

ТАЙМШЕР ТУРИЗМ

Сарафанов Александр Александрович

кандидат технических наук, научный сотрудник

Сарафанова Анастасия Геннадьевна

научный сотрудник

кафедра рекреационной географии и туризма,

географический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, г.Москва

Аннотация. Система отдыха под названием timeshare позволила сбалансировать туристский рынок таким образом, что средства размещения получили постоянных клиентов, привлекая их долевым участием в собственности на курортах, а клиенты получили возможность не только экономить на отдыхе, но и проводить его в удобное время, а также зарабатывать, используя таймшер. В последние годы некоторые туристские регионы, например, Краснодарский край и Крым, начали активно внедрять лицензирование отелей, отвечающих за таймшеры в Российской Федерации. Однако цены на услуги таймшера довольно высокие для российского рынка, что отчасти отвлекает туриста. Пока что судьба таймшеров в России неясна, поскольку, цену на легальную покупку времени в отеле доступной назвать никак нельзя.

Ключевые слова: таймшер, владение отдыхом, tci.

Понятие таймшер, что в переводе с английского языка значит разделение времени, впервые появилось в Европе в 70-х годах 20 века из-за бума на рынке недвижимости. Строительным компаниям необходимо было продать построенные пустующие объекты и тогда система владения отдыхом понедельно оказалась очень выгодным решением. Таким образом, владельцы гостиниц продавали один и тот же номер отдыхающим 51 раз, разбив год на 52 недели, оставив одну неделю на ремонт и другие коммунальные нужды.

Таймшер представляет собой полноценную аренду номера в отеле, как правило, на одну или две недели в год. Существуют и другие варианты: на месяц, два месяца, весь год, десять лет, тридцать лет, пожизненно или передаваться по наследству. Но наибольшую популярность завоевали варианты таймшера, приуроченные к отпускному периоду населения [3].

Таймшер рассматривается как право использования в целях отдыха и туризма объекта недвижимости на определенное время в определенный срок, которым можно, как владеть, так и распоряжаться по своему усмотрению. Таймшер-неделю, которую можно купить, подарить, продать или сдать в аренду как любую услугу или товар, принято считать за единицу отдыха в таймшер туризме.

С начала 70-х гг. данная система владения отдыха отличалась стабильным ростом, только в период с 1980 по 1999 гг. количество курортов, работающих по принципу таймшера, увеличилось с 500 до 6000, при этом количество владельцев недель отдыха выросло с 155 тыс. семей до 4.5 млн. [1].

Кроме того, данная система создала дополнительные рабочие места, так как в ее работе участвуют страховые, туристские, юридические, строительные компании, банки, модернизируемые, действующие гостиницы, а также вновь строящиеся гостиницы, курорты и т. п. На сегодняшний день в 89 странах мира находятся курорты с подобной схемой владения отдыхом.

К достоинствам такого вида отдыха относится, во-первых, повышенная комфортность, поскольку потребитель получает возможность жить в собственном доме или квартире, а не в гостинице. Наиболее распространен таймшер у семей с детьми и у компаний, организующих отдых своим сотрудникам. Во-вторых, современные таймшеры имеют гибкую систему заезда без привязки к определенному числу месяца. В -третьих, любой таймшер можно перепродать [5].

Система таймшер считается дорогой и не всегда выгодной даже на Западе. Помимо оплаты контракта, туристу будет начисляться налог на собственность. Еще одним недостатком таймшера является языковой барьер, так как зарубежные отели крайне редко предоставляют таймшеры под русскоговорящий контингент. Большинство контрактов таймшеров не продляются. Кроме того, в случае банкротства отеля, деньги возвращаются только через попечительскую фирму. Если же в стране отдыха попечитель не зарегистрирован, все споры решаются в судебном порядке. В последние годы большинство европейских клубов работают с понятием «репутации туриста». Если постоялец каким-либо образом нарушил правило проживания в отеле, то его таймшер контракт аннулируется без права на возврат денег.

В связи с наличием основного недостатка такой системы клубного отдыха - отсутствии гибкости, когда от покупателя требовалось в один и тот же период времени отдыхать в одном и том же отеле - получила развитие обменная система, которая состоит из двух основных компаний по обмену: RCI («Resort Condominiums International») и II («Interval International»). Для защиты владельцев таймшера был создан «Общенемецкий союз таймшера».

После успешного применения методики продаж или обмена отдыхом на Канарских островах и в Испании таймшер получил распространение в Европе. С тех пор индустрия владения отдыхом распространилась по всем регионам мира.

Клубы отдыха подразделяются на следующие типы:

- городские расположены в городах, обладают большой культурной значимостью. Ввиду высокой стоимости земли даже при высоком спросе на данный вид отдыха городское владение отдыхом обычно продают по высокой цене;
- пляжные располагаются в прибрежных местностях;
- горные расположены на традиционных горных и горнолыжных курортах;
- тематические парки отдыха находятся вблизи известных парков развлечений и основным потребителем являются семейные пары. Ярчайший пример такого курорта - Disney World (Орlando, штат Флорида);
- иные типы клубов отдыха создаются на различных основах [1].

В 90-х гг. в России начинается своя история развития таймшер индустрия. Компании, которые были вытеснены из-за своей плохой репутации с рынков Европы, устремились в Восточную Европу, в том числе и в Россию. Российский рынок прав владения отдыхом приобрел стихийный характер ввиду отсутствия на тот момент законодательной базы, которая регулировала бы таймшер туризм. Поэтому российский покупатель оказался совершенно незащищенным от произвола продавцов, что вызвало и продолжает создавать негативное отношение к данному виду деятельности. Вместе с тем, таймшер выгоден для экономики большинства регионов России. Это объясняется тем, что при продаже недель отдыха обеспечивается постоянное поступление денег в местные бюджеты за предоставление услуг по аренде автотранспорта, продажу продуктов питания и сувениров, оплату экскурсий и многих других услуг. По статистике таймшер-туристы тратят в течение периода отпуска в среднем на 20% средств больше, чем просто постояльцы отелей или другие типы туристов. Кроме того, подобная система отдыха стимулирует развитие уже существующих и строительство новых туристских комплексов. Таймшер, в отличие от классического туризма, привлекает деньги туристов на много лет вперед.

В последние годы некоторые туристские регионы, например, Краснодарский край и Крым, начали активно внедрять лицензирование отелей, отвечающих за таймшеры в России. Однако цены на услуги таймшера довольно высокие для российского рынка, что отчасти отвлекает туриста. Пока что судьба таймшеров в России неясна, поскольку, цену на легальную покупку времени в отеле доступной назвать никак нельзя. На 2016 год трёхлетние таймшер контракты в Ялте стоят от 100 тысяч рублей, а в Сочи эта цифра может увеличиться вдвое. К примеру, таймшер в Испании, Италии стоит от 280 тысяч рублей, в Великобритании, Доминиканской Республике от 200 тысяч и 140 тысяч рублей соответственно. Самые дорогие таймшеры в США, на Гавайских островах, Калифорнии, где стоимость более 700 тысяч рублей [5].

Всего существует 3 варианта таймшера. «Красный» - самый дорогой вариант, позволяющий владельцам посещать курорт в высокий сезон, менять сроки заезда или обменивать таймшер на другой курорт. «Белый»: заезд возможен в межсезонье. По правилам пользования услугами аналогичен «красному» контракту, но из-за меньшей популярности значительно дешевле. «Синий»: наиболее дешевый. Предлагается в «мертвый» сезон или в дешевых отелях [4].

Данная система владения отдыхом в настоящее время является одной из наиболее быстрорастущих областей туристского бизнеса, связанного с организацией отдыха. По мнению экспертов RCI, в будущем не ожидается появления существенного фактора, который бы угрожал росту объемов продаж в системе владения отдыхом. Наиболее существенный рост числа курортов и владельцев наблюдался в начале 80-х гг. в США, прежде всего благодаря произошедшему преобразованию сотен неприбыльных строений, в объекты, связанные с владением отдыхом.

В начале 80-х гг. ежегодные темпы роста таймшер индустрии составляли в среднем 15%, в то время как для традиционного туризма рост был всего 4%. Но сфера обмена отдыхом зависит от колебания доходов потенциальных потребителей и влияния внешних факторов. Однако, можно полагать, что темпы роста таймшера будут и в дальнейшем превосходить темпы роста туристского бизнеса [1].

Самые популярные направления таймшеров - Испания, Италия, Португалия, Франция и Великобритания. Они занимают 75.3% от общего числа таймшеров в Европе. В Европе существует более 80 000 апартаментов, в среднем, на один таймшер-курорт приходится 57 апартаментов. Однако в разных Европейских странах наблюдается соответствующая значительная разница в размерах курортов. Условием, отличающим большинство таймшер-курортов от отелей, является предоставление расширенного сервиса. Наличие сопутствующих услуг - это ключевой фактор в процессе продажи таймшера. Наиболее распространенные из них: бассейн, ресторан, бар, тренажерный зал, теннисные корты, гольф. Кроме того, апартамент обычно включает полностью оборудованную кухню, столовую, музыкальный центр, телевидение [2].

В целом мировой рынок таймшеров можно описать следующим образом. Главным агрегатором и площадкой практически всех сделок по таймшеру является США. Страны Западной Европы ориентируются на американский рынок, страны Азии и Восточной Европы – на Западноевропейский. Каждый из рынков имеет свои плюсы и минусы. Американский рынок более устойчив, как и его целевая аудитория. Но при этом средние цены купли-продажи таймшеров значительно ниже, чем на рынках Европы и Азии. Европейский рынок предлагает более высокие цены на все виды таймшер-продуктов. Кроме этого, для Европы характерно

очаговое распространение таймшеров. Рынок Азии развивается стремительно и быстро, таймшеры реализуются по достаточно приемлемым ценам, но отсутствует четкая ценовая политика. Но, несмотря на рост рынка Азии, реализация таймшеров на нем в десятки раз ниже, чем на рынке США. Российский рынок таймшеров только набирает обороты, получив развитие, например, на купально-пляжных курортах Краснодарского края.

Список литературы:

1. Сенин В.С. Организация международного туризма / В.С. Сенин // Туристическая библиотека «Все о туризме» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/senin12.htm Проверено: 20.02.2018 г.;
2. Современный рынок таймшеров // Alpa Consulting limited [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.2450245.info/materials/sovremennyy-rynok-taymshevrov/> Проверено: 17.02.2018 г.;
3. Таймшер – что это за отдых? // Saga Туристичный оператор [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.saga.ua/43_articles_showarticle_752.html Проверено: 19.02.2018 г.;
4. Что такое таймшер в туризме – плюсы и минусы системы // Советник Гуру, Ваш персональный юрист [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sovetnik.guru/finansovoe-pravo/tajmsheer.html> Проверено: 12.02.2018 г.;
5. Что такое таймшер, и каких видов он бывает? // VipGeo [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.vipgeo.ru/articles/useful_articles/chto_takoe_taymsheer_i_kakih_vidov_on_bivaet/ Проверено: 15.02.2018 г.