

Analiza elementelor componente ale afacerii – Timeshare în turism

Ioan RUS^{1*}

¹ “Petru Maior” University, Tîrgu Mureş, Nicolae Iorga, no.1, Tîrgu Mureş, 540088, Romania

Rezumat: Autorul defineşte conceptul de Timeshare ca afacere în turism, subliniază modul de funcţionare ONLINE al acestuia. În cercetarea practică a acestui tip de afacere în turism, autorul identifică trei elemente principale ale afacerii: proprietatea imobiliară, administrarea afacerii timeshare şi serviciile conexe afacerii. Autorul schiţează dimensiunea mondială a acestui tip de afacere în turism, arătând şi unele impedimente în dezvoltarea acesteia. În continuare sunt definite elementele cuantificabile ale afacerii, cu observaţia că acestea au fost evaluate în context regional dar subliniind că proporţiile şi elementele de logică sunt generalizabile. În final autorul prezintă câteva concluzii referitoare la posibilitatea extinderii acestei afaceri în viitor.pentru a fi abordată.

Cuvinte cheie: timeshare; business tourism; ownership; business; virtual environment.

Clasificare JEL: M21, O1

© 2015 Publicat de revista STUDIA UNIVERSITATIS PETRU MAIOR, SERIES OECONOMICA, sub egida Universităţii “PETRU MAIOR” din Tîrgu Mureş, România

* Autorul indicat pentru corespondenţă: Ioan RUS, tel./fax/ :+40722342787,
e-mail: irus@artelecom.net

1. CONCEPTUL “TIMESHARE”

Conceptul “TimeShare” este foarte nou, dacă încercăm să-l comparăm cu perioadele lungi de secole sau milenii când vorbim despre perioade istorice.

Conceptul “TimeShare” în turism este asociat cu ideea de proprietate de vacanță, adică de a folosi partajat un imobil (spațiu de cazare) pentru petrecerea vacanțelor. Acest concept a apărut în jurul anilor 1960 în Marea Britanie, apoi în anul 1973 în Insulele Virgine, respectiv în 1974 în Florida, Statele Unite, ulterior dezvoltându-se în Europa, ajungând astăzi să se găsească pe toate continentele. La început această idee a fost folosită în interesul unor persoane sau grupuri de persoane. Ulterior, pe parcursul dezvoltării sale conceptul a început să se transforme într-o afacere de tip investiție imobiliară pentru petrecerea vacanțelor, afacere care s-a dezvoltat foarte mult pe toate continentele globului pământesc. Conform afirmațiilor lui Cortés-Jiménez I.(2012) în anul 2008 în Europa existau 1312 cluburi de “TimeShare”, iar în Australia existau circa 125000 proprietari. Acest domeniu al turismului s-a dezvoltat mult în ultimii ani și s-a divizat pe diferite activități specifice: investitori, marketing-vânzări, administrare afacere, servicii de turism adiacente și administrarea schimburilor de proprietăți. Fiecare club de “TimeShare” (RESORT) are aceste componente operaționale. Firma RCI (Resort Condominiums International) este de fapt unul dintre cei mai mari brokeri de schimburi pentru proprietăți de tip “TimeShare” care are aproximativ 6300 de RESORT-uri afiliate din peste 100 de țări cu peste 3,8 milioane de membrii activi, conform Site-ului oficial al firmei (www.rci.com). O analiză succintă a distribuției Resort-urilor pe zone geografice evidențiază faptul că sistemul “TimeShare” nu s-a propagat foarte mult în zona estică a globului pământesc, mai ales în China, Japonia, India și Rusia.

Table 1: Distribuția Resort-urilor Time-Share, la nivelul anului 2016

Continent	Nr. Resort-uri	Unitati disponibile pentru anul 2016-2017
Africa & The Middle East	101	3682
Asia	216	6860
Africa & The Middle East	37	854
Canada	69	3670
Central America	31	3797
Caribbean & Bermuda	172	21916
Europe	1667	21847
Mexico	325	66483
South America	182	6671
USA	1051	55671
Total	3851	191451

Source: proiecția autorului după datele Site-ului oficial www.rci.com.

În prezent, luna mai 2016, există aproximativ 3850 de RESORT-uri, care oferă disponibilități de schimburi în sistemul “TimeShare”, răspândite pe întreg globul pământesc, așa cum se vede din tabelul nr. 1. Diferența de 2450 RESORT-uri o reprezintă cluburi de “TimeShare” care la momentul analizei nu aveau capacități disponibile pentru schimburi. Din păcate trebuie să constatăm că acest sistem de proprietăți pentru organizarea vacanțelor nu există în România, în timp ce în Turcia, de exemplu, la momentul cercetării existau 35 de Resort-uri, cu 953 de unități disponibile. Datele prezentate se referă la Resort-uri și unități de cazare disponibile pentru perioada 19 mai 2016 – 30 decembrie 2017 (vezi tabelul nr. 1).

1.1 Stadiul cunoașterii

În literatura de specialitate există multe preocupări și studii ale acestui tip de afacere. O sinteză și o grupare a lucrărilor de cercetare care se ocupă de acest domeniu este făcută de către Cortés-Jiménez I, în studiul intitulat “The European Timeshare Consumer in the Twenty-First Century” (Cortés-Jiménez I, et.al, 2012). Cercetătorul Cortés-Jiménez I (2005) împarte studiile de specialitate în următoarele categorii: General growth and economic impact; Timeshare owners’ characteristics; Timeshare owners’ satisfaction and value; Human resources and timeshare sales and New markets and new products. Dintre lucrările științifice care se preocupă cu studierea gradului de satisfacție al proprietarilor sistemului în raport cu investiția făcută și costurile acesteia merită amintită lucrarea cercetătorului Sparks de la Griffith University din Australia (Sparks, et.al, 2008). Există lucrări științifice care abordează conceptul “TimeShare” într-o viziune mai largă a diferitelor moduri de organizare afacerilor în domeniul turismului. Astfel Warnken J, Guilding C., definesc conceptul de proprietari multipli ai spațiilor de cazare, Multi-Owned Tourism Accommodation-MOTA (Warnken J.et.al. 2009), considerând conceptul “TimeShare” o variantă MOTA.

1.2 Caracteristici ale sistemului de turism “TimeShare”

Sistemul de organizare a vacanțelor cunoscut sub denumirea de “TimeShare” are la bază problema organizării vacanțelor de familie. Elementele de bază ale sistemului “TimeShare” pornesc de la această necesitate, asigurarea condițiilor de cazare, masă și relaxare alături de membrii familiei. Întregul concept de “TimeShare” se referă concret doar la asigurarea condițiilor de cazare. Investiția financiară care se face inițial, este considerată o investiție imobiliară și se bazează tot pe ideea organizării vacanțelor în familie. Așa s-a fundamentat și dezvoltat acest sistem. Bineînțeles că nu există restricții impuse din acest punct de vedere, proprietarii acestui sistem nu este obligatoriu să fie familiști, doar că așa s-a dezvoltat și promovat conceptul “TimeShare”. Analizând sistemul de turism “TimeShare”, am identificat câteva caracteristici mai importante din punct de vedere a proprietarilor din sistem ca beneficiari ai acestuia, astfel:

- sistemul “TimeShare” este privit, inițial, ca o investiție financiară imobiliară;
- investiția financiară imobiliară este destinată membrilor familiei și urmărește rezolvarea problemei petrecerii vacanțelor pentru o perioadă lungă de timp;
- în majoritatea cazurilor dreptul de proprietate este transferabil unei terțe părți, inclusive prin moștenire;

- pe lângă investiția inițială, proprietarii/membrii cluburilor, suportă annual cheltuielile de întreținere pentru proprietatea lor;
- există diferite varietate comerciale de tranzacționare a acestor proprietăți (de regulă cu săptămâna, pe tipuri de apartamente, pe diferite perioade din an și în funcție de nivelul de confort solicitat;
- proprietățile imobiliare din acest sistem sunt destul de bine standardizate: au un nivel de confort minim impus, sunt dispuse în zone unde oferă diversitate de relaxare turiștilor, dispun de utilități proprii (magazine alimentar, bucătării utilizate, parcare proprie, piscine, locuri de joacă pentru copii, sisteme de securitate, etc);
- sunt concepute și oferă proprietarilor condițiile de confort și intimitate necesare petrecerii vacanței în familie, nu există nici o dependență față de nici un program, de masă, de excursii, etc.;
- proprietarii de “TimeShare” vor beneficia de condiții de cazare relativ identice în diferite zone ale globului pământesc, cu nuanțe ale specificului local de la o zonă la alta.

1.3 Facilități ale sistemului “TimeShare”

Proprietarii sistemului “TimeShare” beneficiază de o serie de facilități care îi ajută să-și poată planifica, organiza și gestiona cât mai bine o vacanță folosind dreptul lor de proprietari. Printre aceste facilități se regăsesc următoarele:

- pot utiliza, săptămâna de proprietar, prin schimb la orice Resort din lume, care este afiliat la un sistem internațional de schimburi de astfel de proprietăți de vacanță;
- săptămânile neutilizate într-un an pot fi stocate în baza de date a firmei de schimburi pentru a fi folosite în anul următor;
- dacă într-un an proprietarul are nevoie de o săptămână suplimentară de vacanță, Resort-ul acordă în avans săptămâna anului următor;
- altă facilitate o reprezintă posibilitatea de a cumpăra săptămâni din interiorul sistemului, de la firma de schimburi de proprietăți de tip “TimeShare”, la prețuri avantajoase;
- unele țări recunosc aceste proprietăți imobiliare sub toate aspectele legale, mergând până la acordarea facilă a vizelor pentru turiștii proprietari;
- în ultimii doi ani gestionarea alocațiilor, rezervărilor și schimburilor de astfel de proprietăți în vederea petrecerii vacanțelor s-au transferat și se realizează cu preponderență în mediul virtual (vezi Site-ul RCI);
- achiziționarea unei proprietăți de tip “TimeShare” reprezintă o provocare comercială și trebuie să faci o documentare prealabilă pentru a putea negocia prețul acesteia, ca investiție inițială.

În general, sistemul “TimeShare” impune o oarecare rigurozitate în planificarea și organizarea vacanțelor. Pentru a planifica și rezerva o vacanță prin sistemul de vacanțe “TimeShare” este indicat ca proprietarii să-și planifice, să caute și să-și rezolve planul de vacanță cu cel puțin un an sau doi înainte, pentru ca oportunitățile de căutare în sistemul de rezervare să fie maxime.

2. ASPECTE REFERITOARE LA REGLEMENTARILE LEGALE

Sistemul “TimeShare” din turism, întâlnește o reglementare în legislația națională a fiecărui stat în care acesta este activ. Corectitudinea și convergența acestor reglementări în raport cu reglementările sistemului “TimeShare” și cu așteptările proprietarilor acestuia (clienților acestuia) depind de la o zonă geografică la alta și de la un stat la altul. La nivelul Uniunii Europene aspectele comerciale și legale ale sistemului “TimeShare” în turism au fost reglementate prin Directiva 2008/122/EC of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009 . Reglementările din această Directivă arată cât de important este acest sistem de turism și ce impact creează la nivelul consumatorilor de servicii turistice.

Având în vedere că investiția inițială în acest sistem este destul de ridicată, fiecare potențial beneficiar trebuie să-și facă o analiză SWOT și una cost-beneficiu pentru a lua o decizie corectă în ceea ce privește achiziția unei astfel de proprietăți.

3. ELEMENTELE AFACERII TIMESHARE

Sistemul global “TimeShare” are următoarele componente:

1. componenta de investiție imobiliară;
2. componenta de marketing și vânzări;
3. componenta de schimburi;
4. componenta de administrare;
5. componenta de servicii turistice conexe.

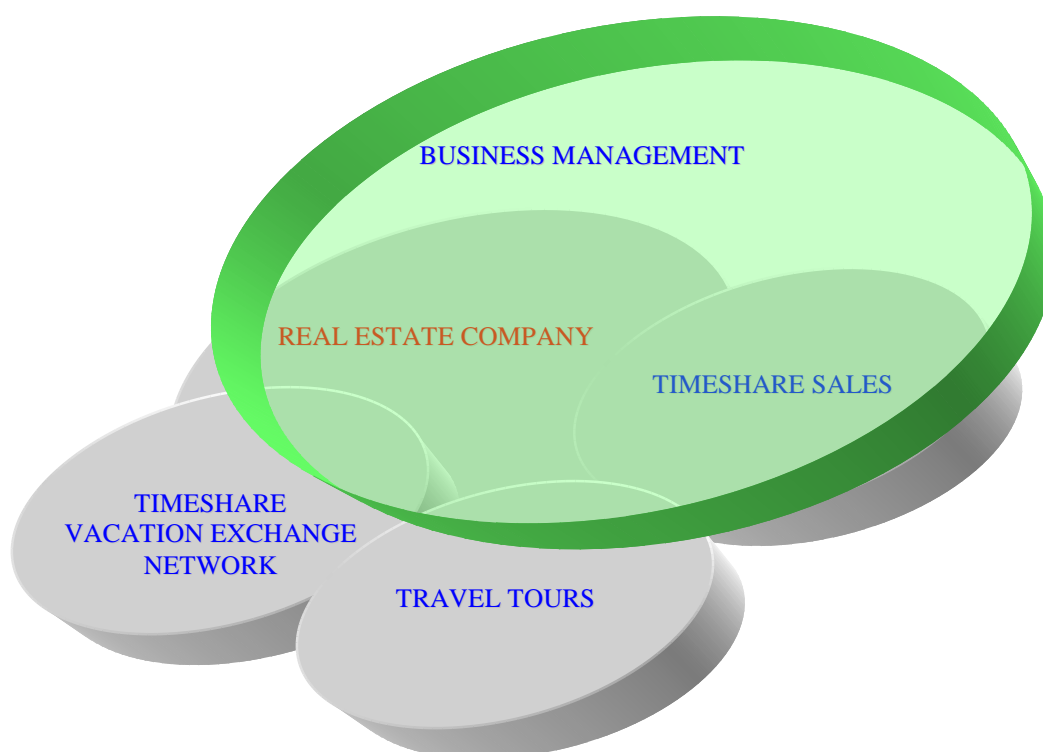
Aparent și funcțional toate aceste componente sunt independente doar că toate se bazează, folosesc și deserveșc întregul sistem de organizare a vacanțelor “TimeShare”. Din punct de vedere al afacerii ele sunt sisteme care funcționează independent, au venituri, cheltuieli și rezultate finale separate. În realitate, aceste componente sunt interdependente și nu pot exista una fără cealaltă, pentru că toate se bazează pe folosirea în regim partajat a spațiilor de cazare pentru petrecerea vacanțelor. Sub acest aspect ele constituie un întreg sistem la nivel mondial. De multe ori interesele investitorilor inițiali se regăsesc în celelalte componente ale afacerii: vânzări, administrare, servicii, etc.

3.1 Funcționarea afacerii

Investitorii realizează o investiție imobiliară cu destinație de petrecere a vacanțelor pentru viitorii proprietari Această investiție este vândută, cu săptămâna, clienților, care devin proprietari. Proprietarii devin membrii ai unor cluburi unde au drepturi și obligații. Obligația cea mai importantă a proprietarilor este aceea de a-și suporta cheltuielile cu utilitățile pe perioada în care ei sunt proprietari. Sub acest aspect investitorii devin liberi de sarcini referitoare la proprietatea lor. Realizarea de schimburi de astfel de proprietăți este în sarcina turistului, clientului sau dacă doriți a noului proprietar de “TimeShare”. Aceste schimburi se realizează de către firme specializate. Pentru schimburi se percepe un comision. Cheltuielile de vânzare, marketing și administrare vor ajunge în sarcina proprietarului de “TimeShare”, prin factura anuală de cheltuieli de întreținere.

Pe lângă toate aceste activități componenta de servicii turistice, care de regulă, este o firmă separată, oferă opțional servicii turistice și de agreement persoanelor care au venit în vacanță. În fig. nr.1 este reprezentată afacerea de “TimeShare” ca sistem cu componentele sale mai mult sau mai puțin independente. Componentele acestui sistem sunt dependente între ele pentru că din concepție investitorii au avut interes să controleze beneficiile economice ale întregii afaceri. Acest interes este determinat de faptul că unele componente aduc beneficii mari într-o perioadă scurtă de timp iar altele aduc beneficii mai mici dar pe perioade foarte lungi de timp.

Figure 1: TimeShare System



Sursa: Conceptia autorului

3.2 Eficiena afacerii

Orice sistem economic este eficient dacă aduce mai multe venituri decât cheltuieli. În cadrul acestui studiu al sistemului de organizare a vacanțelor “TimeShare” se au în vedere următoarele 3 elemente de câștig: 1) vânzarea proprietății; 2) administrarea proprietății; 3) servicii turistice oferite pe lângă Resor-ul investitorilor. Beneficiile din schimburile de astfel de proprietăți considerându-se beneficii suplimentare pentru investitori. Planul afacerii are în vedere următoarele elemente:

- Analiza va începe cu derularea și vânzarea proprietății imobiliare. Presupunem că se construiește un resort de dimensiuni mici, cca. 50 apartamente cu o suprafață medie de cca. 80 mp fiecare. Realizarea acestui Resort se va face cu un cost de cca. 800 euro/mp, adică 3.200.000 euro, în care intră și utilitățile. Acest preț are în vedere un cost mediu de construire la nivel mondial. Presupunem că, investitorul, va vinde într-o perioadă de 5 ani 70 % din capacitate, la un preț de 70 % din prețul

mediu al pieței, adică la 1102,50\$/sqm (care reprezintă 70% din prețul pieței de 1575\$/sqm). Folosind acest raționament înseamnă că vom ajunge la un profit brut de 302,5 \$/sqm. Investitorul va câștiga în cinci ani suma de 4410000 \$ față de suma de 3200000 investită, cu un profit de 1210000 \$ în 5 ani (vezi tabelul nr. 1);

- Administrarea proprietății va aduce un venit anual de 1183000 \$, care cu o rată a profitului de 5% , va realiza un profit de 295750\$ în 5 ani ($650\$ \cdot 52 \cdot 70\% \cdot 50_{ap} = 1183000\$/\text{year} - 1123850 \$/\text{year cost} = 59150\$ \cdot 5\text{year} = 295750 \$$), (vezi tabelul nr. 1);
- Serviciile turistice, considerând că o persoană (proprietar-turist), cheltuiește doar 200\$ în medie pentru aceste servicii opționale și aceste servicii aduc un oarecare beneficiu de 3640\$ pentru o perioadă de 5 ani (2 person*200\$*52weeks) *70%*50 ap*5year=72800\$ - 69160\$=3640\$).

Table 1: Eficiența afacerii

Sfpecification		purposes		
Sfpecification	Fisical elements	Cost \$	Reveniew \$	Profit \$
Real Estate	4000 sqm	3200000	4410000	1210000
Administration	80 sqm/ap	5619250	5915000	295750
Travel		69160	72800	3640
Total		8888410	10397800	1509390

Sursa: Concepția autorului

Adunând toate aceste componente ale afacerii obținem un profit de 1509390 \$ într-o perioadă de 5 ani, la o sumă investită de 3200000\$. Un calcul sumar de rentabilitate arată că investiția imobiliară se recuperează într-o perioadă de mai puțin de 2,5 ani. Acest scenariu chiar dacă se bazează pe date relativ exacte ale sistemului el este un plan de afacere pesimist.

Întreaga afacere este gestionată, în activitatea operativă, în mediul virtual. Proprietarii au posibilitatea să-și schimbe proprietățile de vacanța la nivel mondial prin intermediul SITE-urilor unor firme specializate numai pe activitatea de schimburi. Tehnologiile informatice de administrare a acestei afaceri sunt de ultimă ora care pot realiza inclusiv auditarea sistemelor informatice cu mijloace specifice [Rus, I., 2015]. Proprietarii de TimeShare sunt invitați anual la Adunările Generale ale Proprietarilor și primesc anual Rapoarte de Audit referitoare la activitatea economică a firmelor care administrează aceste proprietăți imobiliare. Rapoartele anuale de audit respectă standardele internaționale de audit [Dănescu, T., et al., 2014]

CONCLUZII

Din cele prezentate rezultă că afacerea “TimeShare” are multe caracteristici și elemente specifice care o individualizează de celelalte tipuri de afaceri în turism. Această afacere este una profitabilă deoarece se recuperează într-un termen foarte scurt și generează alte afaceri conexe. După vânzarea investiției imobiliare masa de proprietari este foarte difuză și dispersată. Acest lucru favorizează managementul în luarea deciziilor.

Din punct de vedere al reglementărilor legale și al relațiilor de proprietate pot apare conflicte de păreri și de reglementări între cele existente în țara proprietarului de “TimeShare”, cele din țara investitorului și cele din țara unde se află efectiv proprietatea “TimeShare”.

Sistemul de turism “TimeShare” este văzut de către proprietari (turiști membrii ai sistemului) ca un sistem global, funcțional, util și care oferă condiții excelente pentru petrecerea vacanțelor.

Bibliografie:

Cortés-Jiménez I, Pratt S, Bregoli I, Cooper C. 2012 - *The European Timeshare Consumer in the Twenty-First Century*, in *International Journal of Tourism Research*, 14, 153–164 (2012);

DĂNESCU, Tatiana; PROZAN, Mihaela; DĂNESCU, Andreea Cristina - *Non-conformity risks—theoretical and practical connotations*. În revista *Procedia Economics and Finance*, nr. 15/2014, pag. 993-1001, Publisher: ELSEVIER, ISSN: 2212-5671;

Rus, I., - *Technologies and Methods for Auditing Databases-* în revista *Procedia Economics and Finance*, nr.26/2015, pag. 991-999, Publisher: ELSEVIER, ISSN: 2212-5671;

Sparks B, Butcher K, Bradle G. 2008 - *Dimensions and correlates of consumer value: An application to the timeshare industry*, in *International Journal of Hospitality Management* 27, p.98–108, Elsevier.

Warnken J., Guilding C. 2009 - *Multi-ownership of tourism accommodation complexes: A critique of types, relative merits, and challenges arising*, in *Tourism Management* 30 (2009) 704–714, Elsevier.

Directive 2008/122/EC of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009 , Timeshare, in European Union, [Online], Available: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32008L0122>

RCI – Official SITE, [Online], Available: <http://www.rci.com/> [17 Mai 2016];

Analysis of components of business - TIMESHARE IN TOURISM

Ioan RUS^{1†}

¹ “Petru Maior” University, Tîrgu Mureş, Nicolae Iorga, no.1, Tîrgu Mureş, 540088, Romania

Abstract: *The Author defines the concept of "Time-Sharing" as a tourism business, while also defining its Online functionality. In this practical research of this type of tourism business, the author identifies 3 key elements of the business: the real estate, the timeshare business administration and the connected services. The author sketches the global dimension of this type of tourism business, also showing some of the impediments to this business growing. Next, there are defined the quantifiable elements of the business, with the observation that these were evaluated in regional context, but also underlining the fact that the logical and element proportions can be generalizable. Finally, the author presents some conclusions referring to the possibility of extending this business in the future.*

Cuvinte cheie: *timeshare; business tourism; ownership; business; virtual environment.*

Clasificare JEL: M21, O1

© 2016 Published by journal STUDIA UNIVERSITATIS PETRU MAIOR, SERIES OECONOMICA, of “PETRU MAIOR” University from Tîrgu Mureş, România

[†] Corresponding author: Ioan RUS, tel./fax/ :+40722342787,
e-mail: irus@artelecom.net

1. THE CONCEPT OF “TIMESHARE”

The concept of “TimeShare” is relatively new, if we try to compare it to the centuries or millennia that are usually talked about in historical periods.

The concept of “TimeShare” in tourism is associated with the idea of the holiday home, which means having a personal real estate item to stay during vacation. This concept appeared during the '60s in Great Britain, then in 1973 in the British Virgin islands, then in 1974 in Florida, USA, later developing all over Europe and other continents. In the beginning, this idea was used by certain individuals or small groups of persons. Later on, by the concept developing, it started to transform into a real estate investing business for holiday houses, a business which has spread over all the continents of the planet. According to Cortés-Jiménez I.(2012), in 2008, in Europa existed 1312 "TimeShare" clubs and in Australia there were approximately 125.000 owners. This part of tourism has developed much during the last few years and has divided along different specific activities: investors, sales-marketing, business administration, adjacent-tourism services and real-estate trade administration. Every "Time-Share" club has these operational parts. The RCI firm (Resort Condominiums International) actually is one of the biggest trade-brokers for the "TimeShare" properties and has over 6300 affiliated resorts in over 100 countries with over 3.8 million active members, according to its official site (www.rci.com). A short analysis of the distribution of the resorts around the world shows that the "TimeShare" system has not propagated much in the eastern part of the world, with the exception of China, Japan, India and Russia.

Table 1: "TimeShare" Resort Distribution during 2016

Continent	No. Resorts	Available Units for 2016-2017
Africa & The Middle East	101	3682
Asia	216	6860
Africa & The Middle East	37	854
Canada	69	3670
Central America	31	3797
Caribbean & Bermuda	172	21916
Europe	1667	21847
Mexico	325	66483
South America	182	6671
USA	1051	55671
Total	3851	191451

Source: www.rci.com data projection.

During May 2016 there exists around 3850 resorts, which offer trade possibilities in the "TimeShare" system, scattered around the world, as the table no.1 shows. The difference of 2450 resorts represent the number of "TimeShare" clubs which didn't have the possibility to trade at the moment. Unfortunately we need to remark that there aren't any such clubs in Romania, while in Turkey, for example, at the moment of the publishing of this paper there are 35 resorts with

953 available units. The presented data refers to the number of resorts and units during the period of 19th of May 2016 - 30th of December 2017 (see table no. 1).

1.1 State of Knowledge

In the specialty literature there exist many studies of this type of business. A synthesis and a grouping of research papers, named " The European Timeshare Consumer in the Twenty-First Century (Cortés-Jiménez I, *et.al*, 2012)", which works with this domain was written by Cortés-Jiménez I. The researcher Cortés-Jiménez I (2005) divides the specialized studies in the following parts: General growth and economic impact; Timeshare owners' characteristics; Timeshare owners' satisfaction and value; Human resources and timeshare sales and New markets and new products. From the research papers which work with the study of satisfaction level of the owners of the club units in regard to the invested money and other costs, we should remark the research paper of mr Spark from Griffith University in Australia (Sparks, *et.al*, 2008). There exist research papers which study the "TimeShare" concept in a broader vision of the different types of tourism business organization. As such Warnken J and Guilding C. define the concept of multiple owners of holiday units, named Multi-Owned Tourism Accommodation-MOTA (Warnken J.*et.al*. 2009), and they consider the "TimeShare" concept a part of MOTA.

1.2 Characteristics of the tourism system "TimeShare"

The organization system of holidays known as "TimeShare" is based on the problem regarding family holiday organization. The basic elements of this system start from this necessity, insuring accommodation conditions, food and relaxation for the whole family. This entire concept refers only to the accommodation part of the problem. The financial investment is initial and it is considered a real-estate investment and it is based on the idea of organizing a family vacation. As such this system has started and has developed. Of course that there are no imposed restrictions from this point of view, so the owners don't need to be part of a family, the family holiday is just the main selling point. Analyzing the system, there can be identified a few more important characteristics for the owners, them being the beneficiaries:

- sistemul "TimeShare" este privat, inițial, ca o investiție financiară imobiliară;
- the "TimeShare" system is, initially, a real-estate financial investment;
- the real-estate financial investment is intended for family members and it is made for family holidays over a large period of time;
- in most cases the ownership can be transferred to third-parties through inheritance;
- besides the initial investment, the owners must pay the taxes for their owned units;
- there are different commercial variants of making the transaction between the owners (usually week points for different apartment types, over different periods of time and comfort levels);
- real-estate units from this system are well-standardized: they have a minimum comfort level, there must be in a certain area where tourists can relax, must have certain utilities and luxuries (kitchen, pool, food stores, private parking, places for kids to play, security systems, etc.);
- the units should be built taking into consideration basic holiday house standards of comfort and privacy, regardless of other conditions;

- “TimeShare” owners can exchange their units for other units around the globe for around the same standards, with some regional nuances taken into consideration.

1.3 “TimeShare” System Facilities

The owners of the “TimeShare” system benefit from a series of facilities which help them to plan, organize and manage the best holiday they can. Among these facilities, we mention the following:

- the owner can utilize the exchange week to trade every resort in the world which is affiliated with an international holiday home system;
- unused week points in a year can be stored for use on later transactions;
- if the owner needs an early week point, the system can give him it in advance;
- another facility is the possibility to buy week points from within the system;
- some countries recognize these holiday homes as having the same legal aspects as their own houses, even providing visas for the owners;
- in the last 2 years the management of providing, reserving and exchanging these properties as holiday homes has been moved to the virtual world (see the RCI site);
- the acquisition of a "TimeShare" property represents a commercial challenge and the necessary documents need to be made in order to even negotiate the price of the initial acquisition.

Generally, the "TimeShare" system implies a certain stringency when planning and organizing holidays. To reserve a holiday through this system it is recommended that the owner to plan ahead of time for at least a year or two in order to maximize the number of the possible units to reserve.

2. ASPECTS REFERRING TO LEGAL REGULATIONS

The “TimeShare” tourism system must face each countries' national regulations it is represented in. The correctitude and convergence of this system and the owner's own expectations differ from region to region. At the EU level, the commercial and legal aspects of the system were regulated through the **Directive no. 2008/122/EC of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009** . The regulations of this Directive show how important such a system can become how it can impact the tourism service.

Taking into consideration the fact that the initial investment in this system is relatively low, every potential beneficiary must undertake a SWOT analysis and a cost-price analysis in order to take a correct decision in order to buy a property.

3. TIMESHARE BUSINESS ELEMENTS

The global system, “TimeShare”, has the following components:

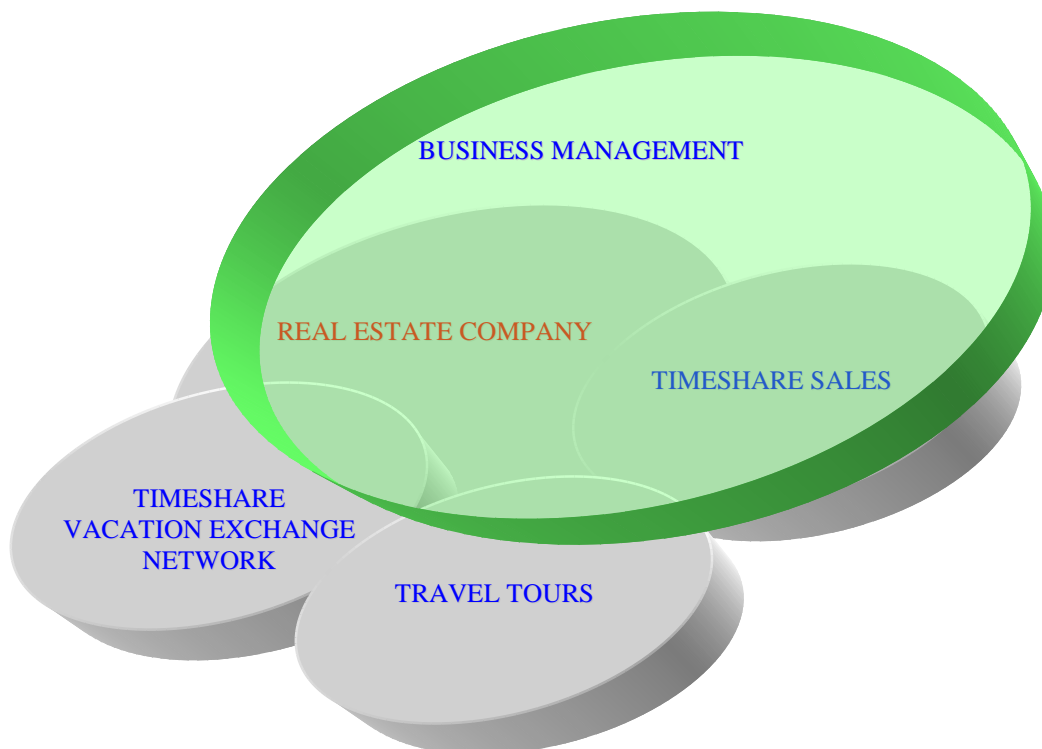
- 1.real-estate investment
- 2.marketing and sales;
- 3.exchange;
- 4.management;
- 5.related tourism services.

Apparently and functionally all these components are independent, but all of these are based, use and serve the entire organizational system of "TimeShare" holidays. From the business point of view these are independent systems, with separate incomes, taxes and final results. In reality, however, these components are independent but cannot exist one without the other, because all of them are based on using the units separately for holidays. Under this aspect, they constitute a whole global system. Many times the interests of the initial investors are found in other components: sales, management, services, etc.

3.1. Business Functionality

The investors invest in real-estate with the goal to give holiday homes for future owners. This investment is later sold, by week, to clients, who become the new owners. The owners become members of a club and are given certain rights and obligations. The main obligation of an owner is to pay his taxes and utilities during the period when he is the owner. Under this aspect the investors are freed from further tasks and taxes.

Figure 1: TimeShare System



Source: Author's conception

The trade of these properties lies in the hands of the tourists or other "TimeShare" owners. This trades are made through specialized firms. For the exchange there is an added commission. The sale, marketing and management expenses are supported by the owner through the annual fee.

Among all these activities, the component of tourism services, which is, usually, a separate business, offers optional tourism services to the potential holiday-goers. In figure 1, the "TimeShare" system is represented as a multi-component system. These components are dependent among themselves because of the investors' conception to control the economic benefits of the whole business. This interest is determined by the fact that some components add short-term benefits, while others offer long-term benefits.

3.2. Business Efficiency

Every economic system is efficient if it brings more money into the system than it takes out of it. In this study of the "TimeShare" holiday-planning system there were taken into consideration 3 forms of benefits: 1) property sale; 2) property management; 3) tourism services offered beside the investors' resorts. The business plan has the following elements:

- The analysis will begin with the ongoing and selling of real-estate. Suppose that there needs to be built a small resort, with approximately 50 apartments with a median surface of about 80 square meters each. Building such a resort will be realized with a cost of about 800 euro/sqm, that means 3.200.000 euro, in which we also have the taxes and utilities. This price takes into consideration the global medium cost of constructing an apartment. Suppose that the investor will sell in a period of 5 years about 70% of its capacity at a 70% price of the medium sales price of the global market (1102,50\$/sqm, which represents 70% of 1575\$/sqm). Using this line of thinking means that we can get a gross profit of 302,5\$/sqm. The investor will win in 5 years the sum of about 4.410.000\$, while paying the sum of 3.200.000\$, resulting in a profit of 1.210.000\$ (see table1);
- Managing the property will get you a steady income of about 1.183.000\$, which with a profit growth rate of 5%, will get you a profit of 295.750\$ in 5 years ($650 * 52 \text{ weeks} * 70\% * 50 \text{ apartments} = 1.183.000\$/\text{year}$);
- Tourism services, considering that a person (owner/tourist), pays only around 200\$ for these optional services, and that these services bring in a certain benefit of 3640\$ for a period of 5 years ($2 \text{ people} * 200\$ * 52 \text{ weeks} * 70\% * 50 \text{ apartments} * 5 \text{ years} = 72800\$ - 69160\$ = 3640\$$).

Table 1: Business Efficiency

Sfecification		purposes		
Sfecification	Fisical elements	Cost \$	Reveniew \$	Profit \$
Real Estate	4000 sqm	3200000	4410000	1210000
Administration	80 sqm/ap	5619250	5915000	295750
Travel		69160	72800	3640
Total		8888410	10397800	1509390

Source: author's conception

Summing up these components we obtain a profit of about 1.509.390\$ during 5 years. A small calculation shows that the investment recuperates itself in 2,5 years. This scenario, even though it is based on relatively exact data of the system, is a pessimistic business plan.

The whole business is managed in casework in the virtual environment. Owners can change their vacation properties worldwide through websites specialized companies only work shifts. Information management technologies that are cutting-edge business can achieve including auditing systems with specific means [Rus, I., 2015]. Timeshare owners are invited to the Annual General Meetings of Owners and receive yearly audit reports on the economic activity which manages these properties. Annual audit reports comply with international auditing standards [Dănescu, T., et al., 2014]

CONCLUSIONS

From the presented things we can conclude that the “TimeShare” business has many characteristics and specific elements which separate it from other types of tourism businesses. This business is a profitable one because it recuperates the losses in a short span of time and it generates other related businesses. After selling the invested real-estate the mass of clients is very diverse and separated. This favors management in decision taking.

Taking into consideration the legal regulations and the ownership relations there can appear regulations and opinion conflicts between the ones in the owner's country and the ones where the unit is situated in. The global tourism system “TimeShare” is viewed by the owners and the tourists as a global, functional, useful system which offers excellent holiday conditions. The investment in this system can be recuperated easily and it offers higher quality holiday conditions regardless of the continent where the resort is located in.

References

:

Cortés-Jiménez I, Pratt S, Bregoli I, Cooper C. 2012 - *The European Timeshare Consumer* in the Twenty-First Century, in *International Journal of Tourism Research*, 14, 153–164 (2012);

DĂNESCU, Tatiana; PROZAN, Mihaela; DĂNESCU, Andreea Cristina - *Non-conformity risks—theoretical and practical connotations* – in journal *Procedia Economics and Finance*, nr. 15/2014, page 993-1001, Publisher: ELSEVIER, ISSN: 2212-5671;

Rus, I., - *Technologies and Methods for Auditing Databases-* in journal *Procedia Economics and Finance*, nr.26/2015, page 991-999, Publisher: ELSEVIER, ISSN: 2212-5671;

Sparks B, Butcher K, Bradle G. 2008 - *Dimensions and correlates of consumer value: An application to the timeshare industry*, in *International Journal of Hospitality Management* 27, p.98–108, Elsevier.

Warnken J., Guilding C. 2009 - *Multi-ownership of tourism accommodation complexes: A critique of types, relative merits, and challenges arising*, in *Tourism Management* 30 (2009) 704–714, Elsevier.

Directive 2008/122/EC of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009 , Timeshare, in European Union, [Online], Available: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32008L0122>

RCI – Oficial SITE, [Online], Available: <http://www.rci.com/> [17 Mai 2016];