

Rynek wynajmu kwater na Ukrainie.

(Zgodnie z wynikami badań na temat " Rynku turystycznego na Ukrainie " - wspólny projekt PBJ - badania marketingowe i Europejskiego Instytutu Komunikacji Społecznej)
KOMUNIKAT PRASOWY

Na Nowy Rok Ukraińcy najchętniej wyjeżdżają w Karpaty i do Lwowa. W badaniu były brane pod uwagę wyjazdy krajowe.

Takie są wyniki badania przeprowadzonego przez PBJ - badania marketingowe (www.pbj.com.pl) wspólnie z partnerem ukraińskim agencją Stay.Ua (www.stay.ua). Jedna trzecia respondentów (33%) za najlepsze miejsce do przywitania Nowego Roku poza domem uznaje Ukrainę Karpacką, a jeden na pięciu respondentów (21%) uważa, że najlepiej świętować Nowy Rok we Lwowie. Nowy Rok na Krymie chciałoby spędzać 16% respondentów, w Kijowie - 15%, a Odessa zostałaaby wybrana przez co dziesiątego badanego obywatela Ukrainy (11%).

Dwie trzecie badanych wybrałyby pobyt w wynajętym mieszkaniu. Pobyt w pensjonacie (hotelu) jest atrakcyjny dla 19 % respondentów. 9 % uczestników badania wybrałyby pobyt w schronisku - 3 %.

Z punktu widzenia specjalistów tendencja ta jest całkiem zrozumiała. "Średni dochód Ukraińców nie pozwala korzystać z usług hotelu na okres 1-2 dni – mówi szef wyników projektów badawczych portalu wynajmu Stay.Ua (www.stay.ua) Eugene Mutovchiyskaya. Atrakcyjność pobytu w mieszkaniu, polega nie tylko na komforcie, wiąże się z możliwością korzystania z prywatnej kuchni oraz elastycznym czasie przyjazdu i wyjazdu, ale też dostępem do szeregu usług hotelowych: sprzątanie, zmiana pościeli, jednorazowe rzeczy osobiste. Posiłki na życzenie, transfer. Tak więc w przypadku kwater stosunek jakości do ceny wynajęcia jest najbardziej odpowiedni dla turystów z Ukrainy

Rzeczywiście, badania pokazują, że większość respondentów (74%) uznaje za dopuszczalną cenę noworocznego wynajmu nie wyższą niż 400 hrywien dziennie (39% - " 200 do 400 hrywien", a 35 % - " do 200 hrywien"). Kwotę pomiędzy 400 a 600 hrywien za dobę w okresie noworocznym gotowych jest zapłacić 16 % respondentów, podczas gdy 6 % uważa, że za okres Nowego Roku może płacić czynsz od 600 do 800 hrywien . Tylko 4% respondentów jest skłonnych zapłacić więcej niż 800 hrywien za dobę w tym - 2 % " 800-1000 hrywien i 2% - 1000 hrywien i powyżej".

Dynamika rynku.

W ciągu ostatniego roku, o jedną trzecią wzrosła liczba właścicieli, którzy dają kwaterę do wynajęcia i są chętni do współpracy bezpośrednio z wyspecjalizowanym portalem internetowym. Taką agencją skupiającą informację o możliwości wynajmu jest Stay.Ua, gdzie mieszczą się oferty właścicieli nieruchomości w 23 miastach Ukrainy.

Wynajem mieszkań na rynku jest uważany za jeden z najbardziej obiecujących biznesów i z analizy bieżącej sytuacji, możemy przewidzieć, że z roku na rok będzie coraz bardziej konkurencyjny dla rynku usług hotelowych" .

Rzeczywiście, według badań " branży hotelarskiej na Ukrainie "przeprowadzonych przez PBJ - badania marketingowe (www.pbj.com.pl) w grudniu tego roku, podczas podróży po Ukrainie dwie trzecie respondentów (65%) preferuje pobyt w mieszkaniu do wynajęcia. W tym samym czasie, tylko jeden na pięciu (19%) pobyt w hotelu, a 15 % respondentów pobyt z przyjaciół,

znajomych lub krewnych. Ich wybór podyktowany jest korzystną ceną, która jest najważniejszą przyczyną takich preferencji dla co czwartego respondenta. Według badania PBJ zdecydowana większość respondentów (90%) jest gotowa płacić za mieszkanie w podróży nie więcej niż 400 hrywien dziennie. Podczas gdy 53 % jest w stanie zapłacić za wynajem dzienny od 200 do 400 hrywien, a 37 % chce cena zmieścić się w kwocie do 200 hrywien. Ponad 400 hrywien jest w stanie zapłacić za dzienny wynajem, tylko 9 % badanych.

Restrukturyzacja rynku dziennego wynajmu mieszkań na Ukrainie.

Według agencji badania Stay.ua i właścicieli kwater w ostatnich latach rynek wynajmu dziennego mieszkań na Ukrainie jest w trakcie restrukturyzacji. Istnieje kilka powodów tej sytuacji.

Po pierwsze, w ciągu ostatnich trzech lat, udział turystyki rośnie. Ta tendencja stabilnie się utrzymuje od 2011 roku. Według lokalnego Stowarzyszenia Liderów wzrostu rynku w branży turystycznej w 2013 r. wynosił 10%.

Po drugie, infrastruktura hotelowa nie nadąża, aby sprostać wymaganiom rynku. Kryzys finansowy z lat 2008-2009 doprowadził do zamrożenia wielu projektów na rynku hoteli lepszej jakości. Choć dziś sytuacja się zmienia, oddanie do eksploatacji wystarczającej liczby hoteli jest wciąż nieuchwytnym celem. Konsumenci z 4-5-gwiazdkowych hoteli w stolicy to głównie zagraniczni goście biznesowi. Obsługa wielu hoteli, zadeklarowanych jako "trzy gwiazdki" często pozostawia wiele do życzenia, a ceny są zbyt wysokie w stosunku do jakości usług.

"W tej sytuacji, wielu turystów krajowych woli pozostać w prywatnych apartamentach. W pierwszej kolejności, ponieważ tutaj są przystępne ceny" - wyjaśnia Anna Torgonskaya. - Ponadto, klienci otrzymują coś w rodzaju "premii" - atmosferę domu, obecność wszystkich niezbędnych urządzeń. Ponadto, takie firmy jak Stay.Ua gwarantują klientom wygodny proces rezerwacji i prywatność.

Korzyści właściciela.

Rynek dziennego wynajmu dla wielu właścicieli wydaje się być o wiele bardziej opłacalny niż długoterminowy wynajem mieszkań. Coraz częściej usługi wynajmu są przeprowadzane dzięki partnerstwie firm wspomagających. Całkowity koszt pobytu wielu osób w ciągu miesiąca jest wyższy niż zamieszkanie jednego klienta. Właściciele mają świadomość, że już nie muszą tracić czasu i energii na poszukiwanie nowych klientów. Mogą oni przekazać swoje apartamenty w zarządzanie operacyjne do firm, które mają pewien procent za usługi pośrednictwa .

Nasz adres:

PBJ badania Marketingowe

www.pbj.com.pl

ul . Surowieckiego 12 lok . 218 B, Warszawa

Tel. : 22/855 49 09

Mail: biuro@pbj.com.pl