



All Included



Opinião

Margarida Osório de Amorim

Todos já nos deparámos com a expressão all included quando procuramos destinos de férias. Esta expressão está associada aos serviços que o empreendimento turístico oferece aos seus clientes mediante uma contrapartida global, em muitos casos mais favorável a uma escolha feita à la carte.

O legislador português, inspirado quicá na transversalidade desta expressão no mundo do turismo e na (boa) sedução subjacente à mesma, criou em 2008, quando da entrada em vigor do novo regime dos empreendimentos turísticos, a figura da prestação periódica.

De acordo com a lei, a prestação periódica é uma quantia monetária periódica paga pelo proprietário de uma unidade num empreendimento turístico e que se destina a fazer face “às despesas de manutenção, conservação e funcionamento do empreendimento, incluindo das unidades [...], das instalações e equipamentos comuns e dos serviços de utilização comum do empreendimento, bem como a remunerar a prestação dos serviços de recepção permanente, de segurança e de limpeza das unidades [...] e das partes comuns do empreendimento” Avança ainda a lei, imbuída no espírito do all inclu-

ded, que nesta prestação também está considerada a remuneração dos serviços do revisor oficial de contas e da entidade administradora e ainda outras previstas no título constitutivo do empreendimento.

De facto, pouco parece escapar a esta definição. Do empreendimento à unidade, do condomínio e áreas comuns à unidade e áreas privadas, o legislador diz-nos que está all included e obriga a que seja disponibilizado ao potencial proprietário, e antecipadamente a qualquer compra e venda, informação sobre o respectivo valor, sob pena de nulidade da transação.

Os bolsos do proprietário e investidor estão assim aparentemente protegidos, já que uma escolha à la carte é apenas admitida nos serviços, equipamentos e instalações (a identificar no título constitutivo do empreendimento) e que são colocados à disposição mediante retribuição específica.

Mas nada é perfeito. Se cobrimos um lado, destapamos o outro - e as dores de cabeça aqui surgem do lado do promotor, administrador e explorador do empreendimento -, porque ter de antecipar um valor num momento em que a própria operação do empreendimento pode ainda não estar estruturada é como ter de antecipar um dia de sol em pleno inverno; é possível, mas não depende só nós. O promotor, administrador e explorador precisa de concluir o seu projeto para antecipar as suas necessidades. Mas também precisa (às vezes) de o vender para o poder concluir.

A lei está no caminho certo. Mas precisa de ser ajustada às preocupações de todos num espírito all included.

Associada Coordenadora de PLMJ Imobiliário

FREEIMAGES/CHRISTIANKITAZUME

