

10 tips för bästa uthyrningspriser



Snabbtitt på alla tips

- 1) **"The big picture"**: Håll koll på Din målgrupp samt konkurrensen i området
- 2) **Enkelt och begripligt**: Tänk på att ha överskådliga priser
- 3) **Var på rätt sida av lagen**: Räkna med extrakostnaderna i priset
- 4) **Var rimlig**: Begär inte en överdrivet hög deposition
- 5) **Komplett pris istället för delsummor**: Räkna in de extra tjänsterna i totalkostnaderna
- 6) **Ange priser i förväg**: Undvik prisjusteringar under högsäsongen
- 7) **Konkreta uppgifter**: Ange *alltid* ett pris
- 8) **Olika priser**: Sätt olika priser för årets hög- och lågsäsonger
- 9) **Prisdumpning**: Särskilj Dig från billiga uthyrare i Ditt område
- 10) **Pruta inte**: Ge endast individuella rabatter i särskilda fall

10 Tips för att sätta rätt hyrespris

Ett av de viktigaste kriterierna vid bokningen av en semesterbostad är, förutom läge och utrustning, hyrespriset. Även om många hyresgäster är beredda att betala mer för sin semesterbostad bör uthyrare regelbundet kontrollera att hyrespriset är rätt och akta sig för att ta en för hög hyra. Anledningen till detta är att en för hög, för låg eller ett obegripligt hyrespris kan skrämja bort potentiella hyresgäster. Det kan även leda till missnöjda hyresgäster, om inte deras förväntningar eller föreställningar blir uppfyllda. För att täcka kostnaderna eller till och med tjäna lite på uthyrningen bör priset kalkuleras utifrån följande faktorer: läge, utrustning, extra tjänster, målgrupper samt de genomsnittliga hyrespriserna i staden eller regionen. För att Du ska komma fram till ett rimligt pris har vi sammanställt 10 tips som skyddar Dig från de olika fallgroparna och fällorna som finns inför beslutsfattandet inför en prissättning.

1) **"The big picture"**: Håll koll på Din målgrupp samt konkurrensen i området

Genom att först titta på konkurrensen i Ditt område kan Du sätta det rätta priset. För att vara konkurrenskraftig bör priset som Du erbjuder inte vara nämnvärt över eller under genomsnittet av bostäderna i samma område med liknande storlek och utrustning. Många internetanvändare sorterar sina sökresultat på semesterbostäder efter priset och ser därför inte de fastigheterna som, på grund av sin jämförelsevis höga hyra, landar långt ned på

listan. Vid dessa tillfällen hjälper det inte att Du har en attraktiv utrustning som en öppen spis i vardagsrummet eller ett toppmodernt kök.

Behåll Din målgrupp i sikte!

Sommarsemestern för en familj på fyra personer brukar planeras med en annan semesterkassa än en romantisk vecka för ett par. Hos den första målgruppen bryr sig hyresgästerna mer om den passande omgivningen för sina barn. Det fint inredda barnrummet med leksaker och babysäng, barnstolen och de barnvänliga tallrikarna i köket eller den stora sandlådan och gungan i trädgården rättfärdigar ibland ett högre hyrespris. Par blir istället lockade av en jacuzzi, erbjudanden för SPA-behandlingar, teaterbiljetter eller en flaska champagne och är också beredda att betala mer för fler bekvämligheter.

Låt Dig dock inte luras till att dumpa priserna för att på så sätt fylla bokningskalendern snabbare. Är priset i jämförelse med liknande objekt alldeles för lågt skrämmer det bort vissa hyresgäster eftersom misstankar väcks om att något inte stämmer med huset eller lägenheten, och att det är därför bostaden erbjuds till ett betydligt lägre pris.



2) Enkelt och begripligt: Tänk på att ha en överskådlig prisgradering

Utforma Dina priser så att de blir enkla och begripliga. Ange fasta tidsperioder. Det är förnuftigt att hyra ut per vecka eller dag. Vid en omräkning av dagspriser till veckopriser kan dagspriserna gärna ligga över veckopriserna. Använd inte komplicerade rabattformuleringar vid beräkningen som exempelvis "Från och med den tredje natten under andra hälften av månaden minskas dagspriset med 90 kr". Det förvirrar potentiella hyresgäster. Det är dock berättigat att ha ett antal minimum nätter eller "minsta-antalet-nätter-vistelse" under högsäsongen. På populära

semesterorter i Spanien, Italien eller Frankrike är denna "minimum vistelse" för det mesta sju övernattningar. Under lågsäsongen när framför allt singlar, par eller grupper reser, är det i synnerhet långhelger som efterfrågas. I dessa fall kan Du förkorta en minsta vistelseperiod eller helt avstå från den. Därutöver förväntar sig de flesta hyresgäster ett billigare pris under lågsäsongen. Du kan därför lägga till uthyrningspriserna efter säsong i den angivna hyrespristabellen. Behöver Du fortfarande locka gäster under lågsäsongen kan du exempelvis attrahera stamgäster med våra specialerbjudanden och annonsera ut Din annons med detta eller sänka priset för hyresgäster som bokar en lång vistelsetid som fyra eller sex veckor under specifika tidsperioder.

3) Var på rätt sida om lagen:

Räkna in extrakostnader i priset

Schablonkostnader som el, gas, värme och vatten ingår enligt prisregleringen i princip i slutpriset och får inte anges som en extra punkt som ska räknas med. En redovisning av dessa kostnader efter den faktiska användningen är dock tillåten när det exempelvis går att bevisa genom en egen mätare. Även tjänster såsom handdukar, sängkläder och slutstädning ingår i slutpriset om detta inte görs valbart för gästen. Omtvistat är däremot om turistskatten också ska räknas med. Då denna punkt inte ingår i hyran utan går genom kommunen rekommenderar juridiska experter att man bör ange den separat.

Vad som bör ingå i slutpriset

Slutpriset bör bestå av hyran samt alla obligatoriska extrakostnader såsom vatten, el, gas och värme men även handdukar, sängkläder och slutstädning bör ingå om dessa inte kan bokas som extra tillval. Priset måste dessutom innehålla den giltiga momsens. Turistskatten bör dock räknas separat.

4) Var på rätt sida om lagen: Räkna in extrakostnader i priset

Schablonkostnader som el, gas, värme och vatten ingår enligt prisregleringen i princip i slutpriset och får inte anges som en extra punkt som ska räknas med. En redovisning av dessa kostnader efter den faktiska användningen är dock tillåten när det exempelvis går att bevisa genom en egen mätare. Även tjänster såsom handdukar, sängkläder och slutstädning ingår i slutpriset om detta inte görs valbart för gästen. Omtvistat är däremot om turistskatten också ska räknas med. Då denna punkt inte ingår i hyran utan går genom kommunen rekommenderar juridiska experter att man bör ange den separat.

5) Var måttlig: Begär inte en överdrivet hög deposition

Om Du har en semesterbostad med speciell utvald utrustning och i hög kvalitet rekommenderas det att man tar en deposition som läggs till på hyrespriset och som absolut ska anges i annonsen. Den ska dock inte vara överdrivet hög. En rimlig depositionsavgift brukar ligga mellan 10 - 15 % av det totala hyrespriset. Vanligtvis ligger depositionen på ett belopp mellan 1350;- och 2250;- . En speciell värdefull inredning som ett nytt kök med dyra köksmaskiner eller antikviteter kan också motivera en något högre deposition.



6) Kompletta pris istället för delsummor: Räkna in de extra tjänsterna i totalkostnaden

Överraska inte Dina hyresgäster med avgifter för speciala erbjudanden eller ytterligare tjänster. Kostnaderna för användning av pool, välkomstkorgen med frukt, vandrings- eller stadskartorna såsom användning av tvättmaskin bör Du helst ha

räknat in i priset. Om hyresgästen först måste räkna fram det totala hyrespriset på ett komplicerat sätt, försvårar det jämförelsen med liknande bostäder och gör snabbt ett ursprungligt lockande grundpris för Din fastighet den hellre oattraktiv. I detta fall riskerar Du att hyresgästen väljer en annan semesterbostad. Ta hellre en högre hyra och annonsera Din bostad därför med särskilt ovanliga eller omfattande tjänster: Fullständiga priser som även inkluderar speciella "extras" såsom användande av jacuzzin eller tillgängliga cyklar attraherar hyresgäster. Se dock till att hyrespriset inte är allt för högt jämfört med liknande semesterbostäder i regionen då Du riskerar att hamna långt ned i hyresgästernas sökresultat. Hänvisa redan i Din annonstitel till Dina speciella "extras" Du erbjuder utan extra kostnader.

7) Vid rätt tidpunkt: Undvik prisjusteringar under högsäsongen

När energikostnaderna stiger, semesterbostaden precis har renoverats eller nya möbler har köpts, vill uthyrare gärna kompensera sina kostnader med högre hyror. Detta bör Du dock göra vid den rätta tidpunkten. Den som plötsligt höjer hyran under högsäsongen med 1000;-, 2000;- eller mer skrämmar bort både nya hyresgäster och stamgäster från att boka bostaden. Det är bättre att i början på året höja priset för de kommande tolv månaderna och att vara måttlig i prishöjningarna. Framhåll förbättringarna eller moderniseringen i Din annons med exempelvis en fras som "Nya köksmaskiner i köket erbjuder nu fler möjligheter för de som älskar det goda livet!" Om bokningsvolymen förblir som tidigare kan Du behålla prisjusteringen. Skulle bokningsantalet dock märkbart minska under de följande månaderna kan Du fortfarande ändra priset innan högsäsongen eller locka hyresgästerna med specialerbjudanden.

När Du väl bestämmer Dig för en prishöjning bör den vara motiverad. Detta gäller även i fall när områdets infrastruktur har förbättrats genom åtgärder gjorda av kommunen eller exempelvis att regionen besöks av fler turister och det generella hyrespriset i området har stigit.

8) Konkreta uppgifter: Ange alltid ett pris

Avstå inte från att ange ett pris i Din annons. En semesterbostad där en internetanvändare måste fråga efter hyrespriset via telefon eller e-postmeddelande har framför allt mindre chans för en bokning när konkurrensen i regionen är stor och det snabbt finns ett annat alternativ. Dessutom syns inte bostäder utan prisinformation i början på sökresultaten eftersom de flesta bostäderna sorteras efter priset.

9) Olika priser: Sätt olika priser för årets hög- och lågsäsonger

Ett enhetligt pris för hela året verkar inledningsvis ganska effektivt. Du riskerar dock att förlora potentiella hyresgäster eftersom de flesta semesterhus och semesterlägenheter prissätts enligt hög- och lågsäsong såväl som för helgdagar eller långtidsbokare, vilket lett till en motsvarande förväntan bland hyresgästerna. Den

som bestämmer sig för att boka Din bostad under lågsäsong vill heller inte betala lika mycket som under högsäsong, oavsett hur bekväm eller lyxig utrustningen och läget är. Därför bör Du ange ett lägre hyrespris för mindre attraktiva bokningsperioder.



10) Prisdumpning: Särskilj Dig från billiga uthyrare i området

En chock för många uthyrare är när mycket billiga erbjudanden plötsligt dyker upp i grannskapet. Detta kan förebyggas genom att regelbundet träffa de andra uthyrarna i Din region och utbyta information. Se bara till att reglerna gällande prissättning följs och att åtgärderna för de som erbjuder billiga semesterbostäder är lagliga. Detta eftersom konkurrenslagen begränsar handlingsmöjligheten för uthyrare. I dessa fall kan en juridisk rådgivning vara till nytta. I annat fall, förutsatt att man känner uthyraren, kan ett personligt samtal vara till hjälp. Tvinga dock inte in uthyraren i ett hörn utan hänvisa istället till nackdelarna med ett alltför lågt hyrespris. Hyresgäster med en bestämd budget söker till exempel inte nödvändigtvis efter det billigaste alternativet utan ofta efter speciella höjdpunkter och bra service. De överväger heller inte att boka en semesterbostad som ligger under ett bestämt pris. Den som hyr ut för billigt kan därför riskera att förlora dessa gäster och hyresintäkter. Även om Din bokningskalender inte fylls så snabbt som den som erbjuder ett billigare pris, kan Du på så sätt få de "kvalitativt bättre bokningarna" - det lönar sig i längden. Du bör inte ge med Dig när hyresgäster nämner grannens lägre pris, utan hellre förlita Dig på Ditt redan övertänkta hyrespris.

Förbli trogen gentemot Dig själv och Din uthyrningsprocess. Ställ Din bostads fördelar och tjänster i fokus. Hänvisa till Dina tidigare hyresgästers positiva recensioner och

förklara att Du alltid håller Din bostad i toppskick och att Du tar hänsyn till gästernas önskningsar.

11) Pruta inte: Ge endast individuella rabatter i särskilda fall

Generellt bör Du inte förhandla med den intresserade vid första förfrågan av en rabatt. Det uträknade hyrespriset ska täcka bostadens kostnader och i bästa fall ge Dig några extra kronor i kassan. Om Du ger med Dig för snabbt missar Du kanske en bokning till normalpris. Det gäller framför allt under högsäsong när Din semesterbostad vanligtvis har många bokningar eller t o m är fullbokad.

En individuell rabatt bör Du fundera på först när Du vill överbrygga den låga efterfrågan under lågsäsongen, en hyresgäst har med kort varsel avbokat och Din bostad är tillgänglig för en "sista minuten bokning" eller en stamgäst frågar efter en rabatt. I dessa fall är det naturligtvis bättre att hyra ut till ett lägre pris än att låta bostaden stå tom. Dock bör den rabatterade hyran fortfarande täcka Dina kostnader och utgifter.

Den som tar till sig av våra tips och känner till utmaningarna vid beräkning av hyrespriser på en semesterbostad undviker de flesta svårigheterna. Dessutom leder ett rättvist och tydligt uthyrningspris både till en bra service och nöjda hyresgäster, som i sin tur kan skriva en positiv recension om Din bostad och på så sätt höja chansen för fler framtida bokningar av just Din semesterbostad!

All information i guiden har kontrollerats noga. Vi tar dock inget ansvar för aktualiteten, korrektheten, fullständigheten, eller rättslig överensstämmelse av informationen som har tillhandahållits. För allt innehåll eller upplysningar som finns på länkade webbplatser är uteslutligen administratören av webbplatsen ansvarig. Därför tar vi inget ansvar för information från tredje part.