

Есть ли будущее у долевой собственности?

Отчет о европейском секторе долевого владения
Лето 2010



Введение

Зачем платить полную стоимость за что-то, чем пользуешься лишь часть времени?

Занимательный вопрос. И вот уже много лет на него не могут найти ответа. Раньше, если вам что-то было нужно, приходилось это покупать. Неважно, пригодилось ли это однажды или было в ежедневном употреблении – если вам нужны были возможности, получаемые с правом собственника, вы платили полную цену за это право. В последние годы развитие модели долевого владения изменило рынок дорогостоящих товаров. Появившись в Америке, модель нашла распространение в Европе, получив наибольшую популярность в Великобритании, прежде чем добраться до континента.

Существует простое объяснение: концепция долевого владения заключается в покупке части объекта – будь то здание, самолет, яхта или любой другой актив – вместо покупки этого объекта целиком. Вы получаете все преимущества собственника, при этом вам не приходится оплачивать вынужденные простои.

Модель долевого владения начала набирать обороты в США в 1990-х годах, когда некоторые покупатели стали скидываться и приобретать коттеджи для отдыха в районе Скалистых гор. Они хотели вступить в право собственности, но при этом хорошо осознавали, что, поскольку это коттеджи для отдыха, они не смогут пользоваться этой собственностью так часто, чтобы оправдать расходы на приобретение. Поэтому они решили приобрести их совместно.

Это решение, очень удачное само по себе, приобрело дополнительную популярность в период глобального кризиса. Если когда-то потребитель или компания могли, не задумываясь, приобретать какой-либо актив в собственность, теперь они более внимательны к цене и возможным рискам. Долевое владение – разумный вариант для тех, кто ответственно подходит к расходованию средств.

Однако аргументы в пользу долевого владения выходят далеко за рамки финансового благоразумия. Часто покупатели получают дополнительные выгоды, которые не могли бы получить в случае единоличного владения.

Идеальным примером может служить эксперт в сфере деловой авиации компания NetJets Europe. NetJets предлагает возможность при приобретении части самолета NetJets предлагает доступ не только к этому самолету,

но и ко всему воздушному флоту компании. Учитывая, что обычно владелец судна использует только 160 часов из потенциальных 800 летных часов в год, возникает та же проблема, что и у владельцев горных коттеджей.



Владение воздушным судном чревато для собственника множеством логистических проблем, не говоря уже о расходах, связанных с плановым техобслуживанием и ремонтом. Однако у NetJets этой проблемы не существует. Клиенты компании пользуются всем воздушным флотом и могут не переживать из-за поломки одного из судов.

Компания NetJets и в целом модель долевого владения также позволяют решить все проблемы управления, которые отнимают у собственника столько времени и средств. Например, собственник, имеющий самолет в частном владении, не имеет возможности воспользоваться «экономией от масштаба» в случае с расходами на команду, обучение, ангар, безопасность и техобслуживание в отличие от нескольких собственников или крупного оператора, как NetJets.

Что не имеет отношения к долевой собственности

Стоит сразу опровергнуть несколько заблуждений. Несмотря на некоторые сходные черты, долевое владение и таймшер (право пользования, разделенное на относительно небольшие временные интервалы) – это не одно и то же. Долевое владение дает возможности обмена с другими собственниками. Обычно

в системе таймшера собственники получают право на аренду актива в течение определенного времени, а не получают его в собственность. Люди, приобретающие долю в собственность, обычно могут заплатить чуть больше, чтобы получить больший процент актива, и являются владельцами до тех пор, пока не продадут свою долю. Существуют формы таймшера, при которых актив попадает в собственность, и собственники получают связанные с этим привилегии, но чем меньше доля актива, тем ниже возможности собственников при перепродаже. В то же время „долевое владение обычно не имеет отношение к обладанию арендной долей. Часть, приобретаемая вами в собственность, может быть использована на гибких условиях и является реальным материальным активом.

Кроме того, долевое владение доступно не только мультимиллионерам. Несмотря на то, что большинство моделей долевой собственности связаны со значительными издержками, они тем не менее делают доступными активы и услуги, доступ к которым при других обстоятельствах был бы закрыт. Если вы не можете приобрести самолет в частное владение, у вас есть возможность купить долю, соответствующую тому количеству часов, которое вам необходимо. Некоторые клиенты хотят просто опробовать эту идею – что если вы просто не уверены, нужно ли вам это или нет? Долевое владение позволяет попробовать и решить, подходит ли такая модель для вас и вашего бизнеса, при этом ваши риски и расходы будут минимальны по сравнению с приобретением самолета в полную собственность.

Очевидно, что в существующей экономической ситуации долевая собственность привлекает не только индивидуальных предпринимателей. Корпорации, стремящиеся сократить свои капитальные затраты по целому ряду пунктов (и соответствующие риски), уже также инвестировали значительные средства в эту модель.

Наконец, важно отметить, что, несмотря на то, что вы являетесь лишь долевым собственником, вы получаете эксклюзивный доступ к самолету. Например, вам не придется совершать совместные перелеты с другими собственниками, как заведено в некоторых авиационных бизнес-клубах.

Развитие рынка долевого владения позволяет частным лицам и компаниям повышать свою продуктивность, эффективность и экономить больше времени в период экономической нестабильности. Нам еще предстоит увидеть,

сможет ли модель долевого владения использовать представляющиеся возможности для завоевания новых рубежей, но позитивные сигналы видны уже сегодня.

Рынок долевого владения в Европе

Развитие европейского долевого рынка, безусловно, было обусловлено особенностями развития рынка недвижимости за последние несколько лет. Прослеживаются некоторые ключевые тенденции долевого владения в имущественном секторе. Эти тенденции свидетельствуют о том, что долевыми покупателями не обязательно становятся люди, пострадавшие от кризиса и потому выбирающие долевое владение вместо прямой покупки¹.

Приведем некоторые из ключевых тенденций:

- На рынке существует избыточное предложение девелоперских участков, при этом предполагаемые покупатели уже не в состоянии оплатить свою планировавшуюся покупку.
- Долевые покупатели в основном расплачиваются наличными. Отсюда можно сделать вывод, что многие из них ставят своей целью получение некоторых сервисных привилегий, а не финансовых или инвестиционных выгод.
- Окончательная покупка влечет за собой расходы на содержание и другие затраты, неизбежные при получении в собственность дополнительного объекта недвижимости, что в сложившейся экономической ситуации скорее отпугивает клиента.

Влияние принципов долевого владения распространилось далеко за пределы сферы недвижимости на множество других отраслей, перенявших модель. Специализированная организация FractionalLife включает 18 секторов, где используется модель долевого владения, включая такие активы, как классические машины, виноградники, вертолеты, клубы элитных путешествий, скаковые лошади и многое другое.

Компания NetJets является одним из пионеров, внедривших принципы долевого владения, – основатель компании фактически изобрел сам термин. Как следует из названия, компания специализируется на авиаперевозках, а клиентами ее являются корпорации (25%), предприниматели (50%) и состоятельные клиенты – физические лица (25%).

¹Источник: Отчет о долевым владении в недвижимости 2009, Fractional Life

Mats Leander, NetJets Europe



Как отметил исполнительный директор NetJets Europe Мэтс Линдер (Mats Leander), бизнес компании основывается не только на доступности (или отсутствии у кого-то) частных самолетов, но также и на логистике сопутствующих операций.

«Руководителю может понадобиться корпоративный самолет, чтобы добраться из Британии в Германию, а самолет компании в это время может находиться в Нью-Йорке», - говорит он. – «Вместо того чтобы дожидаться самолета, при этом оплачивая топливо, подачу самолета, услуги пилота и другие расходы, можно с гораздо большей эффективностью использовать эквивалентное судно, базирующееся гораздо ближе к дому. В распоряжении NetJets самый большой воздушный флот частных судов – около 800 по всему миру – таким образом, под «домом» может пониматься практически любая точка мира, что освобождает наших клиентов от ограничений при владении единственным судном».

Christian Jensen-Broby, Marriott



47 Park Street – лондонское владение Marriott Group в эдвардианском стиле – предлагает в долевую собственность апартаменты класса «люкс» с полным сервисным обслуживанием для тех, кто ищет альтернативу приобретению дополнительного объекта недвижимости. Кристиан Йенсен-Броби (Christian Jensen-Broby), директор по отношениям с клиентами и вице-президент в европейском и ближневосточном регионах компании Marriott, объясняет, что подобного рода схема подходит совершенно определенной группе людей: состоятельным клиентам, которым необходимо место в Лондоне, которое они будут расценивать как собственную квартиру. Как и в случае с NetJets Europe, абсолютное большинство резидентов (90%) 47 Park Street руководствуются бизнес-причинами для выбора подобной услуги.

Модель постепенно завоевывает прочные позиции в Европе, по мере того как многие люди стали рассматривать опции помимо таймшеров. Йенсен-Броби из Marriott говорит, что 40% клиентов 47 Park Street – американцы, регулярно приезжающие в Европу, но в настоящее время он также наблюдает возросший поток из Европы и Азии.

Точка зрения долевого собственника: Бхану Чаудри (Bhanu Choudrie)

Бхану Чаудри, предприниматель, филантроп и директор глобальной инвестиционной компании C&C Alpha Group, долевой владелец в NetJets Europe.

«Как бы то ни было, с NetJets я фактически экономлю деньги, поскольку если я не мог бы перемещаться с такой легкостью, мне пришлось нанять гораздо больше людей для контроля операций за рубежом».

«С личной точки зрения, в последний раз я летел из Парижа в Швейцарию, потом в Рим и Лондон – и все это в пределах двух дней. Никакой другой оператор не смог обеспечить мой перелет обратно к семье в такие короткие сроки».

«NetJets гарантирует мне гибкость и свободу планирования. Я могу очень много летать куда я захочу, уведомив оператора всего за несколько часов. Кроме того, сервис бесподобен. Поверьте, мне предлагали свои услуги компании-конкуренты, но никто не смог предложить тот уровень и качество, которые я получаю в NetJets. Мои планы меняются буквально каждый час, я бы просто не справился с бизнесом без услуги NetJets».

Данные недавнего отчета² показывают, что долевое владение на подъеме в Испании, Португалии, Франции и Египте, а Хорватия лидирует в этом отношении среди развивающихся европейских стран.

Двигатели прогресса

Наиболее значительные изменения на рынке долевого владения произошли, пожалуй, совсем недавно.

Для начала надо сказать, что люди перестали называть такой вид собственности «долевой», концентрируюсь больше на привилегиях совместного владения.

Йенсен-Броби отмечает это как положительный фактор: «В последние два-три года мы наблюдаем уход от профессионального жаргона, а вместе с тем приходит лучшее понимание того, что предлагает модель и как она отличается от родственной модели таймшера. Это однозначно позитивное изменение, т.к. это подчеркивает различие двух концепций для двух разных целевых групп».

Кризис также значительно актуализировал долевою модель для многих людей и компаний. В условиях большого спроса на капитал искушенные инвесторы ищут способы максимально выгодного использования инвестиций. Линдер отмечает: «Многие владельцы корпоративных судов стараются оптимизировать схему их использования. Возьмем, например, компанию, где 5-10 членов руководства пользуются частными авиаперелетами. До этого у компании было 4 самолета, стоимостью 35-40 млн. долл. каждый. Но потребности в перелетах в разные дни могут варьироваться: иногда нужен большой борт для долгого перелета, иногда маленький самолет для небольшого расстояния, а иногда несколько самолетов в разные пункты одновременно. Это может вызвать проблемы даже при наличии самого большого корпоративного авиафлота. Выбрав NetJets, эта компания получила доступ ко всем нашим воздушным судам, при этом их капитальные расходы сократились на 80%».

Nick Turner, The Registry Collection



Ник Тернер (Nick Turner), вице-президент и глава элитного бренда долевого владения The Registry Collection, согласен: «Для нас кредитный кризис стал катализатором роста. В конце 2008 года мы наблюдали очень скудный интерес, а настоящий рост начался в 2009 году, когда стало гораздо сложнее обосновывать вложения в единоличную собственность».

Данная тенденция, вероятно, сохранится даже при условии экономического роста. Как говорит Линдер: «В настоящее время мы наблюдаем такие условия, при которых значительные капиталовложения в корпоративные или личные активы являются менее желательными, чем раньше. И такая ситуация не изменится только потому, что начали проявляться первые признаки выздоровления экономики. Избегающие риска инвесторы в эту новую экономическую эру все же хотят пользоваться преимуществами владения активами, которые раньше могли им принадлежать полностью, а теперь необходимо продемонстрировать разумное распоряжение средствами финансовому директору или собственной жене/мужу».

Один из участников программы долевого владения NetJets Europe Бхану Чаудри согласен: «Отдельные предприниматели и корпорации в настоящее время испытывают все возрастающее давление и им просто необходимо продемонстрировать, что они ответственно подходят к ведению бизнеса. Для многих частные самолеты – это большая расточительность, поэтому экономический кризис подтолкнул их к поиску новых альтернативных путей для обеспечения личных и деловых потребностей. При дальнейшем развитии в том же направлении долевая модель будет привлекать все больше внимания».

Глобальный экономический спад также привел к понижению цены долевого актива.

²Источник: Daily Telegraph

При существующей тенденции цена долей владения имуществом и самолетами находится в соответствии с базовой рыночной стоимостью таких активов. Таким образом, при понижении стоимости стало еще выгодней вступать в сделки долевого владения.

Станет ли доленое владение массовой тенденцией?

Идея совместного владения активами становится все более популярной и общепринятой. Для многих клиентов модель больше всего напоминает автоклуб Zipcar – хотя он работает не совсем по принципу долевого владения, но здесь введено само понятие совместного пользования активом как массовая альтернатива полноценному владению.

Это также помогает развенчать общепринятое положение о том, что приобретатель прав долевой собственности должен быть очень богат. Хотя некоторые сделки предполагают кредит, долг или другое внешнее финансирование, понимание доступного автовладения уже принято многими людьми. Осталось разделить стоимость и расходы на техобслуживание между членами группы, гарантировать возможность одновременной подачи автомобилей нескольким участникам в случае необходимости – и вот уже идея долевого пользования приветствуется людьми со скромным достатком. Конечно, не все участники такой программы должны становиться собственниками автомобиля. Они могут присоединиться по специальной схеме, которая освободит их от всех стрессов, связанных с содержанием транспортного средства.

Это отражает более общие макроэкономические тенденции, влияющие на растущий интерес к доленому владению: перераспределение влияния и значения достатка от мультимиллионеров к более широкой аудитории – появление «миллионеров из среднего класса».

Этот термин, появившийся в одноименной книге, был введен Руссом Аланом Принсем (Russ Alan Prince) и Льюисом Шиффом (Lewis Schiff) в 2008 году для описания людей, которые заработали свое богатство, а не получили его по наследству. Он призван подчеркнуть тенденцию, которая скоро закрепится во всем мире: влияние предпринимателей и характер расходования ими средств, который в корне отличается от привычек людей, выросших

в роскоши. Обычно такие люди склонны наслаждаться плодами своего труда и тратить деньги на то, что раньше не могли себе позволить. При этом маловероятно, что они начнут транжирить деньги, заработанные с таким трудом.

Тернер из The Registry Collection отмечает рост этой группы людей и параллельное установление более конкурентоспособных цен поставщиками услуг долевого владения, что является одной из главных движущих сил развития сектора. Он объясняет: «Раньше доленое владение было прерогативой элиты, цены в Европе были запредельными: свыше 250 000 евро, чтобы получить хоть что-то в собственность. После этого цены упали, и теперь можно стать владельцем качественной и хорошо расположенной недвижимости за 30 000-40 000 евро».

Будущее за доленой собственностью?

Прогноз по развитию модели долевого владения выглядит крайне оптимистично.

Чтобы лучше понять возрастающее значение этого сектора, еще раз оговорим модели, которые к нему не относятся. Долевая собственность – это не панацея для людей, которым отказали в кредите на приобретение полных прав собственности или для желающих избежать ответственности, неизбежной при владении активом. Это также и не разновидность таймшера, хотя определенные контрактные положения схожи.

Долевая собственность – это разумный подход к владению большим активом. Это понимание того, что даже если ваш стиль жизни предполагает наличие частного самолета, вы не пользуетесь им ежедневно. Это понимание того, что, если коттеджи возрастают в цене, это потребует дополнительных затрат, но ваши инвестиции – это прежде всего вложения в повышение уровня и качества жизни.

Экономическая ситуация сделала возможным разумное владение активами без необходимости тратить на это огромные средства. Еще никогда не было более подходящего момента для получения максимума при минимальных затратах.

NetJets Europe – www.netjetseurope.com

NetJets Europe – европейский лидер бизнес авиации. На сегодняшний день воздушный флот NetJets Europe насчитывает более 150 судов, что по крайней мере в четыре раза больше, чем у любого другого бизнес-перевозчика того же уровня. Благодаря этому

NetJets Europe имеет возможность доставлять 1600 пассажиров в 5000 аэропортов по всему миру.

Основанная в 1996 году и пользующаяся неизменной поддержкой корпорации Berkshire Hathaway Уоррена Баффета, компания предлагает своим клиентам модель долевого владения воздушными судами, ставшую невероятно популярной среди бизнесменов, которые дорожат своим временем и стремятся к большей эффективности его использования. Она гарантирует полную свободу выбора, гибкий подход и отсутствие ненужных проблем, связанных с организацией рейса и перелетом.

Долевое владение воздушным судном обеспечивает компаниям и индивидуальным клиентам NetJets доступ ко всему воздушному парку за малую часть той цены, которую пришлось бы отдать за владение частным самолетом и его обслуживание.

Прозрачность и гибкость модели долевого владения представляет большую ценность для бизнесменов, которым приходится пользоваться услугами частной авиации, но недостаточно часто, чтобы оправдать покупку и эксплуатацию самолета, оплату услуг экипажа. Также она является незаменимой для тех, кому необходим доступ к нескольким судам одновременно.

NetJets Europe предлагает программы для частных и корпоративных клиентов: карты NetJets Europe дают возможность компаниям и частным лицам использовать все преимущества гибкого подхода в бизнес авиации за счет покупки фиксированного количества часов летного времени в год и отсутствия каких-либо долгосрочных обязательств.

Будучи единственным общеевропейским бизнес перевозчиком с собственным парком воздушных судов, NetJets Europe предлагает уникальные услуги мирового уровня и гарантирует беспрецедентное качество и безопасность. Безопасность – один из важнейших приоритетов компании. NetJets Europe – первый частный авиаперевозчик, получивший от Международной Ассоциации Авиационного транспорта IATA международный сертификат безопасности полетов IOSA, который является самой высокой оценкой безопасности полетов в мире. Также компания постоянно инвестирует в обучение и программы безопасности, что позволяет ей поддерживать самые высокие стандарты в отрасли.

The Registry Collection – www.theregistrycollection.com

Программа The Registry Collection – глобальная сеть, включающая свыше 30 000 членов и 130 аффилированных представительств на 5 континентах.

В рамках программы свыше 175 объектов недвижимости доступны для обмена или пока находятся на стадии разработки. Это крупнейшая мировая программа по элитному обмену, которая гарантирует своим участникам доступ к глобальной сети недвижимости класса «люкс» на лучших мировых направлениях, а также круглосуточные услуги персонального консьержа.

Начиная от квартир в жилых домах, долевого владения на элитных курортах до частных резиденций и долевого владения яхтами, программа The Registry Collection облегчает возможности глобального обмена и вводит новую концепцию отдыха, как для владельцев, так и для девелоперов.

Программу The Registry Collection представляет компания Wyndham Exchange and Rentals, мировой лидер отпуска по обмену и европейский лидер в сфере отпускной аренды. Компания входит в состав корпорации Wyndham Worldwide (NYSE: WYN).

47 Park Street – www.47parkstreet.com

47 Park Street – элитная резиденция Marriott, инновационная клубная концепция для тех, кто ищет альтернативу приобретению дополнительной недвижимости.

Она предлагает клиентам, часто приезжающим в Лондон, пользование роскошными апартаментами в фешенебельном районе Мэйфер лишь за часть стоимости полного владения.

47 Park Street – лондонские апартаменты класса «люкс» с полным сервисным обслуживанием, предлагаемые в долевою собственность.