

# Lyhytvuokrauksen kehityspalvelu

## Tarkempi kartoitus - esimerkki



**Lyhytvuokraus.fi**

# LYHYTVUOKRAUSKOHTTEEN TARKEMPI KARTOITUS



Tarkempi kartoitus pyrkii antamaan vastaukset seuraaviin keskeisiin kysymyksiin

- Miten alueen matkailu ja lyhyt vuokraus suoriutuu yleisesti?
- Miten vastaavat kohteet suoriutuvat alueella?
- Mikä on tarkasteltavan lyhyt vuokrauskohteen potentiaali?
- Millä keinoilla saa kohteen suoriutumaan erinomaisesti?

Tämän kartoituksen perusteella kohteen omistaja voi rakentaa oman vuokrausstrategiansa perustuen olemassa olevaan dataan.

Kartoitus tehdään yhdessä ajan hetkessä ja se perustuu viimeisen 12 kuukauden dataan. Markkinat voivat muuttua hyvinkin nopeasti joten on tärkeä seurata oman kohteen suoriutumista ja päivittää tarpeen vaatiessa strategiaa.

# TAUSTATIEDOT TARKASTELEVASTA KOHTEESTA

## Esimerkkikatu 1 - 2h vuokraus 46m<sup>2</sup>

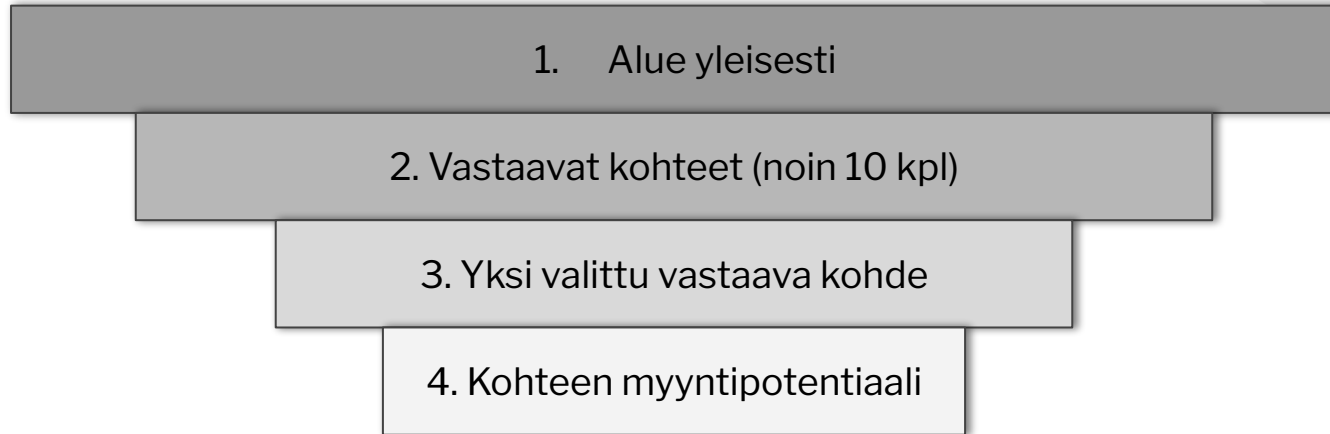
Vuokraportaalit	Booking, Nettimökki
Minimi vuokrausaika	2vrk
Makuuhuoneet	2MH (1MH + alkovi)
Hinnoittelu	Staattinen
Siivous	Lisäpalvelu
Liinavaatteet	Lisäpalvelu
Lemmikit	Ei sallittu
Internet	Ei

Pysäköinti	Yksi paikka
Hissiliiput	Ei sisälly
Takka	Ei
Sauna	On
Avainpalvelu	Lukkoboksi
Viestintä	Manuaalinen
Sähköauton lataus	Ei
Ilmastointi	Ei

# VERTAILUTASOT

Tarkempi kartoitus lyhytvuokrauskohteelle tehdään neljällä eri tasolla:

1. Alue yleisesti (**kalvo 5**)
2. Alle kilometrin sisällä olevat vastaavat kohteet (AirBnB ja VRBO kohteet) (**kalvot 6**)
3. Mikrosijainnin sisältä valittu relevantti kilpailijakohte (b) (**kalvot 7 ja 8**)
4. Kohteen myyntipotentiaali ja suositukset (**kalvot 9**)



# ALUE YLEISESTI

Tarkastelujakso xxx 2024 - yyy 2025

*Rekisteröidyt majoitustilastot sisältävät rekisteröityjen majoitusliikkeiden, eli hotellien, motellien, matkustajakotien, retkeilymajojen, lomakyläen ja leirintäalueiden tilastot. Rekisteröimättömät yöpymiset sisältävät yöpymiset Airbnb ja Vrbo palveluista. Tässä datassa ei ole dataa Bookingista jolla on jonkinlainen markkinaosuus rekisteröimättömistä majoituksista.*

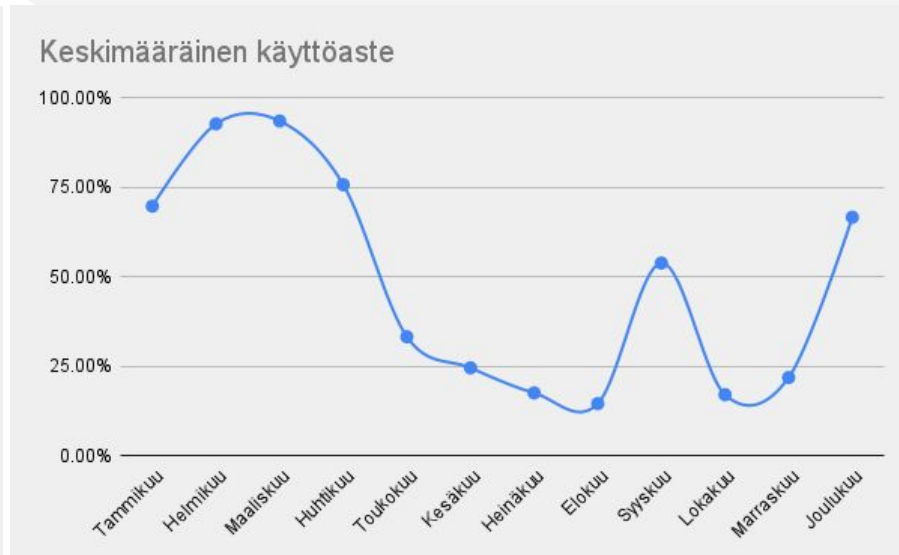
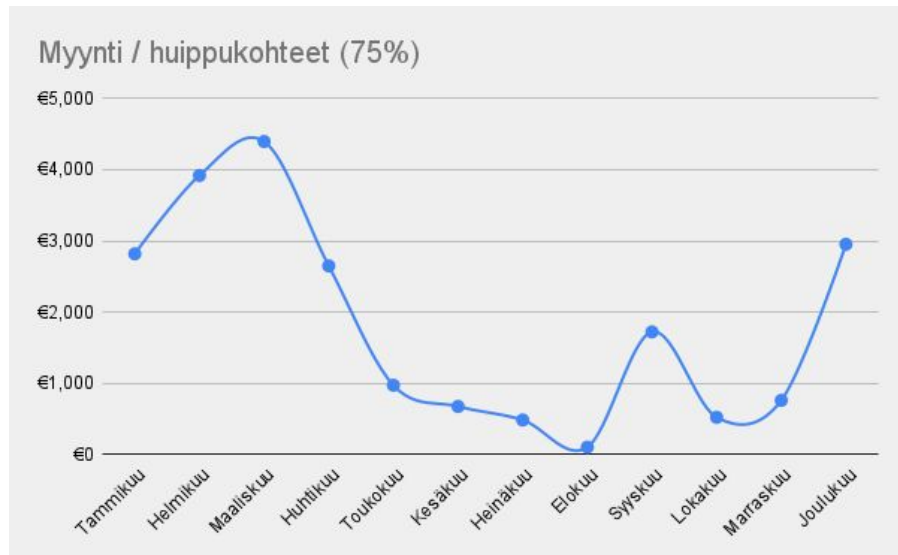
Yöpymisten määrä alueella on laskenut hieman viimeisen 12 kuukauden aikana (-6%) verrattuna edelliseen vastaavaan jaksoon

- Yleisesti kotimaisten vieraiden lukumäärä on laskenut enemmän kuin ulkomaisten vieraiden
- TOP 3 ulkomaat: Englanti, Sveitsi ja Ranska.
- **Rekisteröimättömien (Airbnb ja VRBO) yöpymisten määrä pysynyt jokseenkin samana mutta myynti on kasvanut huikaisesti 42% ja syynä on että ADR 195€ -> 259€ (ADR = Average Daily Rate)**
- Rekisteröimättömien majoitusten lukumäärä on kasvanut noin 5%. Käyttöaste näissä on keskimäärin 52%.

Suosittellemme valitsemaan myyntistrategian niin että myyntikanavat tavoittavat myös ulkomaalaiset asiakkaat. Hinnoittelustrategialla on iso rooli että saa maksimaalisen tuoton sesongeista.

# VASTAAVAT KOHTEET ALUEELLA (9 kpl)

2MH, 1 pesuhuone, käyttöaste >25%, vuokrauksessa >271 yötä, <1km kohteesta



Huippukohteiden bruttomyynti vähintään **21975€** (kohteet parempia kuin 75% tästä vertailuryhmästä)

Huippukohteiden ADR **108€**

Vertailuryhmän käyttöaste keskimääräinen **48.5%**

# VASTAAVAN KOHTEEN SUORITUSKYKY 1/2

## (xyz)

	<a href="https://www.airbnb.com/rooms/0123456789">https://www.airbnb.com/rooms/0123456789</a>
Myyntikanavat	AirBnB (supermajoittaja) ja Booking
Myynti (viim. 12 kk)	27450€
Aktiiviset päivät (viim. 12 kk)	221
Käyttöaste (viim. 12 kk)	68.8%
ADR *	181 €
RevPar **	75 €

### Havainnot:

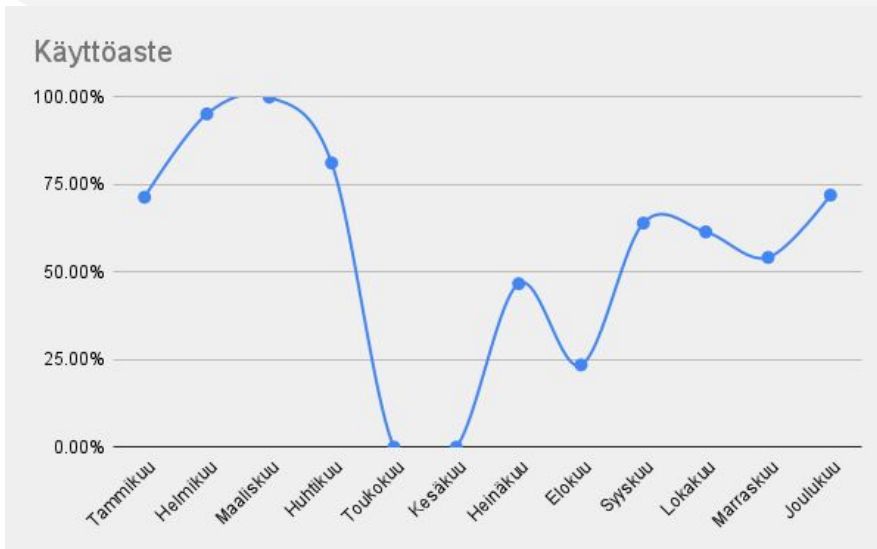
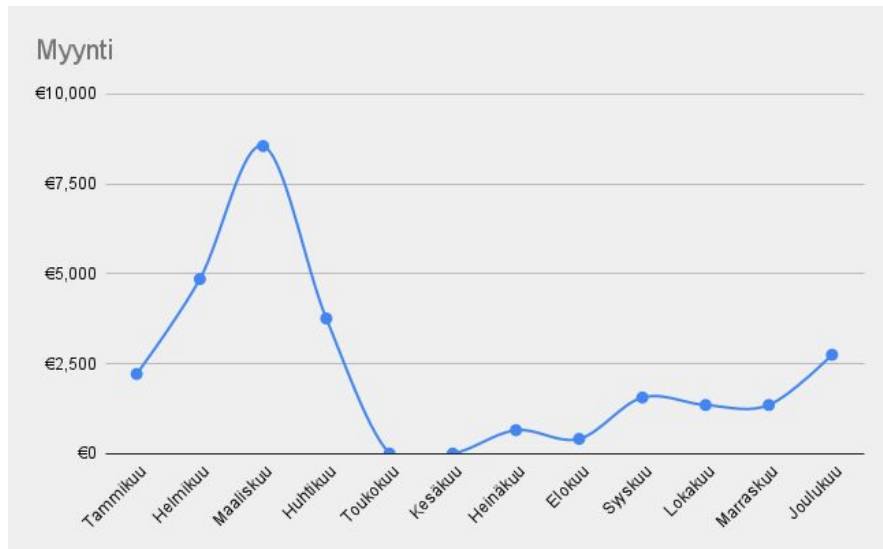
- AirBnB arvostelut todella hyvät 5.00 (12 arvostelua)
- Myös Booking ihan huippu: 9.4/10

\*) ADR=Average Daily Rate, keskimääräinen vuorokausihinta

\*\*\*) RevPAR= Revenue Per Available Room (liikevaihto/vuoden päivät)

# VASTAAVAN KOHTEEN SUORITUSKYKY 2/2

## (xyz)



### Havainnot:

- Maaliskuun myynti todella hyvä: käyttöaste 100% ja ADR >250€
- Sesonkipainotteisuus: 80% myynnistä tehdään joulukuu-huhtikuu aikana
- Kesän myynnissä selkeästi vielä potentiaalia

# POTENTIAALI JA SUOSITUKSET

Kohteen **12 kuukauden jakson bruttomyyntin maksimipotentiali on 22 - 28 000€** (mitä asiakkaat maksavat kokonaisuudessaan). Ensimmäisen 12 kuukauden myyntin voi odottaa olevan jossain 20 000€ tasolla. Iso haaste on saada sesongin ulkopuolinen aika toimimaan.

Huomioitavaa on että alueella on paljon kilpailua ja vastaavat kohteet ovat todella samanlaisia joten tulee miettiä erottautumista. Lemmikkien salliminen on yksi vaihtoehto koska muissa ei näytä olevan tätä vaihtoehtoa. Kohteen valokuvaus ja esittely tulee hoitaa erinomaisen laadukkaasti. Drone-kuvaus on välttämätön ja pohjakuvan lisääminen myös. Muita tärkeitä mietittäviä asioita: Wifi, lapsivarustus, hinnoittelu ja varauksen ehdot.

Huippukohteeksi (parhaimman 25% joukkoon) päätyminen kuitenkin edellyttää että kohteen omistajan omia varauksia ei olla saa ollenkaan sesonkina tai suosittuina viikonloppuina / tapahtumina. Arvosteluiden tulee olla aivan huippuluokkaa eli asiakaskokemukseen tulee panostaa monilla eri tavoin ja huolehtia erityisesti siisteydestä. Suosittelemme siivouksen sisällyttämistä hintaan. Hyvä siivous/huoltokumppanin löytäminen on ihan avainasia - meillä on tähän suosituksia muilta asiakkailtamme.

Suositlemme monikanavamyyntiä (AirBnB, Booking) ja dynaamisen hinnoittelun käyttöönottoa. Tällä tavalla tehokkuus maksimoituu, hallinta helpompaa ja omistajan työmäärä pysyy järkevänä.

# Kiitos !

Kysymyksiä?

[toimisto@tuparent.fi](mailto:toimisto@tuparent.fi)

<https://www.lyhytvuokraus.fi/>

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, infographics & images by **Freepik** and illustrations by **Stories**

