

Homelike Studie:

Trends im Business Travel während COVID-19



A photograph of a living room. In the foreground, a small, light-colored dog with large ears is lying on a white, shaggy rug. Behind it is a green sofa with a yellow cushion and a white fringed throw. A window with a wooden blind is in the background, with a large green plant in a white pot on the sill. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

Einführung

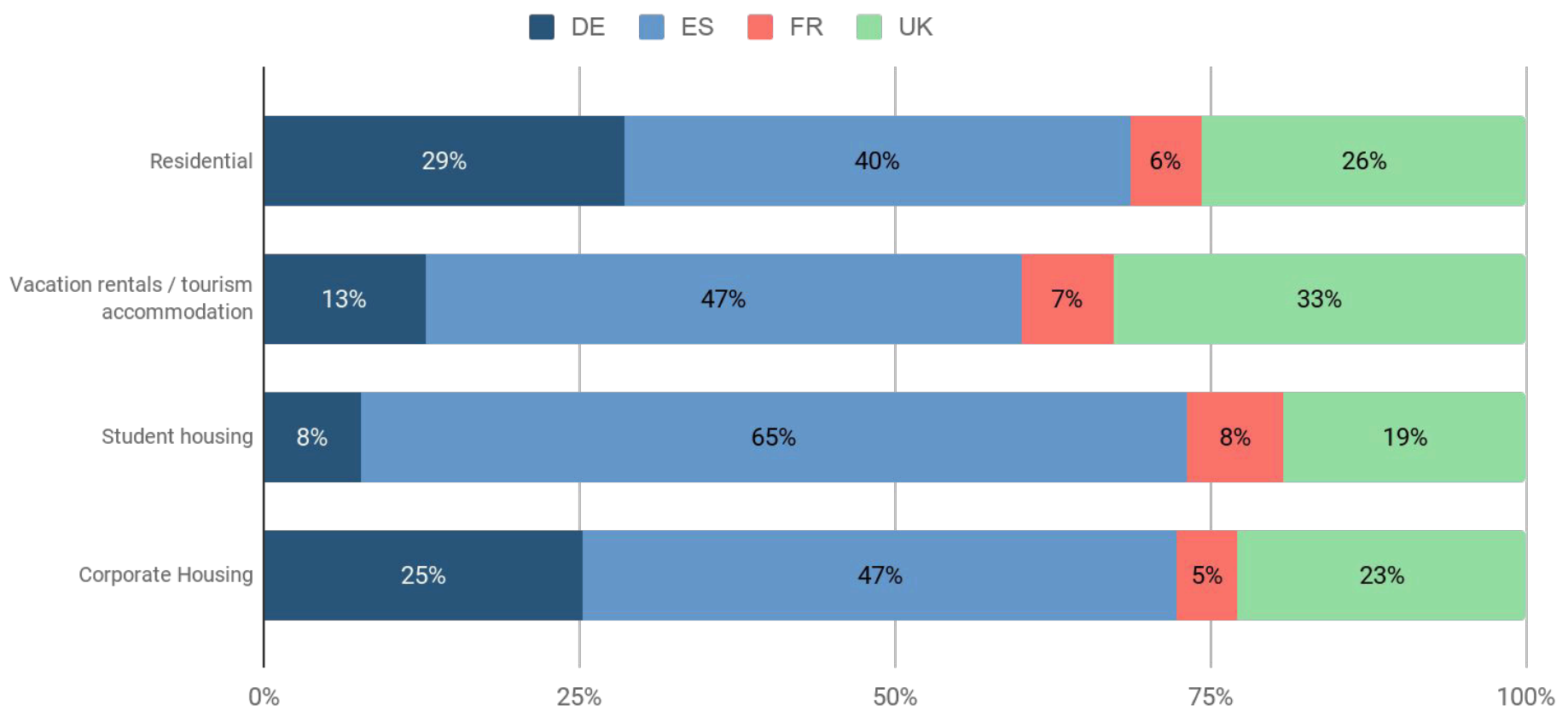
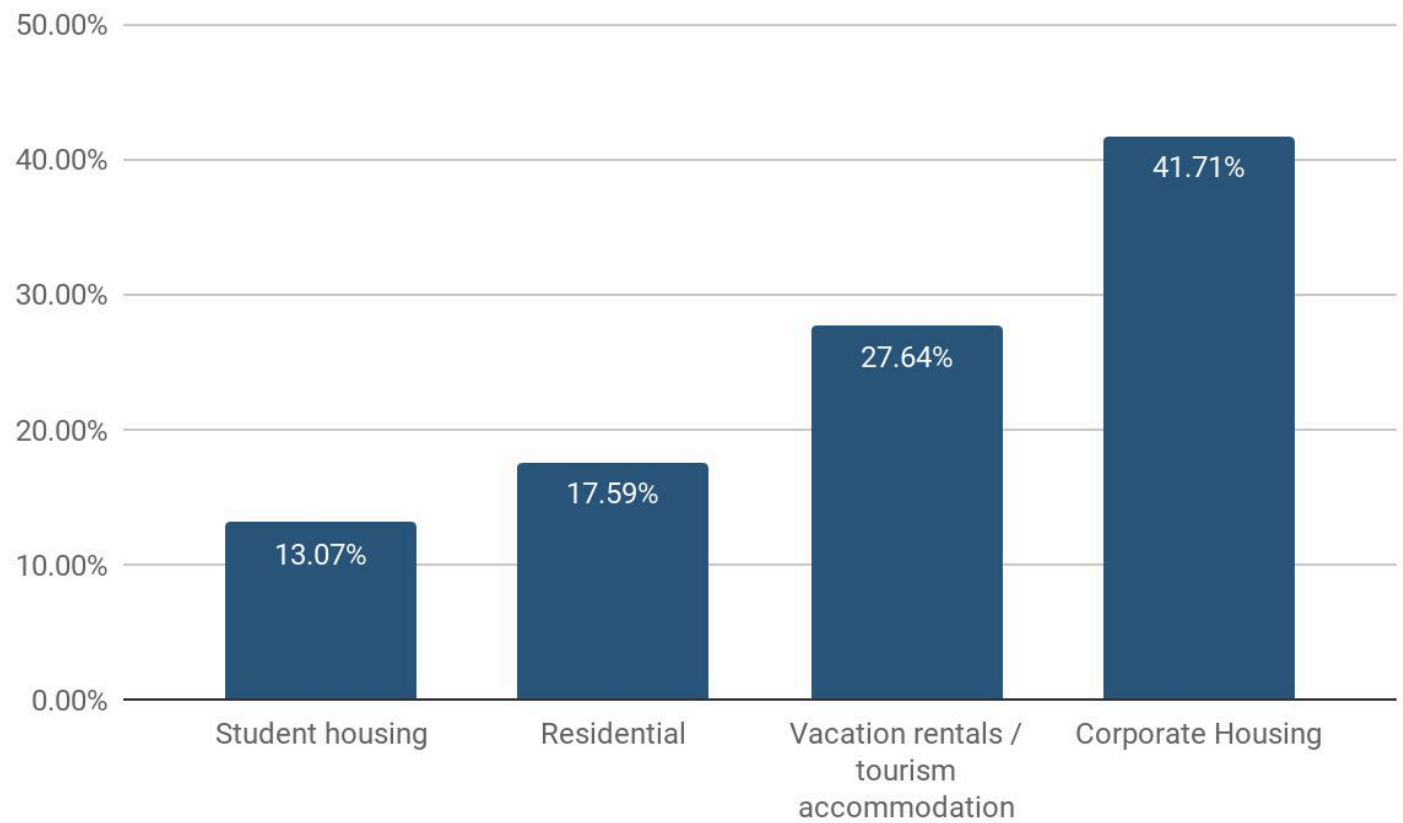
Aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 auf die gesamte Reisebranche, haben wir uns dazu entschlossen 105 unserer wichtigsten Partner aus **Spanien, Deutschland, Großbritannien, Belgien, den Niederlanden und Frankreich** zu befragen, wie die Betriebe aufrecht erhalten werden und welche Maßnahmen hierfür getroffen wurden.

Als geschätzter Homelike Partner möchten wir Ihnen die neuesten Informationen und Erkenntnisse, wie beispielsweise diese Studie, zur Verfügung stellen, damit Sie die wichtigsten Informationen erhalten, gegebenenfalls Änderungen vornehmen und somit Ihr Buchungspotenzial auf unserer Plattform erhöhen können.

1. In welchem Marktsegment sind Sie tätig?*

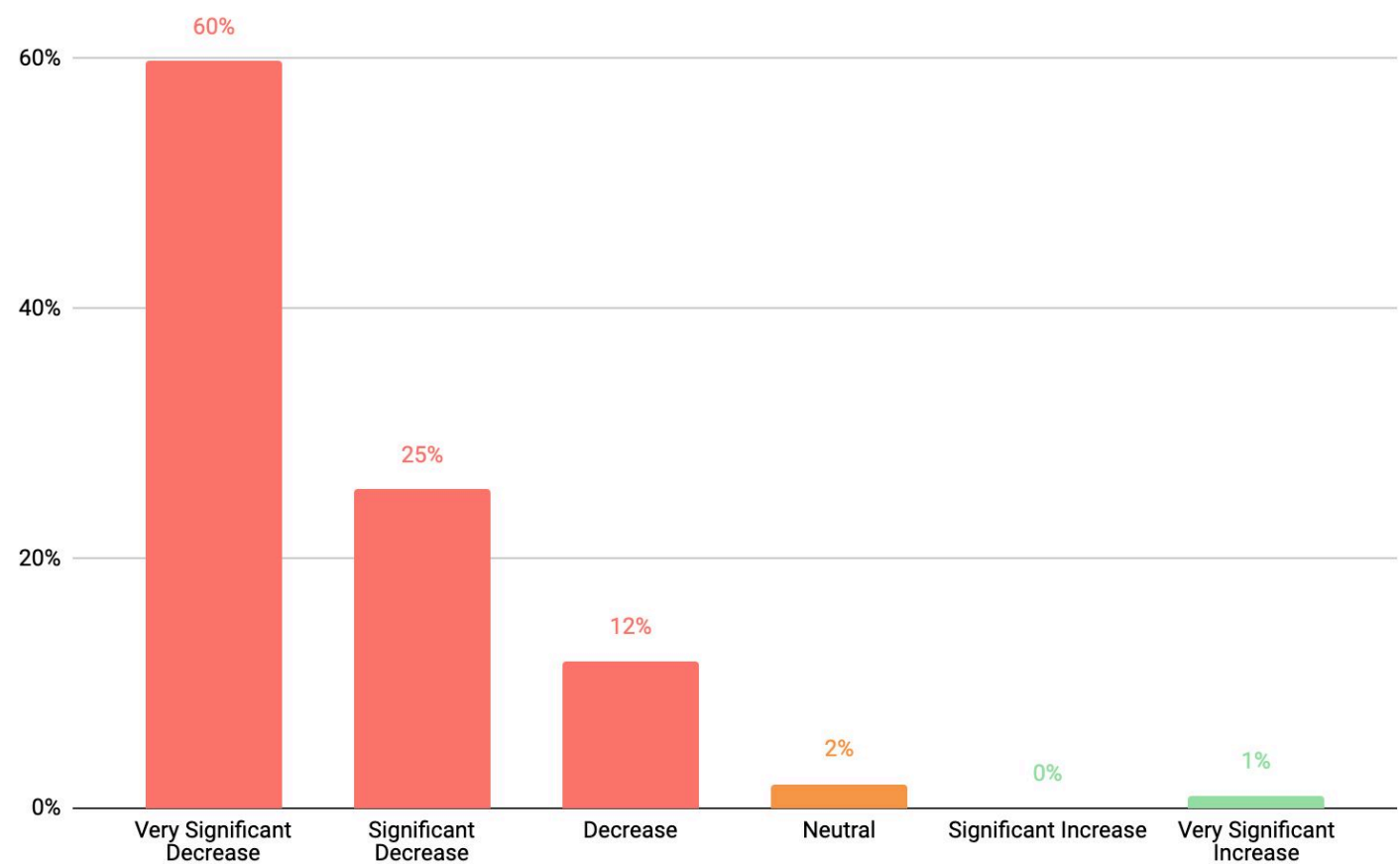
Die Mehrheit der befragten Anbieter ist auf dem Markt für Corporate Housing tätig (41,7%), die Ergebnisse zeigen jedoch auch, dass die Anbieter in ihren Marktaktivitäten vielfältig sind und sich nicht nur auf ein Segment beschränken.

*Multiple-Choice-Frage



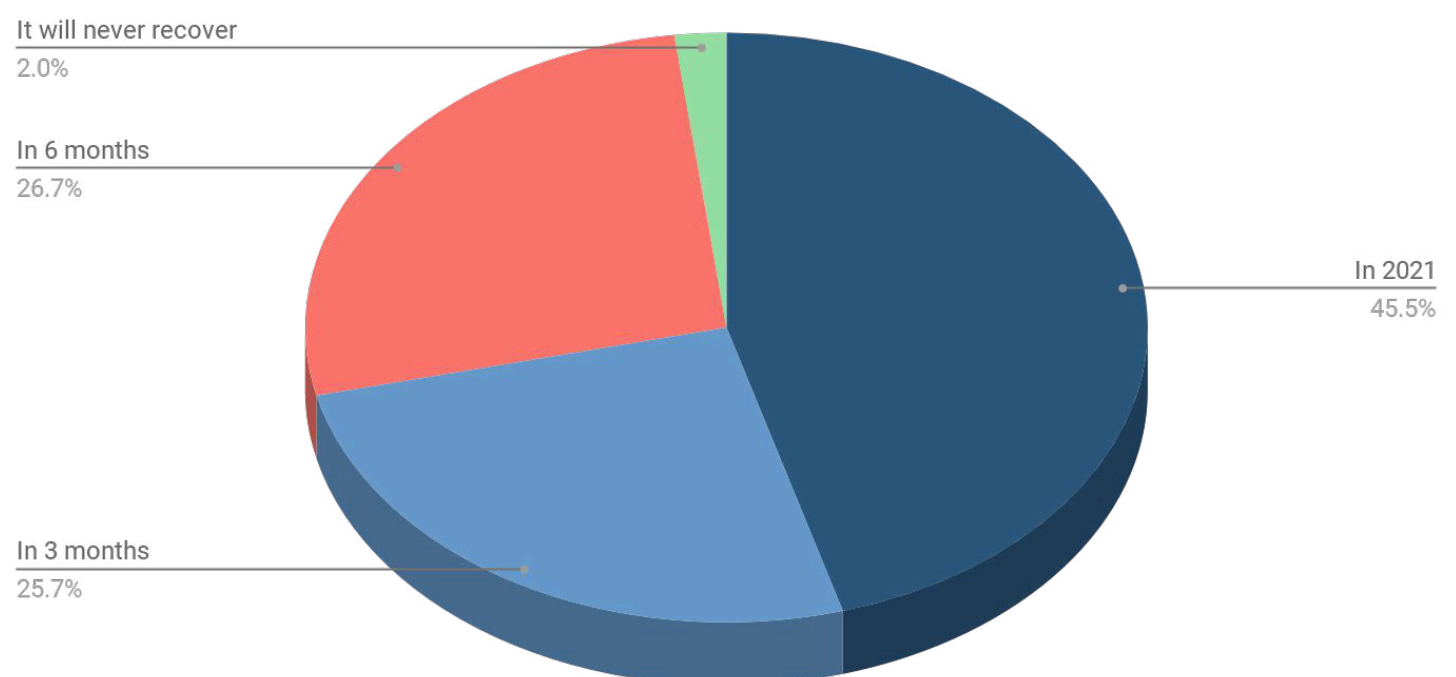
2. Wie sehr wurde Ihr Unternehmen (Einnahmen) von Covid-19 getroffen?

Es überrascht nicht, dass 97% der Anbieter durch COVID-19 einen Einnahmeverlust verzeichnen.



3. Wann rechnen Sie damit, dass sich die Geschäfte wieder normalisieren?

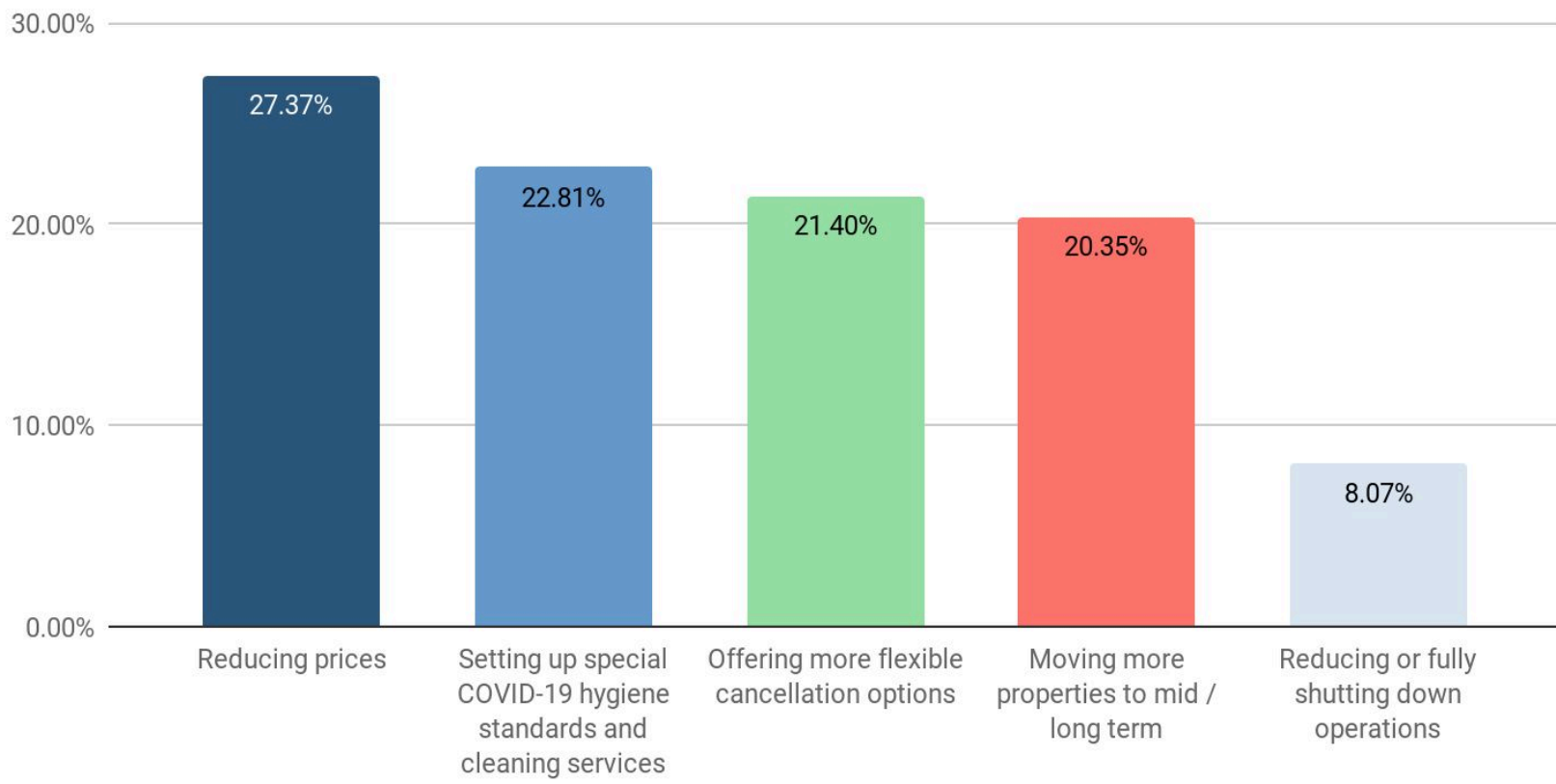
Fast 50% der Anbieter glauben, dass sich die Wirtschaft erst 2021 erholen wird.



4. Wie Maßnahmen haben Sie durch die aktuelle Krise getroffen?

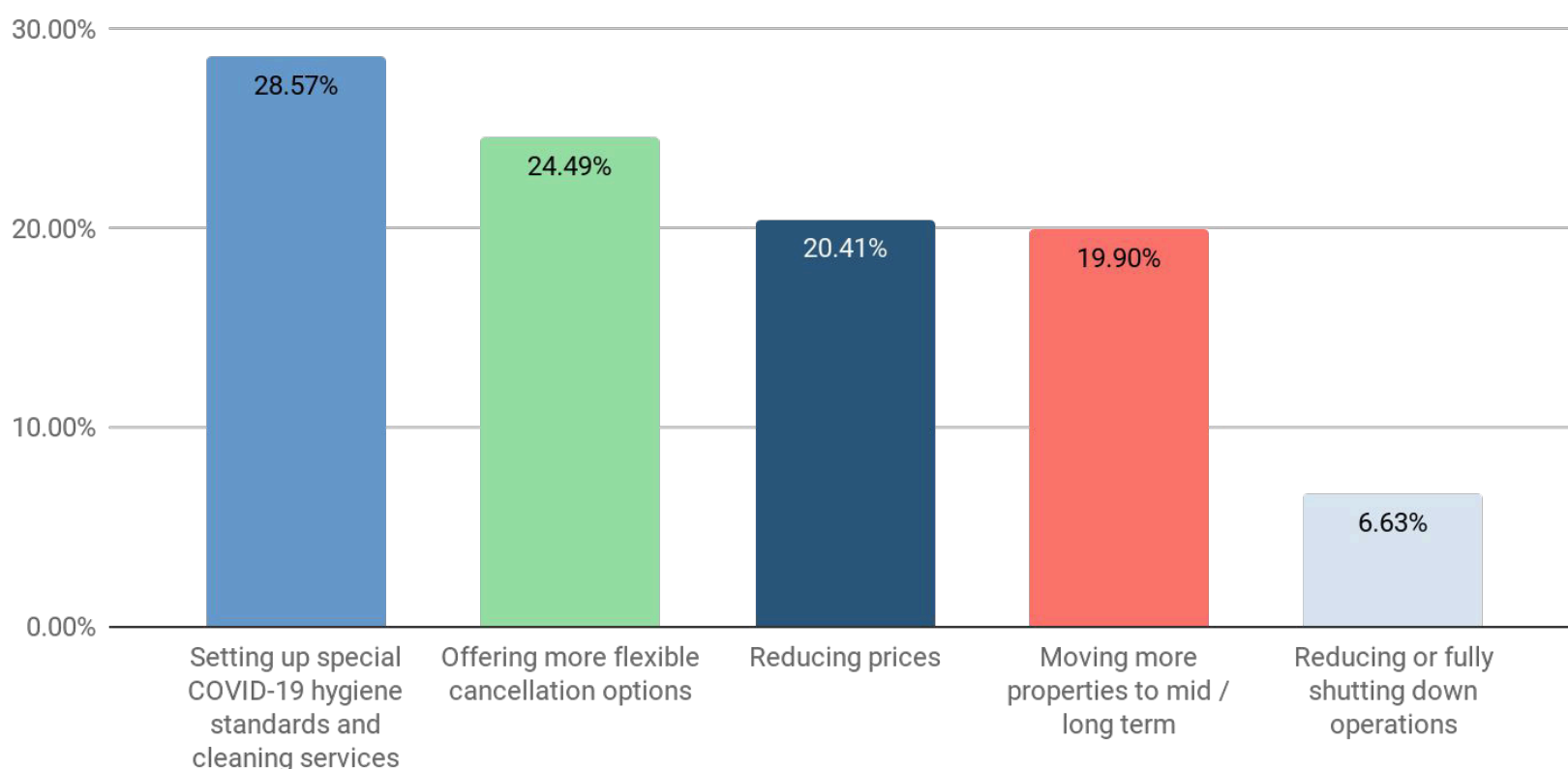
Alle Befragten haben Maßnahmen getroffen, um wettbewerbsfähig zu bleiben und potenziellen Mietern Sicherheit und Vertrauen zu signalisieren. Zu den Maßnahmen gehören Preissenkungen (27%), flexibleren Stornierungsbedingungen (21%) und die Einführung von besonderen COVID-19 Hygienemaßnahmen (23%).

Interessanterweise haben mehr als ein Fünftel der Befragten angegeben, sich von der Kurzzeitvermietung hin zu der Langzeitvermietung entwickelt zu haben - womöglich um Leerstände zu senken und die Aufenthaltsdauer zu erhöhen. Nur 8% mussten den Betrieb voll oder bedingt schließen.



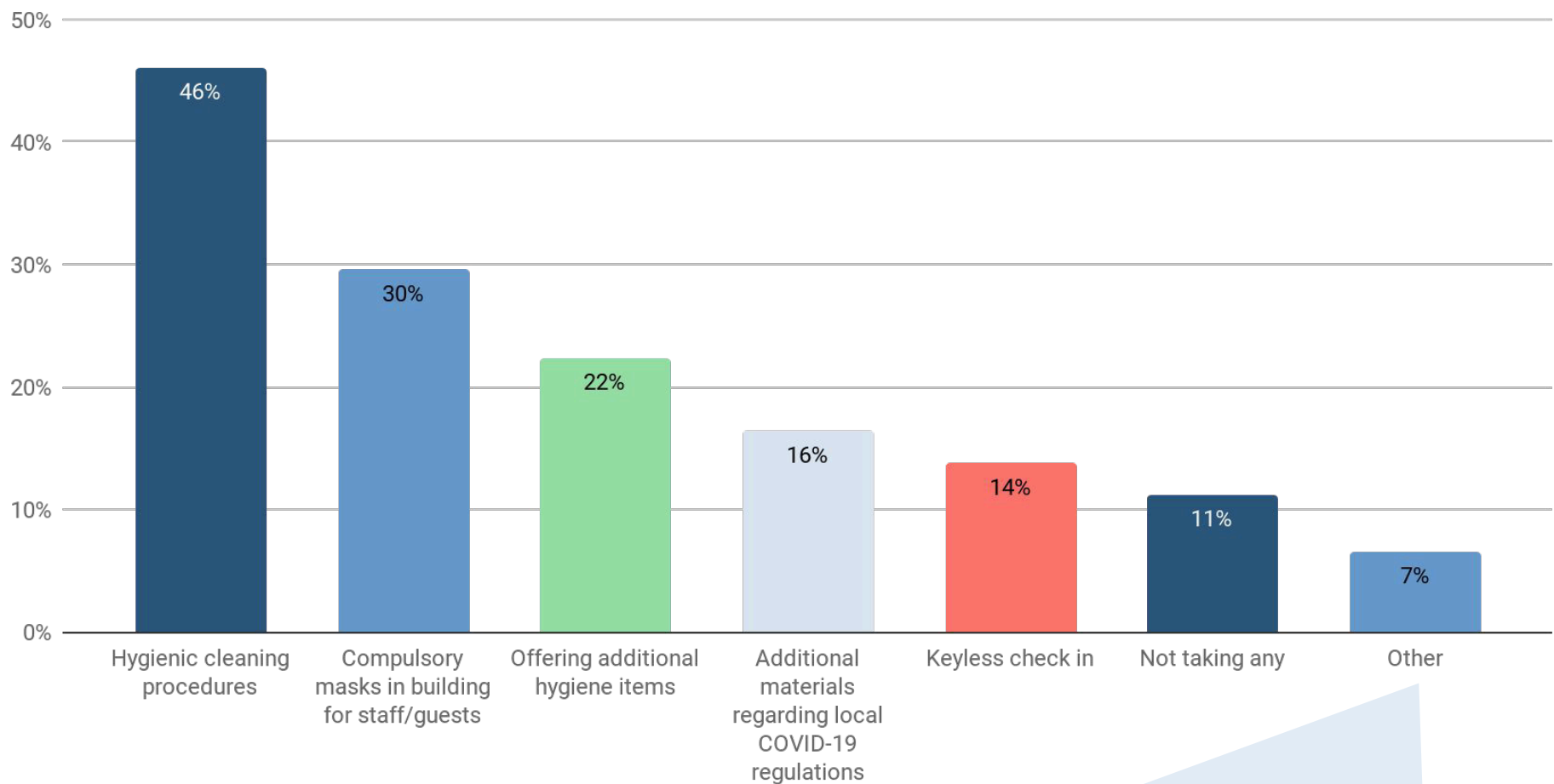
5. Welche der oben genannten Maßnahmen, planen Sie auch nach COVID-19 beizubehalten?

Fast alle Anbieter planen die getroffenen Maßnahmen auch nach beizubehalten. Dies zeigt, dass Anbieter bereits sind sich an die neue "Normalität" anzupassen, um den Anforderungen der Mieter gerecht zu werden.



6. Welche besonderen Hygienemaßnahmen ergreifen Sie bezüglich COVID-19?

Die Mehrheit der Anbieter, die geantwortet haben, haben während des COVID-19 spezielle Hygienemaßnahmen ergriffen, wobei 46% hygienische Reinigungsverfahren einführten, 30% das Tragen von Masken in Gemeinschaftsbereichen durchsetzten und 22% zusätzliche Hygieneartikel anboten.



“Unser Reinigungspersonal erfüllt bereits die Hygienestandards vor COVID-19.”

“Mir liegen im Moment nicht alle Informationen vor, da wir im Moment geschlossen sind und wir noch nichts beantragen.”

“Raum-Check-Outs und Check-Outs mehr, so dass mindestens 72 Stunden zwischen einem Mieter und dem nächsten vergehen; sowie Reformierung der Hygiene- und Reinigungsmaßnahmen mit der Firma, die mir diesen Service bietet.”

“Ozonkanone, ohne Chemikalien, ohne Rückstände.”

“Wenn die COVID-19-Bestimmungen im Laufe dieses Jahres gelockert werden, erwarten wir, dass sich die Gäste nicht in den Wohnungen aufhalten, während unser Personal die regelmäßigen Reinigungs- und Wartungsarbeiten durchführt.”

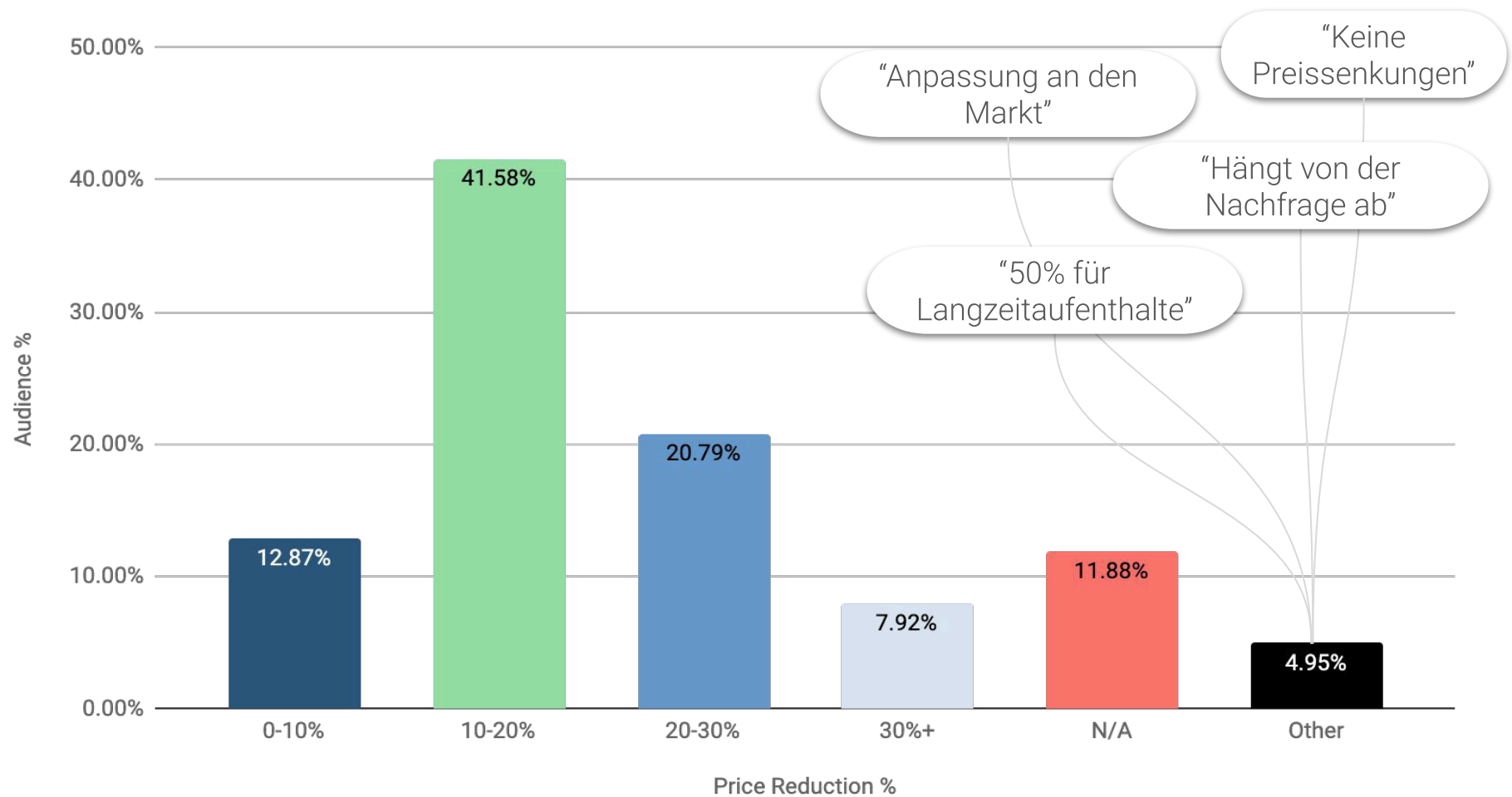
“Ozon-Desinfektion.”

“Schlüsselloses Einchecken wo möglich, aber nicht für alle.”

“Unsere Reinigungsstandards sind bereits hoch, aber wir bieten die Gewissheit, dass besonders sorgfältig vorgegangen wird und die Gäste die Möglichkeit haben, selbst zu reinigen, da wir alle Reinigungsprodukte und -ausrüstungen dafür zur Verfügung stellen.”

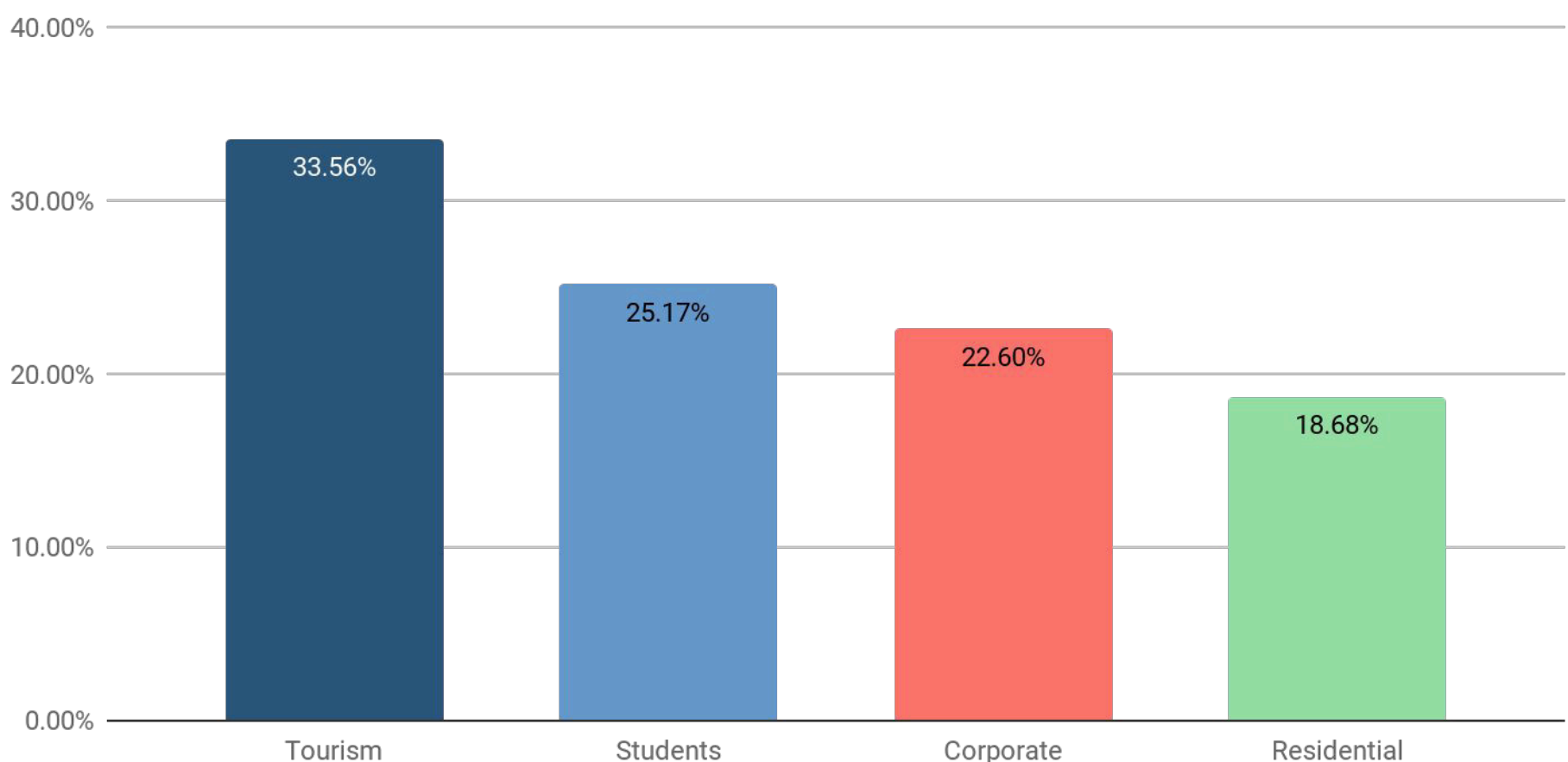
7. Sofern Sie die Preise senken, um welchen Prozentsatz?

Die Mehrheit der Anbieter hat oder wird die Preise ihrer Immobilien während der COVID-19-Pandemie um 10-20% (42%) senken. Beeindruckend ist, dass fast 12% der Anbieter angaben, dass die Preissenkungen für sie nicht gelten.



8. Welcher Markt wird sich Ihrer Meinung nach schneller erholen?

Insgesamt sind Tourismus und studentisches Wohnen die Märkte, von denen erwartet wird, dass sie sich am schnellsten erholen werden. Die Ergebnisse zeigen jedoch, dass die Anbieter beträchtliches Vertrauen in die Zeit bis zur Erholung des Geschäftsreisemarktes haben (23%).





Wie man die Belegungsrate während der COVID-19-Pandemie verbessern und sich an eine neue "Normalität" anpassen kann

1. Hygienestandards

Da sich die Welt wieder für Reisende öffnet, ist es wichtig, sich an das anzupassen, was zu einer neuen "Normalität" werden wird. Nach unseren Erkenntnissen gehört dazu auch ein verstärkter Fokus auf die Hygienemaßnahmen Ihrer Immobilien. Überlegen Sie sich, wie Sie den Aufenthalt Ihrer zukünftigen Mieter durch hochwertigere Reinigungsverfahren, schlüssellosen Zugang und kostenlose Gesichtsmasken komfortabler gestalten können.

2. Preise

Da viele Akteure im Bereich der Mittel- und Langzeitaufenthalte drängen, sinken die Preise. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten Sie Ihre Preisstrategie überdenken, um die Belegungsraten zu erhöhen. Überlegen Sie, ob es besser ist, Ihre Mietpreise zu senken, als leerstehende Wohnungen zu haben. Derzeit sehen wir typische Preisnachlässe zwischen 10-30% in allen Märkten.

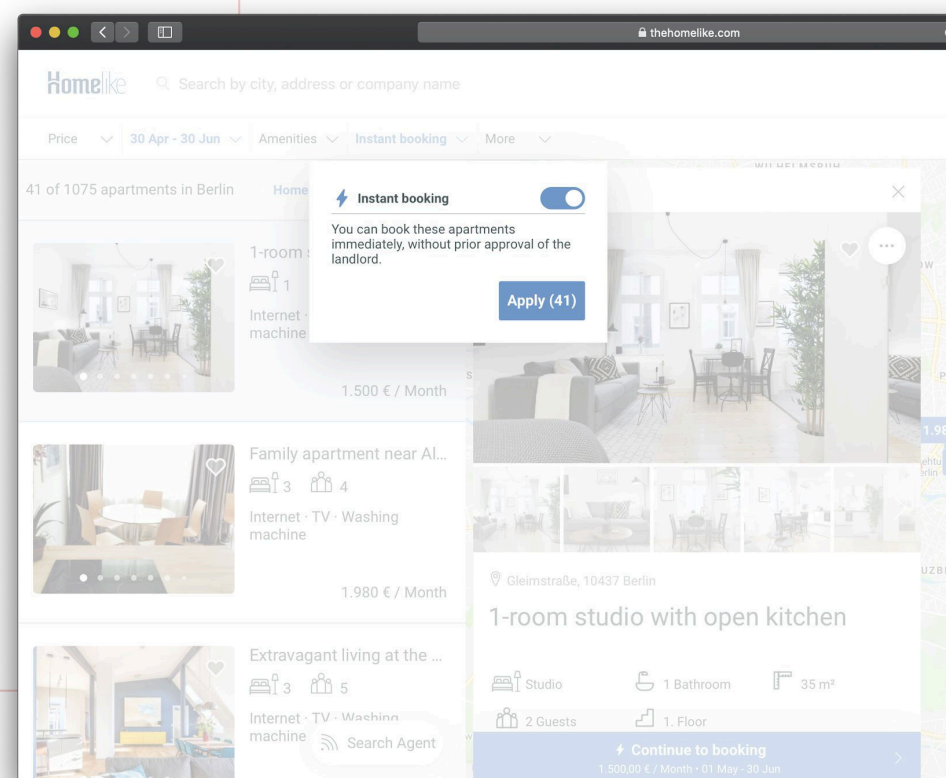
3. Flexibilität

Legen Sie flexible Stornierungsrichtlinien fest, um Unternehmen und Fachleuten das Vertrauen zu geben, in Zeiten der Unsicherheit zu buchen. Fast 25 % unserer Anbieter haben ihre Politik bereits auf flexibel umgestellt. Wenn Sie Ihre Angebote auf flexibel aktualisieren, werden Sie auch auf unserer Website einen höheren Rang einnehmen und im Vergleich zu anderen Angeboten in Ihrer Region wettbewerbsfähig bleiben.

4. Sofort Buchung

Wir haben in jüngster Zeit einen massiven Trend zu Sofortbuchungen beobachtet (+50%). Durch den Wechsel in den Sofortbuchungsmodus haben Sie weniger Arbeit, und Ihr Ranking auf unserer Website hat sich positiv verbessert. Bitte [setzen Sie](#) sich mit uns in Verbindung, um die Angebote anzufordern, die Sie sofort buchbar machen möchten.

Weitere Informationen finden Sie auch in unseren [FAQ](#).



Homelike Kundendienst

Wenn Sie Fragen oder Bedenken zu bestehenden Buchungen haben, wenden Sie sich bitte an apartments@thehomelike.com oder an Ihren Key Account Manager. Unsere Teams verzeichnen in dieser Zeit ein größeres Volumen an Anfragen, weshalb wir uns im Voraus entschuldigen, falls unsere Antwort etwas länger als normal dauert.

Alternativ dazu können Ihre Fragen bereits in unseren [FAQs](#) beantwortet werden.

Homelike

thehomelike.com

© Copyright 2020