

AIM Ote Associazione Italiana del Timeshare e della Multiproprietà

FAQ

- 1- qual è la tendenza del mercato del timeshare in Italia?
- 2-quali sono le mete più richieste?
- 3- c'è stato un calo degli acquisti legato alla crisi economica?
- 4-quali sono i tipi di timeshare più diffusi in Italia? E all'estero?
- 5- A chi conviene la multiproprietà?
- 6-le nuove direttive Ue in che modo tutelano maggiormente il cliente?
- 7- quali sono i problemi che riscontrate di più?
- 8- ultime novità nel settore e previsioni per i prossimi anni

1- qual è la tendenza del mercato del timeshare in Italia?

La tendenza del mercato è positiva: rileviamo percentuali di crescita annuali attorno al 4%. In anni passati abbiamo rilevato anche tassi di crescita più elevati ma ciò non deve essere visto necessariamente come un problema. La crisi economica non può non influenzare le decisioni sulle vacanze anche di chi valuta di utilizzare la formula della multiproprietà. Aggiungerei anche che c'è stata una maturazione del mercato. In passato erano troppi gli operatori per così dire improvvisati che facevano crescere il volume generale vendite senza la dovuta attenzione alle esigenze dei clienti. Oggi gli operatori sono meno numerosi e il livello della professionalità è cresciuto. Diciamo che si è operata una specie di selezione naturale. Per cui il livello delle vendite oggi cresce meno rispetto al passato ma i multiproprietari sono più consapevoli e soddisfatti.

Di questo parte del merito va anche alla nostra Associazione che ha sempre sostenuto la professionalità delle imprese e la trasparenza delle transazioni. Abbiamo redatto e fatto applicare dai nostri associati un codice etico; abbiamo organizzato corsi di formazione, seminari; assicuriamo anche una verifica di conformità dei contratti alle normative italiane ed europee. Insomma, ora possiamo vedere i risultati del nostro impegno.

Certo, all'estero il mercato cresce a tassi molto più elevati, quasi doppi rispetto al nostro. Le motivazioni sono molteplici: un forte attaccamento di noi italiani al concetto tradizionale proprietà; l'assenza di una legislazione ad hoc (fino al 1998) e la conseguente perplessità del nostro sistema giuridico che pretende un preciso inquadramento dei contratti all'interno del sistema normativo vigente. Pertanto in Italia il timeshare non ha ritrovato quella flessibilità normativa dei Paesi anglosassoni di common law.. E poi non possiamo nascondere che il mercato italiano ha pagato quella superficialità di approccio avuto inizialmente da parte di più di un'impresa cui ho appena accennato.

2- Quali sono le mete più richieste:

Per quanto riguarda l'Italia, più del 60% dei multiproprietari sceglie il mare ed il 30% la montagna. Le città d'arte non raggiungono il 10% della quota di mercato. All'estero (Vedi Spagna, Balaeri, Canarie, Caraibi) il mare la fa da padrone.

3- c'è stato un calo degli acquisti legato alla crisi economica?

Più che parlare di calo parlerei di crescita più contenuta. Ma le nostre performance rispetto a quelle del turismo tradizionale sono più migliori.

4-quali sono i tipi di timeshare più diffusi in Italia? E all'estero?

In Italia prevale la multiproprietà tradizionale, legata all'acquisto di una unità abitativa per un determinato periodo dell'anno per più anni. Negli anni '80 e '90 si è sviluppata la multiproprietà alberghiera. In via di diffusione sono i sistemi a punti che prescindono dall'acquisto di una particolare unità abitativa. I punti sono in sostanza dei buoni vacanza da spendere nell'arco di un determinato periodo di tempo. Ciò avvicina il settore ancora di più al comparto turistico. L'idea della multiproprietà come investimento è superata. Il moltiplicarsi delle forme vuol dire poter offrire prodotti sempre più vicini alle reali esigenze dei clienti.

5- A chi conviene la multiproprietà?

Partirei con l'identificazione del cliente che acquista la multiproprietà: di età fra i 35 e i 45 anni, elevato livello di istruzione, forte propensione alla vacanza (effettua dalle 2 alle 3 vacanze l'anno), sposato con figli e quindi legato ai periodi delle vacanze scolastiche, livello di reddito attorno ai 50.000 euro. Non mancano i pensionati ma la percentuale non raggiunge il 20 % contro il 26% del resto dell'Europa. Ciò vuol dire che la ridotta autonomia di gestione del proprio del tempo libero è diffusa.

Certamente la multiproprietà conviene a chi vuole avere la certezza di poter alloggiare in strutture di grande pregio che offrono una vastissima gamma di dotazioni, servizi ed attività. Conviene anche a chi vuol cambiare di anno in anno mantenendo inalterato il livello della qualità dei servizi. Ma esiste anche una convenienza strettamente economica. A fronte di un investimento iniziale, si ha la possibilità di effettuare vacanza in grandi strutture a costi notevolmente più limitati di quelli necessari a poter usufruire degli stessi prodotti turistici acquistati in forma tradizionale anno per anno.

6-le nuove direttive Ue in che modo tutelano maggiormente il cliente?

Al momento la direttiva è una sola: la 94/47/CE che è stata recepita attraverso il decreto legislativo 427/98. La soluzione adottata con il recepimento è sostanzialmente di tipo britannico: il cliente più tutelato è quello più cosciente del prodotto che sta per andare ad acquistare. Perciò la vera garanzia è la trasparenza: tutti i servizi offerti ed i costi da pagare devono essere evidenziati con la massima chiarezza nel prospetto informativo. Se il cliente può valutare opportunamente vantaggi e svantaggi dell'acquisto che sta per fare eviterà qualsiasi brutta sorpresa. Naturalmente un altro strumento di tutela è il periodo di ripensamento di 10 gg. per recedere dal contratto però il periodo è più che sufficiente solo se il cliente è adeguatamente informato.

7- quali sono i problemi che riscontrate di più?

Il cambio dei modi di fare vacanza può trasformare le opportunità offerte dal timeshare per questo siamo a volte contattati da multiproprietari che vorrebbero rivendere il proprio periodo. In questo caso la soluzione migliore è rivolgersi alla società da cui si è acquistato. Per ora il cosiddetto secondo mercato del timeshare non ha ancora preso piede in Italia.

Le telefonate più frequenti riguardano l'affidabilità delle proposte. Noi possiamo assicurare chi chiama chiedendo informazioni sui nostri associati. Per gli altri invitiamo chi ci contatta a valutare massima attenzione la proposta ricevuta ed a pretendere il massimo della trasparenza attraverso una documentazione scritta chiara ed esplicativa di ogni aspetto degli obblighi e dei diritti del multiproprietario.

8 – Novità e prospettive.

Le novità sono quelle prima citate cui si aggiungono forme sempre più ibride a metà fra settore immobiliare e settore turistico. Siamo partiti con la formula molto italianizzata della multiproprietà, ci siamo evoluti ed allargati con il concetto molto più flessibile di timeshare. Andiamo verso un ulteriore allargamento che potremo chiamare multivacanza perché ciò che si viene ad acquistare, nelle forme più diverse (rogito all'Italiana piuttosto che trust all'Inglese) è una rete di servizi. Le prospettive sono di una crescita per ora molto contenuta ma le prospettive sono positive perché, come ho detto, il mercato è sempre più maturo e pronto a recepire le sollecitazioni delle nuove proposte.

Le prospettive di sviluppo sono forti anche per l'Italia che, nonostante gli ostacoli incontrati dal comparto, rappresenta il secondo mercato per numero di resort e numero di multiproprietari dopo la Gran Bretagna.

Il comparto europeo del timeshare è cresciuto in media dell'8.2% negli ultimi 20 anni. Nei prossimi 10 anni, OTE, che è l'Organizzazione per il Timeshare in Europa con sede a Bruxelles, prevede una crescita annuale del 9% - il doppio della crescita prevista dall'industria del Turismo in generale. Queste prospettive di sviluppo ci portano a prevedere che una fetta consistente di tale sviluppo possa essere registrata anche nel nostro Paese.

(aggiornamento: 1 settembre 2005)