



Новая парадигма просочилась куда дальше недвижимости. С машинами, например, старый идеал – покупка авто после окончания школы, чтобы ездить с друзьями и на свидания, рушится. По данным Лейси Плеш, старшего экономиста Edmunds.com, доля новых машин, купленных американцами в возрасте от 18 до 34 лет, упала с 16% в 2007-м до 12% в прошлом году.

Нынешнее поколение, растущая экономическая сила в Америке, культурно программируется брать в долг, арендовать и делить. Они не покупают газет, они читают

и выкладывают новости через Facebook и Twitter. Они не покупают DVD-диски, они смотрят фильмы онлайн. Они не приобретают CD, а подписываются на музыкальные порталы вроде Spotify или Pandora (или просто воруют музыку).

23-летняя Сабрина Эрнандес работала в Starbucks, но возвращаться обратно она не намерена – с осени она делает \$1200 в месяц, просто предоставляя жилище в своей квартире собакам через DogVacay. «Это дает намного больше, чем работа в сфере обслуживания», – рассказывает она.

Хотя более мелкое сегментирование рынка – вызов для этого бизнеса, ведь транзакция должна быть достаточно легкой и понятной, чтобы оправдать усилия владельца. Некоторые стартапы имели успех в нише дорогих товаров, например, элитные спортивные товары, товары питания, музыкальное оборудование и инструменты. «Главная ценность здесь в том, что не нужно ничего арендовать, – говорит Рон Уильямс, соучредитель и гендиректор SnapGoods, запущенного в 2010 году сервиса, где соседи одалживают друг другу предметы пользования. – Вы работаете с конкретной категорией людей, например фотографами, которые путешествуют и нуждаются в оборудовании».

Чтобы повысить спрос, Уильямс сделал следующий шаг: начал работать в партнерстве с производителями и ретейлерами, которых стеснила экономика совместного пользования, чтобы превратить свой сайт в инструмент для продажи, теперь с его помощью можно попробовать товар, прежде чем его покупать.

Определенно Уильямс найдет восприимчивый рынок. Пока только отели позволяют регулирующим органам делать всю «грязную работу», например, по Airbnb, но другие индустрии вообще обходятся без этого.

Автоиндустрия – самая показательная. Помимо приобретения Zipcar компанией Avis производитель Mercedes автоконцерн Daimler быстро расширяет свой сервис car2go, позволяющий брать авто Smart Fortwo в аренду поминутно. Сервис разработан для езды на более короткие расстояния, чем Zipcar. Он дебютировал в 2009 году в немецком Гамбурге и городе Остин, штат Техас, сейчас работает уже в 18 городах, девять из которых в Америке. За 38 центов в минуту car2go предоставляет саму машину, а также бензин, страховку и паркинг. Дополнительный бонус в том, что пользователям не обязательно возвращать машину туда, откуда они ее взяли, и резервировать заранее. «Заметный интерес проявляют и