
GUIA DE TARIFAS

El precio tiene un papel determinante en la elección de un alojamiento. Para ayudarle a definir la tarifa de su alquiler, Perfect Holidays ha creado una Guía de Tarifas de Alquileres de Vacaciones.

Un consejo rápido: para no perder clientes potenciales, vea a continuación algunos errores que no deberá cometer:

- Una **tarifa demasiado elevada**: a menos que su propiedad tenga alguna característica especial que justifique el precio, una tarifa demasiado elevada suele traducirse en altas expectativas en cuanto a las prestaciones... Si este no es el caso, se estará arriesgando a decepcionar al cliente.
- Una **tarifa demasiado baja**: puede parecer sospecho y por lo tanto suscitar preguntas entre los clientes. ¿Habrá algún defecto? ¿La descripción de la propiedad es fiel a la realidad? ¡No subestime su propiedad!
- **Tarifas muy distintas**: lo mejor es limitarse a una tarifa para la temporada alta y otra para la temporada baja, y en todo caso a realizar alguna oferta de "Último Minuto". Proponer tarifas muy variables puede inquietar al cliente.
- Una **tarifa demasiado rígida**: si usted no ofrece flexibilidad en la duración de la estancia y en las tarifas, los clientes que busquen una estancia corta pasarán de largo su anuncio.

Para encontrar la tarifa que mejor se adapte a su propiedad, inspírese en las tarifas de propiedades similares a la suya y que estén en la misma zona geográfica.

Un consejo: ¡Tenga espíritu comercial! A partir de un cierto número de personas puede ofrecer una reducción en la tarifa o por ejemplo ofrecer la estancia gratuita a los niños. Este gasto "comercial" será gratamente valorado por sus futuros inquilinos y les incitará a volver a su propiedad al año siguiente...

