СЕРВИС В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

T. 14, No. 2 (89)
2020

УДК 332.1

АФАНАСЬЕВ Олег Евгеньевич

Российский государственный университет туризма и сервиса (Москва, РФ);
доктор географических наук, профессор; olafn_dp@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ТАЙМШЕР В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА НА ФОНЕ МЕНЯЮЩЕГОСЯ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ[1]

Для цитирования: Афанасьев О.Е. Перспективы развития модели таймшер в индустрии гостеприимства на фоне меняющегося рынка туристских услуг // Сервис в России и за рубежом. 2020. Т.14. №2. С. 212-217.

UDC 332.1

Oleg E. AFANASIEV

Russian State University of Tourism and Service (Moscow, Russia);
PhD (Dr.Sc.) in Geography, Professor; e-mail: olafn_dp@mail.ru
ORCID iD: 0000-0003-3904-7028

THE TIMESHARE MODEL DEVELOPMENT PROSPECTS IN THE HOSPITALITY INDUSTRY AGAINST THE BACKGROUND OF CHANGING TOURISM MARKET

Citation: Afanasiev, O. E. (2020). The timeshare model development prospects in the hospitality industry against the background of changing tourism market. *Servis v Rossii i za rubezhom [Services in Russia and Abroad]*, *14*(2), 212-217. (In Russ.).

Disclosure statement
No potential conflict of interest was reported by the author(s).

© 2020 the Author(s)
This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY-SA 4.0).
To view a copy of this license, visit https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/

[1] Обзор подготовлен по заказу Ассоциации по защите прав и интересов владельцев продуктов таймшер и участников таймшер-индустрии «РУСТАЙМ» – НКО "РУСТАЙМ". URL: http://rustime.org

Понятие и модель таймшеринга

Таймшер (Timeshare) в переводе с английского означает “распределенное время”, т.е. разделение между многими людьми времени использования какого-то имущества – в данном случае долевое участие в собственности апартаментов в курортных местах мира.

В 1963 г. в Швейцарии появился первый курорт, реализовавший революционную идею, связанную с размещением туристов, которым продавали не место, а период размещения в приобретенном в собственность месте. Уже в 1982–1983 гг. появились первые целевые таймшер-курорты, которые сегодня предоставляют возможности отдыха в 86 странах мира.

Идея таймшеринга в следующем: покупаете в собственность на прекрасном курорте шикарные апартаменты и владеют ими от одной до 51-й недели в году. Владелец получает право обменять эти недели отдыха на другие в любом конце света. И все это за сущие гроши по сравнению со стоимостью недвижимости на том же курорте. Всего несколько тысяч долларов за право пожизненного, наследуемого владения апартаментами. К тому же можно в любой момент продать, обменять, сдать в аренду, завещать и т.д. Если обладатель таймшера не желает, он может не отдыхать ежегодно в одном и том же месте. Хозяева отелей организовали обмен отдыхом для своих клиентов.

Семье, отправляющейся на отдых, всегда хочется знать, что ожидающее их жилье в далекой стране будет качественным и уютным (не хуже, а скорее лучше, чем у них дома), а курорт будет выглядеть именно так, как на рекламном буклете.

От этих сомнений Вас оберегает отдых по таймшеру. Четкое описание курорта (расстояние от пляжа или лыжной трассы, спектра предлагаемых услуг на территории, обстановка в апартаментах) и его качество контролируется независимой компанией по обмену отдыхом в этих клубах.

Объединяющей основой является защищенное Международным Законодательством право на владение собственностью конкретных апартаментов в конкретном клубе, пусть даже на одну неделю. И вытекающие из этого все права собственника: отдыхать самим, позволять своим друзьям отдыхать с Вами либо вместо Вас, возможность сдать в аренду Ваш коттедж, продать или передать по наследству.

Свобода в планировании своего отдыха: как за несколько дней, так и за пару лет вперед.

Таким образом, таймшер в туристическом бизнесе – это владение недвижимостью в курортных местах на правах кондоминиума с возможностью пользоваться ею в течение ряда лет, но лишь несколько дней, недель в году.

Клубный отдых – одна из возможностей туристического досуга, представляющая собой проживание в отелях клубного типа или отелях объединенных в клубную систему. Одна из основных систем такого типа – RCI (Resort Condominiums International) – система обмена апартаментов для отдыха категории таймшер. Наряду с RCI существует также Interval international (II), но своё наибольшее распространение эта система получила в США.

Суть его в том, что вы покупаете недвижимость не целиком, а конкретные клубные недели, определенного времени года, как правило в пожизненное пользование. Это позволяет сэкономить на общей цене, а также снизить затраты на содержание недвижимости и налоговые платежи.

В индустрии таймшеринга существуют компании, помогающие владельцам таймшера обмениваться местами отдыха (таймшерами) друг с другом.

В Европе более известна компания RCI, в которую вовлечено около трех тысяч клубов в более чем 85-ть странах мира. Во всем мире миллионы людей становятся “владельцами недель отдыха”. Таймшеры в системе RCI подразделяются на несколько категорий в зависимости от времени года и выражаются в трех цветах: “Красном” (разгар сезона), высокий (лучший) сезон; “Белом” (межсезонье); “Синем” (наименее популярное время года для

отдыха). Понятно, что “Красная” неделя – наиболее дорогая и выгодная при обмене. Стоимость обмена зависит также от того, какой это обмен – внутриконтинентальный или межконтинентальный.

Есть ещё очень важный, но не особо афишируемый фактор – фактор «качества» курорта, это своего рода градация курортов, напоминающая общепринятую «звёздную» классификацию (Вы не найдете её в каталогах RCI). По качеству обслуживания курорты делятся на стандартные “международной категории” и так называемые “золотой короны”. Эти категории не являются постоянными, клуб, входивший в «золотую корону» два года назад, на момент вашего прибытия может оказаться похожим на подмосковный пансионат, но это скорее исключение из правил. Клубы очень дорожат этим званием и с гордостью вывешивают сертификаты «золотой короны» на самых видных местах.

К системе обмена отдыхом RCI подключено более 3000 курортов по всему миру. Услугами ежегодно пользуются примерно 6 млн. чел.

Политику клуба определяет наблюдательный комитет, который избирается на ежегодном общем собрании, на котором также обсуждаются и утверждаются годовые финансовые и аудиторские отчёты.

Качественный отдых, даже в самом лучшем клубе, со временем может надоесть, и для того, чтобы этого не происходило, была создана RCI-система обмена клубными неделями. Комиссия RCI проверяет соответствие клуба, нормам принятым в RCI. Если ваш клуб входит в систему обмена RCI, то для того, чтобы осуществить обмен, Вам необходимо связаться с ближайшим офисом RCI. Помимо владения клубной неделей, вы должны иметь и персональное членство в клубе RCI.

Немаловажным фактором является общая площадь апартаментов и время нахождения недели в обменном банке RCI. Жители стабильных стран планируют свой отдых на годы и поэтому имеют возможность поднять обменный рейтинг своих недель. Не отягощённые проблемами виз и авиарейсов, они имеют возможность осуществлять поздние обмены, при которых, имея не самую лучшую неделю, получают взамен более лучшую, от которой кто-то отказался в последний момент. Не стоит покупать недорогие недели по причине их низкого обменного потенциала и плохой ликвидности.

Плюсы клубных систем оценили и крупные гостиничные компании – Marriott, Hilton, Hyatt, Radisson.

Среди плюсов клубного отдыха можно отметить его особое преимущество для семейного и молодёжного отдыха, наличие укомплектованной кухни и отсутствие необходимости подстраивать свой распорядок под расписание приёмов пищи в обычных отелях.

Отдых в клубных системах в значительной мере отличается от "классического" туризма, при котором клиент тур фирмы получает достаточно стандартизированный масспродукт (элитный отдых с ценой апартаментов от 500$ в день не в счёт). Владелец клубного сертификата может, устроившись в тёплом кресле, выбрать один из 3600 клубных отелей, расположенных в любой части света, самостоятельно спланировать свой маршрут и при этом не испытывать на себе давления со стороны менеджеров туристической фирмы, пытающихся склонить его к поездке именно в "нужный" отель по причине необходимости заполнения чартера, наполнения забронированных номеров, обязательств перед другими участниками рынка. Да и при путешествии большой туристической группой вообще трудно говорить о каком-то отдыхе, когда, как ни старайся, не удастся отделаться от навязчивого внимания и псевдозаботы, которой тебя пытаются окружить сердобольные соотечественники и напоминающие пионервожатых представители фирмы.

Что Вы получаете, владея собственностью в клубах и став членом обменной системы RCI?

1.Возможность ежегодного отдыха в условиях, которые Вы выбрали сами, по цене 230-270 $ в неделю (сбор за обслуживание) при размещении в четырёхместных

апартаментах.

2.Выбрав по каталогу клубные отели, в странах, которые Вы собираетесь посетить, можно произвести их обмен на собственные недели, сданные в обменный банк RCI.

3. Гостевые сертификаты, с помощью которых можно позволить своим знакомым воспользоваться любым сервисом системы.

4. Неограниченное количество бонусных недель в клубах по всему миру по цене от 270 $ при четырёхместном размещении.

5. Получение карточки, дающей право весьма значительной скидки в обычных сетевых отелях.

6. Владение клубными неделями - показатель Вашей финансовой состоятельности и гарантия того, что Вашими соседями по отдыху будут достойные люди.

7. Апартаменты в клубных отелях отличаются большей площадью (до 200 кв.м.) чем гостиничные номера и возможностью приглашать к себе гостей – в них всегда есть гостиная комната и кухня с нормальным оборудованием и холодильником и для путешествия семьёй или компанией просто идеальны!

8. Возможность пользования услугами RCI Travel – подразделения, которое возьмёт на себя услуги по приобретению билетов, получению виз и страховок, бронированию автомобилей…

Сегодня в России явно прослеживается тренд на активное развитие внутреннего туризма собственных граждан. В этом плане интересен опыт другой крупной страны, абсолютное большинство граждан которой уже достаточно давно и традиционно преимущественно склонны выбирать отдых в пределах своей собственной страны – Соединенных Штатов Америки. И именно это является одним из весомых факторов популярности в этой стране модели таймшеринга. Так, подавляющее большинство владельцев курортных таймшеров США проживают в пределах этой же страны, т.е. граждане США владеют таймшерами в пределах своей же страны. В соответствии с результатами исследования состояния индустрии таймшеров рынка США в 2019 году[2], фактически 89% владельцев курортных таймшеров США проживают в Соединенных Штатах, в то время как 11% владельцев проживают в других странах. Также, согласно результатам этого исследования установлено, что в Северной Америке (США, Канаде и Мексике) в целом примерно 70% владельцев курортных таймшеров являются гражданами той же страны, где размещен и сам таймшер, 14% владельцев – граждане других стран Северной Америки, и 16% владельцев – граждане стран за пределами региона. В среднем в США расстояние между местом постоянного проживания владельца таймшера и местонахождением самого таймшера составляет 1611 км. Средняя плата за обслуживание таймшера для его владельца составляет 1000 USD в год. При этом она варьирует в диапазоне от 640 USD за студию до 1290 USD за трехкомнатные апартаменты. Рост стоимости обслуживания с 2017 года составил не более 2%[3].

Таймшер является успешной моделью бизнеса по всему миру. Согласно опубликованному в начале 2020 г. исследованию «AIF 2020 State of the Vacation Timeshare Industry: United States Study»[4], продажи индустрии таймшеров в США растут 10-й год подряд – по итогам 2019 г. почти на 3% (до 10,5 млрд USD), а за последние пять лет объем продаж увеличился более чем на 22% с 2015 года – в среднем ежегодный рост составляет 5%.

Исследования показывают, что более 85% владельцев курортных таймшеров оценивают общее владение недвижимостью как отличное, очень хорошее или хорошее. Среди преимуществ, связанных с таймшером, более 91% владельцев называют прежде всего его месторасположение, а также сам курорт (рис. 1).

[2] 2019 State of the Vacation Timeshare Industry: United States Study
[3] URL: arda.org/average-timeshare-maintenance-fees
[4] URL: arda.org/us-timeshare-sales-2019

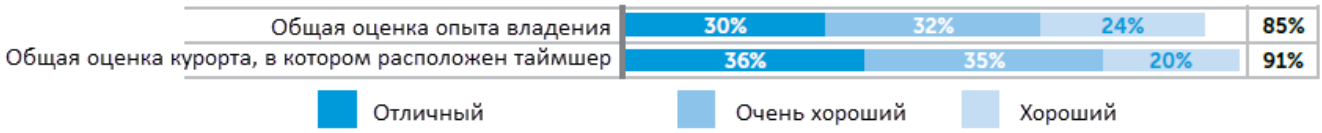

Рис. 1 – Оценки владельцами собственного опыта владения таймшером (ARDA, 2020)

Кроме того, почти девять из десяти владельцев поддерживают столь же благоприятные настроения в отношении как услуг, так и удобств, предоставляемых в их курортном клубном таймшере (88%), а также мероприятий, проводимых их клубом (87%).

Однако в каждом бизнесе есть взлеты и падения. Если промониторить отзывы в сети Интернет, можно найти немало жалоб почти на каждую компанию, будь то банковское дело, страхование, телекоммуникации или любой другой сектор. Аналогичная история наблюдается и с таймшером, но отчеты таких известных организаций, как AIRDA, ARDA[5] и т.д., показывают, что большинство клиентов удовлетворены своей схемой таймшеров.

И еще один немаловажный факт. Многочисленные исследования показывают, что владельцы таймшеров значительно чаще путешествуют и отдыхают, в т.ч. и в отпускной период, чем обычные туристы: владение таймшером способствует осознанному планированию собственного отдыха и отдыха своей семьи.

Перспективы развития таймшеров в «постковидный» период

Американская ассоциация развития курортов (ARDA) прогнозирует очень быстрый, в сравнении с другими отраслями туризма, процесс восстановления отрасли таймшеринга в «постковидный» период. Так, согласно специальному исследованию среди владельцев таймшеров в США, около 56% респондентов высказывают готовность реализовать свой ближайший отпуск по таймшеринговым программам в течение ближайших шести месяцев после окончания пандемии Covid-19. Еще 21% респондентов планируют воспользоваться таймшер-программами до конца 2020 года. Эти тренды наглядно иллюстрирует график[6], приведенный ниже (рис. 2). Это является ярким свидетельством того, что люди, являющиеся владельцами таймшеров, видят перспективы этой формы организации отдыха, склонны доверять свой отпуск и свое время проверенным и надежным клубным форматам.

Новые возможности для развития таймшеринга в России

Использование таймшеринга целесообразно при освоении новых рекреационных территорий, в т.ч. туристско-рекреационных кластеров, строительстве гостиничных комплексов, клубных поселков или других средств размещения на основе партнерско-паевого инвестирования физическими лицами или организациями с последующим использованием доли объекта в течение конкретного периода времени в зависимости от величины инвестиционного вклада. При этом важно то, что модель таймшеринга – это один из самых экономичных способов провести свой отпуск в условиях достаточно высокого уровня комфорта и сервиса по сравнению с другими традиционными формами отдыха, включая аренду квартир или проживания в период отпуска в классической курортной гостинице.

В условиях перспектив развития российского туристского рынка партнерами таких инвестиционных фондов как в своих регионах размещения, так и в других регионах страны могут быть *предприятия, учреждения, организации,* а также ***профсоюзные организации***,

[5] URL: arda.org/news-communications/latest-news-and-information
[6] The U.S. Shared Vacation Ownership Owners Survey conducted by Leger for the AIF

для которых могут быть привлекательны возможности отдыха и оздоровления для семей членов коллективов и профсоюзов работников заинтересованных предприятий. Целью таких инвестиционных вкладов является возможность гарантированно постоянно пользоваться рекреационными средствами, создаваемыми в стране с помощью паевых вкладчиков.

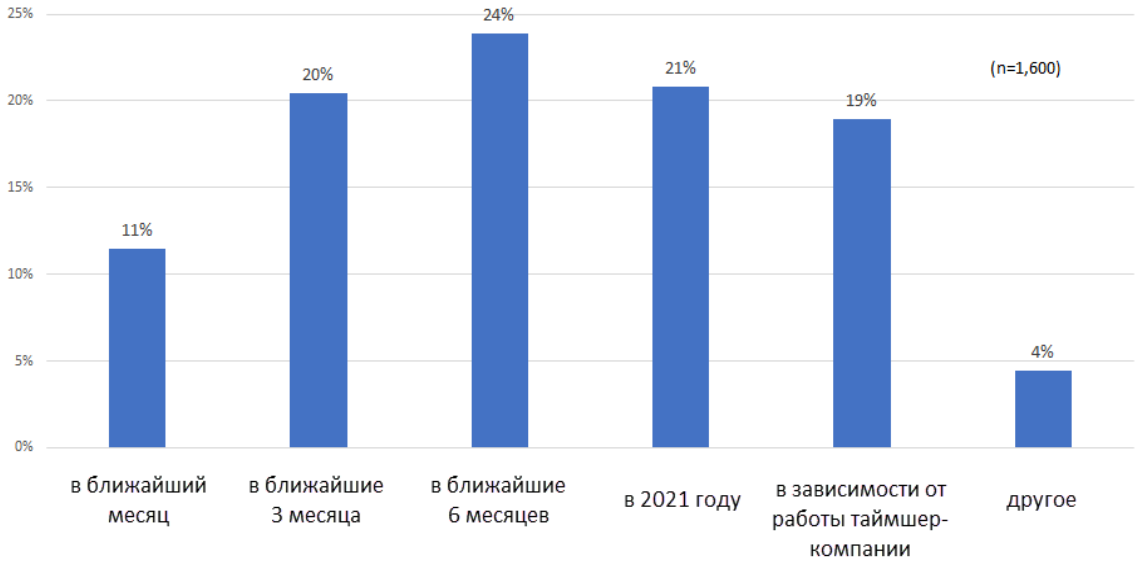

Рис. 2 – Распределение ответов владельцев таймшеров в США на вопрос «Как скоро после окончания пандемии коронавируса Вы планируете реализовать свой отпуск по программам таймшера?» (ARDA, 2020)

Такой подход формирования инвестиций для развития внутреннего туризма дает возможность муниципалитетам слабоосвоенных территорий использовать механизм воздействия внутреннего туризма на комплексное инновационное развитие территорий, занятость населения, качество его жизни. Вместе с тем организации – вкладчики в такие инвестиционные фонды, пользуясь созданными при их поддержке рекреационными средствами размещения в разные периоды года, могут получать как услуги пляжного отдыха, так и разнообразный комплекс дополнительных рекреационных услуг. Условия использования мультисобственности оговариваются при заключении договора.

Такой подход формирования разных вариантов туристических муниципальных комплексов на условиях мультисобственности с созданием партнерско-паевых фондов инвестирования процессов создания и функционирования этих комплексов – это достаточно перспективная форма развития материальной базы для внутреннего туризма на муниципальных территориях субъектов федеральных округов Российской Федерации.

Для России является актуальной задача выстраивания индустрии владения и обмена таймшерами, что позволило бы повысить уверенность граждан страны в качественном отдыхе для себя и своих семей, гарантировало бы возможность обмена таймшерами, как следствие – появление возможности качественного отдыха в различных дестинациях. Это позволит избавиться от навязываемых туроператорами услуг, не всегда, к сожалению, того качества и содержания, на которые рассчитывают клиенты.

Также очень важным является вопрос формирования правовой базы, которая должна регулировать этот тип отдыха.

Важной задачей является информирование потенциальных владельцев о возможностях таймшеринговой модели организации своего отдыха – в России очень мало кто знает о ее сущности, еще меньше людей, которые реально когда-либо видели таймшерные домовладения, и понимают сущность клубного отдыха.