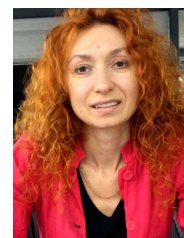


## ДОГОВІР ТАЙМШЕРУ: ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИКЛИКИ

### **Федорченко Наталія Володимирівна,**

доктор юридичних наук, професор,  
головний науковий співробітник відділу приватноправових досліджень  
Інституту правотворчості та науково-правових експертиз  
Національної академії наук України



### **Федорченко Володимир Кирилович,**

доктор педагогічних наук, професор,  
ректор Київського університету туризму, економіки і права,  
президент Асоціації навчальних закладів України туристського  
і готельного профілю, Заслужений працівник культури України



*У статті досліджується поняття договору таймшеру, наголошується на його міждисциплінарній природі, що містить економічні, туристичні, маркетингові та правові аспекти. Автори мають на меті проаналізувати відповідність практики таймшеру потребам і перспективам розвитку України, розглядаючи її як важливий елемент туристичної інфраструктури провідних країн світу.*

*У дослідженні використовується поєднання міждисциплінарних підходів, спираючись на дослідження туризму, правові, соціологічні та економічні науки, щоб концептуалізувати багатогранне явище таймшеру. Використовуються історичний підхід для з'ясування динаміки розвитку таймшеру.*

*Таймшер, як визначено в Українській енциклопедії туризму, належить до моделі спільного володіння нерухомістю для відпочинку, де кілька покупців володіють інтервалами використання, як правило, з кроком в один тиждень, у межах однієї власності. У статті класифікуються таймшери на основі сезонного використання.*

*Дослідження використовує роботи американських учених із вивчення туризму завдяки передовій теорії та практиці таймшерів у США. Стаття також підкреслює переваги таймшеру, включно з відпусткою на професійно керованих курортах з високоякісними зручностями, що задовольняє очікування споживачів щодо якісного дозвілля.*

*Важливим елементом економічного відновлення України після перемоги має стати туризм, оскільки Україна стане особливо привабливим напрямком для мандрівників завдяки героїзму українців. У статті підкреслюється важливість інфраструктури, як матеріальної, так й інституційної, для підтримки та розвитку таких туристичних практик, як таймшер в Україні.*

*Дослідження має на меті зробити внесок у міждисциплінарне розуміння таймшеру в галузі досліджень туризму, наголошуючи на його практичних наслідках і актуальності для розвитку українського туризму.*

**Ключові слова:** договір таймшеру, туризм, індустрія туризму, таймшеринг, система балів, оренда, послуга, курорт, готель, готельний номер.

### **Fedorchenko Nataliia, Fedorchenko Volodymyr. Timeshare contract: functioning principles and challenges**

*This article examines the concept of timeshare in the context of tourism research, emphasizing its interdisciplinary nature, which includes economic, tourism, marketing and legal aspects. The authors aim to analyze the compliance of the timeshare practice with the needs and development prospects of Ukraine, considering it as an important element of the tourist infrastructure of the leading countries of the world.*

*The study uses a combination of interdisciplinary approaches, drawing on tourism studies, legal, sociological and economic sciences to conceptualize the multifaceted phenomenon of timeshare. It uses historical perspective to clarify the dynamics of timeshare development.*

*Timeshare, as defined in the Ukrainian Encyclopedia of Tourism, refers to a model of joint ownership of vacation real estate, where several buyers own intervals of use, usually in one-week increments, within the same property. The article classifies timeshares based on seasonal usage.*

*The study draws upon American tourist scholars since the US has both the advanced theory and practice of timeshares. It also highlights the benefits of timeshare, including vacations at professionally managed resorts with high-quality amenities that meet consumer expectations for quality leisure time.*

*Tourism should become an important element of Ukraine's economic recovery after the victory, as Ukraine will become a particularly attractive destination for travelers due to the heroism of Ukrainians. The article emphasizes the importance of infrastructure, both material and institutional, for the support and development of such tourist practices as timeshare in Ukraine.*

*In conclusion, the study aims to contribute to the interdisciplinary understanding of timeshare in the field of tourism research, emphasizing its practical implications and relevance for the development of Ukrainian tourism.*

**Key words:** *timeshare agreement, tourism, tourism industry, timesharing, points system, rent, service, resort, hotel, hotel room.*

В Україні дуже мало наукових досліджень, які стосуються проблем правового регулювання договору таймшеру. Одна з причин полягає в тому, що сфера застосування таймшеру є міждисциплінарною, частково це економічні питання, питання сфери туризму, динаміки ринку й державного регулювання. Тому мета статті полягає в міждисциплінарному розкритті змісту поняття «таймшер» у контексті розвитку знання туризмології. Ця розвідка також має практичне значення.

Авторитетний американо-австралійський соціолог Сальваторе Бабонес ще в часи пандемії коронавірусу прогнозував постпандемічне відродження економіки, одним із двигунів якого мала стати галузь туризму [1].

Ураховуючи, що населення провідних демократичних країн світу, які водночас є провідними економіками та «постачальниками» контингенту туристів, з надзвичайною симпатією ставиться до героїчного українського народу в його боротьбі проти кривавої російської навали, логічно прогнозувати, що після перемоги України над агресором і здобуття в такий спосіб миру наша країна стане надзвичайно привабливим напрямком для туристичних подорожей. Але будь-яка кон'юнктура має шанси стати тривкою виключно в разі наявності інфраструктури (матеріальної та інституційної) для своєї підтримки та розвитку. Практика таймшеру, безумовно, є важли-

вим елементом туристської інфраструктури провідних країн світу, тому заслуговує на науковий аналіз та оцінку своєї релевантності українським потребам, реаліям і перспективам розвитку.

У теоретико-методологічному плані стаття використовує як основу напрацювання туризмології, а також дотичних дисциплін – правових, соціологічних та економічних наук з метою концептуалізації багатовимірною феномену таймшеру. Так, використовується стандартний набір загальнонаукових методів (аналіз, синтез) зі структурним та функціональним аналізом у поєднанні з історичним підходом для експлікації динаміки розвитку феномену таймшеру.

Згідно зі стислою й змістовною дефініцією, яку надає Українська енциклопедія туризму, таймшер (англ. timeshare – частка часу, яка перебуває в нашому володінні, за аналогією з shares – цінними паперами / акціями) – термін, що найчастіше застосовується в бізнесі з нерухомістю, водночас це поняття на позначення міжнародної системи обміну відпочинку серед співвласників курортних готелів клубного типу. Таймшер поділяють на кілька категорій, залежно від пори року: так, якщо клієнт купує тиждень у розпал сезону, то має «червоний» таймшер, у міжсезоння – «білий» і в «мертвий» сезон – «синій» [2, с. 497].

Уперше в українському законодавстві в Законі України «Про захист прав

споживачів» дано визначення договору таймшеру. Відповідно до п. 10 ст. 1 цього Закону, «договір таймшеру – договір, строк дії якого перевищує один рік, згідно з яким споживач за винагороду отримує право користування одним або декількома місцями для ночівлі протягом більш як одного періоду проживання» [3].

Таймшер – це модель спільного володіння нерухомістю для відпустки, за якої кілька покупців володіють ділянками користування, як правило, з кроком в один тиждень, в одній нерухомості. Модель таймшеру можна застосовувати до багатьох різних типів нерухомості, як-от курорти, кондомініуми, квартири та кемпінги.

Таймшеринг – це форма часткової власності, коли покупці придбавають право займати одиницю нерухомості протягом визначених періодів. Наприклад, купівля одного тижня таймшеру означає, що покупець володіє однією п'ятдесят другою одиницею. Купівля одного місяця прирівнюється до однієї дванадцятої власності.

У своїй статті ми використовуємо доробок американських вчених з галузі туризмології, оскільки саме в цій країні теорія та практика таймшерів є найбільш розвинутою [1; 4; 5; 6; 7; 9].

Таймшеринг популярний у місцях відпустки, де власники можуть час від часу хотіти контролювати майно. До типів таймшеру належать будинки, кондомініуми та курорти. Модель таймшеру також може застосовуватися до транспортних засобів для відпочинку й приватних літаків.

Переваги таймшеру передбачають відпустку на професійно керованому курорті, де споживач має обґрунтовані очікування щодо високої якості умов свого відпочинку.

Традиційно індустрія таймшеру розглядається як переважно північноамериканська практика. А втім, не варто ігнорувати той факт, що практика існує, хоч і в меншому масштабі, у 95 країнах світу. Статистика демонструє, що індустрія таймшеру – це бізнес, який бурхливо розвивається; щорічний обсяг продажів сектору перевищує 10,5 мільярда доларів США, а також налічує 5 669 курортів по всьому світу. У середньому одиниця таймшеру коштує 22 180 доларів, і приблизно

9,6 мільйона домогосподарств у Сполучених Штатах володіють одним або кількома з них. У 2019 році в усьому світі було близько 540 000 робочих місць, пов'язаних з галуззю [7]. Таймшер – це право власності на певний проміжок часу, у середньому один тиждень на рік, протягом якого власник може використовувати житло на певному курорті для відпочинку. Тиждень можна обміняти на аналогічний період часу на інших курортах за плату від 150 до 200 доларів США; це, по суті, альтернатива оплаті готелю чи оренді квартири на тиждень. Навіть готельєри провідних брендів, зокрема Westin, Hilton і Sheraton, тепер мають таймшер. За останнє десятиліття індустрія перейшла до продажу курортних «балів», а не просто власність на одиницю помешкання. Бали дають змогу споживачу здійснювати транзакції як всередині обслуговувальної компанії, так і за її межами. «Бали» – це доволі складний продукт для споживачів, оскільки вимагає ретельної оцінки споживачем усіх факторів, що визначають привабливість курорту, на відміну від більш традиційного «прямолінійного» використання апартаментів на курорті. На відміну від проміжків часу, «вагу» балів, які використовує один продавець, також не можна порівняти з тими, які застосовують інші, на відміну від формалізованого підходу у вигляді інтервалів часу; це є свідченням про рух послуги продукту в напрямі, що є протилежним принципу прозорості.

У 2016 році в Австралії налічувалося 180 000 власників інтервалів, розташованих на 99 курортах. У 2015 році в США було 1 547 таймшерних курортів, кожен із яких налічував у середньому з 130 одиниць. Ураховуючи, що одиниця помешкання зазвичай продається на один тиждень, для покриття всього календарного року потрібно не менш ніж 50 транзакцій – операцій з продажу; це свідчить про галузевий «запас» близько 10 мільйонів тижнів, які вже були або будуть продані. У 2015 році в США було продано 370 000 нових інтервалів на суму 8,6 мільярда доларів США; продажі іноді перевищували 10 мільярдів доларів США на рік до фінансової кризи 2007–2008 років. Середня ціна продажу кожного тижня таймшеру наближається до 20 000 доларів США, ціна може переви-

щувати 50 000 доларів США, тому типовий споживач не приймає рішення про придбання без ретельного аналізу. Економічний аналіз показує, що лише в США було витрачено суму 200 мільярдів доларів США на індустрію таймшерів.

На сьогоднішній день у США є 9,2 мільйона домогосподарств, або 7,9 % від загальної кількості, які наразі володіють принаймні одним таймшером, частка, яка зростає до 15,5 % для домогосподарств із прибутком понад 100 тис. доларів США на рік (дані за 2014 рік). Типовий власник таймшеру насправді багатший та освіченіший, ніж середній американець. Середній дохід власників таймшерів у 2014 році перевищив 81 тисячу доларів США на рік, а 63 % мали принаймні 4-річну вищу освіту. Отже, фактично кожен споживач є потенційною мішенню для маркетингових атак маніпулятивної природи, тобто до так званого фішингу. Не є винятком і ті споживачі, які мають вищу освіту, тому принцип *caveat emptor* в ідеалі має братися на озброєння всіма соціальними групами. Про принцип *Caveat emptor* див. тут: [8] (повна версія принципу звучить так: *Caveat emptor, quia ignorare non debuit quod jus alienum emit*, тобто «Нехай покупець стережеться, бо він не повинен ігнорувати природу власності, яку він купує в іншої сторони»).

До недоліків таймшеру належать відсутність гнучкості у внесенні змін, щорічна плата за обслуговування та труднощі з перепродажем.

Таймшери надають покупцям право щорічного ексклюзивного користування майном для відпустки протягом певного періоду, який зазвичай вимірюється з кроком в один тиждень. Таймшери зазвичай використовують одну з трьох таких систем:

- фіксований тижневий таймшер дає покупцеві право ексклюзивного використання майна протягом певного тижня (або тижнів) щороку. Хоча головною перевагою цієї структури є те, що покупець може планувати щорічну відпустку в один і той же час щороку, інша сторона цієї медалі полягає в тому, що може бути надзвичайно важко змінити фіксований тиждень на інший період, якщо така потреба виникне;

- змінний тижневий таймшер надає покупцеві ексклюзивне користування

майном протягом тижня або тижнів протягом заздалегідь визначеного періоду часу чи навіть протягом року. Хоч вона є більш гнучкою, ніж система фіксованого тижня, «змінний тиждень» може бути недоступним у найбільш завантажений період року, і його, можливо, потрібно буде забронювати заздалегідь, щоб забезпечити доступність;

- система використовує бали для представлення права власності на таймшер на основі таких факторів, як розташування курорту, розмір нерухомості для відпочинку та час доступності. Бали використовують розробники для полегшення обміну таймшером на власних курортах (внутрішній обмін) або також з іншими курортами (зовнішній обмін). Тоді як система балів надає користувачам більше можливостей вибору відпочинку, є велика різниця між балами, призначеними для різних курортів, через вищезазначені фактори.

Таймшери зазвичай структуровані як спільне право власності або спільне орендоване право власності.

Спільне право власності дає кожному покупцеві відсоткову частку фізичної власності, що відповідає придбаному періоду часу. Об'єкт курортного кондомініуму, який продається з кроком в один тиждень, технічно може мати 52 акти. Іншими словами, купівля одного тижня надасть одну п'ятдесят другу (1/52) частку власності в одиниці, а два тижні дадуть одну двадцять шосту (1/26) частку тощо. Спільне право власності, підтвержене відповідним актом, часто зберігається назавжди та може бути перепродане іншій стороні або передане в спадщину.

Спільне орендоване майно дає право покупцеві використовувати конкретне майно протягом фіксованого або змінного тижня (тижнів) щороку протягом певної кількості років. У цій структурі забудовник зберігає право власності на майно, оформлене за актом, на відміну від структури спільного права власності, де право власності належить власнику. Передача майна або перепродаж також є більш обмежувальними, ніж у разі таймшеру. У результаті орендована частка власності може мати нижчу вартість, ніж таймшер.

З огляду на вищевикладене, очевидно, що володіння орендованим таймшером

не обов'язково означає «часткове володіння» основним майном. За даними Американської асоціації розвитку курортів (ARDA), торгової асоціації індустрії таймшеру, «часткова власність» зазвичай асоціюється з розкішним сегментом нерухомості для відпустки, яка пропонує більше послуг і зручностей, і продається з інтервалом більше одного тижня і менше ніж повна власність.

Концепція часткової власності також була поширена на інші активи, як-от приватні літаки та транспортні засоби для відпочинку.

У червні 2023 року Міжнародний фонд ARDA (AIF) оголосив, що продажі таймшерів у календарному 2022 році зросли на 30 %, з 8,1 мільярда доларів США у 2021 році до 10,5 мільярда доларів США у 2022 році. Цей показник продажів у 2022 році дорівнював рівню, досягнутому до пандемії у 2019 році. Отже, продажі таймшерів повністю відновилися у 2022 році [9].

Чи актуальні таймшери в епоху економіки спільного використання, прикладом якої є Airbnb і Uber? Для багатьох таймшерів все ще є дійсним варіантом.

Як слушно зазначає вітчизняна дослідниця І. Фатхутдінова, «до пандемії COVID-19 річний приріст доходу від таймшеру зростав 10 років поспіль з 2010 до 2019 року. Після негативного впливу пандемії галузь нещодавно спостерігала зростання продажів таймшеру на 67 % між четвертим кварталом 2020 року та четвертим кварталом 2021 року» [10, с. 30].

У будь-яких дебатах про переваги таймшеру, порівняно з Airbnb, варто усвідомлювати, що обидва феномени мають специфічні атрибути, які привабливі для двох різноманітних і доволі чисельних демографічних груп. Основна привабливість Airbnb та інших сайтів для спільного використання житла полягає в їхній гнучкості та здатності надавати унікальні враження – атрибути, які цінують представники тисячоліть.

Недоліком, як свідчать постійні користувачі Airbnb, є те, що якість житла не завжди гарантована, і є ймовірність, що помешкання, яке ви забронювали, насправді не відповідає вашим очікуванням та рекламі. Крім того, оскільки більшість орендова-

ного житла через Airbnb є звичайними квартирами, зручності та послуги таймшерів можуть бути недоступні.

Багато компаній, що займаються таймшером, дають змогу власникам «обміняти» своє місце розташування таймшеру на інше, щоб надати власникам більше гнучкості між різними напрямками.

Таймшери мають певні переваги для тих, хто шукає зручне та надійне місце для відпочинку. Однак є деякі явні недоліки, які інвестори повинні враховувати перед укладенням угоди про таймшер.

Більшість таймшерів належать великим корпораціям у популярних серед споживачів / клієнтів місцях відпочинку. Власники таймшерів мають упевненість та психологічний спокій, знаючи, що вони можуть щороку відпочивати в знайомому місці без будь-яких неприємних сюрпризів.

Об'єкти таймшеру часто мають зручності та послуги, схожі на курортні, і управляються професійно. Порівняно зі звичайним готельним номером, нерухомість у таймшері, найімовірніше, буде значно більшою та матиме набагато більше функцій, що сприяє більш комфортному проживанню.

Отже, таймшери можуть бути придатними для людей, які віддають перевагу відпустці в передбачуваній обстановці щороку, без клопоту вирушати в невідоме для чергової відпустки місце.

Водночас індустрія таймшеру відома своєю агресивною маркетинговою практикою. Багато придбань таймшеру є імпульсивними й емоційними покупками, зробленими споживачами, на яких впливає маніпулятивний маркетинг і нереалістичні обіцянки менеджерів з продажу.

Наприклад, у Лас-Вегасі дуже багато маркетологів, які спонукають клієнтів послухати презентацію про таймшер. В обмін на прослуховування їхніх виступів вони пропонують такі заохочення, як безкоштовні квитки на заходи та безоплатне проживання в готелі. Продавці працюють на забудовників і часто використовують підходи до продажів, спрямовані на те, щоб маніпулятивно перетворити «ні» покупця на «так». Власне, у світлі того факту, що власнику нерухомості потрібно здійснити понад 50 продажів одного і того ж самого об'єкта нерухомості (якщо виходити із середньої тривалості таймшеру

в один тиждень), то це суттєво підвищує витрати на маркетинг і персонал із продажів. За деякими підрахунками маркетингові витрати можуть сягати від 40 до 50 % від ціни продажу одного юніту.

Ціни, які стягують продавці, значно вищі, ніж ті, які покупець міг би собі уявити на вторинному ринку, де забудовник додатково сплачує комісійні та маркетингові витрати. Маркетологи таймшеру можуть також часто приховувати фактичну вартість володіння таймшером і перебільшувати його потенційні вигоди. Оскільки ринок таймшеру рясніє сірими зонами та сумнівною діловою практикою, життєво важливо, щоб потенційні покупці таймшеру проводили детальне дослідження об'єкта нерухомості та були обачні перед покупкою.

Федеральна торгова комісія США (FTC) навіть підготувала спеціальний звіт під назвою: «Таймшери, відпусткові клуби та відповідні незаконні об'єкти» [5]. Автори звіту фактично надають споживачу список маніпулятивних технік, які продавці використовують для вмовляння покупців придбати таймшер. Ці техніки можуть суттєво відрізнитися, варіюючи від розкішного прийому клієнтів, яким демонструють картинки привабливого життя, до протилежних, як-от виснаження клієнта довгим очікуванням обслуговування в сподіванні що втомлений опонент втрачатиме здатність мислити критично, а тому його легше схилити до швидкого придбання юніту таймшеру. Цей звіт окреслює деякі основні принципи належної обачності, яких повинен дотримуватися будь-який потенційний покупець і які можна стисло сформулювати так: здійснить ретельну підготовку до придбання таймшеру та вивчіть всі деталі заздалегідь. Цей звіт FTC також зазначає: «Закони, які регулюють таймшери, є специфічними для штату, де розташована нерухомість. Торговий персонал може сказати вам, що таймшер є надійним фінансовим активом, але цінність таймшеру полягає в його використанні як місця відпочинку, а не як інвестиції» [5].

Загалом залишається дискусійним питання про те, чи є таймшери у світлі своєї значної початкової вартості, постійних платежів за обслуговування та обмеженої ліквідності придатними інвестиціями

для середнього інвестора. Для тих, хто шукає нерухомість у таймшері як вибір для відпустки, а не як інвестицію, цілком імовірно, що найкращі пропозиції можна знайти на вторинному ринку перепродажу, а не на первинному ринку, створеному забудовниками нерухомості для відпочинку чи курортів.

Таймшери зазвичай стають доступними для оренди, коли власник не потребує квартири протягом певного періоду часу. Є вебсайти, на яких перераховані всі види таймшеру для оренди, наприклад Trip Advisor, Timeshare Users Group і Redweek. Тут можна шукати оренду за місцезнаходженням, розміром, датами та ціною. Є також спеціалізовані сайти таймшерної оренди для Disney, Hilton і Hyatt. Оренда таймшеру – це хороший спосіб випробувати один перед покупкою та/або дати собі інший варіант під час планування відпустки.

Залежно від умов контракту, як правило, є три способи позбутися свого таймшеру. По-перше, спробувати продати свій таймшер комусь іншому, хоча це майже гарантовано буде фінансовою втратою, якщо Ви купили свій таймшер новим. Другий – спробувати домовитися з компанією, що надає таймшер, щоб розірвати контракт, але це може супроводжуватися витратами та комісіями. Нарешті, якщо в контракті є період «заморозки» або розірвання і власник перебуває в цьому періоді, можна повернути свої кошти без штрафних санкцій. Можливо, власнику знадобиться найняти юриста, який спеціалізується на таймшері, щоб ознайомитися з умовами конкретного контракту. Якщо ці методи не допомагають, то є радикальне рішення: можна спробувати подарувати свій таймшер другу або члену сім'ї, який готовий взяти на себе поточні витрати на обслуговування.

Якщо хтось володіє таймшером і хоче його продати, є вебсайти, на яких можна розмістити свою пропозицію. Також можна звернутися до брокера, який допоможе знайти нового покупця. Як згадувалося, ціна перепродажу таймшеру майже завжди значно нижча за початкову ціну покупки.

Недоліки таймшеру полягають у тому, що поточні витрати можуть бути значними, якщо врахувати значний авансовий платіж

і щорічну плату за обслуговування, причому остання, як правило, з кожним роком зростає у відсотках. Для таймшеру власник також має пропорційну частку щомісячної іпотеки. У результаті загальна вартість володіння таймшером може бути досить високою, порівняно з тижневим перебуванням на такому курорті чи готелі в тому самому місці без володіння таймшером.

Є також невелика гнучкість для зміни фіксованого тижневого таймшеру; змінний тиждень потрібно зарезервувати заздалегідь, оскільки підтвердження, як правило, відбувається в порядку живої черги, і навіть у цьому разі воно може бути недоступним у найбільш завантажений період року. Крім того, договір таймшеру є обов'язковим; власник не може відмовитися від договору таймшеру через зміну його фінансових чи особистих обставин.

Відомо, що перепродати таймшер важко – якщо припустити, що контракт насамперед дозволяє перепродаж – і ця нестача ліквідності може бути стримуваль-

ним фактором для потенційного інвестора. Ціна перепродажу таймшеру може бути набагато нижчою, ніж початкова вартість, з двох причин. Таймшери, як правило, швидко знецінюються, і є невідповідність між попитом та пропозицією через кількість власників таймшерів, які бажають розірвати свої договори.

Підсумовуючи вищенаведене, доходимо висновку, що плюсами володіння таймшером є такі його характеристики: можливість відпочинку щороку в знайомій локація без неприємних сюрпризів, курортні зручності та послуги, уникнення клопоту з бронювання щорічної відпустки.

Водночас таймшерам притаманні недоліки: поточні витрати можуть бути значними; невелика гнучкість при зміні тижнів або контракту; таймшери важко перепродати; агресивні маркетингові практики, які пов'язані саме з цим типом продажів і можуть створювати ризики для покупців щодо придбання об'єкта з невисокою ліквідністю.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Salvatore Babones. Don't Bash Globalization-It Will Rescue Our Economies After the Pandemic, Foreign Policy. URL: <https://foreignpolicy.com/2020/04/25/globalization-economic-recovery-coronavirus-pandemic/>
2. Українська енциклопедія туризму / за заг. ред. В. К. Федорченка. Київ : Юрінком Інтер, 2023. 660 с.
3. Про захист прав споживачів : Закон України №6134 від 10.06.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20#Text> (дата звернення: 05.03.2024 р.)
4. Butler, D. J. (2018). Phishing holidays: The market for timeshares. *Tourism Economics*, 24(6), 690–700. URL: <https://doi.org/10.1177/1354816618774484>
5. Timeshares, Vacation Clubs, and Related Scams. URL: <https://consumer.ftc.gov/articles/timeshares-vacation-clubs-and-related-scams>
6. John C. Crotts, David J. Butler, Antecedents of dissatisfaction and buyer regret among timeshare owners: A difficult-access research question, *Tourism Management Perspectives*, Volume 45, 2023. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2022.101064>
7. Timeshare Industry Statistics And Trends in 2024. URL: <https://gitnux.org/timeshare-industry-statistics/>
8. Caveat emptor . URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/Caveat\\_emptor](https://en.wikipedia.org/wiki/Caveat_emptor)
9. Gary L. Johnson The Timeshare Industry Fully Recovered in 2022. August 2, 2023. URL: <https://www.hvs.com/article/9705-the-timeshare-industry-fully-recovered-in-2022>.
10. Фатхутдінова І. В. Генеза правового регулювання договору таймшеру: порівняльно-правовий аспект. *Нове українське право*. Вип. 6, 2023, С. 26–32. URL: <http://newukrainianlaw.in.ua/index.php/journal/article/view/550/498>