

– в противоположность тому, что обычно делает интернет, – и понять, что нужно улучшить.

В том году сайт преодолел критическую отметку: 100 тыс. ночей, забронированных на Airbnb, но на самом деле рост пошел после добавления сервисов вроде эскроу-оплаты, когда система выступает третьим лицом и гарантирует оплату при выполнении определенных условий; профессионального фотографа и расширения ассортимента помещений – от домов целиком и подъездных дорожек до замков и даже домиков на дереве. В 2010 году сайт вышел на международный уровень, а количество броней достигло 750 тыс. К 2011 году общее количество броней преодолело рубеж в \$2 млн. Решающий уровень был достигнут. Airbnb работает по брокерской модели. В обмен на доступ к рынку и службы вроде поддержки клиентов, оформления платежа и страхования для арендодателей на \$1 млн Airbnb берет 3% от арендодателя и 6–12% от путешественника в зависимости от площади помещения.

По оценкам аналитика Wedbush Securities Майкла Печтера, количество броней за прошлый год варьировалось от 12 до 15 млн. За одну

“ОБЪЕМЫ, ТЕКУЩИЕ В КАРМАНЫ ЛЮДЕЙ В ТАКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ, ПРЕВЫСЯТ В 2013 ГОДУ \$3,5 МЛРД

только новогоднюю ночь с Airbnb остановилось 141 тыс. человек. В рамках размещения по одному это почти на 50% больше, чем могут вместить все номера всех отелей на знаменитом бульваре Лас-Вегас-стрип. Конечно, для полной картины необходимо добавить, что эти цифры тускнеют в сравнении со всей гостиничной индустрией Америки: она, по данным исследовательской фирмы STR, лишь в период с января по ноябрь 2012 года продала 1 млрд ночей.

Но если добавить 300 тыс. позиций Airbnb подобному сайту, например HomeAway, то сфера совместного проживания в домах становится неожиданно больше по количеству комнат, чем все отели

Hilton в мире. Печтер уверен, что в будущем Airbnb дойдет до цифры в 100 млн ночей в год, тогда оборот, вероятно, вырастет до \$1 млрд со \$150 тыс. (оборот на 2012 год).

Сосредоточившись на расширении, в прошлом году сайт, скорее всего, ушел в убыток, но это не страшно, когда вся Силиконовая долина вкладывает в тебя. Чески и партнеры привлекли \$120 млн на сегодняшний день от Sequoia, Greylock Partners, Andreessen Horowitz и Y Combinator. В ходе \$112-миллионного раунда привлечения инвестиций в 2011 году стартап оценили в \$1,3 млрд. Сейчас они пытаются привлечь еще \$150 млн – в купе с оценкой в \$2,5 млрд это могло бы поднять стоимость их долей до \$400 млн каждая. Есть все шансы, что они станут первыми миллиардерами экономики совместного пользования. «У сферы большой потенциал, – уверенно заявляет Грег МакАду из Sequoia. – Через 20 лет мы уже не сможем представить мир без доступа к коллективному потреблению».

Airbnb умело выбирает время и имеет энергичных директоров, также на руку сыграл радикальный сдвиг за последние пять лет во взглядах потребителя на обладание

МОЯ БЕНЗОПИЛА – ВАША БЕНЗОПИЛА



Сабрина Эрнандес
DOGVACAY
Студентка университета Сан-Франциско размещает собак в своей квартире, делая на этом вплоть до \$2500 в месяц. Предпочитает этот труд своей предыдущей работе в Starbucks.



Хори Фелис
NEIGHBORGOODS
На Neighborgoods он убивает двух зайцев одним махом – экономит деньги и избавляется от бардака. Он арендует бензопилу, сумку для переноски кошек и детские лыжные костюмы. В свою очередь выдает в аренду лестницу, дрель и тележку.



Адам Мейсонбрик
AIRBNB
Ушел с работы в мае и сейчас часто путешествует, оплачивая это за счет сдачи своей квартиры на Airbnb и предоставляя поездки на автомобиле и экскурсионные туры на Vayable.

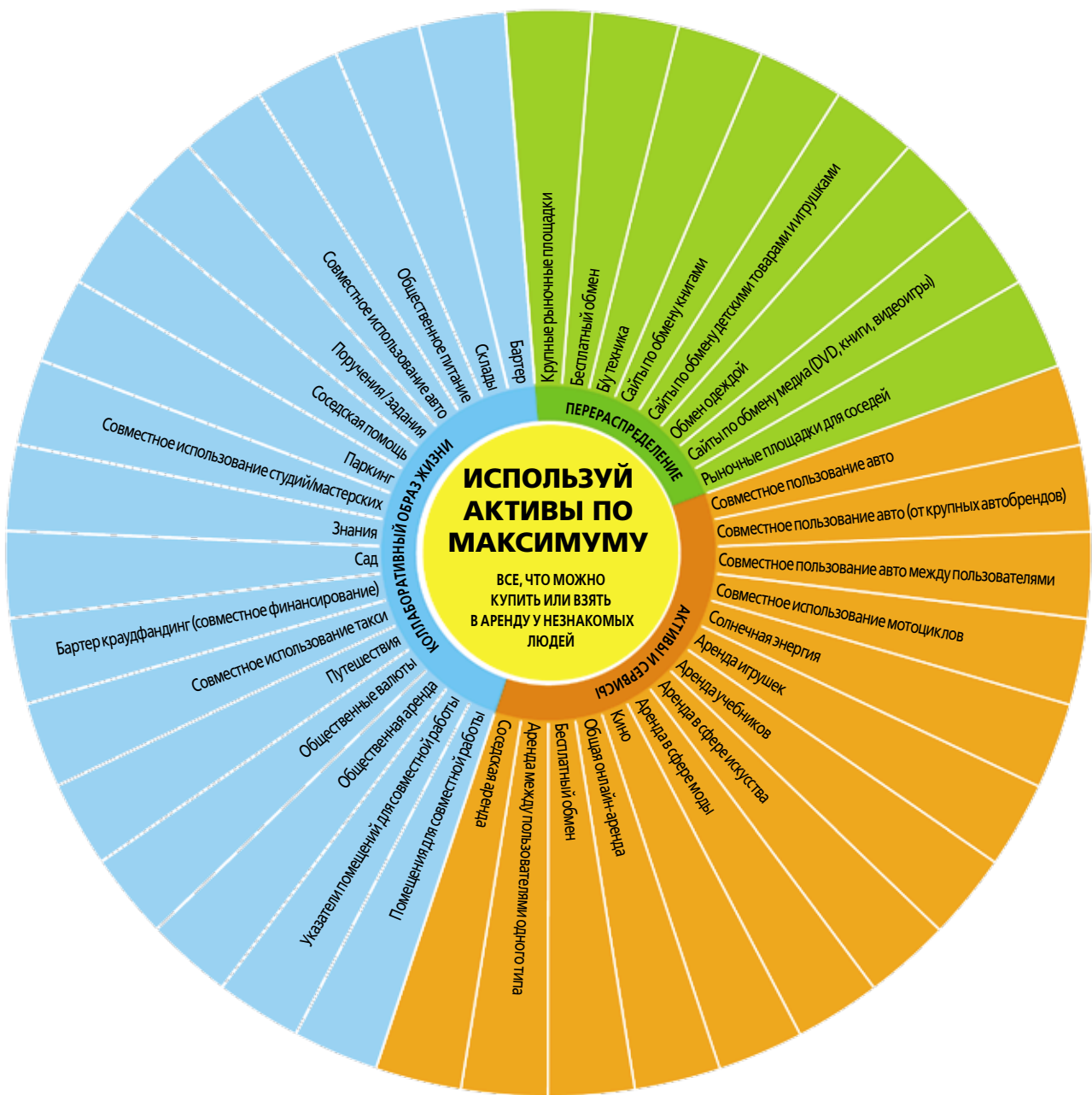


Эшли Дидрих
POSHMARK
Продавая от 10 до 20 вещей в день с помощью мобильного приложения, она сейчас зарабатывает больше, чем когда трудилась медсестрой в Хот-Спрингс, штат Арканзас.



Дилан Роджерс
RELAYRIDES
Директор по продажам из Чикаго делает \$1000 в месяц, выдавая в аренду свой BMW 6-й серии, стоявший без дела. Недавно добавил к своему маленькому парку Jeep Grand Cherokee.

STELLA FELICE (ВТОРАЯ СЛЕВА)



SOURCE: RACHEL BOTSMAN, COLLABORATIVECONSUMPTION.COM.

собственностью, сдвиг, который мог бы стать самым длительным трендом, «подаренным» великой рецессией.

Полученный урок был базовым и глубоко укоренившимся: покупать активы не по средствам, занимая деньги – сомнительное дело. 16,5

млн недавних владельцев изъятых домов это подтвердят.

По владению – коренному аспекту американской мечты – сильно ударило.

«Произошли большие изменения, особенно в отношении более молодого поколения, – говорит Шеннон

Кинг, председатель Национальной ассоциации риелторов по стратегическому планированию. – Им также нравится, что нет привязанности к собственности. Можно переезжать в разные части города и вообще жить более гибкой, независимой жизнью».