



# RASSEGNA STAMPA

**'ADICONSUM DI NOVARA DENUNCIA ACQUISTI SUL MAR ROSSO, A IBIZIA E TENERIFE EINOLTRO RICHIESTA DI RESCISSIONE DEI CONTRATTI Raggiurati con la asa in multiproprieta' Alloggio vista Atlantico e sorpresa: spese di 20 mila euro**

Marcello Giordani NOVARA «Complimenti per l'affare, i signori si sono appena aggiudicati uno splendido appartamento vista mare a Tenerife». La voce che arriva registrata e' accompagnata da applausi, altrettanto registrati, e seguita dalle strette di mano e dai complimenti dei venditori per l'«affarone» appena fatto. Peccato che sia solo di chi ha venduto e lo «straordinario alloggio vista Atlantico», acquistato in multiproprieta', non costasse la cifra indicata durante la trattativa, ma il doppio o il triplo. Così decine di novaresi si sono rivolti all'Adiconsum, l'associazione di tutela dei consumatori della Cisl, che ha chiesto alla societa' venditrice annullamento di tutti i contratti. Le vendite sono state effettuate in alcuni locali pubblici cittadini affittati dalla societa' venditrice: «Molti novaresi hanno ricevuto una telefonata - racconta Giuseppe Paggi, responsabile di Adiconsum - in cui veniva proposto l'acquisto di un alloggio o una villetta in multiproprieta' a Ibiza, Tenerife, sul Mar Rosso. Gli acquirenti avrebbero ricevuto in regalo una settimana di vacanza per due persone. La gente trovava un ambiente piacevole, con musica e venditori particolarmente abili, pronti a convincere i potenziali acquirenti di aver di fronte un grosso affare». Sulle cifre i venditori erano vaghi: si parlava solo di qualche voce extra in piu', somme da poco. «Invece quando tornavano a casa e facevano i conti, scoprivano che le cifre erano ben superiori con spese incredibili di gestione condominiale. Si arrivava a cifre di 15-20 mila euro. A quel punto io stesso ho voluto controllare». Paggi e' andato a uno degli appuntamenti: «Ho trovato la sala con la musica e mi hanno proposto di acquistare una multiproprieta' sul Mar Rosso, raccontando tutte le cose che erano gia' state dette agli altri. Alla fine mi sono presentato con il tesserino dell'Adiconsum, ho ringraziato per il tempo che mi era stato concesso: la reazione e' stata a dir poco irribonda. Per gli acquirenti che si sono rivolti a noi abbiamo gia' inoltrato la richiesta di rescissione dei contratti perche' gli importi non sono corrispondenti a quelli indicati durante gli incontri. Questo non significa che tutte le vendite di questo tipo nascondano tranelli, ci sono anche societa' corrette, ma occorre fare attenzione ai contratti».

I VOSTRI SOLDI

# Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ  PRIVATA

DI TERESA CAMPO E PAOLO CABONI

## Fintecna Immobiliare offre 203 mln per gli immobili della regione Liguria

Fintecna Immobiliare ha presentato l'offerta più alta per gli immobili ex Asl della regione Liguria in relazione alla seconda fase della procedura avviata per l'alienazione in blocco dei beni. La seduta pubblica di rilanci liberi e illimitati a cui hanno partecipato Fintecna Immobiliare srl e la cordata formata da Davide Malacalza e da Mattia Malacalza, si è infatti conclusa con l'offerta di 203 milioni di euro presentata da Fintecna Immobiliare. L'asta si è aperta alle ore 11 e, sotto la regia di Bnl Fondi Immobiliari sgr, advisor tecnico dell'operazione di alienazione, si è conclusa in 45 minuti con 25 rilanci liberi e illimitati.

## Apertura ad aprile per il primo hotel sull'isola dell'Asinara

Aprirà i battenti entro il prossimo aprile il primo hotel del parco dell'isola dell'Asinara. Realizzato dall'Ente parco, istituito dieci anni fa dopo la chiusura del supercarcere, la nuova struttura avrà 90 posti letto, un punto di ristoro e camere per disabili. In questo modo l'isola, famosa per aver ospitato i più pericolosi boss tra mafia e terrorismo, si doterà di una struttura in grado di accogliere le migliaia di turisti che ogni anno, specie tra la primavera e l'estate, fanno tappa nell'isola-parco per stare a stretto contatto con la natura. In attesa del nuovo hotel, è stato intanto inaugurato nei giorni scorsi il primo punto ristoro, struttura realizzata con fondi regionali.

## Sicurezza, Frimagency propone il certificato di garanzia della casa

Un certificato di garanzia dell'immobile. A proporlo è stato Corrado Artale, presidente della rete Frimagency, che in occasione della III Giornata nazionale in memoria delle vittime di tragedie ha sottolineato l'importanza della sicurezza per il comparto immobiliare, specie residenziale. La legge attribuisce all'agente immobiliare importanti obblighi a tutela dei contraenti circa correttezza economica e fiscale della transazione. Sicurezza non intesa però come conformità e salubrità dell'opera costruita. Artale prende spunto dal Fascicolo del fabbricato proposto dal comune di Roma qualche anno fa e che avrebbe dovuto descrivere lo stato dell'immobile, caratteristiche del sottosuolo, tipologia delle fondamenta, eventuale presenza di fessure o lesioni, rispondenza a norma degli impianti oltre a un giudizio sintetico circa il livello di degrado. Il Consiglio di stato si è di recente pronunciato in senso negativo sul Fascicolo del fabbricato già bocciato dal Tar del Lazio nel 2006. Da qui però secondo Artale si può ripartire predisponendo, così come per il certificato energetico, l'obbligo di presentazione di un documento a garanzia dell'immobile al momento del rogito che verifichi tutti gli elementi di sicurezza indispensabili. Si potrebbe inoltre promuovere una revisione immobiliare periodica, come avviene per le auto. (riproduzione riservata)

**Multiproprietà** In cinque anni gli acquisti sono scesi del 90% per la scarsità di offerta. Ma c'è chi si aspetta una ripresa

# La casa a tempo cola a picco



di Teresa Campo

**M**ultiproprietà al tramonto? Gli ultimi dati non sono incoraggianti: il settore, partito negli anni Ottanta con grande entusiasmo per arrivare all'apice dello sviluppo alla fine del decennio successivo, nell'ultimo quinquennio ha visto un drastico calo di interesse. A fotografare il trend è il recentissimo studio di Media Time Group, società di marketing turistico: gli oltre 50 mila italiani che tra il 1996 e il 2000 hanno deciso di acquistare una casa in multiproprietà nel periodo 2001-2007 sono crollati a poco più di 5.500. Il perché è presto spiegato. Ci sono stati anni in cui in Italia la multiproprietà (o timesharing), ha dato una risposta valida a quella parte di ceto medio che non

poteva permettersi l'acquisto di una seconda casa ma che desiderava la certezza di una vacanza in un luogo spesso esclusivo. Acquirenti primari i cittadini di Lombardia, Lazio e Piemonte, che restano in testa alle classifiche degli attuali 111.731 proprietari. Di questi il 45% ha scelto una località della penisola, il resto ha preferito un rifugio all'estero. Me-te preferite: Spagna e Canarie (30%) favorite dalla vicinanza geografica e dal clima caldo, seguite da Santo Domingo (20%) e, al terzo posto, da Egitto e Kenya (15%), quest'ultima in caduta per la difficile situazione politica. In termini di tempo, all'estero va per la maggiore la settimana singola (60%), mentre in Italia si preferisce la doppia (40%). I periodi più richiesti sono, all'estero, il mese di agosto (40%), seguito a pari merito da luglio e dalle feste natali-

zie (20% ciascuno). In Italia, invece, gli stessi periodi (Natale, luglio e agosto) si attestano a pari merito al 30%. Nel tempo però una parte consistente dei circa 100 mila multiproprietari italiani ha progressivamente diminuito l'uso del bene, «e questo perché esigenze e gusti del consumatore di fascia media si stanno affinando», aggiunge Alberto Pavan di MediaTime Group. «Una fascia di consumatori che non accetta più rigide formule preconfezionate e vuole invece maggiore flessibilità nelle date, ma anche una più ampia gamma di destinazioni e di tipo di vacanza: crociere, luoghi esotici, spa sostituiscono la casa a Cortina o in Sardegna che aveva spinto oltre 50 mila italiani ad acquistare una casa in multiproprietà tra il 1996 e il 2000».

continua a pag. 58

## Multiproprietà, fine di un sogno

Repubblica — 11 marzo 2008 pagina 28 sezione: ECONOMIA

ROMA - Andare in vacanza sempre nella stessa casa, tutti gli anni, la stessa settimana, non va più di moda. Gli italiani scelgono sempre meno la multiproprietà e chi l'ha comprata qualche anno fa, ora vorrebbe rivenderla. Per fare le vacanze in crociera o in un residence, magari in luoghi esotici, ma senza pagare il condominio. Lo rivela un'indagine realizzata da Media Time Group, società di marketing turistico, secondo cui negli ultimi dieci anni i contratti di multiproprietà si sono ridotti del 90%. La multiproprietà, che si è diffusa in Italia dalla fine degli anni Ottanta, ha dato la possibilità a molte famiglie di comprare una casa in cui passare le vacanze al mare o in montagna a un prezzo accessibile, ma per un periodo fisso prestabilito, di solito una o due settimane all'anno. Una buona opportunità per chi non poteva permettersi l'acquisto della seconda casa, tanto che, dal 1980 a oggi sono stati firmati 111.731 contratti. Il 45% delle multiproprietà vendute in questi anni è in Italia, mentre all'estero le mete preferite sono la Spagna e le Canarie, Santo Domingo, Egitto e Kenya. Tra le regioni italiane, la multiproprietà ha sfondato soprattutto in Lombardia, dove più di 28 mila persone hanno stipulato un contratto. Segue il Lazio, dove i "multiproprietari" sono quasi 16 mila, poi il Piemonte, il Veneto e l'Emilia Romagna. Ma il numero dei contratti firmati, cresciuto per i primi vent'anni, è calato drasticamente col nuovo millennio. Tra il 1996 e il 2000 infatti sono stati firmati più di 50 mila contratti. Negli ultimi anni, invece, le vendite sono state poco più di 5.500 e i prezzi si sono abbassati. Secondo l'indagine di Time Media Group il costo massimo di acquisto non supera i 15 mila euro. Per l'associazione italiana delle multiproprietà il mercato italiano cresce meno che in altri paesi, ma non c'è preoccupazione, «è un momento tranquillo». Secondo Paolo Martinello, presidente di Altroconsumo questo modello di vacanza in "luoghi attraenti a prezzi ragionevoli" non è più vincente: «Chi acquista una casa preferisce essere l'unico proprietario, la formula ibrida della multiproprietà non piace». Ormai sono stati superati molti dei problemi legali degli anni '90, le truffe o altre pratiche commerciali scorrette e alcune direttive comunitarie hanno introdotto nuovi diritti a tutela dei consumatori. Però «il sistema della multiproprietà continua a godere di una pessima immagine» aggiunge Martinello, proprio perché negli anni passati, in alcuni casi, il mercato è stato poco trasparente. Questa cattiva eredità può aver influito nella scelta delle vacanze per alcune famiglie, ma non ci sono solo i problemi legali. La multiproprietà non va di moda perché «non corrisponde più alle esigenze emergenti del turismo» dice Asterio Savelli, docente di sociologia del turismo all'Università di Bologna. Le abitudini degli italiani sono cambiate e anche le vacanze ne risentono: «cerchiamo di decidere sempre più in tempo reale e se è possibile, di avere un'ampia gamma di opzioni». è lo stesso motivo per cui calano le prenotazioni a lungo termine: almeno per le vacanze, chi può scegliere, non vuole avere vincoli. - **FULVIO TOTARO**

**ARCHIVIO LA REPUBBLICA DAL 1984**



Costume e Società - 27/05/2008



Non Solo Soldi - 17/10/2008



Non Solo Soldi - 10/06/2008



## Multiproprietà: Vittoria del consumatore

aduc.it

Firenze, 25 maggio 2007.

Ancora una vittoria per il consumatore nella vicenda dei contratti di multiproprietà conclusi con l'inganno. Il Tribunale di Viterbo, Dott.ssa Alesci Beatrice, ha emesso una sentenza, la n. 719/06 depositata in data 22/11/2006, con la quale annulla i contratti sottoscritti dagli attori con entrambe le società (la venditrice Pegaso e la finanziatrice Finemiro Leasing spa) riconoscendo la sussistenza del dolo contrattuale e della malafede nella conclusione del contratto.

Questa in breve la vicenda.

Con una chiamata: "Hai vinto un viaggio vieni a ritirare il premio" gli operatori di alcune società fra cui Pegaso, invitavano i consumatori a recarsi in un hotel, dal quale molti uscivano con proposte sottoscritte di acquisto di quote associative a complessi turistico-alberghieri. I più accorti, una volta sottoscritto l'impegno, giunti a casa, scoprivano di poter recedere senza penali. E invece? Venivano nuovamente raggirati perché un altro operatore si recava nuovamente a casa loro per mentire detta gratuita. "Vi costerà circa 3500 euro, ma se rimanete per un anno nel circuito ve lo ricompriamo noi e non avrete speso nulla!". Così i consumatori venivano doppiamente truffati, e stavolta ancor più compiutamente: perfezionavano il precedente contratto e sottoscrivevano anche un finanziamento per l'acquisto, con la Finemiro Leasing Spa!

Questa pronuncia, di cui abbiamo avuto notizia grazie ad un legale che ha patrocinato la causa, l'Avv. Piero Marchioni, si aggiunge alle altre sentenze e ordinanze ottenute dalle cause intentate dai consumatori che si sono rivolti all'Aduc, di cui abbiamo in passato dato notizia (Tribunale di Firenze, di Siena) e contribuisce a creare una piccola banca dati dei consumatori caduti nell'inganno. Ma con una particolarità in più. La sentenza in questione afferma, con estrema chiarezza e coraggio che Finemiro Leasing non poteva non sapere chi fossero e come operassero le compagnie in questione! Per questo ha ritenuto anche il contratto di finanziamento, al di là e a prescindere dal collegamento negoziale, nullo e viziato autonomamente dal dolo contrattuale e dalla malafede della finanziaria, che si è avvalsa ed ha lucrato su queste truffe!

Invitiamo i consumatori e i loro legali ad inviarci le pronunce giudiziarie ottenute dai Tribunali di tutta Italia, perché altri le possano invocare nelle sedi giudiziarie adite!

Per saperne di più:

<http://www.aduc.it/dyn/ricerca/?ricerca=finemiro&tipo=comu>

## Centro europeo consumatori



### Multiproprietà - "time sharing"

Canarie, Kenya o qualche altro paradiso esotico: quale miglior posto per realizzare il Vostro sogno di un appartamento per le vacanze? L'acquisto in multiproprietà (c.d. time sharing) sembra offrirvene l'occasione! Attenzione però, affinché la realizzazione di un sogno non si trasformi in un incubo indesiderato!

### Cos'è il c.d. time sharing?

Si tratta dell'acquisto del diritto di utilizzare, durante un lungo periodo di tempo (in ogni caso min. 3 anni) un immobile (un appartamento, una stanza d'albergo o dei punti-vacanza da utilizzare in una struttura turistica) per le proprie vacanze, utilizzabile per una o più determinate settimane all'anno. Per chi poi desidera cambiare di anno in anno luogo e periodo di vacanza, esistono degli appositi circuiti di scambio nazionali ed internazionali che naturalmente comportano degli ulteriori costi aggiuntivi. Ma....

**Attenzione....** perché non sempre c'è assoluta corrispondenza tra quanto Vi viene proposto a voce dallo scaltro venditore e l'oggetto reale del contratto! In ogni caso, già prima della conclusione del contratto il venditore è obbligato a consegnarVi un opuscolo informativo i cui contenuti sono fissati dettagliatamente dalla legge.

**Attenzione....** soprattutto alle spregiudicate tecniche di persuasione e vendita. A parte quelle classiche adottate nei luoghi di villeggiatura, negli ultimi tempi molte società tentano di "agganciare" potenziali acquirenti durante apposite conferenze organizzate nei luoghi di residenza dove i consumatori vengono generalmente attirati attraverso la promessa di qualche viaggio gratuito in luoghi esotici o di altri "favolosi" premi!

**Attenzione....** poi al contenuto del contratto: si parla di solito di "time sharing", di multiproprietà, di punti vacanza, di "nuovo concetto di vacanze", etc., talché non sempre è facile sapere cosa in realtà si acquista. È bene sapere comunque che poter usare o disporre di un immobile non vuol dire esserne proprietari!

### Attenzione.... ancora:

- alle richieste di acconti, a volte davvero elevati;
- alla sottoscrizione di contratti di finanziamento collegati, vero cappio al collo per l'ignaro consumatore;
- e soprattutto all'affrettata sottoscrizione di qualsivoglia contratto o impegno di acquisto. Fatevi consigliare prima da un esperto.

### Time sharing come investimento?

Pensateci bene e prima di sottoscrivere un contratto di questo genere tenete conto e fate un calcolo delle numerose spese e dei rischi che possono derivare dalla firma di un contratto di multiproprietà quali, a mero titolo di esempio:

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

**Attenzione:** tra le maggiori difficoltà da parte dei consumatori vi è quella legata alla rivendita della propria quota di multiproprietà!

### I diritti dei consumatori-acquirenti:

Il Codice del Consumo disciplina in dettaglio il contratto di acquisto del "diritto di godimento ripartito di un bene immobile":

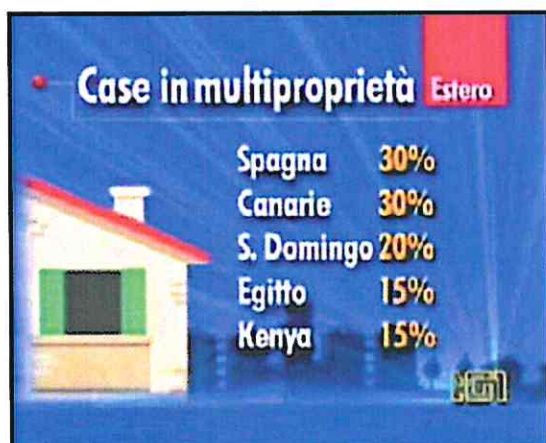
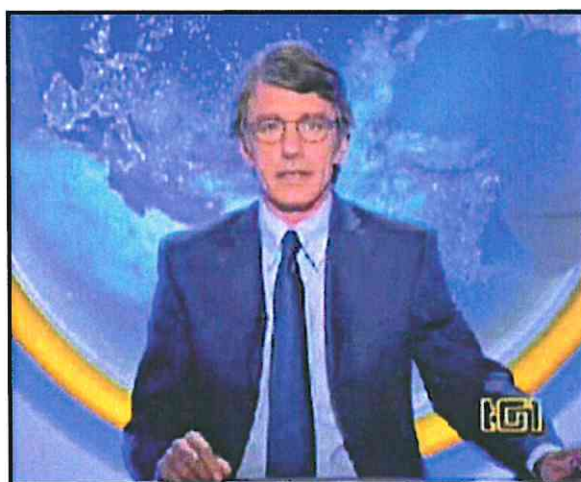
- il recesso: entro 10 giorni lavorativi dalla conclusione del contratto l'acquirente può recedere dallo stesso, per iscritto con raccomandata a.r., senza dover indicare le ragioni del recesso;
- il contratto deve essere sempre redatto per iscritto, a pena di nullità e nella lingua dello Stato membro in cui risiede l'acquirente oppure in una tra lingua europea a sua scelta;
- in caso di recesso dell'acquirente, il venditore potrà richiedere il rimborso solo delle spese sostenute e documentate per la conclusione del contratto e di cui è fatta menzione nello stesso;
- se il contratto non contiene taluni degli elementi essenziali previsti, come ad es. l'informazione sul diritto di recesso, o l'esatta indicazione dell'entità e domicilio del venditore, l'acquirente può recedere dal contratto entro 3 mesi dalla conclusione! In questo caso il venditore non ha diritto ad alcuna penalità né ad alcun rimborso;
- acconti: il venditore non potrà pretendere da Voi alcun versamento di acconto o caparra a titolo di anticipo fino alla scadenza del termine concesso per l'esercizio del diritto di recesso.

Da notare che ad oggi anche tutti gli altri Paesi membri dell'Unione Europea hanno recepito tale normativa, derivante da una direttiva comunitaria. Anche se i diritti di cui sopra - e fra questi il diritto di recesso di 10 giorni - sono quindi garantiti in tutti gli altri Stati dell'U.E., è bene tener presente che, se si acquista una multiproprietà all'estero, la legge applicata sarà quasi sicuramente quella dello Stato in cui si trova l'immobile o quella del Paese dove avete concluso il contratto. La legge tutela però il consumatore, disponendo che in caso di controversia, sarà competente a decidere il giudice del luogo di residenza del consumatore-acquirente.

Il nostro consiglio: ponderate molto attentamente costi e benefici prima di un qualsiasi acquisto di una quota in multiproprietà!



Canale: RAI1  
 Telegiornale: TG1  
 Data: 08/08/2006  
 Orario: 20.00





## Così cambia pelle la multiproprietà

da Milano

● Diffusa - quasi un fenomeno di moda - soprattutto negli anni Ottanta, nel tempo la multiproprietà si è rivelata per molte famiglie un boomerang. Molti dei circa 100mila multiproprietari italiani hanno progressivamente «allentato» l'utilizzo del proprio bene, ma chi ha provato a vendere, salvo rare eccezioni, non ci è riuscito. Anche perché il multiproprietario è obbligato a pagare un canone annuale di spese sia che utilizzi, sia che non utilizzi il bene. Queste spese, un minimo di 300 a un massimo di 1.000 euro a settimana, sono sproporzionate ai reali «consumi», e costituiscono, in realtà, una rendita per le società di gestione. Questo debito certo e illimitato nel tempo ha provocato l'insoddisfazione di moltissimi multiproprietari: soprattutto di quelli che, per il mutare di condizioni e di abitudini, non utilizzano regolarmente il proprio bene. Oggi una proposta nuova si inserisce in questi «impasse», cercando di offrire una via d'uscita originale a chi voglia sbarazzarsi della propria multiproprietà. La società si chiama Hbc, ha sede a Milano e rappresenta in Italia Genesis Vacation, un marchio del gruppo britannico Pethey leisure, «club» specializzato in vacanze al quale aderiscono 80 mila famiglie in Europa, che basa la sua offerta su un portafoglio di «punti» da spendere. Che cosa propone Hbc ai multiproprietari? Di «ritirare» la settimana in multiproprietà, sgravando così il titolare dagli obblighi che questa comporta. Il bene viene valutato in punti (un punto è pari a 2,2 euro), che possono poi essere utilizzati sempre a scopo turistico, acquistando soggiorni in residence, in alberghi e acquistando voli aerei o crociere del catalogo Genesis-Pethey.

Per effettuare l'operazione, Hbc chiede l'acquisto di 15mila punti aggiuntivi (pagabili anche in cinque anni) e la sottoscrizione di un contratto decennale di associazione al «club», il cui costo è fissato in 295 euro all'anno. Al termine dei dieci anni è offerta la possibilità di aderire in via perpetua a Genesis, a condizioni che saranno fissate, ovviamente, allora.

«In due anni abbiamo trasformato in punti del club vacanze le multiproprietà di circa 7mila famiglie italiane» annuncia Domenico Marengo, presidente di Hbc. I ritiri vengono ovviamente selezionati, secondo i periodi e le località; perché gli appartamenti entrano, a loro volta, nel circuito di offerta, ma su semplice prenotazione, liberati di tutti i vincoli, gli obblighi e le rigidità che hanno contribuito all'insuccesso della formula della multiproprietà.

[PStef]

## L'indagine: dopo il boom anni '90 multiproprietà in declino

■ Il boom negli anni '80 e '90 oggi è in declino: si parla delle case in multiproprietà, acquistate sia in Italia sia all'estero, con «quote» per periodi di vacanza fissi. La formula però, con il passare degli anni e i cambiamenti di abitudini, non rivaluta l'investimento iniziale e si rivela sempre più costosa e rigida. È quanto emerge dal primo Osservatorio sulla multiproprietà in Italia, riferito al periodo 2000-2006. Un'indagine effettuata da Hbc Spa (Holiday Business Consulting), società operante nel campo turistico immobiliare e specializzata in particolare a convertire quote di multiproprietà nei cosiddetti «punti vacanza», sorta di denaro virtuale che si traduce nel diritto per il proprietario a godere dei servizi di un club vacanze a livello internazionale: la ricerca si basa su un database di 5.200 proprietari italiani di appartamenti in multiproprietà sul 100 mila circa stimati. Per quanto riguarda la collocazione geografica la multiproprietà risulta al 45% in Italia e al 55% all'estero: il 25% di multiproprietari si collocano in Lombardia (a Bergamo si contano 2.750 famiglie multiproprietarie). Le località più gettonate nel Centro sono Lazio e Toscana e nel Sud Campania e Sicilia. Per l'estero, va evidenziato che la multiproprietà è stata

acquistata solitamente per una settimana, in Italia almeno per due: al primo posto Spagna e Canarie (30% di multiproprietà), poi Santo Domingo, Egitto e Kenya. I periodi più gettonati in Italia sono le festività natalizie o i mesi estivi, all'estero è il mese di agosto.

Dallo studio emerge che la multiproprietà ha registrato il massimo successo tra gli anni '80 e '90: il valore economico pagato al momento dell'acquisto va da un minimo di 3.000 euro a un massimo di 40 mila (fino al 1995), dal

1996 il minimo sale a 7.000 euro mentre il massimo cala a 25 mila. Le spese di gestione ordinaria vanno da un minimo di 300 euro a settimana a un massimo di 800 euro per l'estero, in Italia si va da 300 a 1.000 euro.

Ma quanto vale oggi una multiproprietà comprata dal 1980 in poi? Sostanzialmente, secondo l'Osservatorio Hbc, la questione del valore rappresenta un grosso problema per chi voglia disfarsi di questo tipo di immobili. Per una serie di motivi: la multiproprietà è di fatto difficilmente vendibile; è molto difficile scambiare il proprio appartamento in un dato periodo con quello di altri multiproprietari; per la accessibilità a nuovi pacchetti turistici la multiproprietà sta diventando una «gabbia».

*L'osservatorio di una società di marketing turistico: a Bergamo 2.750 multiproprietari. «Ma una volta acquistato è difficile rivendere o scambiare»*

Crescono i casi di raggiri segnalati e i ricorsi ad associazioni ed avvocati

# Vacanze in multiproprietà è truffa per tanti vicentini

*Diritti di soggiorno sono spacciati per quote immobiliari*

di Sandro Sandoli

La voglia di avere un pied-à-terre all'estero, in una località turistica esotica, è sempre stata forte. Anzi 1750 famiglie vicentine (8400 nel Veneto, con la nostra provincia al secondo posto, davanti a Treviso e Padova) non hanno resistito e grazie alla multiproprietà sono "approdate" in Spagna, alle Canarie o a Santo Domingo. Ma con qualche sorpresa.

I più fortunati, con un investimento minimo, hanno realmente comprato "mattoni": i guai sono emersi dopo, quando hanno cercato di vendere la loro quota, perché è risultata quasi incedibile e sono riusciti a disfarsene soltanto con una perdita a volte vicina al 90 per cento di quanto avevano sborsato.

I più sfortunati invece si sono accorti troppo tardi di aver acquistato solo il diritto di soggiorno: chi ha abbozzato oltre al mutuo ha dovuto accollarsi ogni anno spese condominiali (anche 800 euro) prossime al costo di una settimana a Sharm in albergo a cinque stelle viaggio aereo compreso, chi invece s'è "ribellato" poi è riuscito a liberarsene, ma ha dovuto chiedere aiuto a un avvocato.

Del gruppo dei più sfigati s'è scritto spesso e la cronaca si arricchisce di ulteriori particolari nella sede della Lega consumatori delle Acli, alla quale si sono rivolti centinaia di malcapitati: circa 300 solo negli ultimi anni. Come raccontano negli uffici di via Rossini, la modalità di "aggancio" era ed è sempre la stessa.

A casa telefona una signorina gentile, che avvisa: «Lei è stato sorteggia-

to ed ha vinto una vacanza di una settimana per

due persone in una località favolosa: venite marito e moglie in tale hotel a ritirare il buono-premio. Chi va all'appuntamento è come la monaca di Monza e vale il lapidario commento manzoniano «E la sventurata rispose». Perché, come precisano alla Lega

consumatori, poi il numero di chi ci casca e firma varia, a seconda delle giornate, da un quinto a un terzo dei presenti. Infatti durante la cosiddetta "convention", tutto è studiato per far pensare il meno possibile.

C'è tanta musica, c'è tanta gente premurosa, il buffet è ricchissimo e

quando la coppia viene fatta accomodare attorno a un tavolo con un "consulente", la capacità di giudizio e di critica è in picchiata e non ci si accorge che non viene offerta una quota di una proprietà immobiliare, ma, camuffato dalla dizione inglese "time sharing", che significa "condividere il tem-

po", c'è soltanto il diritto trentennale di soggiorno per una o due settimane, ad un prezzo che varia dai 3 mila ai 20 mila euro.

Spiega l'avv. Luca Francetich, che di bironati ne ha difesi tanti: «L'oggetto del contratto non viene spiegato per intero, alla fine del colloquio si firma una proposta di acquisto e dopo una decina di giorni arriva a casa un invio della società che spiega come stanno realmente le cose: la proposta d'acquisto è stata accettata, al contratto è allegato un altro contratto di finanziamento, se non si comincia a pagare c'è una grossa penale, il diritto di recesso che di solito è di sette giorni per la multiproprietà è di dieci ma ormai il limite massimo è stato superato,

eccetera. Insomma la frittata è fatta e la coppia che già pregustava il piacere di poter utilizzare la seconda casa all'estero, è in trappola».

Alla quale, però, molti

cercano subito di sfuggire. E parecchi ci riescono. Perché queste società (quelle che operano nel Veneto hanno per lo più sede nel Padovano o nel Veneziano), le studiano tutte, ma la legge 427 con cui nel 1998 il legislatore ha regolato la compravendita di multiproprietà contiene alcuni paletti che non si possono eludere.

Precisa l'avv. Francetich: «Io ad esempio ho sempre contestato la modalità di stipula dei contratti nella quale si configura chiaramente un vizio di consenso, perché sono state date informazioni sbagliate oppure l'oggetto del contratto non è stato spiegato per intero. Quasi sempre la causa si risolve in via extragiudiziale ovvero alla fine con la società "venditrice" un accordo si trova».

Poi c'è il gruppo di quelli che hanno comprato, con regolare rogito notarile finale, la loro reale quo-

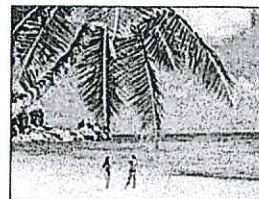
ta di "casa a tempo". E anche su questo versante non sono tutte rose e fiori. Anzi, come si evince dai risultati del primo Osservatorio sulla multiproprietà in Italia, condotto da Hbc, società di Milano specializzata in marketing turistico, la formula non si è dimostrata in grado di rivalutare l'investimento iniziale e nel lungo periodo si è rivelata costosa e rigida.

In particolare lo studio, che si fonda su domande a un campione di oltre 5 mila proprietari di appartamenti in multiproprietà su un totale di circa 100 mila, dice che dal punto di vista dell'investimento

(da un minimo di 3 mila euro a un massimo di 40 mila dal 1980 al '95 e da un minimo di 7 mila a non oltre 25 mila dal '96 in poi) esiste un grosso problema per chi voglia disfarsi di questo tipo di immobili: di fatto la multiproprietà è invendibile ovvero il 90 per cento degli intervistati ha messo inutilmente in vendita la sua quota da più di tre anni, mentre il restante 10 per cento sta tentando di disfarsene senza successo da un periodo che varia tra i 12 e i 24 mesi.

Ancora: è molto difficile scambiare il proprio appartamento, dal 2000 ad oggi ben l'80 per cento non è riuscito ad effettuare alcuno scambio sia in Italia che all'estero. Insomma la stessa Hbc denuncia: «...date le diverse condizioni di viaggio e la maggiore accessibilità e flessibilità dei tradizionali pacchetti turistici, che ad esempio offrono un viaggio in Egitto a un costo simile alle spese di gestione annuali di una settimana a Lanzarote, la formula della multiproprietà sta diventando per molti una "gabbia"».

*Sono oltre 1.750  
i vicentini con  
un pied-à-terre  
all'estero.  
E il 90 per cento  
dei raggirati  
non riesce a  
"liberarsi" degli  
appartamenti*



ANALISI SU UN INVESTIMENTO IMMOBILIAR-TURISTICO IN VOGA NEGLI ANNI '80. OGGI C'E' CHI VUOLE «ROTTAMARE»

## Sono 2.500 i «multiproprietari» bresciani

**BRESCIA** - I bresciani proprietari di immobili in multiproprietà sono almeno 2.500. Lo dice una indagine condotta dalla Hbc spa, società specializzata in marketing turistico, che ha esaminato le provenienze dei 100mila italiani che a titolo diverso e in località diverse (in Italia e all'estero) hanno quote di multiproprietà: abitualmente di due settimane in Italia, di una se l'immobile è all'estero. L'indagine serve a fare il punto su un fenomeno di investimento turistico-immobiliare che eb-

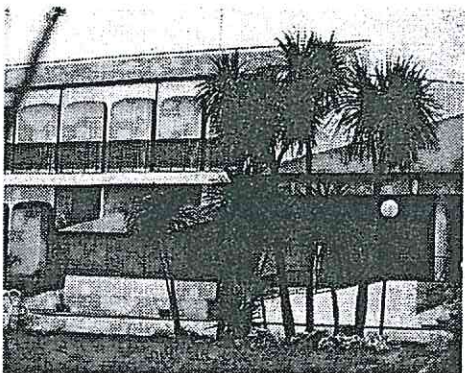
be discreta fortuna negli anni Ottanta, anche se su alcune operazioni si consumarono strada facendo alcune «perversioni» finanziarie in danno dei sottoscrittori. I lombardi, per tornare all'indagine, sono proprietari di circa un quarto delle case o residence in multiproprietà.

I periodi più gettonati sono quelli di Natale-Capodanno e luglio-agosto. Negli anni sono in molti ad essersi «stancati» di andare ogni anno nello stesso posto di villeggiatura seguendo un calendario piutto-

sto rigido. In troppi si sono dimenticati che la multiproprietà non è una formula di investimento immobiliare. Meglio: va bene se si è convinti che quel determinato posto ci piace. Decidere all'improvviso di vendere non è sempre agevole. Adesso c'è una nuova formula che «rottama» le multiproprietà. La Hbc sta acquistando settimane di multiproprietà fra Italia e Mediterraneo dando in cambio dei «punti» con i quali si possono fare viaggi e soggiorni in varie, altre località.

### VENT'ANNI DI PREZZI

Periodo di acquisto	Percentuale multiproprietari	Costo acquisto minimo	Costo acquisto massimo
1980-1985	25%	3.000 euro	40.000 euro
1986-1990	25%	4.000 euro	40.000 euro
1991-1995	25%	5.000 euro	40.000 euro
1996-2000	25%	7.000 euro	25.000 euro



A Venezia il primato regionale della "casa a tempo" all'estero. Treviso al terzo posto, Padova al quarto

## Multiproprietà, trappola per 8.400

*Uno studio rivela: invendibili e le spese si mangiano la rivalutazione*

Un villaggio turistico nei mari esotici

**VENEZIA.** Sono quasi 8.400 le famiglie venete che non hanno saputo resistere al fascino della multiproprietà. Spagna — le Canarie in particolare — e Santo Domingo, tra gli anni '80 e '90 hanno rappresentato un vero e proprio must. Mete alle quali i veneti sembravano non poter rinuncia-

re, tanto da spingerli a investire da un minimo di 3 mila euro a un massimo di 40 mila euro in multiproprietà. La seconda casa a tutti i costi, con l'acquisto di un periodo di proprietà in località esotiche, si è rivelata, però, un investimento che non si rivaluta nel tempo e praticamente incredibile.

Lo sostengono i risultati del primo Osservatorio sulla multiproprietà in Italia, condotto da Hbc, società specializzata in marketing turistico. A guidare la classifica provinciale delle famiglie multiproprietarie è Venezia, con 2.600 nuclei coinvolti. Seguono Vicenza (1.750), Treviso (1.700), Padova (1.000), Verona (715), Belluno (320) e Rovigo (300). Ma quanto vale oggi una multiproprietà acquistata dal 1980 in poi? Il campione analizzato da Hbc (5.200 multi-

proprietari italiani su un totale di 100 mila) sostiene che la «casa a tempo» è, di fatto, invendibile. Il 90% degli intervistati sostiene, infatti, di aver messo in vendita la propria quota da più di tre anni senza riuscire a trovare acquirenti, mentre il restante 10% sta tentando di liberarsene senza successo da un periodo compreso tra i 12 e 24 mesi.

Ma non solo. Risulta, inoltre, molto difficile scambiare il proprio diritto con quello di altri multiproprietari. Dal

2000 a oggi, l'80% del campione non è riuscito a effettuare alcun scambio. «Oggi chi possiede una multiproprietà cerca di liberarsene — sottolinea Alberto Pavan, direttore vendite di Hbc — Nel caso di immobili normali, il tasso di rivalutazione medio annuo dell'investimento è del 5%, mentre per le multiproprietà, considerando anche le spese di gestione, la perdita media rischia di arrivare al 90%».

L'indagine evidenzia, inoltre, come il boom della multi-

proprietà non abbia catturato solo la voglia di vacanza all'estero dei veneti, ma come la formula si sia tradotta anche in investimenti sul territorio. La collocazione geografica della multiproprietà risulta, infatti, per il 45% in Italia e per il 55% all'estero. La quota nazionale risulta suddivisa principalmente in tre regioni: Lombardia (25%), Lazio (14%) e Piemonte (12%). Il Veneto si colloca al quarto posto, con il 9 per cento dei bilocali in multiproprietà presen-

ti in Italia. Una quota che, secondo gli esperti di Hbc, vale tra gli 80 e i 100 milioni.

L'utente tipo della multiproprietà appartiene a un ceto sociale medio-alto, nella maggior parte dei casi ha famiglia e un'età concentrata in due fasce: il 50% ha dai 35 ai 50 anni, il 30% è invece ricompreso nella fascia 50-65 anni. La tipologia di struttura più diffusa è il bilocale con quattro posti letto (nel 70% dei casi) o sei posti letto (30%). (m.mar.)

## 'Ville da sogno a Capo Verde' Truffati professionisti baresi

Repubblica — 18 maggio 2006 pagina 7 sezione: BARI

La proposta era particolarmente vantaggiosa e riguardava la vendita di multiproprietà nelle isole di Capo Verde. Peccato che quelle ville, destinate a famiglie benestanti, non fossero mai state realizzate. O almeno è quanto hanno accertato gli agenti della sezione di pg della polizia che hanno scoperto la truffa. A far scattare le indagini sono state le denunce di alcuni professionisti baresi che sognavano una vacanza nell' arcipelago dell' Atlantico e che avevano già anticipato somme di denaro per diventare soci della multiproprietà. Il primo a presentare un esposto è stato un commercialista del capoluogo, contattato da quello che lui credeva un imprenditore turistico. Inizialmente tra i due ci sono stati semplici colloqui di lavoro. L' autore della truffa ha proposto alla vittima di partecipare, insieme ad altri professionisti, alla costituzione di una società che avrebbe dovuto occuparsi della vendita di multiproprietà nelle isole di Capo Verde. Il progetto sembrava molto serio, l' offerta allettante. Così il commercialista che avrebbe dovuto ricoprire l' incarico di presidente della società, ha accettato di investire nel piano. La somma prevista inizialmente per dare vita all' azienda era di 170 mila euro. Il professionista ha anticipato parte dell' importo, firmando tre assegni da diecimila euro ciascuno, intestati al fantomatico imprenditore turistico. Quando, dopo alcuni giorni, si è accorto che al progetto e al versamento di denaro, non c' era alcun seguito, ha incominciato a insospettirsi e così ha scoperto che il suo nuovo socio d' affari era un truffatore. Le ville, nell' arcipelago delle Isole Capo Verde, non erano mai esistite. Così ha presentato un esposto e la procura ha aperto un fascicolo. Gli uomini del vicequestore Pietro Battipede hanno avviato le indagini, riuscendo a risalire al truffatore e al suo complice, entrambi della provincia di Bari. Ora sono indagati. Gli assegni, firmati dal commercialista, sono stati rintracciati e sequestrati. E il consulente commerciale barese non è l' unica vittima dei due. Un' altra denuncia è stata recapitata in procura, ma secondo quanto emerso dalle indagini, ci sarebbero almeno altri dodici professionisti baresi che sarebbero stati truffati. Avrebbero, infatti, versato alcune somme di denaro per acquistare una quota della multiproprietà nell' arcipelago dell' Atlantico. Anche loro hanno poi scoperto che gli alloggi promessi non esistevano o che comunque non potevano essere utilizzati per le proprie vacanze. Per il momento gli agenti della sezione di pg hanno individuato due truffatori, ma le indagini non sono concluse. E presto potrebbero estendersi anche ad altri complici dei due indagati. - *GABRIELLA DE MATTEIS*

**ARCHIVIO LA REPUBBLICA DAL 1984**

## Vacanze inestistenti truffatore a giudizio

Repubblica — 04 maggio 2005. pagina 4 sezione: ROMA

Il rappresentante e amministratore unico di una società che vendeva multiproprietà è stato rinviato a giudizio con l'accusa di avere truffato i clienti assicurando loro l'acquisto di falsi pacchetti per una settimana vacanze in località balneari e montane di prestigio, garantendo il diritto a usufruire della multiproprietà fino al 2047. La vicenda è stata denunciata da uno dei raggirati, a cui l'amministratore avrebbe versato diecimila euro per la multiproprietà fantasma. (v.m.)

**ARCHIVIO LA REPUBBLICA DAL 1984**

**CONSUMATORI «Prime denunce è solo l'inizio»**

«Sono molte le persone raggirate con la truffa delle multiproprietà...». A parlare è l'avvocato Roberto Pani, dello Sportello del consumatore, dove si rivolgono tutti i genovesi che incontrano dei problemi. Il legale spiega: «Di questa truffa si comincia a parlare solo ora sui giornali e gli interessati cominceranno, quindi a farsi vivi. In passato sono stati tanti i genovesi che si sono rivolti allo sportello del consumatore per chiedere consigli. Per lo più si tratta di commercianti e pensionati che vengono convinti ad effettuare investimenti. Gente che sottoscrive proposte di acquisto immobiliari o pacchetti azionari sulle multiproprietà all'estero. Il Paese più gettonato è la Spagna. Talvolta sono operazioni regolari, ma molti sono i raggiri.

Alla convention promozionale genovese gli invitati erano stati 150.

31/05/2003



**Case vacanza con bidone.****SOGNI INFRANTI** Promozioni da vip in grandi alberghi per l'holding che vendeva alloggi fantasma.**Beffa delle multiproprietà alle Canarie**

La maxi-truffa sulle multiproprietà (che ha portato nei giorni scorsi alla cattura dei quattro responsabili dell'organizzazione in Veneto, mentre uno è tuttora ricercato) si era sviluppata anche a Genova, dove ha fatto decine di vittime. Si tratta per lo più di commercianti e pensionati che hanno investito buona parte dei loro risparmi nelle false vendite immobiliari all'estero, soprattutto alle Canarie. Genovesi che, come gli altri novemila truffati italiani, sono rimasti coinvolti nel raggio complessivo valutato dagli inquirenti sui 25 milioni di euro.

Le indagini, iniziate nel dicembre scorso nel capoluogo piemontese, quando il maggiore Ermanno Palombini, comandante della Compagnia Torino della Guardia di Finanza, si è ritrovato sul suo tavolo le prime denunce delle persone truffate ed ha condotto gli accertamenti poi estesi anche nelle altre città italiane e tra queste Genova. Nel capoluogo ligure la procura conduce il troncone dell'inchiesta in collaborazione con il tenente Luca Lombardelli e i carabinieri del nucleo operativo della Compagnia Portoria.

Una truffa che come sempre inizia con una proposta allettante da parte di alcune società venete che avevano telefonata a oltre diecimila italiani, scelti tra piccoli imprenditori, commercianti, artigiani e pensionati.

Nella nostra città sono state circa 150 le persone (per lo più residenti tra Castelletto e Albaro) che il 15 e il 16 febbraio scorso si erano presentate in un lussuoso albergo in pieno centro, dove li attendeva la rappresentante di una società trevigiana.

La donna ha spiegato agli invitati tutti i particolari delle nuove forme di investimento nel settore della multiproprietà all'estero e in particolar modo alle Canarie.

Le vittime genovesi, come le altre migliaia di proprietari raggirati - stando a quanto accertato dagli inquirenti torinesi - hanno versato 1.400 euro a testa per avviare la vendita e un assegno di altri 1.400 euro, mentre in cambio hanno avuto cambiali garantite da false fidejussioni. Scoperto il raggio i genovesi hanno presentato la loro denuncia ai carabinieri della Compagnia Portoria che ora stanno sviluppando le indagini sui responsabili di questa truffa.

Manlio Di Salvo  
31/05/2003