

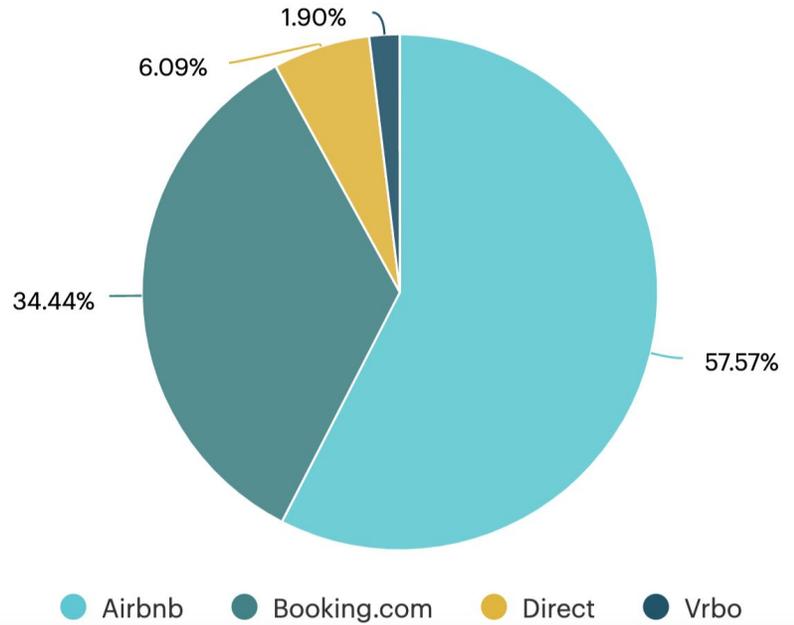
Informe de mercado Barcelona

Average of the last two years

El canal de reservas

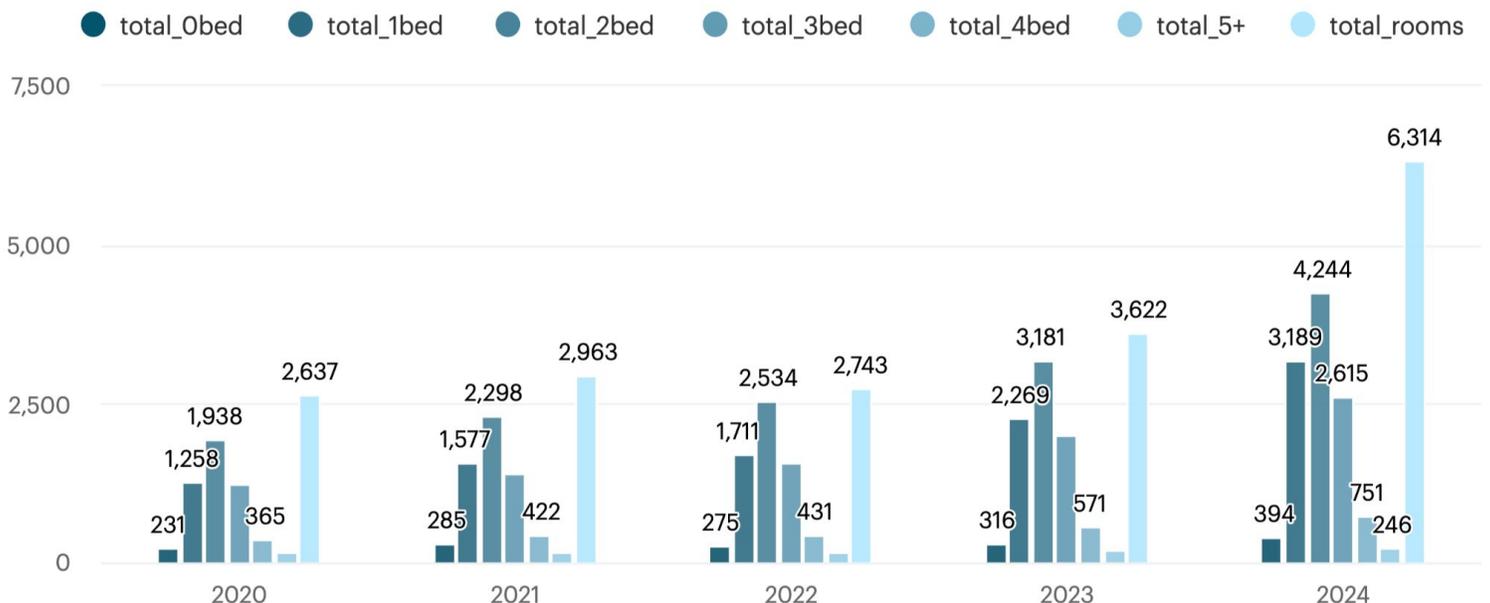
Este gráfico muestra la distribución de las reservas a través de los canales en tu mercado.

(Los datos son la media de los últimos 2 años)



Número de alojamientos enteros disponibles / año

Número de alojamientos disponibles en Airbnb cada año según el número de habitaciones.



POWERED BY



Tasas medias de ocupación

en 2023

74.94%

en 2022

74.74%

La ocupación promedio por alojamiento. Es decir, el porcentaje de fechas reservadas sobre todas las fechas disponibles.

Tiempo medio de reserva

El número de días de anticipación con los que las personas reservan en este mercado.

Por ejemplo, 30 días implicaría que, de media, las personas realizan su reserva de alojamiento un mes antes de su fecha de llegada.

en 2023

43.1

en 2022

38.9

Duración media de la estancia

En 2023

4.1

en 2022

4.5

La media de número de días en los que los huéspedes se alojan en este mercado.

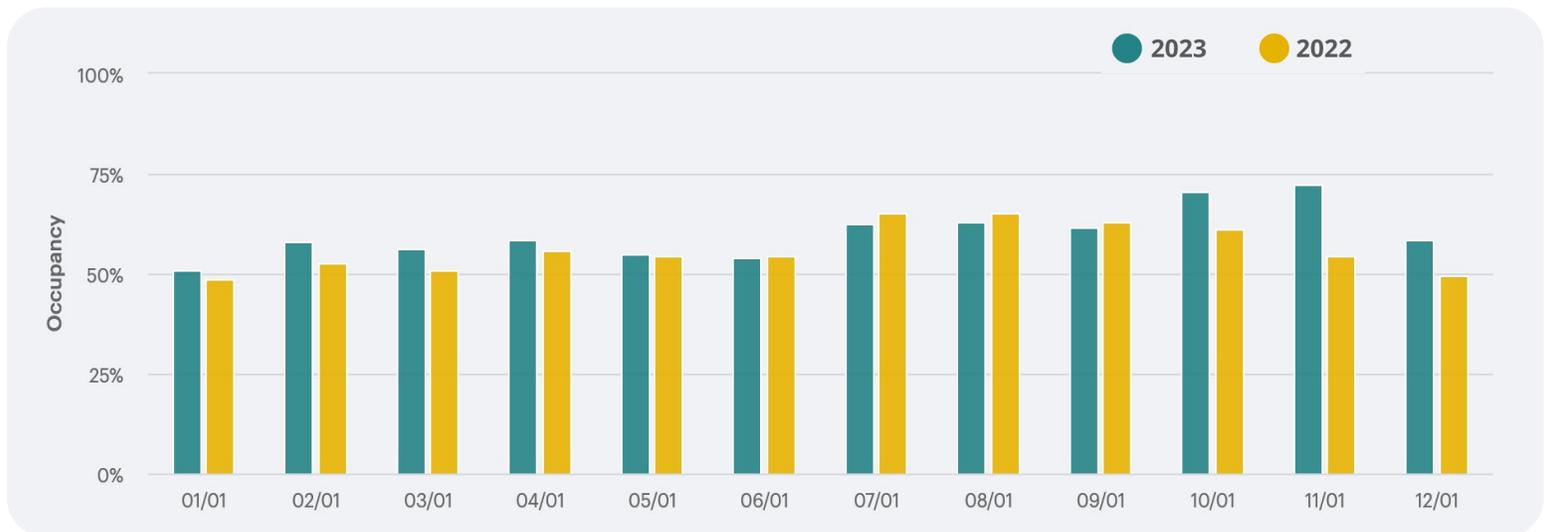
POWERED BY



Tasa diaria promedio (ADR) año tras año



Tasa de ocupación media año tras año



Tu ADR y tasas de ocupación impactan en la métrica más importante: los ingresos por noche disponible o RevPAN.

Analizar el comportamiento individual de tus alojamientos año tras año es muy útil especialmente en mercados estacionales.

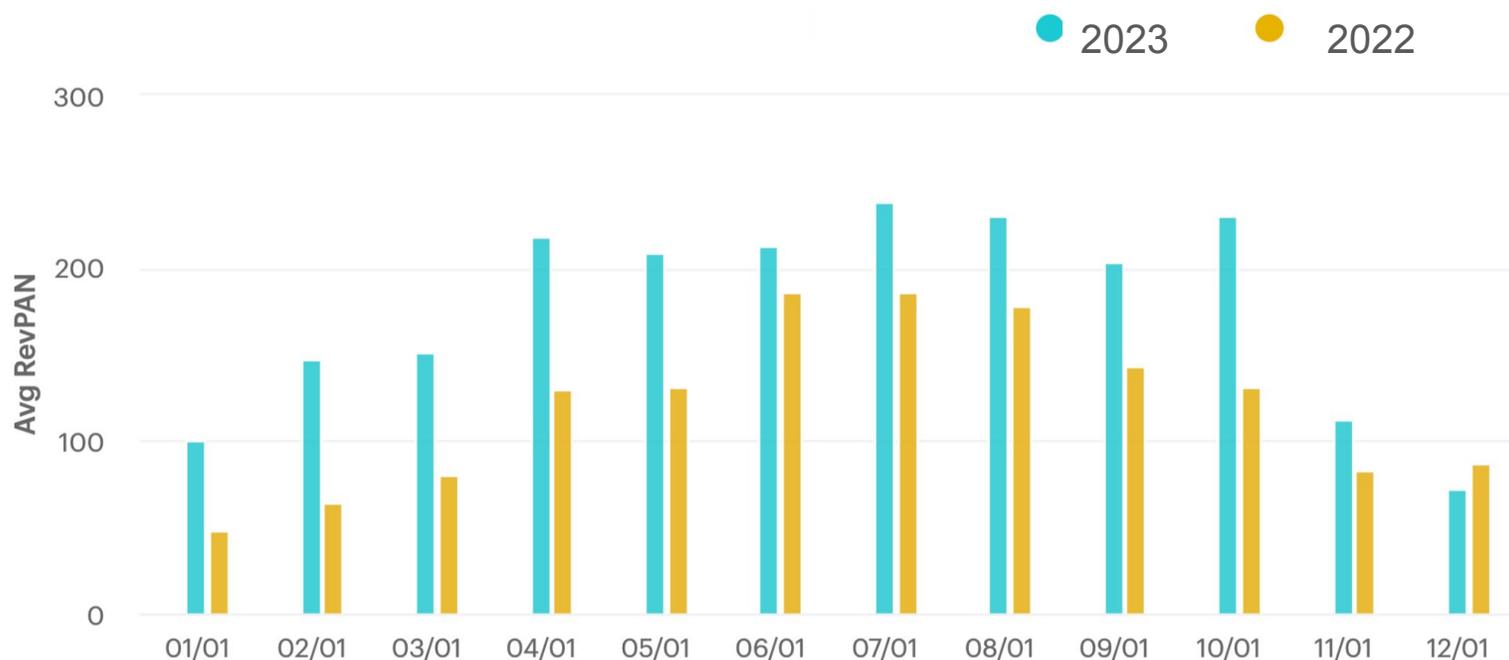
POWERED BY



RevPAN medio año tras año

El RevPAN es el beneficio total dividido entre el número de noches disponibles a lo largo del año. *(Un alojamiento "disponible" es aquel que no tiene bloqueos en su calendario, estancias del propietario o reservas a 0€)*

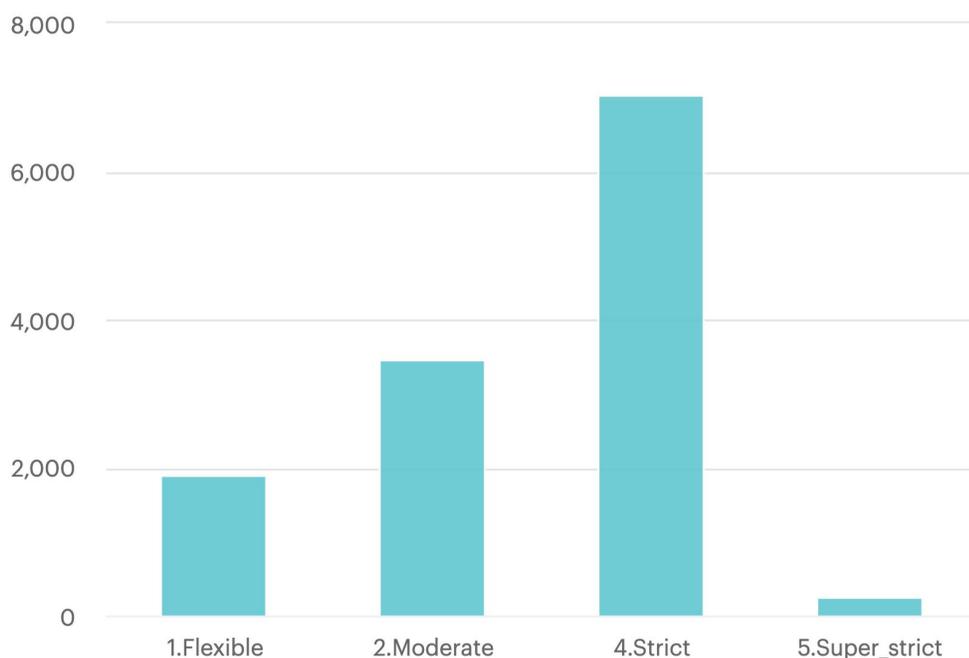
El RevPAN es un indicador de cómo gestionas tus tarifas y la ocupación para obtener ingresos óptimos.



Alojamientos disponibles según as políticas de cancelación

A lo largo de año pasado, así es cómo los propietarios en este mercado han fijado sus políticas de cancelación.

(Políticas de cancelación definidas por la plataforma de Airbnb)



La ocupación media, los tiempos de reserva y los ingresos por noche disponible (RevPAN) han aumentado cada año:

- ¿Ha experimentado tu cartera estos incrementos o ha superado al mercado? El precio es uno de los factores más significativos que pueden influenciar en estas métricas listado por listado.
- Revisa cualquier precio alto y los precios mínimos estacionales que pueden obstaculizar las reservas.
- Recomendamos ajustar los precios para impulsar la ocupación y aprovechar la demanda existente. Sin un cambio en tu estrategia de precios, podrías seguir perdiendo reservas.
- ¿Has incorporado los [datos de búsqueda](#) en tus estrategias? Con datos como estos añadidos a tu estrategia, tus precios se ajustan de forma automática para captar la demanda antes de sacrificar reservas.

La duración de la estancia ha disminuído

- ¿Cuál es tu tiempo de estancia mínimo? Si es superior a 5 noches, y estás experimentando una ocupación baja, este podría ser el motivo.

Más del 90% de las reservas se han realizado a través de Airbnb o Booking.com.

- Asegúrate de que tus alojamientos están actualizados y [son llamativos](#), de que estás deleitando a tus huéspedes y que dejan reseñas positivas.

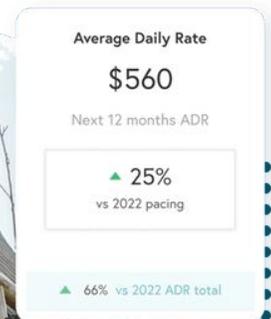
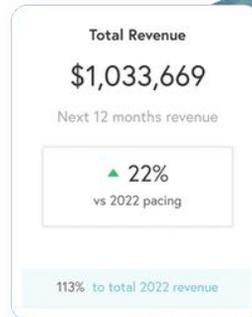
Gana un 40% más con Beyond

Impulsando Barcelona y más de 7,500 ciudades en todo el mundo.

Más allá es la solución número 1 de gestión de ingresos para los administradores de alquileres a corto plazo (STR).

La gestión moderna de ingresos para alquileres a corto plazo implica mucho más que una serie de palancas que los administradores de propiedades y anfitriones deben activar.

Más allá es la solución número 1 de gestión de ingresos para los administradores de alquileres a corto plazo (STR) La gestión moderna de ingresos para alquileres a corto plazo implica mucho más que una serie de palancas que los administradores de propiedades y anfitriones deben activar.



EMPEZAR

Solicita una demostración y obtén una consulta gratuita con un experto en ingresos de Beyond.

beyondpricing.com



POWERED BY

