

Вторичный рынок на подъеме

На протяжении последних месяцев мы неоднократно слышали от наших коллег из аналитических агентств о фантастическом росте на вторичном рынке бизнес-авиации на фоне определенной экономической нестабильности в целом в мире. Мы решили обратиться к профессионалам, и сегодня у нас в гостях Джейсон Зильбербранд – генеральный директор и один из основателей компании Aurig Jets LLC.

Г-н Зильбербранд, современные экономические реалии таковы, что рынок как новых, так и подержанных воздушных судов переживает относительно сложные времена. Как по Вашим ощущениям закончился 2014 год? Можно ли говорить о том, что часть клиентов отказалась от планов покупки новых бизнес-джетов и вертолетов в пользу воздушных судов со вторичного рынка?



Я считаю, что прошедший год был самым успешным с момента обвала рынка деловой авиации в 2008 году, что также видно по результатам 2014 года. Активность нашего рынка во многом зависит от уровня самооценки покупателей, как частных лиц, так и компаний. То есть когда биржевые котировки растут или хотя бы держатся на более или менее устойчивом уровне, покупатели чувствуют себя более состоятельными, и их покупательская активность возрастает. Несмотря на некоторые колебания на основных мировых рынках ценных бумаг в течение 2014 года, в целом биржевые индексы выросли, что способствовало росту покупательской активности. Конечно, некоторые из наших клиентов, работающие в нефтяной отрасли как на Ближнем Востоке, так и в США, в срочном порядке пересмотрели свои планы на покупку авиаактивов в конце прошлого года, но в целом мы видели рост спроса как на новые самолеты, так и на самолеты со вторичного рынка. В целом рост авиарынка продолжился в том же темпе, который был зафиксирован в 2013-м году.

На Ваш взгляд, какой из типов самолетов и вертолетов в настоящее время оптимален для приобретения со вторичного рынка (тип, модель, производитель)?

Это, наверное, вопрос с подвохом (смеется). Выбор какого-либо самолета или вертолета сугубо индивидуален и происходит исходя из конкретных задач и пожеланий клиента. Например, если клиент в основном летает из Москвы в Европу и один раз в год в США, то ему, наверное, не стоит переплачивать за Gulfstream G550, а можно рассмотреть покупку Challenger 850, который схож по размерам, или вовсе меньшие по размеру самолеты. Цены на Challenger 850 уже упали значительно ниже \$10 млн, причем даже на суда, которым чуть больше пяти лет. Если

говорить о «большом самолете за нетипично малые деньги», то можно, например, рассмотреть Hawker 4000 или Beechcraft Premier 1, производство которых прекратилось в связи с банкротством Hawker-Beechcraft и которые теперь можно купить с очень большим дисконтом. Также очень быстро дешевеют различные варианты Global Express, которые имеет смысл покупать в возрасте 3-5 лет. Если клиенту важна стабильность амортизации, то можно рассматривать самолеты типа Challenger 604/605 или Cessna Sovereign. Это же касается ветеранов вертолетного рынка, например, Bell 412, который в 2000-м году был куплен за \$5,5 млн, а на сегодняшнюю день упал в цене не менее чем на \$1,5 млн.

Изменился ли период продажи воздушных судов, они стали продаваться быстрее или наоборот? Сколько в среднем реализуется подержанных воздушных судов и какое количество предложений о продаже поступает от клиентов?

По сравнению с 2007-м годом продажи идут плохо, а если сравнивать с 2009-м - просто великолепно! Мы наблюдаем устойчивое ежегодное увеличение спроса начиная с 2010-го года.

Что касается скорости продажи, то наш рекорд в прошлом году - подписание полного договора купли-продажи на следующий день после получения листинга. В среднем продажа занимает 3-4 месяца, в течение которых мы ведем переговоры с несколькими десятками потенциально заинтересованных покупателей, получаем множество неофициальных и от трех до пяти официальных предложений о покупке.

продолжение ►

Часто скорость продажи зависит от того, насколько быстро нам удастся донести до продавца понимание рыночной ситуации и реальной цены, по которой его авиаактив можно продать. В большинстве случаев продавцы хотят продать свой актив выше рынка, то есть выше той цены, по которой закрываются сделки на сопоставимые ВС. Наша задача как брокера продавца - показать клиенту порядок цен, т.е. реальные цены, на которые он может рассчитывать, и постоянно отслеживать изменения цен, чтобы оставаться «в рынке».

Какой из регионов наиболее активный? Где больше всего продается воздушных судов?

Более половины всех воздушных судов деловой авиации в мире используется в Северной Америке, поэтому традиционно основным рынком продавцов и покупателей является этот регион. Еще где-то по 15% проходится на Европу и Южную Америку, с которыми мы также очень активно работаем. В последние годы также постепенно растет активность Китая и Индии, но количество сделок с клиентами в этом регионе несравнимо с количеством сделок в Америке.

Можно ли говорить, что в современных экономических реалиях приобретение самолета или вертолета достаточно хорошее вложение?

В подавляющем большинстве случаев нет. Покупку воздушного судна деловой авиации стоит рассматривать как удобный инструмент ведения бизнеса, который имеет определенную стоимость, включающую в себя амортизацию. Обычно, чем выше первоначальная стоимость покупаемого авиаактива, тем быстрее

он падает в цене. Однако, исключения имеются. В первую очередь исключения относятся к позициям на покупку самолетов с длинным периодом поставки. Например, в начале прошлого года можно было говорить о продаже нового Gulfstream G650 почти на \$10 миллионов дороже официальной цены производителя. Сейчас ажиотаж несколько спал, но новые G650 все еще меняют своих хозяев на пару миллионов выше заводской стоимости.

Увеличение стоимости самолетов также происходит и на вторичном рынке, но это больше исключение из правил. Например, в прошлом году мы видели некоторое удорожание самолетов Hawker после того, как обанкротившаяся компания была выкуплена Cessna Aircraft, что и решило судьбу будущего обслуживания этих самолетов. Также, например, в связи с недавним удорожанием швейцарского франка мы заметили некоторое увеличение долларовой стоимости швейцарских Pilatus на вторичном рынке.

Ваше мнение о российском рынке. Насколько российские покупатели активны в поиске самолетов и вертолетов, и много ли предложений о продаже воздушных судов поступает от россиян?

Исторически клиенты из стран СНГ обращались к нам за покупкой больших, статусных бизнес-джетов. Покупательский спрос в этом регионе значительно замедлился ближе к лету прошлого года, когда к нам начали обращаться клиенты, которым мы ранее продали самолеты, с просьбой об их продаже. По различным соображениям многие из них просят, чтобы мы продавали их воздушное судно «off-market», то есть без публичного размещения на различных сайтах в интернете и без рекламы в печатной прессе. В

2015 году мы рассчитываем увеличить наше присутствие в России и СНГ путем заключения соглашений о партнерстве с локальными операторами и авиаброкерами в регионе. Мы начали этот процесс еще в прошлом году и уже сейчас видим стабильную струю запросов от наших локальных партнеров по оценке и продаже самолетов и вертолетов их клиентов.

Существует ли на рынке купли/продажи конкуренция среди компаний? Какие маркетинговые механизмы применяются для привлечения клиентов?

Да, конечно, существует серьезная конкуренция между брокерами. По сути мы все предлагаем схожие услуги, а именно профессиональную помощь в продаже или покупке судов деловой авиации. Что отличает различные компании друг от друга - это уровень профессионализма, который напрямую связан с наличием опыта всех членов их команды. Наша команда имеет десятки лет совместного опыта работы, участвовала в сотнях сделок на несколько миллиардов долларов США. Очень важную роль играет наша огромная собственная база покупателей и продавцов со всего мира. Тесные связи, которые мы нарабатывали в течении десятилетий дают нам доступ к уникальным предложениям, недоступным нашим конкурентам (включая продажи залоговых активов банками), а также позволяют нам рекомендовать определенный самолет десижн-мейкерам крупнейших частных, корпоративных и коммерческих авиапарков в мире.

Также не стоит забывать, что только опытные брокеры смогут оказать полную поддержку в пере-

продолжение 

говорах со всеми участниками сделки купли-продажи, такими как: юристы, налоговые и таможенные консультанты, эскроу-агенты, техники, авиационные регуляторы, банки и т.д. Работа с менее опытным брокером зачастую приводит к неминусемому «набиванию шишек», поскольку прохождение любого процесса, либо купли-продажи, либо поставки ВС, в первый раз связано со множеством сложностей и подводных камней.

Надо отметить, что хозяева самолетов часто передают процесс управления продажей самолета либо управляющей компании, либо оператору, который его эксплуатирует. В этом есть прямой конфликт интересов, поскольку эти «брокеры» в первую очередь заинтересованы в постоянном доходе от управления авиаактивом, а не в его быстрой продаже. Мы часто видим, что такие процессы продажи длятся несколько лет, а не месяцев или недель.

В дополнение к наиболее часто используемым способам продажи ВС через нашу собственную сеть клиен-

тов, мы иногда прибегаем к наработанным способам продвижения самолетов и вертолетов среди более широкой аудитории потенциальных покупателей – через публичные листинги как в интернете, так и в специализированной авиапрессе. Однако опыт показывает, что продажи «off-market» значительно более эффективны в связи с более высоким «качеством» потенциальных клиентов, с которыми мы общаемся.

Расскажите, пожалуйста, об истории вашей компании, какие услуги доступны для клиентов.

Я начал свою карьеру в авиации более 20 лет назад в компании «Jet Support Services» (JSSI), которая была сооснована моим отцом и по сей день является поставщиком программ технического обслуживания воздушных судов. После продажи компании сторонним инвесторам в 2000-х годах мы с отцом сконцентрировали наши усилия на купле-продаже самолетов. Сам бренд «Augum Jets» был основан после нашего решения выделить мою деятельность из других

направлений бизнеса. Так и появилась компания «Augum Jets», где многие сотрудники являются моими многолетними друзьями, с которыми мы работаем уже в течение десятилетий.

Конечно, наши основные услуги — это посредничество и полная поддержка в сделках покупки-продажи самолетов и вертолетов для наших клиентов, а также самостоятельная покупка и дальнейшая продажа воздушных судов.

В дополнение к этому, мы предоставляем консалтинговые услуги по вопросам приобретения, регистрации и эксплуатации судов деловой авиации, включая сравнительный анализ технических характеристик и полный финансовый анализ стоимости эксплуатации и расчет амортизации. Мы также предоставляем глубокий анализ рынка бизнес-авиации, включая информацию о всех предложениях на рынке и аналитику недавних продаж, как для частных клиентов, так и для некоторых финансовых организаций.

Планы компании по выходу на рынок России и СНГ. Основные цели, которые ставятся для компании на новых рынках?

На данный момент на этих рынках, мы сотрудничаем с крупными операторами судов деловой авиации, авиаконсультантами и локальными брокерами, которые имеют неограниченный прямой доступ к принципалам, т. е. к непосредственным покупателям и продавцам воздушных судов деловой авиации. Мы готовимся к запуску нашего русскоязычного сайта – www.Augumjets.ru и планируем активно развивать нашу деятельность на русскоязычных рынках. Сейчас этим занимается один из со-основателей «Augum Jets», уроженец СССР, который вырос на западе, однако имеет хорошие связи на постсоветском пространстве.



Фото: Дмитрий Петровиченко