

Steeds groter marktaandeel voor particuliere verhuur vakantiewoningen

25-08-2015 11:23

De vakantie doorbrengen in een vakantiehuis van een landgenoot wordt steeds populairder. Uit cijfers van Micazu (online marktplaats voor vakantiehuizen) blijkt dat in juni, juli, augustus en september ruim 40.000 Nederlanders via Micazu hun vakantie in een vakantiehuis van een Nederlander hebben doorgebracht.



Helpt van de huurders schrijft beoordeling

Net als grote internationale speler AirBnB, merkt Micazu dat het boeken bij de particuliere verhuurder steeds populairder wordt. Het concept van het direct boeken bij een eigenaar bevalt de huurders goed want uit de cijfers blijkt dat 47% van de huurders een beoordeling over het geboekte huis op Micazu achterlaat. Waardoor het vertrouwen voor volgende huurders alleen maar groter wordt. Micazu ziet dan ook een stijging van 25% in het aantal boekingen voor de zomer van 2015 ten opzichte van de zomer van 2014. En dan betreft het op Micazu alleen Nederlandse eigenaren die hun vakantiehuis aanbieden. **Disruptie in vakantiebranche** Dat deze cijfers gelijk lopen met de bevindingen van het onderzoek 'Travel Tomorrow', van Capgemini over de digitale transformatie en customer experience in de reisbranche, bewijst dat Micazu een antwoord heeft op de vraag van Nederlandse vakantiegangers die op een eerlijke, leuke en ook voordelige manier hun meest ideale vakantiehuis willen zoeken en boeken. En dat zonder taalbarrière! Uit het onderzoek 'Travel Tomorrow' komt naar voren dat innovatie niet toereikend is succesvol te blijven in de toekomst. Juist de snelle opkomst van disruptieve spelers gaat alle markten in snel tempo verstoren. Volgens de onderzoekers zijn de 4 grootste veroorzakers van disruptie in een markt:

Complexe ervaringen Geen of onvoldoende vertrouwen Overbodige tussenpersonen Bepaalde toegang

In de Nederlandse vakantiehuizenmarkt zie je ook twee steeds duidelijkere stromen ontstaan onder de Nederlandse vakantiehuizenaanbieders:

Traditionele vakantiehuizenaanbieders zoals Belvilla, Novasol en Interhome (rekenen rond 30% commissie over de huursom). Dit brengen zij in rekening aan de eigenaren van de vakantiehuizen. Online huurplatformen als Airbnb en Micazu (rekenen rond 10%-15% commissie over de huursom). Dit brengen zij in rekening aan de eigenaren van de vakantiehuizen. **Minder kosten voor verhuurder**

De online huurplatformen kunnen met 20% minder commissie, toch erg goed uit de voeten. Lage overhead, geen kostbare winkelpanden, schaalbaar verdienmodel en geen overbodig personeel houden de kosten laag. Daarnaast maken zij gebruik van slimme technologie en brengen zodoende de huurder en verhuurder heel eenvoudig met elkaar in contact. **User generated content is winnaar** Snel en direct bij de echte eigenaar huren is hierin het grote verschil. Daarnaast is het sympathiek om als huurder te lezen hoe de eigenaar zelf zijn vakantiehuis aanprijst, op een eerlijke en duidelijke wijze, met veel foto's en video's. Zoals het huis echt is. Door deze 'user generated content' is elke advertentie uniek en ook eerlijker dan de vakantiehuis-advertenties op genoemde traditionele aanbieders zoals Belvilla, Novasol en Interhome. **Populaire provincies** Een vakantie in eigen land blijft populair. De vakantiehuizen in Nederland zijn, net als vorig jaar, het meest geboekt. De populairste provincies zijn Gelderland, Zeeland en Overijssel. Buiten Europa is Curacao het meeste geboekt. De 10 populairste bestemmingen blijft onveranderd, ook in 2014 waren dit de populairste zomervakantiebestemmingen. Top 5 meeste geboekte bestemmingen zomer 2015

Nederland Spanje Frankrijk Duitsland België

Bron: persbericht [Micazu](#)

Belvilla ziet het net even anders

(update 28-08-2015) "Binnen de groep waar Belvilla onderdeel van uitmaakt, zien wij bestaansrecht voor beide modellen en bieden ook directe verhuur bij vakantiehuiseigenaren aan, via marktplaatswebsites gelijk aan Micazu, waar huiseigenaar en klant samengebracht worden zonder dat de marktplaatswebsite verantwoordelijkheid neemt. Met Belvilla daarentegen zetten wij in op het full-service-concept en bieden we extra service aan zowel huiseigenaren als vakantiegangers. Voor deze extra service vragen we ook wat meer. Aan vakantiehuiseigenaren leveren wij binnen dat concept meer diensten, zoals de volledige afhandeling van de boeking, inclusief de betalingsafhandeling, zodat de huiseigenaar de huur al op zijn rekening heeft voordat de klant arriveert. De consument kan anderzijds vertrouwen op de zekerheden van Belvilla. Ze boeken hun vakantie bij een vertrouwd adres, Belvilla is aangesloten bij de ANVR en SGR, controleert de vakantiehuizen en biedt een SOS-dienst die 24/7 bereikbaar is. Belvilla-gasten zijn daarmee verzekerd van een zorgeloze vakantie." Meer informatie: www.belvilla.nl

Redactie