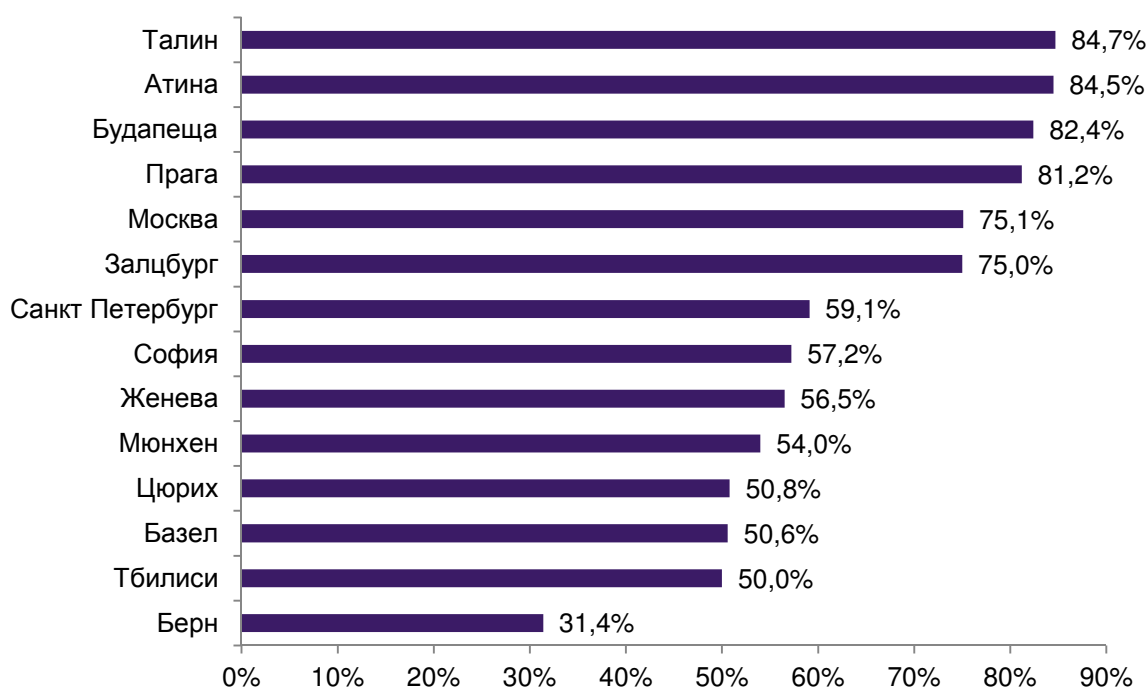


AIRBNB – КОНЦЕПЦИЯТА "AIR-МАТРАК И ЗАКУСКА" СТАВА ВСЕ ПО-УСПЕШНА В БИЗНЕСА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ! АКТУАЛНА ИНФОРМАЦИЯ:

Успешният уебсайт airbnb винаги попада в категорията "Общество за споделяне". В действителност airbnb постепенно се превърна в платформа за отдаване на апартаменти под наем, а това създава конкуренция с хотелската индустрия.

В последно време Airbnb във все по-малка степен има нещо общо със "споделянето". Все повече и повече празни апартаменти (не стаи в апартаменти, където имаш контакт с представител на местната общност и т.н.) се предлагат на клиентите и този сегмент (самостоятелен имот) непрекъснато бива преоткриван от индустрията на недвижимите имоти и частично се подвзлага на доставчици на услуги. Поради това продуктът на airbnb загубва своята оригиналност и своята "привлекателност".

Апартаменти в % от предлаганите в airbnb места за настаняване по градове



Източник: Проучване на Kohl & Partner Швейцария – Март 2015г.

Регион	Брой стаи за споделяно ползване
Талин	7
Атина	20
Будапеща	58

Всичко с „air - матраци и закуска“ започва в Сан Франциско. Местни хора споделяли стаите си с посетители с цел по-нисък наем.

Днес този пазар е в ръцете на портала www.couchsurfing.com, който също може да достигне до подходящата клиентела. Клиентите на Airbnb са по-скоро възрастни без да са стари и платформата ги свързва с други сегменти като

Регион	Брой стаи за споделено ползване
Прага	51
Москва	208
Залцбург	10
С. Петербург	178
София	16
Женева	10
Мюнхен	132
Цюрих	27
Базел	12
Тбилиси	27
Берн	23

семейства, почиващи за уикенда хора, а също и бизнес гости.

Във всички изследвани градове стаите, предлагани за споделено ползване, са по-малко от 5% и търсенето при тях спада. Изследвахме също и заетостта на различните видове стаи в различни градове и открихме, че при стаите за споделено ползване тя е най-ниска към момента.

За нас Airbnb вече не е платформа за споделяне, а постепенно се превърна в продукт на агенциите за недвижими имоти. Продуктът airbnb се комерсиализира. Хората се справят професионално с отдаването под наем на апартаментите. Професионалисти изготвят снимките, публикуват ги в портала, заемат се с клиентите и организират почистването на апартамента. Често такива домакини притежават повече от 100 апартамента.

Тази тенденция започна да се наблюдава преди две години предимно в източноевропейските

страни и понастоящем се разпространява към Централна Европа. Airbnb привикна към политическия натиск от други държави и градове.

Лос Анжелис, Амстердам, Париж и Берлин са известни градове, които вече са имали съдебни спорове с airbnb. По информация от пресата и от някои от тези градове, посетителите, дошли чрез airbnb, също заплащат туристическа такса подобно на хотелските гости. В много страни от Централна Европа това е съществуващ политически проблем, но не и в Източна и Югоизточна Европа, където airbnb пазарът всъщност дори е по-голям и по-конкурентен на местната хотелска индустрия.

Предполагаме, че тенденцията не може да бъде спряна, както и че airbnb ще проължава да има растеж, но препоръчваме на местните хотелски асоциации да се борят за еднакви права между наемодателите на апартаменти и местната хотелска индустрия.

Нов канал на дистрибуция?



Наред с участието си в "Обществото за споделяне" (самостоятелни и общи стаи), airbnb постепенно се превърна в част от канал за продажба на допълнително настаняване, основно апартаменти.

В допълнение се забелязва тенденция, че повече и повече официални B & B хотели използват уебстраницата на airbnb като директен канал за продажба и печелят или допълнителен пазар или по-нисък размер комисиона. (Размерът комисиона за airbnb в зависимост от държавата е между 6-12%).

Airbnb и Управление на доходите?

Проучването ни показва, че наемодателите в airbnb започват да работят все повече с програма за управление на доходите и повишават цените в зависимост от очакваното търсене. Цените на стаи по време на панаири и изложения са по-високи и

често на пазара се появяват допълнителни апартаменти и самостоятелни стаи. От туристическа гледна точка има резон в това необходимият капацитет стаи за специален повод да могат да се компенсират с тези нови продукти.

Kohl & Partner ще продължи да следи тази тенденция и да провежда проучвания в различни градове. Ще ви предлагаме актуална информация в следващите си бюлетини.

Кратък профил “Kohl & Partner”

Kohl & Partner е **независима международна** консултантска фирма, специализирана в областта на хотелското и туристическото развитие.

Kohl & Partner е **водещата туристическа консултантска фирма в Алпийския регион**, един от най-развитите туристически региони в света. В допълнение Kohl & Partner е реализирала проекти в над 20 държави, разполага с широка мрежа от местни партньори и контакти, което я превръща в една от най-големите компании в Европа, специализирана в тази сфера на дейност. Клиентите на Kohl & Partner варират от известни туристически дестинации, водещи фирми и обществения сектор до добре познати инвеститори. Нашето туристическо ноу-хау в комбинация с **над 30 години опит** в областта на развитието на туризма ни дава възможност да действваме като надежден партньор за развитието на международни туристически проекти.

Kohl & Partner означава „**качество в туризма**“. Компанията бива развивана и управлявана съгласно модела за отличие в бизнеса EFQM и е носител на „Австрийската Награда за Качество“ за малки и средни предприятия в Австрия (конкурс, провеждан от Министерството на икономиката на Република Австрия). В допълнение Kohl & Partner е асоцииран член на Световната Туристическа Организация и работи съгласно международните стандарти за консултантска дейност.

Наред с немскоговорящите пазари поставяме специален фокус върху Централна, Източна и Югоизточна Европа. Понастоящем разполагаме с **офиси и местни контакти в единадесет държави** (Австрия, Германия, Италия, Швейцария, Албания, България, Румъния, Унгария, Македония, Русия и Турция). Общо над 40 професионалисти работят за Kohl & Partner.

Бизнес сфери на дейност на Kohl & Partner



ХОТЕЛИ & КУРОРТИ



ТУРИСТИЧЕСКА ИНФРАСТРУКТУРА



ТУРИСТИЧЕСКИ ДЕСТИНАЦИИ

“Kohl & Partner” бюлетин

Kohl & Partner регулярно публикува бюлетин на актуални теми в туризма. За да се регистрирате за бюлетина, посетете нашата страница **www.kohl-int.com**.