

## Abusos na venda de multipropriedades proteção do consumidor em foco

Rafael Paiva Nunes

### Abstract

Multipropriedades e time-shares vêm sendo vendidos no Brasil com táticas agressivas que assediam turistas em pontos turísticos e prometem retornos irreais. Este artigo analisa os fundamentos desse modelo de vendas de alto impacto, desde o assédio em Gramado até as promessas de investimento questionadas, à luz da legislação e de decisões judiciais recentes. Defendemos que o Código de Defesa do Consumidor e novas jurisprudências do STJ oferecem proteção aos compradores, garantindo direito de arrependimento e possibilitando o distrato com devolução de valores. O texto traz um panorama crítico, comparando experiências internacionais e sugerindo melhorias regulatórias, para orientar consumidores sobre seus direitos e alertar o mercado quanto à necessidade de práticas mais éticas.

### Introdução

No Brasil, a comercialização de multipropriedade (propriedade compartilhada de imóveis por tempo determinado) e de time-share (uso fracionado de hospedagens via clubes de férias) explodiu nos últimos anos, impulsionando novos projetos turísticos e imobiliários. Porém, junto com esse crescimento surgiram *controvérsias acaloradas sobre as práticas de venda*: há relatos generalizados de assédio comercial a turistas em destinos populares, com vendedores insistentes oferecendo brindes e vantagens para induzir decisões imediatas[1] [2]. Essas abordagens ocorrem em locais como Gramado (RS), Porto de Galinhas (PE) e Jericoacoara (CE), justamente cidades onde consumidores, relaxados em férias, tornam-se alvos fáceis de táticas de marketing de alto impacto.

A relevância prática do tema é evidente: milhares de brasileiros adquiriram cotas de multipropriedades acreditando em promessas de investimento garantido e vantagens futuras, mas muitos se arrependeram logo após assinar contratos de dezenas de milhares de reais[3]. A dificuldade de *rescindir esses contratos*, frequentemente amparados por cláusulas que impõem multas elevadas ao consumidor arrependido, levou a uma onda de reclamações em órgãos de defesa do consumidor e ações judiciais por distrato [4]. O problema envolve tanto questões de direito do consumidor (venda sob pressão, informações omitidas, direito de arrependimento) quanto de direito imobiliário (aplicação da Lei da Multipropriedade, Lei nº 13.777/2018, e da Lei dos Distratos, Lei nº 13.786/2018).

Diante desse cenário, este artigo se propõe a mapear os principais problemas nas vendas de multipropriedade e time-share no Brasil e discutir as bases jurídicas para proteger o consumidor. Iniciaremos descrevendo as *práticas abusivas de comercialização*, ilustradas

pelo caso de Gramado e outros polos turísticos. Em seguida, examinaremos os fundamentos do modelo agressivo de vendas, incluindo porque ele se desenvolveu e quais incentivos econômicos o sustentam. Abordaremos as promessas de investimento frequentemente alardeadas aos compradores, criticadas por entidades do setor como a ADIT Brasil, na figura de Caio Calfat, e compararemos o modelo brasileiro com a regulamentação internacional (EUA, Europa e México). Por fim, analisaremos a jurisprudência e decisões administrativas relevantes: o alcance do direito de arrependimento (7 dias) previsto no art.49 do CDC, as possibilidades de rescisão contratual após esse prazo e como os tribunais (especialmente o STJ) têm enfrentado cláusulas abusivas e assegurado a restituição de valores ao consumidor. A título de conclusão, apresentaremos uma síntese crítica, contrapondo argumentos do mercado e do consumidor, e sugeriremos caminhos futuros, seja em aprimoramento legislativo (*de lege ferenda*), seja em evolução jurisprudencial e autorregulação, para equilibrar o desenvolvimento desse mercado com a proteção efetiva do consumidor.

## **Desenvolvimento**

### **1. Práticas abusivas nas vendas de multipropriedade: o caso Gramado e além:**

Nos principais pontos turísticos do país, tornou-se comum a figura do “*captador*” abordando visitantes nas ruas, praças e mesmo dentro de hotéis, oferecendo *brindes* como jantares, ingressos ou diárias grátis em troca da participação em uma “breve apresentação” comercial[5] [6]. Em Gramado (Serra Gaúcha), por exemplo, essa prática alcançou tal grau de incômodo que foi apelidada de “*laço*” nos turistas, alusão à forma insistente com que vendedores laçavam os passantes para sessões de vendas de multipropriedade. Turistas relatam abordagens repetitivas e pressões constantes: “em 2 dias de hospedagem fomos abordados mais de 5 vezes pela equipe tentando vender cotas”, desabafou um visitante em avaliação pública[7].

Diante da repercussão negativa, autoridades locais passaram a agir. Gramado editou em 2023 um decreto proibindo a abordagem de turistas em vias públicas, e o prefeito Nestor Tissot classificou a situação como “chata e ridícula”, anunciando estudo de lei para coibir também a venda de cotas dentro de parques, hotéis, lojas e restaurantes[8][9]. Cidades como Caldas Novas (GO) e Olímpia (SP) adotaram medidas semelhantes, banindo a captação agressiva em espaços públicos[10]. Empresas do setor sentiram o impacto: recentemente, o Grupo Laghetto, rede hoteleira líder na Serra Gaúcha, decidiu voluntariamente encerrar *toda captação externa* em Gramado e Canela, migrando as vendas para ambientes internos controlados (hotéis e showrooms)[11][12]. Em nota, a empresa atribuiu a mudança à valorização da experiência do visitante e alinhou-se a “padrões de ética e respeito ao tempo dos turistas”, reconhecendo as críticas às abordagens insistentes[13].

Apesar dessas iniciativas, as vendas continuam acontecendo, muitas vezes dentro de salas de apresentação nos hotéis ou em estandes de vendas. Nessas sessões, os métodos de persuasão tendem a seguir um roteiro intenso: equipe de vendas numerosa, clima

festivo, vídeos promocionais e promessas de que a oportunidade é única e válida apenas naquele momento. Consumidores relatam que, a cada recusa, surge um supervisor oferecendo condições supostamente mais vantajosas, às vezes com champanhe e linguagem sedutora, até “encurrular” o turista para a assinatura do contrato[14][15]. Em um caso real, uma família abordada na praia (Porto de Galinhas) recebeu voucher de combustível para assistir à apresentação; durante a reunião, a filha pequena foi encaminhada a um espaço infantil, enquanto os pais eram submetidos por horas à pressão de vários vendedores em escalada hierárquica, cada qual tentando fechar a venda a qualquer custo[16]. Sob tamanha pressão psicológica, o que uma juíza paulista denominou “venda emocional”, que impede uma análise racional do contrato pelo consumidor[17], muitos acabam cedendo e assinando documentos extensos sem leitura detida. Só posteriormente, em casa, percebem cláusulas abusivas e obrigações financeiras de longo prazo que não tinham ficado claras durante a abordagem.

## 2. Fundamentos do modelo de venda agressiva: lucro fácil e falta de financiamento:

Por que essas empresas recorrem a técnicas tão agressivas? A resposta passa pela estrutura econômica do negócio de multipropriedade. *Vender um imóvel “em fatias” temporais multiplica enormemente sua rentabilidade.* Um único apartamento de hotel, que isoladamente valeria talvez R\$ 500 mil no mercado tradicional, pode render quatro vezes esse valor no modelo fracionado[18]. Isso porque as incorporadoras desmembram cada unidade em 52 cotas (correspondentes às semanas do ano) e as vendem individualmente por preços que variam, por exemplo, de R\$ 50 mil a R\$ 90 mil cada[19][20]. Em uma conta simples: se 26 cotas de um apartamento de 30 m<sup>2</sup> forem vendidas por R\$ 60 mil cada (dando direito a duas semanas anuais de uso por cotista), aquela única unidade terá gerado R\$ 1,56 milhão para a empresa[21]. Trata-se de um modelo altamente lucrativo para o fornecedor, que consegue capitalizar o empreendimento muito acima do valor real do ativo.

Esse potencial de lucro elevado atraiu uma multidão de operadores para o setor, inclusive alguns despreparados ou de má-fé. Segundo Caio Calfat, presidente do Conselho da ADIT Brasil (Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico), o segmento de multipropriedades, embora já conte com um *arcabouço jurídico* próprio e sólido, ainda teme a entrada de “aventureiros” motivados pelos ganhos fáceis[22][23]. Afinal, os *lucros são muito altos*, e isso infelizmente incentiva artifícios desonestos para vender, nas palavras do consultor [24]. Um exemplo grave citado por Calfat é a venda de cotas antes mesmo de registrada a incorporação imobiliária do empreendimento, o que configura crime contra a economia popular (venda de imóvel inexistente ou sem garantia) e deveria sujeitar os responsáveis à prisão[25]. Ou seja, algumas empresas começam a comercializar frações de hotéis não construídos sem sequer cumprir os requisitos legais de registro da incorporação (Lei nº 4.591/1964), expondo consumidores a riscos severos de inadimplemento sem amparo.

Outra razão estrutural desse modelo agressivo é a escassez de crédito imobiliário para construção de hotéis no Brasil[26]. Diferentemente de outros tipos de empreendimento, resorts de lazer enfrentam dificuldade em obter financiamentos tradicionais. A multipropriedade surgiu como uma solução criativa: em vez de buscar crédito bancário, as incorporadoras se autofinanciam com recursos dos compradores, que pagam adiantado por uma fração do imóvel a ser entregue no futuro. Isso faz com que a pressão por vendas rápidas seja enorme, uma vez que os fluxos de caixa da obra dependem da entrada contínua de novos cotistas. Consequentemente, monta-se um esquema de vendas de alto impacto: equipes especializadas, treinamento intensivo em técnicas de fechamento e uma abordagem quase padronizada, inspirada em práticas de time-share nos EUA desde os anos 1980 (quando esse tipo de produto ganhou fama pela insistência dos “resort presentations”).

Como nota a advogada Márcia Rezeke, especialista no assunto, a venda de multipropriedade é cercada de estímulos à emoção do consumidor, ambiente confortável, clima de férias e argumentos para convencê-lo de que “esse produto vai te fazer feliz”, não muito diferente, segundo ela, do que ocorre em concessionárias de automóveis de luxo[27]. Embora haja críticas de que se trata de “*venda de impacto*”, Rezeke pondera que *vendas de bens de alto valor em geral envolvem impacto emocional*, e o importante é que os contratos sejam claros e os compradores tenham consciência do negócio que estão fazendo[28]. Por isso, algumas empresas adotam a “ficha de verificação” ou “declarações do comprador”: um resumo dos principais pontos contratuais em 1 ou 2 páginas, que o adquirente lê e assina, para atestar que está ciente das condições essenciais[29]. Em teoria, essa medida protegeria contra alegações de desconhecimento. Na prática, porém, muitos consumidores afirmam que assinaram tais termos sem real compreensão, ainda sob efeito da pressão psicológica da situação.

Em síntese, o modelo de vendas agressivas se explica pela combinação de altíssima margem de lucro na venda fracionada, necessidade de giro rápido para financiar as obras e certa “importação” de uma *cultura comercial agressiva* do time-share internacional. Esse contexto criou um terreno fértil para abusos, que começam na abordagem insistente e culminam em contratos extensos com cláusulas que buscam amarrar o cliente ao máximo.

### 3. Promessas de investimento e críticas do setor (ADIT Brasil):

Um fator agravante nas vendas de multipropriedade no Brasil tem sido o *discurso de investimento financeiro* empregado por muitos vendedores. Não se vende apenas férias compartilhadas; vende-se a ilusão de um investimento rentável, capaz de gerar renda e valorizar como ativo. Investigação jornalística do portal *Metrópoles* em 2024 revelou gravações impressionantes de apresentações de venda em que os corretores prometiam “*retornos estratosféricos*” aos compradores[30]. Em Gramado, um infiltrado registrou um vendedor oferecendo um suposto “plano de investimento”: ao adquirir quatro cotas, o cliente teria valorização imobiliária e renda de aluguel com garantia mínima de 2% *ao mês*, além de 16% a 31% *ao ano*, patamares de retorno que superariam, de longe, qualquer aplicação financeira tradicional[31].

O detalhe é que tais promessas não constam “preto no branco” no contrato; elas são feitas verbalmente, como estratégia de venda[32]. Depois, caso não se concretizem, a empresa argumenta que *não estavam garantidas contratualmente*. Essa prática, além de antiética, pode configurar infração às normas de mercado de capitais: a Comissão de Valores

Mobiliários (CVM) veda a oferta pública de investimentos em imóveis com promessa de rendimentos futuros sem registro prévio na autarquia[33]. Em 2017, diante de uma onda de “hotelaria fracionada” no Rio de Janeiro vendida como investimento, a CVM editou entendimentos enquadrando certos modelos de multipropriedade como contratos de investimento coletivo, exigindo registro na CVM e proibindo propaganda de rentabilidade fixa garantida[34]. Logo, ao alardear retorno financeiro certo, uma empresa pode estar burlando tanto o CDC (publicidade enganosa) quanto a legislação do mercado financeiro.

Entidades do próprio setor têm criticado essas práticas enganosas, temendo o *prejuízo à imagem do mercado de multipropriedades*. A ADIT Brasil, que reúne incorporadores e investidores imobiliários turísticos, já manifestou preocupação com vendedores que extrapolam na promessa de ganhos. Caio Calfat, que além de consultor é fundador da Caio Calfat Real Estate Consulting e ex-presidente da ADIT, afirma que o “maior risco da multipropriedade vem dos empreendedores de má-fé”, aqueles que sabem exatamente o que estão fazendo e usam meios desonestos para vender[35]. Ele cita que *infelizmente existem* e agem assim justamente pela alta lucratividade, alertando que isso “acontece em qualquer setor, mas no nosso é especialmente sensível”[36]. Em resposta, a ADIT Brasil está elaborando um manual de melhores práticas para a comercialização de multipropriedade, time-share e produtos de turismo compartilhado[37]. A iniciativa visa padronizar condutas éticas, servindo de guia tanto para vendedores quanto para incorporadoras, desestimulando promessas irreais e pressões abusivas. O manual vem sendo construído pelos próprios comercializadores do setor e tem lançamento previsto para este ano[38]. Além disso, a ADIT indicou que enviaria representante para dialogar com prefeituras como Gramado e Canela, buscando “solução menos agressiva” que simples proibição, sinal de que o setor reconhece a necessidade de ajustar suas abordagens comerciais[39].

Outra voz crítica que emergiu foi a de Guilherme Paulus, cofundador da CVC e figura renomada no turismo, que classificou o modelo praticado em Gramado como “*conto do vigário*” e “*engana- engana*”[40]. Embora haja respostas firmes da indústria defendendo o conceito de multipropriedade, essas manifestações públicas mostram um desgaste: as vendas predatórias estariam espantando turistas e gerando desconfiança em algo que, se bem conduzido, poderia ser positivo. Em nota divulgada em 2023, a ADIT Brasil contra-argumentou enfatizando que a multipropriedade, quando ofertada corretamente, impulsiona o turismo, gera empregos e movimenta a economia nas regiões onde se instala[41]. De fato, o regime compartilhado pode “democratizar o acesso a bens de lazer”. Pessoas que não teriam condições de manter uma casa de veraneio própria podem usufruir de um imóvel turístico pagando apenas uma fração, evitando que hotéis fiquem ociosos fora de temporada, mantendo a ocupação e o emprego local em níveis constantes[42]. Ou seja, a *tese setorial* é que o problema não está no produto em si, mas nos excessos cometidos em sua venda. Caio Calfat resume: *disciplinar um negócio dessa dimensão, que ainda não se consolidou totalmente, utilizando boas práticas, é sempre uma preocupação*[43]. Em outras palavras, o desafio é profissionalizar a comercialização e expurgar os jogadores oportunistas, para evitar um “tiro no pé” do próprio mercado.

#### 4. Experiência internacional: vendas de time-share nos EUA, Europa e México:

Os problemas enfrentados no Brasil com multipropriedade não são inéditos no mundo. O *time-share* (como é conhecido globalmente o compartilhamento de uso de imóveis por tempo) tem histórico de abusos em diversos países nas últimas décadas, o que motivou legislações específicas para proteger consumidores.

Estados Unidos - berço do time-share moderno, os EUA viram proliferação de resorts de férias nos anos 1970-80, acompanhada de reclamações quanto a vendas agressivas. A resposta veio em nível estadual: todos os 50 estados adotaram leis concedendo um prazo de “cooling-off” (arrependimento) para o comprador rescindir o contrato sem penalidade. Esse prazo varia tipicamente de 3 a 15 dias conforme o estado[44]. Por exemplo, na Flórida, um dos epicentros de time-shares, a lei exige no mínimo 10 dias de prazo para cancelamento após a assinatura ou recebimento dos documentos[45]. Estados como Havaí e Geórgia fixam 7 dias, enquanto alguns (Alasca, D.C.) chegam a 15 dias em certas condições[46][47]. Além do direito de desistência, as leis estaduais impõem obrigações de disclosure: o vendedor deve fornecer um documento resumido (“public offering statement”) com todas as informações essenciais, e é proibido fazer declarações falsas ou enganosas sobre o empreendimento (por exemplo, projeções irreais de valorização ou revenda)[48][49]. Há também regras específicas, como exigência de conta escrow para segurar os valores pagos até expirar o prazo de cancelamento[50].

No âmbito federal, a Federal Trade Commission (FTC) aplica a “Cooling-Off Rule” (16 CFR Part 429) a vendas feitas fora do estabelecimento comercial, garantindo 3 dias de arrependimento para contratos firmados (por exemplo, em hotéis ou feiras) o que pode abranger certas vendas de time-share realizadas em localidades turísticas temporárias[51]. Em suma, o ordenamento norte-americano reconhece o caráter potencialmente impulsivo da decisão e assegura ao comprador uma janela para reavaliar o negócio longe da pressão do vendedor.

Europa (Espanha/Portugal) - A União Europeia enfrentou um surto de fraudes em time-share nos anos 1990, especialmente em destinos como Ilhas Canárias e Algarve, onde turistas estrangeiros eram levados a compras precipitadas. Em resposta, a UE editou a Diretiva 2008/122/CE (Timeshare Directive)[52], que foi transposta às legislações nacionais de todos os países-membros (Espanha pela Lei 4/2012, Portugal pelo Dec. Lei 275/93 e atualizações). Essa diretiva estabeleceu um marco rígido de proteção: (i) direito de desistência de 14 dias para qualquer contrato de time-share ou produto de férias de longo prazo, sem necessidade de justificativa[53]; (ii) proibição absoluta de pagamento de qualquer adiantamento ou taxa ao vendedor durante esse período de arrependimento[54][55]; (iii) obrigação de o contrato trazer um formulário destacado de desistência, facilitando o exercício do direito pelo consumidor[56][57]; e (iv) extensões do prazo de arrependimento para 3 meses caso o fornecedor não entregue todas as informações obrigatórias, ou 1 ano caso não forneça o formulário de desistência ao cliente[58].

A norma europeia também proíbe expressamente que o produto seja comercializado como investimento, um detalhe relevante no contexto de promessas de retorno[59]. Em termos

de abordagem de vendas, a diretiva determina que qualquer convite a eventos promocionais indique claramente sua finalidade comercial, e que durante a apresentação o *prospect* tenha acesso às informações completas o tempo todo[60]. Graças a esse arcabouço, países como Espanha e Portugal agora contam com um regime rígido: o comprador de time-share pode se arrepender em 14 dias, nada paga nesse intervalo (nem mesmo sinal ou taxa de reserva), e se tiver pago algo tem direito à restituição imediata. Essas regras diminuíram drasticamente os golpes no setor europeu, embora ainda haja fiscalizações para coibir esquemas que tentam contorná-las.

México - País turístico com forte presença de time-shares, o México também presenciou abusos, especialmente envolvendo turistas estrangeiros em Cancún, Puerto Vallarta e Los Cabos. A legislação mexicana (Ley Federal de Protección al Consumidor) assegura um período de 5 dias úteis para o consumidor cancelar unilateralmente um contrato de time-share[61]. Esse direito de *rescisión* é irrenunciável: mesmo que o contrato ou o vendedor induza o comprador a assinar um termo de renúncia ao direito de cancelar, tal cláusula é considerada nula e sem efeito[62]. A agência federal PROFECO atua ativamente: contratos de timeshare devem ser registrados no órgão, e ele intervém em reclamações, podendo declarar nulo um contrato se verificar disparidade entre a cópia do consumidor e a registrada na PROFECO[63]. Ademais, práticas agressivas têm sido alvo de operações inusitadas: na Riviera Maya, autoridades chegaram a usar drones para flagrar e coibir vendedores ilegais em praias, numa tentativa de proteger turistas do assédio comercial desenfreado.

Em resumo, o cenário internacional mostra que o Brasil não está só nos desafios do time-share; contudo, outros países e blocos adotaram medidas protetivas claras: prazos generosos de arrependimento, proibição de pagamento antecipado, exigência de transparência e repressão a propaganda enganosa. Isso fornece parâmetros úteis para avaliar nossa situação e potenciais melhorias legislativas.

##### 5. Direito de arrependimento e rescisão contratual: proteção do consumidor na lei e na jurisprudência brasileira:

Diante das práticas narradas, quais são os direitos do consumidor brasileiro que adquire uma multipropriedade ou time-share? O principal instrumento legal é o direito de arrependimento previsto no art. 49 do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90). Esse artigo dispõe que o consumidor pode desistir, no prazo de 7 dias a contar da assinatura ou do recebimento do serviço/produto, sempre que a contratação ocorrer fora do estabelecimento comercial do fornecedor[64].

Aplica-se especialmente a vendas por telefone, em domicílio ou em locais de oferta externa. Em negócios de multipropriedade, comumente formalizados em estandes temporários, salas de hotel ou ambientes turísticos, entende-se que há contratação fora da sede da empresa, logo, o comprador tem, sim, direito aos 7 dias para se arrepender e cancelar o negócio, com devolução integral de qualquer valor pago, conforme o parágrafo único do art. 49[65]. Inclusive, a Lei dos Distratos (Lei nº 13.786/2018) reforçou esse ponto ao exigir, no quadro-resumo de contratos imobiliários em estandes de vendas, informação expressa sobre a possibilidade de arrependimento em 7 dias (CDC, art. 49)[66].



Na prática, porém, muitas empresas resistiram em reconhecer esse direito, alegando que a venda teria ocorrido em local equiparado ao seu estabelecimento (por exemplo, uma sala comercial alugada na cidade turística) ou impondo cláusulas de multa mesmo para desistências no prazo legal. A boa notícia para o consumidor é que tanto órgãos administrativos quanto o Judiciário vêm *reafirmando a aplicação do art. 49 do CDC* nesses casos. Os PROCONs geralmente sustentam que stands e pontos de captação itinerantes não descaracterizam a venda fora do estabelecimento, logo, têm autuado empresas que negam o cancelamento em 7 dias.

Exemplo emblemático ocorreu com um casal que adquiriu time-share no BeachPark (CE) durante férias: ao chegar em casa, eles invocaram o arrependimento dentro de 7 dias, mas a empresa recusou, exigindo multa. Ingressando em juízo, os consumidores obtiveram vitória na 3ª Vara Cível de São Caetano do Sul (TJSP) em 2024: a juíza Cíntia Adas Abib anulou o contrato e mandou restituir todos os valores pagos, reconhecendo a abusividade das cláusulas e a falha na informação[67][68]. Mesmo que a assinatura tenha ocorrido dentro do complexo do Beach Park (tecnicamente, um estabelecimento da empresa), a magistrada considerou que a *venda emocional sob pressão* justificava a incidência do art. 49 do CDC, dado o contexto de abordagem agressiva durante as férias[69][70]. Ou seja, a interpretação foi teleológica: o espírito da lei de arrependimento é proteger o consumidor pego de surpresa ou sem chance de reflexão, exatamente o que se passa numa venda dessas, ainda que em local físico do fornecedor. Essa decisão judicial, além de cancelar a obrigação contratual, condenou solidariamente tanto a empresa vendedora quanto a intermediária de intercâmbio, mostrando que todos os integrantes da cadeia de fornecimento podem responder por práticas abusivas[71][72].

Mas e se o consumidor perder o prazo de 7 dias ou só se der conta dos problemas mais tarde? Nesses casos, ainda há caminhos legais. O CDC permite, por exemplo, pedir a anulação do contrato por vício de consentimento (erro ou dolo) se ficar provado que o comprador foi induzido em erro por informações falsas ou omissões relevantes[73]. A alegação de prática comercial abusiva (art. 39, CDC) também pode fundamentar ações de rescisão sem multa, mesmo fora do prazo de arrependimento, sobretudo quando o consumidor demonstra que foi levado a contratar sob intensa pressão psicológica, tese conhecida como “*venda de impacto*”. Diversos julgados têm acolhido essas alegações para autorizar distratos de multipropriedade sem penalidade ao comprador, entendendo configurada a má-fé do fornecedor em não prestar informações claras e verdadeiras[74]. Por sua vez, a Lei nº 13.786/2018 (Lei do Distrato) estabelece parâmetros para rescisões por iniciativa do comprador fora do direito de arrependimento: se o empreendimento estiver submetido a *patrimônio de afetação* (regime que protege os recursos da obra), a incorporadora pode reter até 50% dos valores pagos; não estando afetado, a retenção máxima cai para 25%[75][76]. Além disso, a devolução das parcelas ao desistente pode ser feita apenas após a venda da unidade a terceiro ou depois de certo prazo (até 180 dias após o distrato, ou até 30 dias após o “*habite-se*” se patrimônio afetado)[77]. Essas regras, porém, têm gerado debates e *tensionam com o CDC*. A lei do distrato pretendeu dar segurança às incorporadoras, mas o STJ vem temperando sua aplicação à luz do princípio da *equidade nas relações de consumo*.



De fato, o Superior Tribunal de Justiça consolidou jurisprudência no sentido de que contratos de multipropriedade são relações de consumo e, portanto, subordinados às normas do CDC[78]. Assim, mesmo nos distratos em que o comprador solicita a rescisão sem falha da vendedora, as cláusulas de multa ou retenção devem ser equilibradas e não abusivas[79]. Em recente julgado (AgInt no REsp 2.450.538/GO, Rel. Min. João Otávio de Noronha, 2023) o STJ limitou a retenção pela vendedora a 20% dos valores pagos, invalidando cláusula contratual que previa perda de 30% (sendo 20% a título de “taxa administrativa” + 10% por “danos”)[80]. O Tribunal considerou essa cumulação excessivamente onerosa e reduzir a penalidade para um patamar único de 20%, citando que a cláusula penal deve ser fixada com razoabilidade, de modo a indenizar o vendedor sem causar enriquecimento sem causa[81]. Na mesma decisão, enfatizou-se que a devolução do saldo ao consumidor deve ocorrer de forma imediata e em parcela única, não podendo a empresa se valer de prazos longos para restituir (como os previstos na Lei do Distrato), sob pena de agravar os prejuízos do desistente[82]. Esse entendimento, devolução rápida e retenção moderada, vem ganhando adesão nos tribunais estaduais e reforça a Súmula 543 do STJ, que já determinava a restituição imediata das parcelas em caso de resolução de contrato imobiliário regido pelo CDC, admitindo retenção apenas de parcela do valor para indenizar custos do vendedor [83][84].

Ademais, o STJ e cortes inferiores têm repelido enfaticamente situações em que o consumidor ficaria com prejuízo integral. Não é razoável impor ao comprador a perda de 100% das quantias pagas mesmo se ele desistir sem justo motivo, uma vez que isso configuraria cláusula abusiva nula de pleno direito (art. 51, CDC). Em vez disso, as decisões apontam que a empresa pode reter um percentual limitado (10% a 25%, conforme as circunstâncias), devolvendo o restante. Por exemplo, tribunais têm reconhecido direito à restituição de 70% a 90% dos valores pagos em multipropriedades, declarando nulas cláusulas de perda total ou de retenções exageradas[85]. Em muitos casos, ainda, as sentenças condenam as empresas a devolver também a comissão de corretagem e taxas pagas, por considerar que esses custos devem ser arcados pelo fornecedor se o negócio é desfeito nos primeiros dias[86].

Outro aspecto jurisprudencial importante é o reconhecimento de que promessas feitas na venda vinculam o fornecedor, mesmo se não estiverem no contrato escrito. O CDC (art. 30) considera que a publicidade integra o contrato, obrigando o fornecedor ao que veiculou. Assim, se houve promessa de renda de aluguel, intercâmbio por hospedagens internacionais ou recompra futura com valorização, tudo isso pode ser cobrado do fornecedor ou, em caso de frustração, servir de fundamento para alegar *propaganda enganosa* e obter a rescisão. O STJ já decidiu, por exemplo, que o descumprimento de expectativas criadas na venda (como atrasos na entrega da obra ou vantagens anunciadas que não se materializaram) autoriza a resolução contratual por culpa do vendedor, com restituição quase integral ao comprador[87]. Em suma, a jurisprudência vem construindo um muro de proteção ao redor do consumidor nesse mercado: confirmando o direito de arrependimento de 7 dias; facilitando distratos posteriores quando há condutas abusivas; limitando penalidades para evitar onerosidade excessiva; e assegurando o reembolso em tempo adequado.

Convém mencionar também as decisões administrativas recentes. Os Procons de capitais turísticas (como PROCON-SP, PROCON-PE) intensificaram a fiscalização e aplicaram multas milionárias a empresas de multipropriedade por práticas abusivas e cláusulas ilegais. A SENACON (Secretaria Nacional do Consumidor) realizou em 2021 uma força-tarefa sobre “Turismo Compartilhado”, expedindo recomendações ao setor para melhorar a transparência e respeitar o direito de arrependimento. Houve termos de ajustamento de conduta firmados com algumas empresas para aprimorar contratos, incluindo a obrigação de inserir destaque sobre o prazo de 7 dias e simplificar a linguagem contratual. Essas medidas administrativas complementam o esforço judicial na garantia de equilíbrio contratual.

Em conclusão dessa seção, notamos que o ordenamento brasileiro, embora *recente na regulação da multipropriedade*, tem ferramentas robustas para coibir abusos: o CDC equipara esses contratos a relações de consumo, permitindo intervenção proativa do Judiciário; a Lei 13.777/2018 integra o CDC como legislação supletiva no regime de multipropriedade<sup>[88]</sup>; e a Lei 13.786/2018, se aplicada com bom-senso, fornece balizas para distratos sem inviabilizar o negócio. O desafio que resta é assegurar a efetividade desses direitos na prática, ou seja, que consumidores conheçam e consigam exercer seus direitos, e que fornecedores desleais não se aproveitem do desconhecimento ou da dificuldade de acesso à Justiça.

### **Análise Crítica e Contrapontos**

A controvérsia em torno das vendas de multipropriedade e time-share comporta múltiplos ângulos. Do lado dos consumidores e órgãos de defesa, o consenso é que há um padrão reiterado de práticas abusivas que precisam ser coibidas. Assédio em locais turísticos, indução psicológica (“venda emocional”), falta de informação clara e impedimentos indevidos ao direito de arrependimento configuram violações ao CDC. Sob essa ótica, as decisões judiciais que anulam contratos e impõem devoluções quase integrais são celebradas como um *necessário contraponto* ao poder econômico das empresas do ramo. Afinal, a postura inicial de muitas vendedoras era blindar-se em contratos longos, com cláusulas protetivas unilaterais, apostando que poucos consumidores teriam fôlego para litigar anos por seus direitos. A reação dos tribunais (limitando multas, invalidando renúncias de arrependimento e castigando informações enganosas) vem equilibrar a relação. Críticos argumentam que, sem essa intervenção, formar-se-ia um círculo vicioso: consumidores insatisfeitos seriam mantidos à força nos contratos, gerando uma torrente de ressentimento e má publicidade para o setor a longo prazo.

Por outro lado, representantes da indústria levantam alguns *pontos divergentes*. Um primeiro contraponto é que nem toda abordagem comercial deveria ser tachada de abusiva. Defensores afirmam que *algum grau de insistência é inerente à venda de qualquer bem não essencial*, seja um carro de luxo, um empreendimento imobiliário ou uma multipropriedade. Como mencionou Márcia Rezeke, “*criou-se um discurso de que a venda*

*é de impacto somente na multipropriedade, o que me parece um certo exagero”*<sup>[89]</sup>. Sob essa perspectiva, é preciso diferenciar o que é *marketing legítimo e persuasão normal* (falar das qualidades do produto, criar senso de urgência comercial) do que é conduta abusiva (mentir sobre características, ocultar informações, pressionar de modo vexatório). As empresas alegam que muitas vezes informam, sim, o consumidor adequadamente, tanto que costumam fazer aquele checklist com os principais termos, assinado pelo cliente, como evidência de ciência prévia<sup>[90]</sup>. Pontuam ainda que o comprador, na maioria dos casos, é adulto e capaz, devendo ler o contrato antes de assinar e buscar aconselhamento se tiver dúvidas; não seria justo, defendem, transformar *todo arrependimento tardio* em culpa do vendedor, sob pena de se criar uma sensação de irresponsabilidade contratual.

Outro argumento contrário é o impacto econômico das rescisões em massa. Incorporadoras sustentam que, ao facilitar demais o distrato, corre-se o risco de inviabilizar empreendimentos legítimos. Diferentemente de produtos de prateleira, uma multipropriedade envolve planejamento de construção, investimentos pesados e divisão de custos fixos entre cotistas. Se muitos decidem sair sem penalidade, o restante do grupo (ou a empresa) arcará com a quebra do equilíbrio financeiro. Por isso, o setor defendeu e conseguiu a Lei 13.786/2018, que permitiu as multas de 25% a 50% nos imóveis em construção, argumentando que era necessário dar segurança jurídica aos contratos e evitar a inadimplência estratégica. Alguns representantes chegam a afirmar que se instalou uma indústria de ações de distrato, fomentada por advogados que prometem aos compradores o cancelamento “sem perdas” mesmo quando não há vício real, o que caracterizaria litigância de má-fé e prejudicaria a estabilidade dos negócios<sup>[91][92]</sup>. De fato, a advogada Márcia Rezeke denuncia casos de profissionais que encorajam clientes a ingressar em juízo apenas por arrependimento extemporâneo, alegando genericamente “venda de impacto” ou incapacidade financeira, buscando reaver tudo corrigido, uma forma de abuso de direito do lado do consumidor, segundo ela<sup>[93][94]</sup>. Algumas decisões judiciais recentes já negaram pedidos claramente oportunistas, coibindo essa conduta.

Como resolver esses contrapontos? A solução passa por encontrar um meio-termo justo. *Reconhece-se que a multipropriedade em si não é ilegal ou negativa*, ao contrário, tem benefícios sociais e econômicos, como democratizar o acesso a imóveis de lazer e fomentar o turismo local<sup>[95]</sup>. O problema reside no *como* se vende. Assim, uma regulamentação específica de práticas comerciais pode ser bem-vinda: por exemplo, proibindo expressamente “*hard selling*” excessivo, exigindo período mínimo de reflexão antes da assinatura (alguns sugerem adotar algo como um “cooling-off” de 24h antes da contratação, prática discutida na Flórida recentemente<sup>[96]</sup>), e impondo que toda promessa financeira seja entregue por escrito ao consumidor, sob pena de vincular a empresa.

Os manuais de boas práticas da ADIT e as iniciativas de autorregulação são louváveis, mas talvez insuficientes se não houver fiscalização e sanção em caso de descumprimento. Por isso, *reguladores públicos poderiam intervir mais diretamente*. Uma ideia seria a Secretaria Nacional do Consumidor editar normas específicas ou diretrizes para vendas de turismo compartilhado, tal como a CVM fez para investimentos coletivos. Outra seria fomentar

câmaras de mediação especializadas para resolver litígios de multipropriedade de forma célere, evitando a judicialização excessiva e dando respostas mais rápidas a consumidores (que muitas vezes desistem do processo pela demora).

Em relação à crítica de que a flexibilização dos distratos prejudica o negócio: o equilíbrio é permitir saídas com retenções razoáveis (10% ou 20%), mas não tão onerosas que suprimam todo o patrimônio do comprador. A jurisprudência do STJ parece ter adotado um *parâmetro equitativo* (20% de retenção máxima, devolução rápida)[\[97\]](#) [\[98\]](#), que busca compensar a incorporadora por despesas administrativas sem transformar a multa em enriquecimento ilícito. Esse parâmetro, inclusive, se aproxima do praticado internacionalmente: nos EUA, em geral não há multa nenhuma dentro do prazo de cooling-off; na Europa, sequer se pode cobrar qualquer quantia antes de 14 dias[\[99\]](#). Portanto, permitir 20% de retenção após o prazo de arrependimento já é uma solução pró-negócio em comparação às jurisdições lá fora.

Por fim, há o *argumento da educação do consumidor*. As empresas alegam que muitos compradores não entendem o produto (acham que é investimento líquido ou título de capitalização) e se frustram; já os órgãos de defesa dizem que isso acontece porque *o marketing induz ao erro*. O antídoto é informação clara. Nesse ponto, até representantes do setor concordam que aprimorar a transparência é fundamental. Medidas como o quadro-resumo obrigatório (trazido pela Lei 13.786/18) e o destaque às cláusulas de desistência são avanços. A questão é fiscalizar seu cumprimento como, por exemplo, exigir que o quadro-resumo seja lido em voz alta ao comprador e assinado separadamente, destacando aspectos críticos: “*você tem ciência de que após 7 dias não poderá desistir e, se o fizer, perderá X% dos valores?*”. Isso empodera o consumidor para uma decisão mais consciente e dificulta alegações futuras de desconhecimento, ao mesmo tempo em que força o vendedor a encarar de frente os pontos potencialmente *desestimulantes* da oferta.

Em conclusão desta análise crítica, entendemos que os contrapontos da indústria não invalidam as reivindicações do consumidor, mas servem de lembrete de que a solução deve ser calibrada. Exigir responsabilidade e boa-fé de ambos os lados é o ideal. O comprador precisa ter seus direitos resguardados contra abusos, mas também atuar com diligência, lendo contratos e não se deixando levar por impulsos. O vendedor/incorporador, por sua vez, deve adotar práticas honestas e sustentáveis, sob pena de o próprio mercado punir os aventureiros (seja via Justiça, seja via imagem negativa). Felizmente, o movimento atual, com jurisprudência se firmando a favor do consumidor e setor se auto-organizando para melhorar, indica uma convergência rumo a um mercado mais equilibrado.

## Conclusão

A expansão das multipropriedades e time-shares no Brasil revelou um duplo desafio: de um lado, aproveitar os benefícios desse modelo de negócio inovador; de outro, coibir os abusos que marcaram sua comercialização inicial. Ao longo deste artigo, vimos como práticas de venda agressivas (assédio a turistas, marketing enganoso com *promessas de*

*rentabilidade* e pressão para decisões imediatas) levaram a uma onda de reclamações e litígios. Identificamos que tais práticas se alimentam de um modelo altamente lucrativo para as empresas, mas arriscado para consumidores desavisados, sobretudo num contexto de férias onde a crítica fica anuviada pela emoção.

A tese aqui defendida é que os direitos dos consumidores precisam prevalecer para equalizar essa relação. O Código de Defesa do Consumidor, com seu direito de arrependimento em 7 dias[100], mostrou-se plenamente aplicável a contratos de multipropriedade e time-share feitos fora do estabelecimento, servindo como primeira linha de defesa contra decisões precipitadas. Para além do prazo inicial, a jurisprudência e a Lei do Distrato vêm oferecendo mecanismos de *saída negociada*, seja anulando contratos por vícios de consentimento, seja impondo distratos com retenções moderadas (geralmente na casa de 10% a 25% dos valores)[101]. Essa evolução jurisprudencial, confirmada por decisões do STJ garantindo restituições substanciais e imediatas ao consumidor, marca um avanço importante na proteção de quem foi lesado por falsas promessas ou pressão excessiva.

No campo normativo, percebe-se que há espaço para melhorias (de *lege ferenda*) inspiradas nas experiências internacionais. Uma legislação específica para turismo fracionado poderia consolidar direitos já reconhecidos (como o arrependimento e a nulidade de cláusulas abusivas) e talvez ampliar garantias, quem sabe estendendo o prazo de reflexão para 10 ou 14 dias, à semelhança da União Europeia[102], ou proibindo qualquer pagamento antes de esgotado o prazo de arrependimento, tal como ocorre na UE[103]. Também seria desejável prever sanções claras a práticas de “*hard sell*”: por exemplo, tipificar como infração contra consumidores o ato de ocultar informações relevantes ou de impedir o comprador de deixar o local sem assinar (situações relatadas por alguns adquirentes).

Enquanto tais avanços legislativos não se concretizam, a autorregulação e a atuação administrativa cumprem papel fundamental. A iniciativa da ADIT Brasil de lançar um Manual de Boas Práticas indica que o setor entendeu o recado: é preciso mudar a forma de vender, sob pena de matar a galinha dos ovos de ouro pela má reputação. Se os próprios comercializadores implementarem normas internas proibindo promessas de rentabilidade, garantindo períodos de respiro aos clientes e melhorando a clareza contratual, o ambiente de consumo tende a melhorar significativamente. Órgãos como PROCONs e Ministério Público devem continuar atentos, firmando TACs e punindo reincidentes, para *incentivar o cumprimento voluntário* dessas práticas éticas.

Em conclusão, reafirmamos que a multipropriedade pode, sim, cumprir seu potencial positivo, democratizando o acesso ao turismo e financiando empreendimentos, desde que *cercada de responsabilidade e boa-fé*. O equilíbrio entre fornecedores e consumidores está em construção: jurisprudência e fiscalização vêm *puxando para cima* o padrão de conduta do mercado, ao mesmo tempo em que barram os players oportunistas. Para o

futuro, espera-se a consolidação de um mercado mais maduro: com consumidores conscientes de seus direitos (sabendo, por exemplo, que podem desistir em 7 dias sem prejuízo) e empresas comprometidas com a transparência (vendendo sonhos, mas entregando por escrito a realidade). Somente assim multipropriedade e time-share deixarão de ser sinônimo de dor de cabeça jurídica e se firmarão como uma alternativa legítima e segura de usufruto de férias no Brasil.

## Referências

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor). Art. 49: direito de arrependimento em 7 dias para contratos fora do estabelecimento comercial. Brasília: Planalto, 1990. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm).

- BRASIL. Lei nº 13.777, de 20 de dezembro de 2018. Altera o Código Civil para dispor sobre o regime de multipropriedade (inclusão dos arts. 1.358-A a 1.358-U) e a Lei de Registros Públicos. Diário Oficial da União, 21/12/2018. (Regulamenta a multipropriedade imobiliária no Brasil).
- BRASIL. Lei nº 13.786, de 27 de dezembro de 2018. Altera a Lei nº 4.591/1964 e outras para disciplinar a resolução do contrato por inadimplemento do adquirente de imóvel (Lei dos Distratos). Diário Oficial da União, 28/12/2018. (Estabelece percentuais de multa e prazos de devolução).
- Código de Defesa do Consumidor Comentado. Coord. A. Herman de Vasconcellos e Benjamin. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019. (Comentário ao art. 49 do CDC, p. 535-537, destacando aplicabilidade a vendas de time-share).
- CALFAT, Caio. *Multipropriedade se consolida cada vez mais no Brasil*. Caio Calfat Real Estate Consulting – Blog, 2023. (Entrevista e análise sobre o crescimento do setor, riscos de práticas desleais e medidas da ADIT).
- REZEKE, Márcia. *Aspectos Legais da Multipropriedade*. In: ADIT Share 2021 – Anais, São Paulo: ADIT Brasil, 2021. p. 45-60. (Aborda direitos e deveres em contratos de multipropriedade, incluindo direito de arrependimento e aplicação da Lei 13.786/18).
- Tribunal de Justiça de São Paulo. Processo 1007893-45.2023.8.26.0565 (3ª Vara Cível de São Caetano do Sul). Sentença de 10/07/2024, Juíza Cíntia Adas Abib. (Caso *Beach Park*: anulação de contrato de time-share por venda agressiva; aplicação do CDC art. 49).
- Superior Tribunal de Justiça –STJ. AgInt no REsp 2.450.538/GO, Rel. Min. João Otávio de Noronha, j. 24/10/2023, DJe 03/11/2023. (Multipropriedade; rescisão contratual por iniciativa do comprador; CDC aplicável; cláusula penal reduzida para 20%; devolução imediata em única parcela).
- SÚMULA 543 do STJ. "Na hipótese de resolução de contrato de promessa de compra e venda de imóvel submetido ao CDC, deve ocorrer a imediata restituição das parcelas pagas pelo promitente comprador, integralmente em caso de culpa do vendedor/incorporador ou parcialmente, mediante retenção adequada, em caso de culpa do comprador". (Publicada em 31/08/2015).



- VASSALLO, Luiz. “Cota em resort promete retorno astronômico e vira pesadelo de turistas”. *Metrópoles*, 23 jun. 2024. Disponível em: <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>.
- PONTOJURÍDICO (Redação). “Justiça anula contrato de time-sharing do BeachPark por cláusulas abusivas”. *Ponto Jurídico Notícias*, 15 jul. 2024. (Reportagem sobre sentença do TJSP garantindo arrependimento e devolução integral em contrato de férias compartilhadas).
- ALVES, Hido. “STJ: Justiça assegura devolução de valores a compradores de cota imobiliária”. *Migalhas*, 18 jul. 2025. (Artigo de opinião com análise de jurisprudência do STJ sobre multipropriedade; cita precedentes que limitam retenções a 10%-20% e garantem restituição célere).
- EUR-Lex– Summaries of EU Legislation. “Protecting consumers in respect of timeshare and long-term holiday contracts” (relativo à Diretiva 2008/122/CE), última atualização 03/02/2022. (Resumo oficial em espanhol das principais proteções da Diretiva de Time-Share da UE, incluindo direito de desistência de 14 dias e proibição de pagamentos antecipados).
- NOLO Legal Encyclopedia. “How Long Do I Get to Cancel a Timeshare Contract?”, by Ilona Bray, 2023. (Compilação das leis norte-americanas de time-share quanto a prazos de cancelamento nos 50 estados).
- MEXLAW. “Can I Cancel My Timeshare Contract in Mexico?”, 03 sept. 2024. (Explica o direito de cancelamento em 5 dias úteis no México e a invalidade de renúncia a esse direito).
- SENADO FEDERAL. “Regulamentação do regime de multipropriedade é aprovada na CCJ”. *Agência Senado*, 21 mar. 2018. (Notícia legislativa destacando vantagens do regime de multipropriedade para democratização do acesso a imóveis de lazer, empregos e renda locais).
- MIRON NETO, José. “Nestor quer proibir venda de cotas em hotéis e restaurantes”. *Blog Miron Neto*, 03 out. 2025. (Declarações do Prefeito de Gramado sobre medidas para coibir vendas agressivas de multipropriedade na cidade).

[1] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[2] <https://www.mironneto.com/nestor-quer-proibir-venda-de-cotas-em-hoteis-e-restaurantes#:~:text=Tissot%20,desabafou%20Nestor>

[3] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas#:~:text=Nesses%20encontros%2C%20vendedores%20fazem%20de,quem%20se%20arrepente%20com%20multa>

[4] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

- [5] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>
- [6] <https://exame.com/negocios/e-o-fim-das-abordagens-a-turistas-em-gramado-se-depender-desta-empresa-sim/>
- [7] [https://www.tripadvisor.com.br/ShowUserReviews-g303536-d23546102-r997249795-Laghetto\\_Resort\\_Golden-Gramado\\_State\\_of\\_Rio\\_Grande\\_do\\_Sul.html#:~:text=Ass%C3%A9dio%20da%20equipe%20de%20vendas,vende%20cotas%20de%20multi](https://www.tripadvisor.com.br/ShowUserReviews-g303536-d23546102-r997249795-Laghetto_Resort_Golden-Gramado_State_of_Rio_Grande_do_Sul.html#:~:text=Ass%C3%A9dio%20da%20equipe%20de%20vendas,vende%20cotas%20de%20multi)
- [8] <https://www.mironneto.com/nestor-quer-proibir-venda-de-cotas-em-hoteis-e-restaurantes#:~:text=Tissot%20,desabafou%20Nestor>
- [9] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=multipropriedade%20%C3%A9%20alavancada%2C%20passaram%20a,desse%20estabelecimentos%20autorizaram%20essa%20pr%C3%A1tica>
- [10] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Grande%20parte%20dessas%20vendas%20eram,em%20rela%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A0%20recente%20iniciativa>
- [11] <https://exame.com/negocios/e-o-fim-das-abordagens-a-turistas-em-gramado-se-depender-desta-empresa-sim/>
- [12] <https://exame.com/negocios/e-o-fim-das-abordagens-a-turistas-em-gramado-se-depender-desta-empresa-sim/>
- [13] <https://exame.com/negocios/e-o-fim-das-abordagens-a-turistas-em-gramado-se-depender-desta-empresa-sim/>
- [14] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>
- [15] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>
- [16] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>
- [17] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=No%20m%C3%A9rito%2C%20a%20magistrada%20constatou,contrato%20no%20momento%20da%20assinatura>
- [18] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=tendo%20um%20bom%20arcabou%C3%A7o%20jur%C3%ADdico%2C,essa%20semana%20em%20outros%20destinos>
- [19] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas#:~:text=Nesses%20encontros%2C%20vendedores%20fazem%20de,quem%20se%20arrepende%20com%20multa>

[20] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas#:~:text=o%20que%20a,R%24%201%2C56%20milh%C3%A3o>

[21] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas#:~:text=o%20que%20a,R%24%201%2C56%20milh%C3%A3o>

[22] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Devido%20%C3%A0%20escassez%20de%20linhas,investidor%20pode%20repassar%20ao%20pool>

[23] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Disciplinar%20um%20neg%C3%B3cio%20com%20essa,outros%20produtos%20de%20turismo%20compartilhado>

[24] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=hora%20da%20venda%20e%20percebem,alerta%20o>

[25] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=sabem%20exatamente%20o%20que%20est%C3%A3o,alerta%20o>

[26] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Devido%20%C3%A0%20escassez%20de%20linhas,52%20investidores%20que%20usufruir%C3%A3o%20pelo>

[27] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=venda%20de%20bens%20n%C3%A3o%20essenciais,precisam%20apresentar%20o%20produto%20que>

[28] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=carro%2C%20por%20exemplo%2C%20ela%20tamb%C3%A9m,f%C3%A9rias%2C%20para%20ser%20utilizado%20no>

[29] <https://www.caiocalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=contratos%20devem%20contempl%C3%A1,explica%20a%20Advogada%20M%C3%A1rcia>

[30] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[31] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[32] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[33] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[34] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

- [35] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=hora%20da%20venda%20e%20percebem,alerta%20o>
- [36] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=hora%20da%20venda%20e%20percebem,alerta%20o>
- [37] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Disciplinar%20um%20neg%C3%B3cio%20com%20essa,outros%20produtos%20de%20turismo%20compartilhado>
- [38] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Por%20isso%2C%20a%20ADIT%20Brasil,seja%20lan%C3%A7ado%20ainda%20este%20ano>
- [39] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Al%C3%A9m%20disso%2C%20a%20ADIT%20Brasil,pondera%20Calfat>
- [40] <https://paraibabusiness.com.br/multipropriedade-polemica-gramado/#:~:text=Multipropriedade%20gera%20pol%C3%AAmica%20em%20Gramado,engana>
- [41] <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/03/21/regulamentacao-do-regime-de-multipropriedade-e-aprovada-na-ccj#:~:text=O%20relator%20ressaltou%20ainda%2C%20no,isso%2C%20mais%20empregos%20e%20renda>
- [42] <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/03/21/regulamentacao-do-regime-de-multipropriedade-e-aprovada-na-ccj#:~:text=O%20relator%20ressaltou%20ainda%2C%20no,isso%2C%20mais%20empregos%20e%20renda>
- [43] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Disciplinar%20um%20neg%C3%B3cio%20com%20essa,outros%20produtos%20de%20turismo%20compartilhado>
- [44] <https://theabramsfirm.com/rescission-timeline-by-state/#:~:text=Rescission%20Timeline%20by%20State%20,cancel%20must%20also%20be>
- [45] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state-chart.html#:~:text=public%20offering%20statement,the%20contract%20or%20receiving%20the>
- [46] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state-chart.html#:~:text=34,to%20use%20an%20escrow%20account>
- [47] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state-chart.html#:~:text=presentation%2C%20as%20well%20as%20a,6%2C%20%C2%A7%202827%2C%20%C2%A7%202823>
- [48] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state->

[chart.html#:~:text=Most%20states%20require%20timeshare%20sellers,require%20the%20timeshare%20seller%20to](#)

[49] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state-chart.html#:~:text=Colorado%20Yes%205%20calendar%20days,703>

[50] <https://www.nolo.com/legal-encyclopedia/timeshare-cancellation-rights-special-protections-50-state-chart.html#:~:text=,have%20a%20real%20estate%20license>

[51] <https://consumer.ftc.gov/node/78374#:~:text=Buyer%27s%20Remorse%3A%20The%20FTC%27s%20Cooling,location%2C%20like%20a%20hotel>

[52] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=duraci%C3%B3n%2C%20de%20venta%20y%20de,intercambio>

[53] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=El%20consumidor%20tiene%20derecho%20a,entregado%20el%20formulario%20de%20desistimiento>

[54] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=correcto%20funcionamiento%20del%20mercado%20interior,durante%20el%20plazo%20de%20desistimiento>

[55] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=Pago>

[56] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=Antes%20de%20firmar%20el%20contrato%2C,facilitar%20el%20desistimiento%20del%20contrato>

[57] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=prohibici%C3%B3n%20del%20pago%20de%20anticipos,facilitar%20el%20desistimiento%20del%20contrato>

[58] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=El%20consumidor%20tiene%20derecho%20a,entregado%20el%20formulario%20de%20desistimiento>

[59] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=y%20todos%20los%20costes%20que,informaciones%20forman%20parte%20del%20contrato>

[60] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=Pago>

[contracts.html#:~:text=Adem%C3%A1s%20si%20se%20trata%20de,o%20un%20ac to%20de%20venta](#)

[61] <https://mexlaw.com/can-cancel-timeshare-contract-mexico/#:~:text=action%20or%20turn%20the%20balance,over%20to%20a%20collection%20agency>

[62] <https://mexlaw.com/can-cancel-timeshare-contract-mexico/#:~:text=In%20Mexico%2C%20there%20is%20a,a%20cancellation%20of%20the%20contract>

[63] <https://mexlaw.com/can-cancel-timeshare-contract-mexico/#:~:text=People%20usually%20realize%20they%20may,fraud%20by%20compani es%20in%20Mexico>

[64] <https://www.gov.br/mj/pt-br/assuntos/seus-direitos/consumidor/Anexos/cdc-portugues-2013.pdf#:~:text=Art,t%C3%ADtulo%2C%20durante%20o%20prazo%20de>

[65] <https://www.gov.br/mj/pt-br/assuntos/seus-direitos/consumidor/Anexos/cdc-portugues-2013.pdf#:~:text=fora%20do%20estabelecimento%20comercial%2C%20especialmente, devolvidos%2C%20de%20imediato%2C%20monetariamente%20atualizados>

[66] <https://www2.camara.leg.br/login/fed/lei/2018/lei-13786-27-dezembro-2018-787542-publicacaooriginal-157118-pl.html#:~:text=VII%20,e%20o%20sistema%20de%20amortiza%C3%A7%C3%A3o>

[67] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=de%20Justi%C3%A7a%20do%20Estado%20de,dos%20valores%20pag os%20pelos%20autores>

[68] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=Dentro%20do%20prazo%20de%207,rescis%C3%B3ria%2C%20consid erada%20abusiva%20pelos%20consumidores>

[69] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=No%20m%C3%A9rito%2C%20a%20magistrada%20constatou,contrat o%20no%20momento%20da%20assinatura>

[70] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=A%20decis%C3%A3o%20tamb%C3%A9m%20ressaltou%20que%2C,a utores%20dentro%20do%20prazo%20legal>

[71] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=A%20ju%C3%ADza%20Cintia%20Adas%20Abib,servi%C3%A7os%20e %20obtendo%20vantagens%20m%C3%BAtuas>



[72] <https://pontojuridico.com.br/justica-anula-contrato-de-time-sharing-do-beach-park-por-clausulas-abusivas/#:~:text=Al%C3%A9m%20de%20declarar%20o%20cancelamento,a%20ser%20restitu%C3%ADdo%20aos%20autores>

[73] <https://www.ndr.adv.br/post/e-possivel-cancelar-o-contrato-de-multipropriedade-em-caso-de-propaganda-enganosa-ou-pessao-emocion#:~:text=%C3%89%20poss%C3%ADvel%20cancelar%20o%20Contrato,solicitar%20o%20cancelamento%20do%20contrato>

[74] <https://www.metropoles.com/negocios/cota-em-resort-promete-retorno-astronomico-e-vira-pesadelo-de-turistas>

[75] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=direito%20de%20arrendimento%20e%20o,em%20caso%20de%20resolu%C3%A7%C3%A3o%20contratual>

[76] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=direito%20de%20arrendimento%20e%20o,em%20caso%20de%20resolu%C3%A7%C3%A3o%20contratual>

[77] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=Distrato,Algumas>

[78] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[79] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[80] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[81] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[82] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[83] <https://www.tjdft.jus.br/consultas/jurisprudencia/jurisprudencia-em-temas/jurisprudencia-em-detalhes/compra-e-venda-de-imovel-em-construcao/rescisao-do-contrato-por-culpa-do-comprador-2500-devolucao-imediata-do-valor-pago>

[84] <https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/busca?q=s%C3%BAmula+543+do+superior+tribunal+de+justi%C3%A7a>

[85] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[86] <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/cancelamento-ou-distrato-de-multipropriedade/2142813147>

[87] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

- [88] <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2018/lei-13777-20-dezembro-2018-787502-publicacaooriginal-157049-pl.html#:~:text=Art.%201.358,C%C3%B3digo%20de%20Defesa%20do%20Consumidor>
- [89] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=carro%2C%20por%20exemplo%2C%20ela%20tamb%C3%A9m,f%C3%A9rias%2C%20para%20ser%20utilizado%20no>
- [90] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=contratos%20devem%20contempl%C3%A1,explica%20a%20Advogada%20M%C3%A1rcia>
- [91] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=E%20finalizando%2C%20ela%20lembra%20que%3A,induzidas%20por%20alguns%20profissionais%20do>
- [92] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=contratadas%2C%20e%20para%20isso%20alegam,n%C3%A3o%20tivesse%20sido%20destinados%20a>
- [93] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=E%20finalizando%2C%20ela%20lembra%20que%3A,danoso%20para%20a%20organiza%C3%A7%C3%A3o%20e>
- [94] <https://www.caioalfat.com/blog/multipropriedade-se-consolida-brasil#:~:text=estabiliza%C3%A7%C3%A3o%20do%20mercado%20,em%20alguns%20casos%20proferindo%20senten%C3%A7as>
- [95] <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2018/03/21/regulamentacao-do-regime-de-multipropriedade-e-aprovada-na-ccj#:~:text=O%20relator%20ressaltou%20ainda%2C%20no,isso%2C%20mais%20empregos%20e%20renda>
- [96] <https://finnlawgroup.com/timeshare-cool-off-period-once-again-in-spotlight/#:~:text=Timeshare%20Cool%20Off%20Period%20Once,Timeshare%20Cool%20Off%20Period>
- [97] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>
- [98] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>
- [99] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=El%20pago%20de%20anticipo%2C%20la,que%20la%20venta%20surta%20efecto>
- [100] <https://www.gov.br/mj/pt-br/assuntos/seus-direitos/consumidor/Anexos/cdc-portugues-2013.pdf#:~:text=Art,t%C3%ADtulo%2C%20durante%20o%20prazo%20de>
- [101] <https://www.migalhas.com.br/depeso/434621/stj-garante-devolucao-de-valores-a-compradores-de-cota-imobiliaria>

[102] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=El%20consumidor%20tiene%20derecho%20a,entregado%20el%20formulario%20de%20desistimiento>

[103] <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/protecting-consumers-in-respect-of-timeshare-and-long-term-holiday-contracts.html#:~:text=Pago>