creado su división de "Timesharing", como en el caso de Marriott, Chilton, Hyatt, Disney, Melia y recientemente el Tour Operador británico Airtours, lo cual ha producido mayor credibilidad al producto.

- **El Timesharing representa un fuerte valor de referencia.**

Los comportamiento turísticos siempre han sido descritos por los sociólogos como una manera de integrar un tipo de referencia. Para las vacaciones de tiempo compartido, la referencia es el sentimiento de pertenecer a un clase privilegiada, inteligente, que ha sabido elegir un "lujo accesible".

5.4.-El Mantenimiento De Una Residencia.-

En un estudio comparativo realizado en residencias situadas en Europa (incluyendo Tenerife), los cargos representaban un coste de 4000 a 5000, ptas por día, incluyendo provisiones para obras importantes. Estos cargos pueden ser diferentes en el caso de residencias excepcionales en términos del emplazamiento o en términos de servicios.

5.5.-Tipología Del Consumidor.-

El perfil de los nuevos turistas del "Tiempo Compartido" es múltiple: son de todo tipo de nacionalidades así como proceden de diferentes niveles socio-profesionales. Se les puede clasificar en cuatro grupos generalizados:

- Los que viajan a nivel internacional, que varían según el país.
- Las familias de buena situación económica, propietarios de su vivienda, con una edad comprendida entre los 45 y 55 años.
- Los jóvenes pensionistas que tiene una pensión acomodada y son libres de viajar a su gusto.
- Los jóvenes solteros con una buena situación económica, que disfrutan de una gran movilidad y sin compromisos.

Perfil de usuario

De acuerdo con el estudio realizado por Ragatz Ass. Inc., 1994 para Interval International podemos distinguir entre:

- Edad media-hombre.....50 años
- Edad media-mujer.....47 años
- Profesional Liberal hombre.....58.7%
- Profesional Liberal mujer.....46.2%
- Diplomados.....50.5%
- Propietarios de su residencia principal.....91.7%
- Número de noches por año fuera del domicilio.....35.9
- Número de noches pasadas en un hotel.....17.8

5.6.-Como Adquirir Vacaciones De Tiempo Compartido Con Existo.-

Dos razones por las cuales el adquirente desea escoger una residencia de gran calidad. Por un lado, las residencias de timesharing deben tener la capacidad de hacer soñar: el atractivo de este producto es que es "un lujo accesible". Pero también en cuanto más haya una demanda para esa residencia, más fácil se hacen los intercambios, ya que estos funcionan de esta manera.

Por otro lado, el mercado de la reventa está directamente ligado a la calidad de la residencia o situación geográfica.

Sin embargo la incitación al viaje empieza por la calidad de la situación geográfica de las residencias. Estas se eligen de acuerdo al emplazamiento, pero también igualmente si están cerca de una capital.

Y además las residencias están equipadas para fomentar un sueño y garantizar distracciones. Ofreciendo una gran gama de servicios a la disposición del adquirente. Los más comunes son: restaurantes, piscinas, clubs, posibilidades de actividades diversas, así como un servicio de calidad.

5.7.- La Protección Del Consumidor En El Tiempo Compartido.-

La protección del consumidor en el tiempo compartido aparece como uno de los pilares básicos sobre los que

esta industria apoya, en gran medida, parte de sus posibilidades presentes y futuras. La relativa novedad del fenómeno, tímidamente conocido por muchos ciudadanos, exige que el empeño por parte de todos los sectores que integren esta industria sea decidido en el sentido de garantizar la transparencia de este mercado y la seguridad de los adquirentes de períodos de tiempo compartido.

En una primera aproximación puede decirse que el adquirente de un período de tiempo compartido busca, por medio de esta figura, disfrutar de unas vacaciones sobre la base de los siguientes extremos:

Estabilidad, en el sentido de que por medio de la satisfacción de un precio alzado (aplazado o no) asegura el disfrute de sus vacaciones en unas determinadas fechas (o en una temporada determinada, si se trata de tiempo flotante) y en una unidad habitable también determinada (o en una unidad de determinadas características, si se trata de espacio flotante).

Movilidad, pues cada vez es mayor el número de adquirentes de tiempo compartido que hacen uso del intercambio con otros complejos afiliados a la misma red de intercambio.

Economía, en el sentido de que por medio del tiempo compartido se favorece el acceso a unas vacaciones de calidad a sectores de la población con menor poder adquisitivo.

Los anteriores factores permiten concluir que las adquisiciones de tiempo compartido no participan en la práctica de generalidad de los casos, de la naturaleza de una inversión en términos financieros y que, por tanto, no puede ser ofertada al público con tales características.

En cualquier caso, los promotores deben adoptar una serie de cautelas con el propósito de garantizar a los adquirentes de tiempo compartido el disfrute de sus vacaciones en la forma en que los propios adquirentes las han, inicialmente, contratado. Así:

a) La publicidad y, en general la actividad de promoción del complejo no debe conducir a error al consumidor sobre la naturaleza y las características de lo que se quiere; es decir, debe hacerse constar con claridad si se trata de la adquisición de un derecho real o de un derecho personal o si la adquisición se refiere a tiempo fijo o flotante y al espacio fijo o flotante, en ambos casos, si la adquisición está limitada o ilimitada en el tiempo.

b) Debe garantizar la integridad del desembolso del adquirente, de modo especial en los supuestos de complejo en construcción para el caso de que esta medida concluyese y los supuestos en que el proyecto de tiempo compartido se paralice o termine de forma anormal por cualquier causa, en tal manera que el adquirente recupere el importe total de la suma satisfecha al promotor.

c) También es preciso que se asegure la continuidad en la prestación de los servicios de la compañía de administración y mantenimiento, así como la efectiva del intercambio, por medio de las oportunas garantías como pueden ser avales, pólizas de caución, etc.

Numerosos ordenamientos jurídicos ofrecen ejemplos de distintas normas que se refieren a la publicidad, a las garantías en el caso de inmuebles en construcción, al período de reflexión en los contratos, a la información que el promotor debe suministrar, etc...Lo que es necesario es que los elementos de protección se integren de forma sistemática en la norma básica que regule las actividades de tiempo compartido de forma tal que todas las partes intervinientes en el proceso de adquisición, tenencia y disfrute de una cuota de tiempo compartido sean conocedoras, desde el inicio, de sus respectivos derechos y obligaciones.

Así, en la Directiva 94/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, el consumidor europeo se beneficiará de una protección eficaz contra los abusos de ciertas sociedades de servicios. Los elementos esenciales de este texto son los siguientes:

Un tiempo de reflexión de 10 días obligatorios.

Un derecho de terminación de contrato de 3 meses ha sido establecido por el consumidor que no no haya recibido los documentos informativos obligatorios.

La obligación de hacer la publicidad de venta, con el derecho a información en doce puntos, sobre los costes de los cargos, los principios de mantenimiento y de gestión.

El documento debe ser redactado en el idioma del adquirente.

La terminación incluirá la del crédito se ha sido solicitado.

6.-IMPACTO DEL TIMESHARING EN EL SECTOR TURISTICO

6.1.-El impacto del Timesharing en la industria del Turismo.

Un estudio realizado por Ragatz demuestra claramente que el Timesharing ha tenido un desarrollo espectacular dentro del sector turístico. Efectivamente, las residencias de timesharing poseen unas normas que las diferencian del Turismo clásico y que les dan un más alto standing, sobre todo en lo que concierne a la calidad de los apartamentos y su nivel de equipamiento, así como los servicios que se ofrecen a los clientes y usuarios.

En la actualidad, las residencias que se dedican al timesharing tienen tres orígenes:

- La transformación de complejos hoteleros/residenciales construidos en su día en vista de convertirse en residencias secundarias.
- La modificación del estilo de apartamentos/hoteles ya existentes.
- La construcción del estilo de apartamentos/hoteles ya existentes.
- La construcción de nuevas residencias específicamente destinadas al timesharing.

Por otra lado numerosos factores demuestran que el timesharing tiene un impacto positivo en el desarrollo de ciertas regiones. Creando empleo, el timesharing atrae a numerosos turistas, con un gran poder adquisitivo, con turistas presentes durante todo el año ya que el producto tiene unas características que hace que no se dependa de ciertas épocas.

Por su parte el hecho de que existan las Bolsas de intercambio, las residencias de vacaciones a tiempo compartido tienen un mayor nivel de ocupación anual excepcional:

- En *Inglaterra* sobrepasa el 70% para las residencias extrahoteleras y 60% para los hoteles.
- En *Estados Unidos*, que es un mercado más maduro, ese nivel ya sobrepasa el 85% en los años 1980.

En *México*, lo niveles de ocupación de las residencias de timesharing a alcanzado el 75% en 1993, en contrapartida al 46% para la hotelería tradicional.

6.2.-Las Estadísticas "Claves".-

El peso del Timesharing en el Mundo está en:

- 4.200 residencias.
- 3.14 millones de familias han adquirido una estancia.
- 4.9 millones de períodos adquiridos desde 1980-1996 con una cifra de negocio de 36 billones de dólares.

- 560.000 períodos semanales vendidos en 1994.
- 81 países en el mundo proponen residencias, los poseedores de estancias estando repartidos en 174 países.
- 4.76 billones de dólares en cifras de negocio en 1994.

Todo esto nos lleva a un incremento del 650% en 15 años.

Por otro lado diferentes estudios demuestran la satisfacción de los propietarios de períodos de timesharing. Según el informe realizado por Ragatz Associates" sobre el timesharing en la Islas Canarias, los propietarios de tiempo compartido parecen estar satisfechos de su adquisición. Un 67% dice esta " muy satisfecho" o "satisfechos" con su compra. Un 69% manifiesta que su compra ha superado o cumplido sus ilusiones; un 48% dice que el tiempo compartido ha tenido un efecto positivo en su estilo de vida y un 48% afirma que la multipropiedad les ha ahorrado dinero en sus vacaciones. Todos los indicadores de satisfacción en dichos propietarios eran más elevados que en los propietarios que han hecho uso de su propiedad en la Islas Canarias. Más del 90% están satisfechos del grado de limpieza de su unidad a la llegada, la calidad de construcción del complejo, el apartamento en sí, y la sensación de hospitalidad percibida durante su estancia.

Un 81% ha realizado un intercambio. Y de ellos el 82% están satisfechos con su intercambio más reciente y un 78% lo están con su empresa de intercambio.

Aproximadamente un 11% de los visitantes a las Islas Canarias vienen en régimen de timesharing.

6.3.-Las Modificaciones Del Paisaje Turístico Mundial.-

Aumento del turismo mundial

El turismo internacional ha conocido una mejoría importante en 1994, 3.8% más de llegada a las fronteras comparado con 1993, tras sólo una ligera mejoría entre 1992 y 1993, 1.95 más,. Europa sigue siendo el destino más frecuente con 319.2 millones de turistas con un total de 531.9 millones de viajeros reconocidos en el mundo.

Las vacaciones de tiempo compartido también están aumentando y corresponden a la demanda de un turismo que se siente atraído por las estancias cortas. En Europa, por ejemplo, que representa un 60% del mercado turístico internacional, hemos podido constatar una modificación del paisaje en los años 1980 en.

- La diversificación de los destinos.
- La disminución del tiempo de estancia.
- Un aumento en las estancias cortas.

Globalmente en Europa, el mercado de vacaciones va aumentando un 8% anualmente según un estudio realizado por F. Portier-Imrets.

Por otra parte, los ingresos de los posibles turistas no cesa de aumentar, paralelamente, a la demanda de éstos de vacaciones. Lógicamente es de esperar que haya un progreso masivo de "Timesharings" en los años venideros.

Por otro lado el nivel de estancia cortas a progresado de un 3% por año, de 1980 a 1985, y a aumentado a 6% a partir de 1985.

Otros factores a favor del tiempo compartido:

- La bajada de los precios en los transportes aéreos.

- El desarrollo de nuevos destino y consumidores (Asia, Europa del Este).

6.4.–La Repercusión Del Tiempo Compartido En Las Islas Canarias.–

España es el segundo país del mundo en oferta de timesharing y más de la mitad del mercado español está localizado en Canarias. Hay 147 proyectos viables de tiempo compartido en las Islas Canarias que se hallan afiliados a una de las dos empresas de intercambios mayores, y que están activamente en venta, o inactivos pero con más de 50 propietarios. Estos proyectos cuentan con 11.560 unidades de multipropiedad construidas con una media de 79 unidades por proyecto, Unos 48 proyectos cuentan con menos de 25 unidades mientras que unos 36 contienen más de 100.

Más de la mitad, el 58.6%, de las unidades se encuentran en la isla de Tenerife, que también cuenta con 79 de los 147 complejos. También se encuentra el tiempo compartido en Fuerteventura (10 complejos y 838 unidades), en Gran Canaria (20 complejos con 1.502 unidades) y Lanzarote con 38 complejos y 2.441 unidades.

Se ha vendido alrededor de 516 millones de pesetas en los 147 complejos, y los compradores vienen de más de 233.250 unidades familiares. La compra media ha sido de 2.1 intervalos que hacen un total de 490.000 intervalos. Se estima que un 69% del volumen de venta ha sido realizado en la isla de Tenerife.

La industria del tiempo compartido contribuye de manera significativa a la economía de la región. El propietario de una multipropiedad plantea regresar al lugar de su compra original unas 5.6 veces durante los siguientes 10 años. Entre los no–propietarios este dato baja a 3.2 veces. En 1994 el nivel de ocupación de los complejos de timesharing fue de un 80%

En la Islas Canarias la industria del tiempo compartido es responsable de la creación directo e indirecto de unos 27.000 puestos de trabajo y nominas por un total de 5.850 pesetas. Datos estudio Ragatz 1995.

Usuarios de Time Sharing por procedencias en porcentajes.

	1995/96	1996/97
Reino Unido	23.7	23.9
Francia	7.5	13.9
Italia	2.0	9.8
Bélgica/Holanda	3.6	7.2
Resto procedencias	3.0	6.3
Escandinavia	5.2	3.8
Alemania	1.6	2.7
España	0.1	0.3

Como vemos el panorama del time sharing está ampliamente dominado por los británicos. Casi la cuarta parte (23.9%) de los turistas de esta procedencia utilizaron en el período estudiado este sistema alojativo. En otras cuatro procedencias el empleo de time sharing tiene también importancia: franceses, italianos, belgas/holandeses y resto de procedencias. Pero lo más destacable es que se produce un notable incremento del régimen de tiempo compartido en todas las procedencias salvo entre los británicos con un levísimo

incremento y los escandinavos cuyo número de usuarios desciende.

7.- LA FISCALIDAD DEL MULTIPROPIETARIO.

Al igual que en el resto de disciplinas que se tratan en este trabajo, en el campo de la fiscalidad del llamado time sharing también presenta una serie de problemas, siendo los más esenciales los dos siguientes:

1º Tratarse de un fenómeno de **difícil calificación jurídica**, existente en la realidad social pero sin una regulación en España de carácter sustantivo. Incluso, terminológicamente, se utilizan expresiones variadas para definir conceptos que tampoco tienen su contenido idéntico.

La ausencia de una norma de derecho Privado dificulta su imbricación en las normas fiscales, pero su indudable realidad social no puede ser obviada por el Derecho Tributario.

2º El time sharing es un **negocio esencialmente internacional**, mientras el inmueble se encuentra situado, en virtud de su propia naturaleza, en un lugar fijo, los sujetos intervinientes y las operaciones realizadas en torno a la edificación ocurren en un espacio universal.

Estas características junto con que muchas de las entidades intervinientes en esta operativa están radicadas en paraísos fiscales clásicos, como, Gibraltar, Bahamas, Isla de Man,..., lleva a que el tratamiento tributario esté encaminado a:

- Cerrar cualquier vía de evasión fiscal internacional a través de estos instrumentos jurídicos.
- Atender a la sustancia del negocio en España que es el inmueble: lo que importará a la norma fiscal no es tanto la naturaleza del derecho de multipropiedad o sus características, sino atender a la realidad básica en que este negocio se sustenta: el inmueble sito en territorio español y hacer pagar por esta manifestación de capacidad económica.

7.1. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.-

La multipropiedad configurada como un **derecho real**, el titular de ese derecho tributará como si se tratara de bienes inmuebles de uso propio, consignando un 2% sobre el valor por el cual haya computado tal derecho en el Impuesto de Patrimonio. Sin embargo, se encuentran exentos los titulares de derechos de duración inferior a dos semanas por año, introduciendo así una gran flexibilidad en el tratamiento de esta materia, ya que permite que una parte importante de estos aprovechamientos queden excluidos de gravamen, lo que revertirán en beneficio de la utilización de esta fórmula jurídica.

La situación se volvería más compleja en lo referido a la tributación de los supuestos que no impliquen titularidad directa sobre un inmueble, prohibidos en esta ley, ya que, en principio, no habría rendimientos para el titular, si el derecho de crédito, título o certificado, se utilizase por el titular; el único rendimiento derivaría de la cesión del derecho, en su caso constituyendo un ingreso procedente del arrendamiento de bien mueble.

7.2 Impuesto sobre el Patrimonio.-

Según el Proyecto de Ley de 1997, se unifica el criterio para su valoración a efectos de su integración en la base imponible de este impuesto, determinando la valoración por el precio de adquisición

7.3 Impuesto sobre Valor Añadido.-

Se generaliza la aplicación del tipo reducido al 7% a las prestaciones de servicios que consistan en la cesión

de los derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles como en otras formas de utilización de los bienes inmuebles por período determinado o determinable al año con prestación de algunos servicios complementarios propios de la industria hotelera.

Aunque en la Ley no se hace mención expresa al caso canario, se presume que por similitud se gravará por el IGIC al tipo reducido del 2%.

7.4.–Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.–

A las transmisiones entre particulares o exentas del IVA de los derechos recogidos en el Proyecto de Ley, se les aplicará el gravamen del 4% en el ITPAJD.

8.– SU PROBLEMÁTICA CONTABLE.–

En el Plan General de Contabilidad no se recogen normas para este tipo de operaciones, siendo la única normativa contable existente las Normas de Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias (BOE de 4/1/95), que vienen a sustituir a las antiguas publicadas el 1 de Julio de 1980 en base al Plan de 1973.

En esta adaptación sectorial, dentro de las normas de valoración de existencias, se hace mención a los *edificios adquiridos o construidos para venta en multipropiedad*. En concreto, la normativa a este respecto estipula lo siguiente:

Para el coste de los edificios vendidos, el coste se imputará a las unidades o turnos fijos de aprovechamiento mínimos.

Para realizar dicha imputación se deberá tener en cuenta:

- Que existen días del año que por estar reservados a reparaciones y mantenimiento no pueden ser configurados como turnos de aprovechamiento.
- Que algunas viviendas concretas no son vendidas en turnos fijos, sino que pueden quedar reservadas para alojar a los multipropietarios o usuarios que no pueden ocupar su vivienda en el turno a que tengan derecho, por averías u otras causas.
- Puesto que la demanda y el valor comercial de los turnos fijos de aprovechamiento, depende de su situación en el calendario, en aplicación del principio de prudencia, el coste a imputar a los turnos de aprovechamiento de una vivienda o apartamento, se distribuirá en proporción al valor inicial de venta de cada uno.

En el indicado Plan Contable para las Empresas Inmobiliarias, se recogen, en relación a la multipropiedad o time sharing, las siguientes cuentas:

En el *grupo 3* (Existencias):

- (306) *Edificios para venta en multipropiedad* (edificios adquiridos).
- (340.6) *Edificios para venta en multipropiedad* (obras en curso).
- (356) *Edificios para venta en multipropiedad* (edificios construidos).

En el *grupo 6* (Compras y gastos):

– (600.6) *Edificios para venta en multipropiedad* (compras).

En el grupo 7 (ventas):

– (700.6) *Edificios para venta en multipropiedad* (ventas).

Estas cuentas están destinadas a reflejar sólo las modalidades de multipropiedad que traen consigo la venta del inmueble por parte de la empresa promotora inmobiliaria. Sin embargo, en la Introducción al Plan Contable para la Empresas Inmobiliarias, se dice textualmente que :

... se manejó la posibilidad de incluir los criterios relativos a la contabilización de lo que podría llamarse comunidades temporales de aprovechamiento por turnos, con o sin carácter real. Los inmuebles afectados deberían contabilizarse en el inmovilizado y los ingresos obtenidos por la transmisión de estos derechos podrían considerarse como Ingresos a distribuir en varios ejercicios, que se irán imputando a resultados a lo largo de la vida de la correspondiente comunidad. Dichos criterios no se han incluido finalmente en las presentes normas por carecer de legislación específica en el momento actual.

Como puede observarse, pese a no haber incluido esta modalidad de time sharing en la normativa de adaptación, sin embargo quedan perfectamente esbozados los criterios básicos para su contabilización.

Esta problemática contable se centra en la siguiente casuística:

1º Construcción (promoción) de edificaciones para su venta en multipropiedad:

Para la contabilización de estas operaciones deberán tenerse presente las siguientes consideraciones:

Durante la fase inicial de la promoción y construcción de las edificaciones, el proceso contable es el mismo que en una promoción normal para la venta. Lo único que deberá tenerse en consideración es que para recoger las existencias al cierre del ejercicio se usarán las cuentas de existencias anteriormente citadas: (340.6) y (356).

Para reflejar las ventas se utilizará la cuenta (700.6) *Edificios para venta en multipropiedad*.

La problemática específica de estas operaciones se centra en el cálculo del coste de las edificaciones vendidas. Este cálculo deberá hacerse teniendo presente:

– Que existen días del año que por estar reservados a reparaciones y mantenimiento no pueden ser configurados como turnos de aprovechamiento.

– Que algunas viviendas concretas no son vendidas en turnos fijos, sino que pueden quedar reservadas para alojar a los multipropietarios o usuarios que no pueden ocupar su vivienda en el turno a que tengan derecho, por averías u otras causas.

– Puesto que la demanda y el valor comercial de los turnos fijos de aprovechamiento, depende de su situación en el calendario, en aplicación del principio de prudencia, el coste a imputar a los turnos de aprovechamiento de una vivienda o apartamento, se distribuirá en proporción al valor inicial de venta de cada uno.

Si lo trasladamos a un caso práctico, tendremos:

Sea un conjunto de 50 apartamentos para vacaciones, situados en la Costa del Sol, existiendo dos categorías : 30 apartamentos tipo A y 20 tipo B. Los precios para cada turno semanal de aprovechamiento son los siguientes:

TIPO CLASE DE TURNO PRECIO TURNO SEMANAL

A Rojo 1.000.000

A Blanco 750.000

A Azul 650.000

B Rojo 1.250.000

B Blanco 900.000

B Azul 725.000

La distribución por semanas del año es la siguiente:

Rojo.....22 semanas

Blanco.....16 semanas

Azul.....14 semanas

La previsión de ingresos teniendo en cuenta los turnos de aprovechamiento susceptibles de venta, es la siguiente:

Nº APTOS. Nº TURNOS PRECIO INGRESOS

TIPO PARA VENTA TURNO PARA VENTA TURNO POR VENTAS

A 25 Rojo 550 1.000.000 550.000.000

A 25 Blanco 400 750.000 300.000.000

A 25 Azul 350 600.000 210.000.000

B 17 Rojo 374 1.250.000 467.500.000

B 17 Blanco 272 900.000 244.800.000

B 17 Azul 238 725.000 172.550.000

TOTAL 1.944.850.000

Si tenemos en cuenta que el coste total de la promoción de los 50 apartamentos ha sido de 824.033.000, el coste a imputar a los turnos de aprovechamiento vendidos será el porcentaje dado por:

Coste total de la promoción x 100= 824.033.000 = 42,37%

Ventas previstas 1.944.850.000

Si suponemos que durante el primer año de esta promoción se han vendido turnos de aprovechamiento por un total de 787.500.000 pesetas (sin IVA), la contabilización será la siguiente:

1) Por la venta de los turnos de aprovechamiento:

834.750.000 (57) Tesorería a (700.6) Ventas edific. en multiprop. 787.750.000

a (477) Hac.Pública IVA repercutida 47.250.000

2) Para la contabilización de la variación de existencias a final del ejercicio, el valor a asignar a los edificios terminados pendientes de venta será:

Coste total de la promoción.....824.033.000

Coste asignado a los turnos vendidos.....(333.663.750)

$42.37 \times 787.500.000 = 333.663.750$

100

Valor de las existencias finales 490.369.250

333.663.750 (712) Variac. existencias de

edific. construidos a (356) Edif. venta multip. 333.663.750

2º Compras de edificaciones para su posterior venta en multipropiedad:

1) Por la compra de las edificaciones:

(660.6) Compras de edificios venta multiprop.

(472) Hac. Pública IVA soportado a (57) Tesorería

2) En cuanto a la contabilización de las ventas es igual al caso anterior, teniendo en cuenta que el porcentaje de coste a imputar a las ventas de turnos de aprovechamiento, vendrá dado por la expresión:

Importe de las compras de edificaciones x 100

Importe de las ventas previstas

3º Cesión temporal de uso y disfrute de edificaciones propiedad de la empresa promotora inmobiliaria (modalidad hotelera):

En base a los criterios básicos que aparecen en la Introducción del Plan, los asientos pueden ser:

1) Al destinarse la edificación a esta modalidad de time sharing:

(22-) Inmuebles para time sharing a (738) Existencias incorporadas por la empresa al inmovilizado

2) Por la venta de los títulos que dan derecho a sus poseedores al uso y disfrute anual de las edificaciones propiedad de la empresa promotora, se puede hacer el siguiente:

(57) Tesorería a (137) Ingresos por time sharing a distribuir en varios ejercicios

a (477) Hacienda Pública IVA repercutido

3) Por la incorporación a resultados de cada ejercicio, de los ingresos anteriores, en base a la duración de los derechos de uso y disfrute recogidos en los certificados de vacaciones vendidos, se hará:

(137) Ingresos por time sharing a distribuir

en varios ejercicios a (707) Ingresos por time sharing

4º Prestación de servicios de mantenimiento y administración en edificaciones en régimen de multipropiedad o time sharing:

Se contabilizarán de la forma habitual, recogiendo los gastos en las correspondientes cuentas del grupo 6.

En cuanto a los ingresos derivados de la prestación de dichos servicios, cabe indicar que se podrán reflejar en una cuenta específica para ello, como

(704) Ingresos por servicios en edificaciones en multipropiedad, o bien en la cuenta genérica (705) Prestación de servicios.

9.- LA INDUSTRIA DEL TIME SHARING Y LA ZEC.-

Como hemos visto a lo largo del trabajo, no existe una legislación específica para esta industria, ya que la Directiva se configura como una norma básica a seguir para el desarrollo de las normas de cada Estado miembro, la Ley española no acaba de aprobarse después de un número casi ilimitado de borradores y anteproyectos, y en Canarias, recientemente se ha aprobado en Decreto-Ley 272/1997 de 27 de Noviembre, que incluso tiene diferencias de nomenclatura con la Ley que probablemente se apruebe en el Parlamento algún día.

Esta falta de interés del legislador para solucionar este problema es del todo incomprensible si se observa el volumen de negocios que mueve esta industria: se considera que a principios de los noventa existían en España 35.00 plazas disponibles dirigidas principalmente al público extranjero, de las que aproximadamente 16.000 se situaban en Tenerife, suponiendo el 10% de la industria turística de la isla.

Esta falta de intenciones ha provocado que el gran negocio del time sharing esté en manos, principalmente, de extranjeros, hecho que no beneficia a la isla, ya que las compañías promotoras se suelen establecer en zonas de baja tributación para eludir los impuestos locales y nacionales. Además gran parte de la gente que trabaja en esta actividad son también extranjeros no residentes.

En definitiva, el vacío legal en torno a la regulación de la multipropiedad no parece ser un obstáculo que frene la expansión de esta actividad en Canarias, donde registra el 80% de las plazas nacionales. Por ello se propone como solución a este, y otros muchos problemas, la instauración de la ZEC, ya que parece viable que las empresas promotoras prefieran tener su sede de negocios en la ZEC, al tener en Canarias sus inmuebles, les supondría, entre otros los siguientes beneficios fiscales:

- Bonificación del 99% de la cuota del Impuesto de Sociedades, por lo que el gravamen se situaría en el 1%.
- Reducción de la tributación local.

El principal problema reside en que, generalmente, el promotor no suele permanecer en el negocio de time sharing, es decir su interés reside tan sólo en la construcción y venta de los inmuebles, por lo que aparece la modalidad club.

Dado que esta modalidad no está regulada en España es necesario buscar otros mecanismos para lograr que la gestión del time sharing se ubique en Canarias, bajo las ventajas de la ZEC, como son:

- Las sociedades de mera tenencia de bienes, que tendrá como activo los inmuebles afectos al time sharing y en su pasivo las acciones del club o complejo, siendo sus socios los multipropietario. En principio, no se encuentra ningún impedimento en la Ley 19/1994 del Régimen Económico y Fiscal de Canarias al establecimiento de este tipo de sociedades en la ZEC, aunque tampoco se menciona su posibilidad de manera expresa.
- Las instituciones de inversión colectiva, siendo la principal diferencia con los fondos existentes la falta de búsqueda de beneficios por el comprador de time sharing, por lo que se traducirán los rendimientos en tiempo de ocupación de un inmueble.

Aunque estas instituciones ya gozan de una fiacalidad privilegiada con in tipo de gravamen del 1%, trasladando su sede efectiva a la Zona Especial Canaria, gozarán de otras exenciones como son los impuestos indirectos y bonificaciones en los tributos locales.

TIME SHARING

PÁGINA 1

