

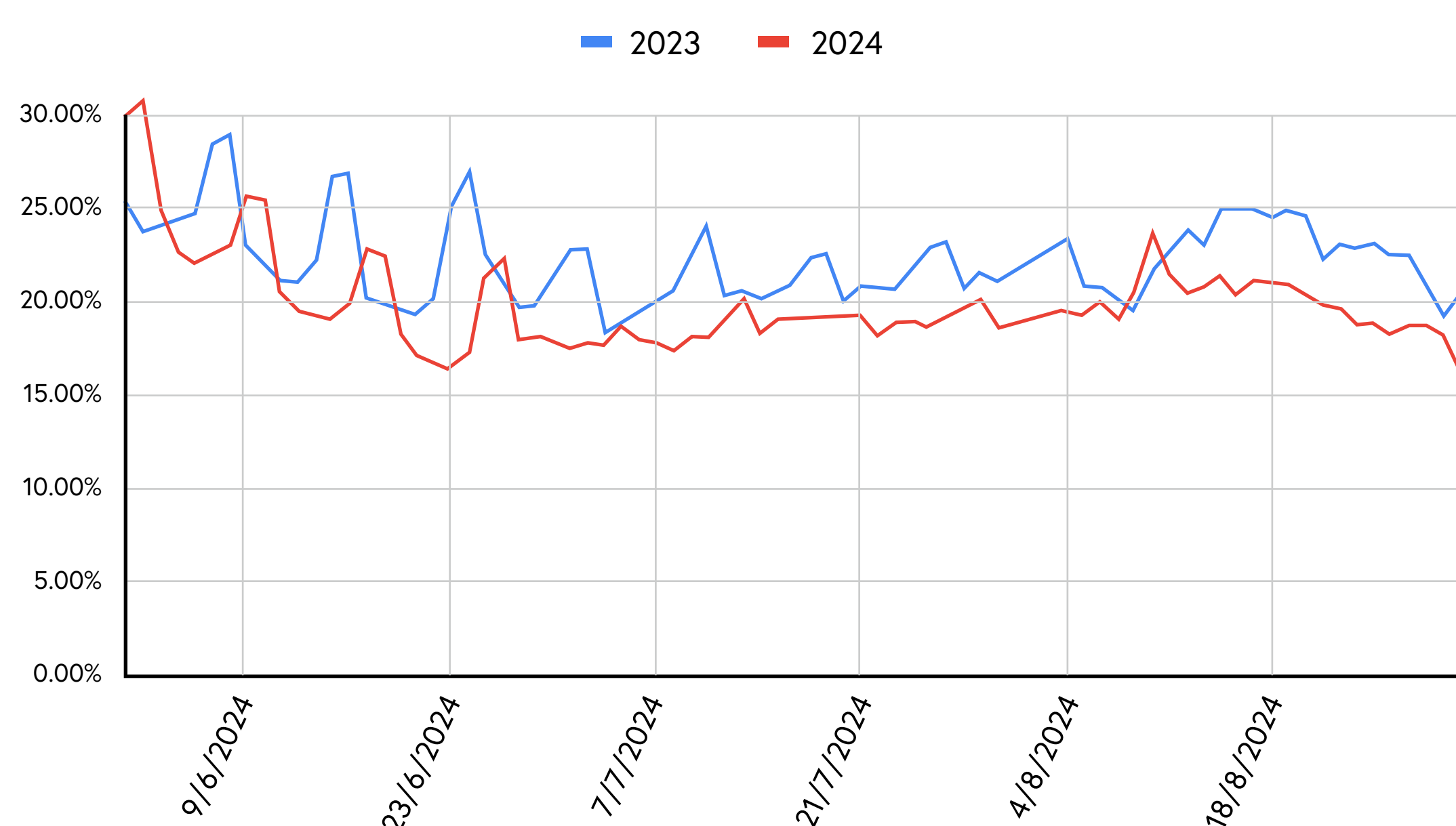


El sector del alquiler vacacional español este verano 2024

Algunas de las claves que necesitas saber para adaptar tus estrategias de forma efectiva y prepararte para la temporada alta.

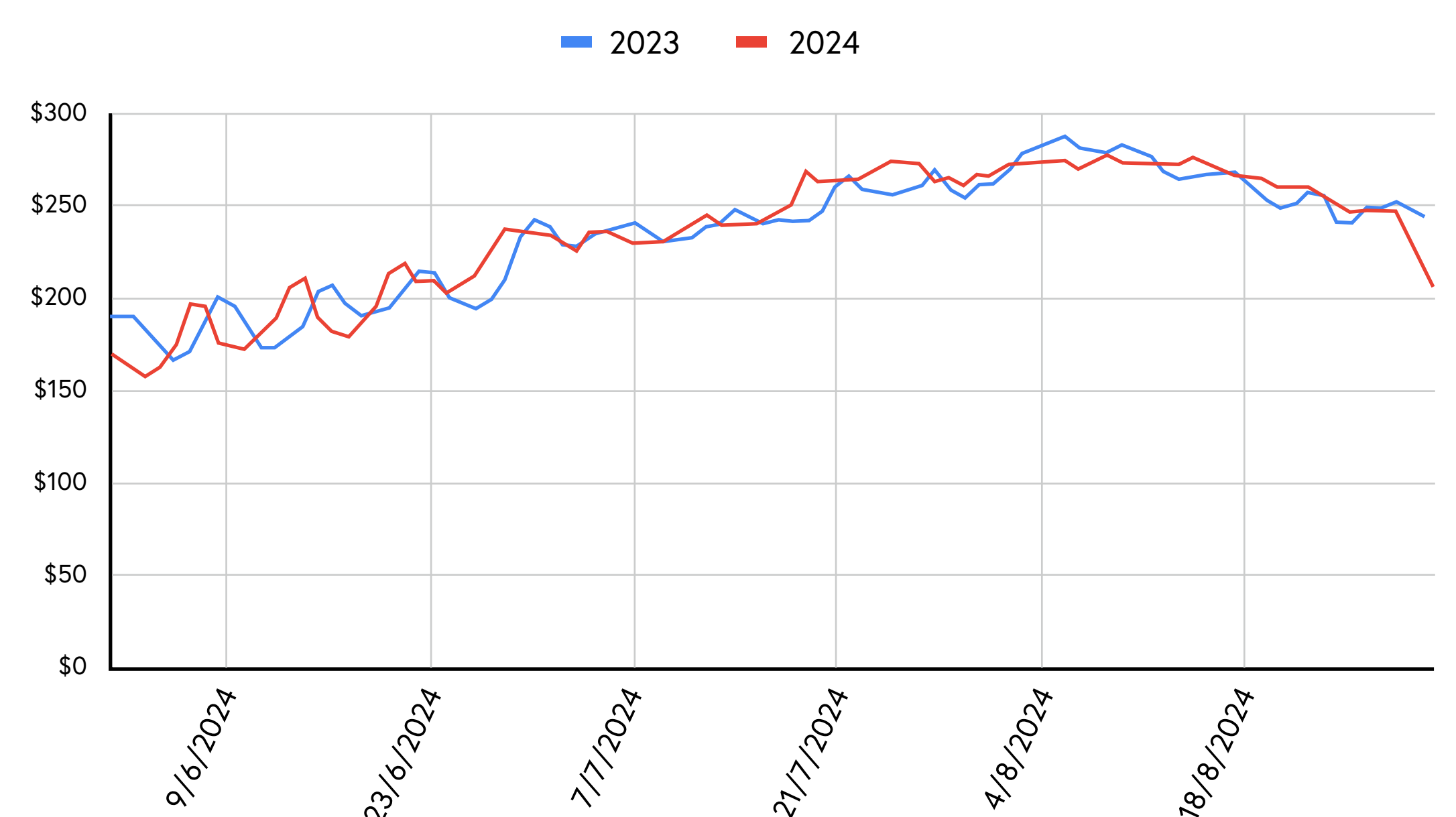
¿Cómo se están reservando los alquileres vacacionales?

El ritmo de la ocupación es un 2% más rápido este verano que el de 2023. La ocupación media en agosto ya alcanza el 22%. Algunos property managers y anfitriones han adaptado sus estrategias para garantizar la ocupación este verano.



Las tendencias en los precios

Las tarifas diarias promedio (ADR) son similares a las del año anterior. Con un crecimiento de la oferta, el mercado es más competitivo y algunos anfitriones o property managers deciden disminuir los precios para superar las tasas de ocupación del año anterior. El ADR medio para este verano está en 211€.



Las preferencias cambiantes de los huéspedes

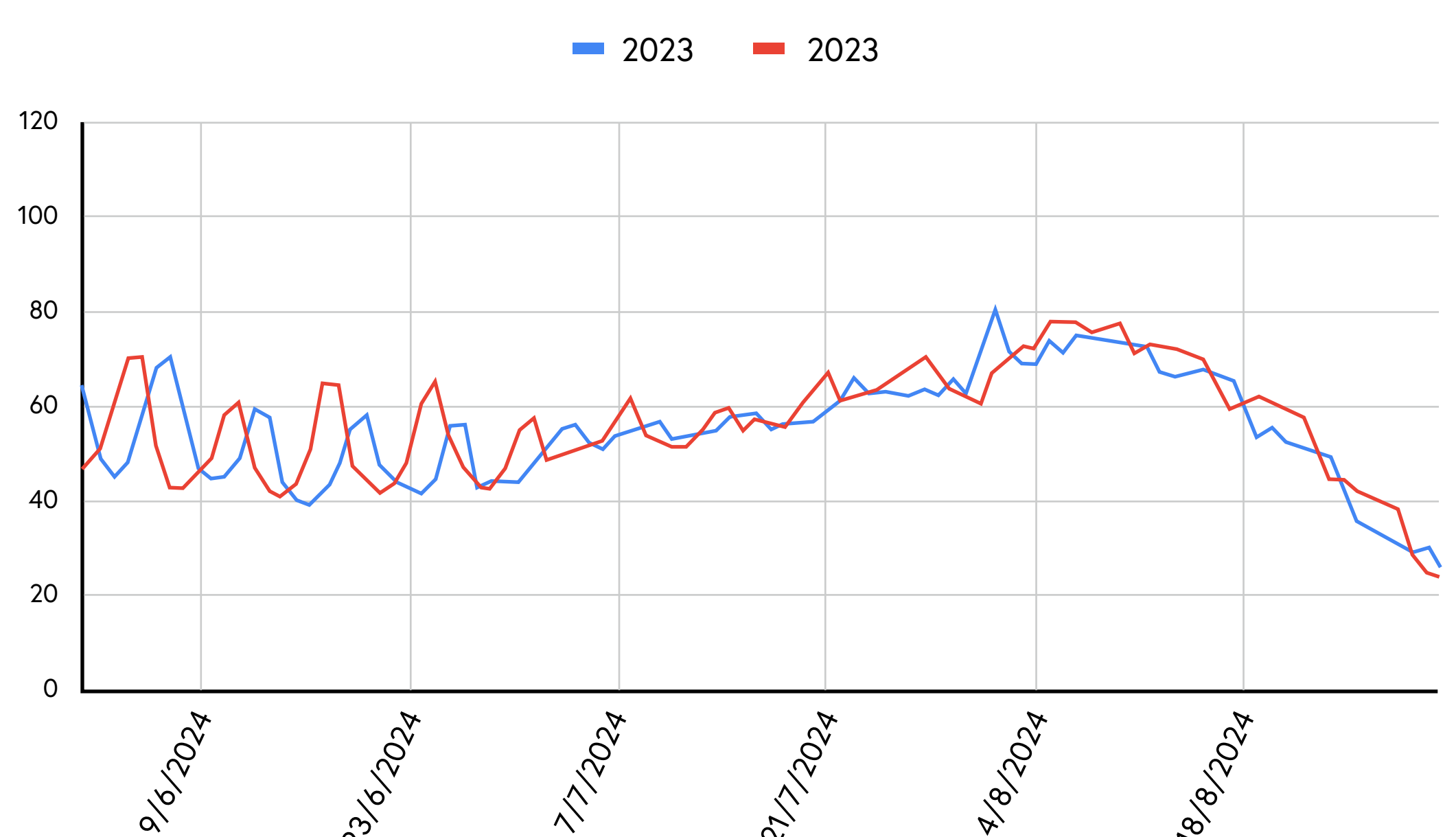
En los últimos 12 meses, la ventana de reservas ha disminuido en 7 días. Los huéspedes reservan sus estancias a menos de un mes antes de su fecha de llegada.

7 días de disminución



Las ganancias de los anfitriones

El ritmo de los ingresos por noche disponible (RevPAN) es mayor este año en un 1% en comparación con 2023. Las previsiones son optimistas: con la ocupación pendiente de llegar, los niveles de ingresos deberían ser esta temporada superiores a los del año anterior.



Consejos que puedes aplicar

1. Optimiza tus estrategias de precios y revisa las condiciones de estancia mínima, así como los huecos entre reservas, para aumentar tus tasas de ocupación.
Reduce las tarifas donde sea necesario para maximizar la ocupación y aumenta
2. las tarifas para las propiedades principales, teniendo en cuenta la ventana de reservas.
3. Existe potencial para aumentos de precios más cerca del verano para las propiedades que se están reservando bien a precios más bajos.
4. Los huéspedes están esperando hasta más cerca de sus fechas de viaje para reservar sus alquileres a corto plazo. Evita descontar noches disponibles con demasiada antelación, ya que los huéspedes pueden estar apenas comenzando su búsqueda de alojamiento en tu mercado para esas fechas.
5. Utiliza sistemas de revenue management para ahorrar tiempo y asegurarte de que tu estrategia esté siempre actualizada. Estos sistemas pueden analizar grandes cantidades de datos, monitorear las tendencias del mercado y ajustar los precios en tiempo real para optimizar los ingresos. De esta manera, tu estrategia siempre estará al día ante los cambios rápidos del mercado.

¿Quieres descubrir Beyond?

Desde impulsar tus ingresos hasta obtener información y expandir los márgenes de beneficio, el sistema de revenue management de Beyond es el proveedor de tecnología de vanguardia que hará crecer tu negocio.

Descubre lo que Beyond puede hacer por ti 

