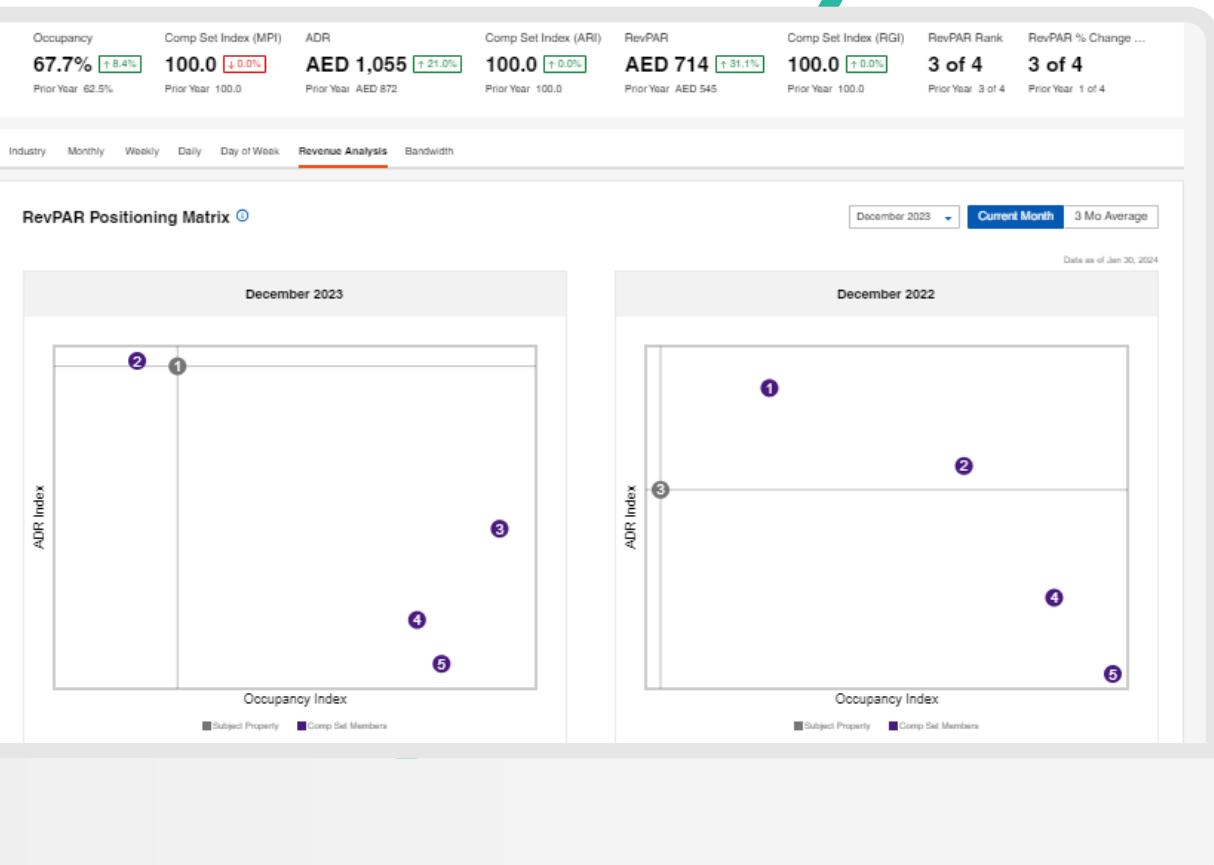


CoStar e l'innovativa soluzione **Benchmark**

L'unico prodotto per l'analisi delle quote di mercato che offre una panoramica completa dell'intero ciclo di vita di un hotel, dall'acquisizione alla cessione, passando per la gestione operativa.





È impossibile approfittare di un'opportunità non sapendo della sua esistenza.

Il **benchmarking alberghiero** è il processo che mette a confronto le prestazioni della tua proprietà o del tuo portafoglio con quelle della concorrenza fornendoti il livello di contesto necessario per definire il successo e i fallimenti all'interno del tuo ambiente e nelle tue circostanze.

Lo strumento Benchmark mette in risalto le opportunità da ogni angolazione e contribuisce a un processo decisionale coordinato tra tutte le aree della tua attività.

Nota: tutte le schermate del prodotto incluse in questo documento contengono soltanto dati di prova.

Proprietari | Società di gestione | Marchi

CoStar è uno strumento completo che unisce metriche e funzionalità specifiche del settore a informazioni cruciali sulle condizioni e sulle disponibilità del mercato degli immobili commerciali.



Demo Mode: Performance Data displayed is modelled data and is not the actual performance data for any hotel shown.

STR ID: #####

Hotel Name

Hotel Address • Hotel Phone Number • Hotel Website

Class Market	Hotel Class	Parent Hotel Market	Hotel Parent Name	Rooms	#####
Submarket	Hotel Submarket	Owner	Hotel Operator Name	Comp Set Rooms	#####
			Hotel Owner Name	Comp Set Members	#

STAR Snapshot Historical

Month of Dec 2023 | Data as of Dec 31, 2023

Occupancy	Comp Set Index (MPI)	ADR	Comp Set Index (ARI)	RevPAR	Comp Set Index (RGI)	RevPAR Rank	RevPAR % Change ...
74.5% + 0.6%	121.3 + 4.8%	\$644 + 2.1%	96.3 + 33.2%	\$480 + 1.5%	116.8 + 26.9%	4 of 7	4 of 7
Prior Year 74.1%	Prior Year 127.3	Prior Year 5657	Prior Year 72.3	Prior Year 5487	Prior Year 92.1	Prior Year 6 of 7	Prior Year 5 of 7

Monthly ▾ Dec 2023 ▾ Glance Summary Monthly Trend Day of Week Daily Seg Glance Seg Seg Index/Rank Seg Day of Week Additional Revenue

Index Rank

Segmentation Index Analysis

My Property vs. Competitive Set - Performance Set

Month of Dec 2023 | Data as of Dec 31, 2023

Year	Indices												Percent Change											
	Transient			Group			Contract			Total			Transient			Group			RevPAR			RevPAR		
	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR	Occ	ADR	RevPAR			
2022	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	16.6%	21.1%	41.2%	16.6%	21.1%	41.2%	16.6%	21.1%	41.2%			
Jul	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	120.4	112.8	135.8	16.6%	21.1%	41.2%	16.6%	21.1%	41.2%	16.6%	21.1%	41.2%			
Aug	113.1	111.8	126.5	113.1	111.8	126.5	113.1	111.8	126.5	113.1	111.8	126.5	12.5%	16.9%	31.5%	12.5%	16.9%	31.5%	12.5%	16.9%	31.5%			
Sep	111.1	102.9	114.2	111.1	102.9	114.2	111.1	102.9	114.2	111.1	102.9	114.2	41.2%	12.4%	58.7%	41.2%	12.4%	58.7%	41.2%	12.4%	58.7%			
Oct	116.9	98.0	114.5	116.9	98.0	114.5	116.9	98.0	114.5	116.9	98.0	114.5	31.3%	1.5%	33.3%	31.3%	1.5%	33.3%	31.3%	1.5%	33.3%			
Nov	130.3	101.3	131.9	130.3	101.3	131.9	130.3	101.3	131.9	130.3	101.3	131.9	10.8%	14.1%	26.5%	10.8%	14.1%	26.5%	10.8%	14.1%	26.5%			
Dec	127.9	72.3	92.1	127.9	72.3	92.1	127.9	72.3	92.1	127.9	72.3	92.1	14.4%	-10.2%	2.7%	14.4%	-10.2%	2.7%	14.4%	-10.2%	2.7%			
2023	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	20.0%	5.1%	26.2%	20.0%	5.1%	26.2%	20.0%	5.1%	26.2%			
Jan	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	127.9	99.5	127.2	14.3%	-14.1%	-1.8%	14.3%	-14.1%	-1.8%	14.3%	-14.1%	-1.8%			
Feb	126.3	80.1	101.2	126.3	80.1	101.2	126.3	80.1	101.2	126.3	80.1	101.2	-0.7%	-10.1%	-10.7%	-0.7%	-10.1%	-10.7%	-0.7%	-10.1%	-10.7%			
Mar	123.5	88.0	108.7	123.5	88.0	108.7	123.5	88.0	108.7	123.5	88.0	108.7	-3.9%	-15.7%	-19.0%	-3.9%	-15.7%	-19.0%	-3.9%	-15.7%	-19.0%			
Apr	120.5	85.2	102.7	120.5	85.2	102.7	120.5	85.2	102.7	120.5	85.2	102.7	-3.9%	-15.7%	-19.0%	-3.9%	-15.7%	-19.0%	-3.9%	-15.7%	-19.0%			
May	116.8	85.0	99.3	116.8	85.0	99.3	116.8	85.0	99.3	116.8	85.0	99.3	0.8%	-16.2%	-16.8%	0.8%	-16.2%	-16.8%	0.8%	-16.2%	-16.8%			
Jun	121.0	107.6	130.2	121.0	107.6	130.2	121.0	107.6	130.2	121.0	107.6	130.2	4.2%	1.2%	5.5%	4.2%	1.2%	5.5%	4.2%	1.2%	5.5%			
Jul	124.9	109.8	137.1	124.9	109.8	137.1	124.9	109.8	137.1	124.9	109.8	137.1	3.7%	-2.7%	1.0%	3.7%	-2.7%	1.0%	3.7%	-2.7%	1.0%			
Aug	114.3	108.8	124.3	114.3	108.8	124.3	114.3	108.8	124.3	114.3	108.8	124.3	1.0%	-2.7%	-1.7%	1.0%	-2.7%	-1.7%	1.0%	-2.7%	-1.7%			
Sep	117.8	94.1	110.9	117.8	94.1	110.9	117.8	94.1	110.9	117.8	94.1	110.9	6.1%	-8.5%	-2.9%	6.1%	-8.5%	-2.9%	6.1%	-8.5%	-2.9%			
Oct	120.5	97.1	117.0	120.5	97.1	117.0	120.5	97.1	117.0	120.5	97.1	117.0	3.1%	-0.9%	2.1%	3.1%	-0.9%	2.1%	3.1%	-0.9%	2.1%			
Nov	119.2	108.4	129.2	119.2	108.4	129.2	119.2	108.4	129.2	119.2	108.4	129.2	-8.5%	7.0%	-2.1%	-8.5%	7.0%	-2.1%	-8.5%	7.0%	-2.1%			
Dec	121.3	96.3	116.8	121.3	96.3	116.8	121.3	96.3	116.8	121.3	96.3	116.8	-4.8%	33.2%	26.9%	-4.8%	33.2%	26.9%	-4.8%	33.2%	26.9%			

Nota: tutte le schermate del prodotto incluse in questo documento contengono soltanto dati di prova.

Proprietari

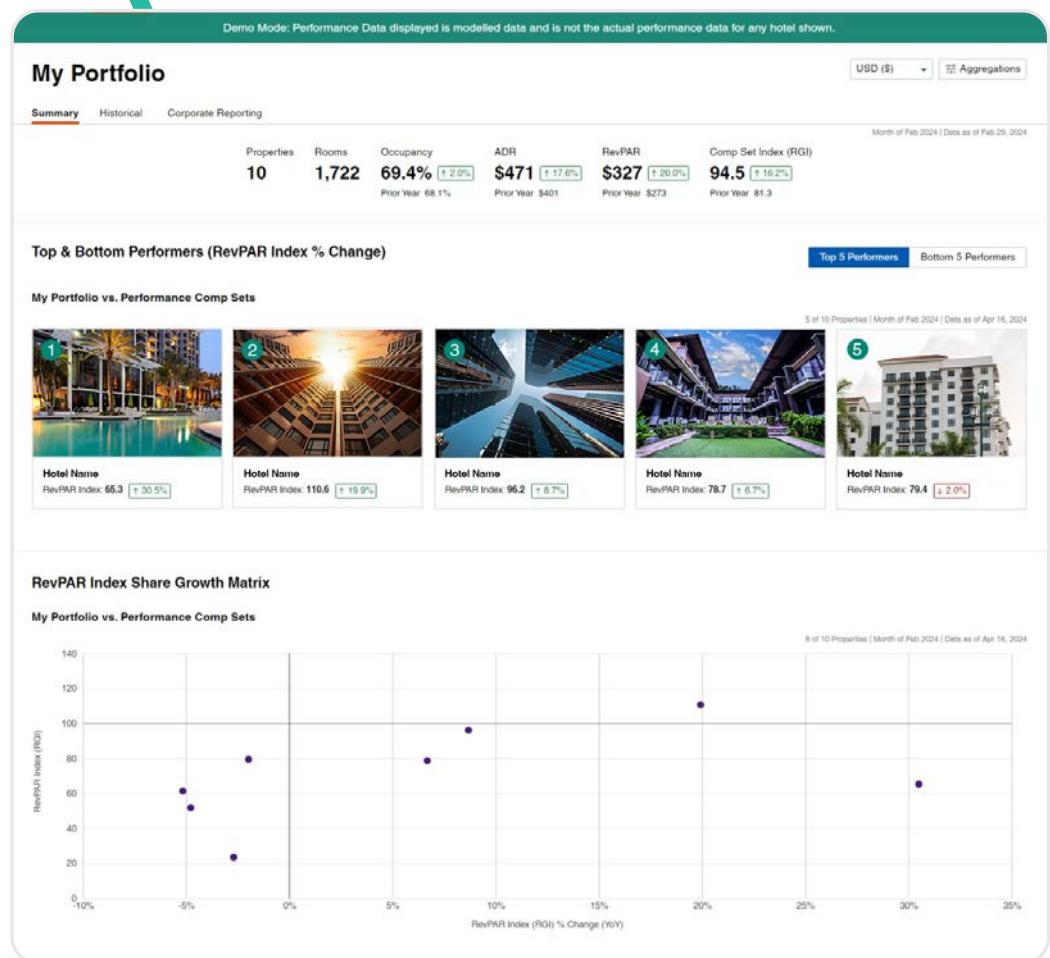
Ottimizza il potenziale della tua proprietà e del tuo portafoglio.

- Migliora la redditività.
- Accedi agli stessi dati e alle stesse analisi dei marchi e delle società di gestione.
- Individua le opportunità di transazione.
- Trova le località più vantaggiose per la crescita.

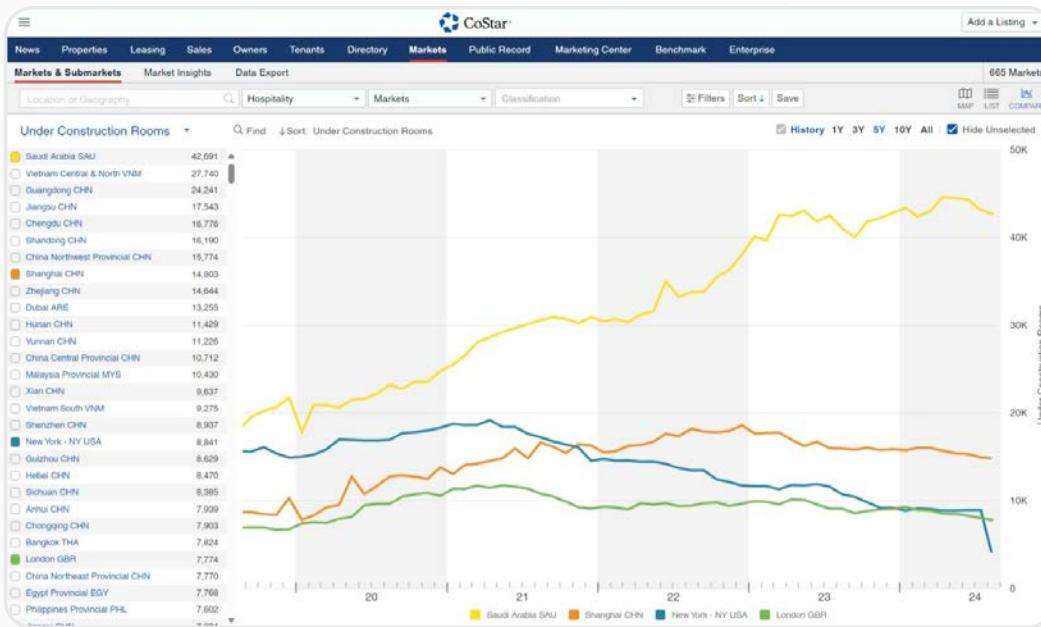
Società di gestione

Ottimizza la strategia di gestione del tuo hotel.

- Crea diversi set competitivi che mettono a confronto aspetti specifici dell'attività con la concorrenza.
- Adotta strategie potenziate in tutti i reparti.
- Prendi decisioni informate relative a prezzi e gestione del rendimento.
- Genera nuovi lead aziendali.



Nota: tutte le schermate del prodotto incluse in questo documento contengono soltanto dati di prova.



Nota: tutte le schermate del prodotto incluse in questo documento contengono soltanto dati di prova.

Marchi

Ottimizza il valore per la tua azienda e gli affiliati.

- Aumenta la precisione delle previsioni della domanda e influenza le decisioni sui ricavi futuri.
- Effettua potenziali conversioni o amplia gli obiettivi alle imprese di costruzioni, agli acquirenti e ai venditori più attivi in tutte le categorie di attività commerciali.
- Comprendi l'impatto dei costi di acquisizione e di distribuzione su ricavi e redditività.
- Accedi a previsioni complete su mercati e sottomercati da un'unica fonte per eseguire la pianificazione informata del budget.

**Promuovi la tua
strategia commerciale
e la generazione di lead
nel vasto mercato degli
immobili commerciali.**

- Inventario e pipeline
- Annunci di contatti e locatari
- Transazioni
- Informazioni sui mutui CMBS
- Analisi dei dati e previsioni di mercato

CoStar

Tenant Companies Tenant Locations

Address or Location Tenant Name or Ticker

Space Use: Office, Industrial, Retail, Flex, Medical

Size Occupied: [dropdown]

Occupancy: [dropdown]

In a Shopping Center: [checkbox]

Filters Sort Save More MAP LIST GALLERY

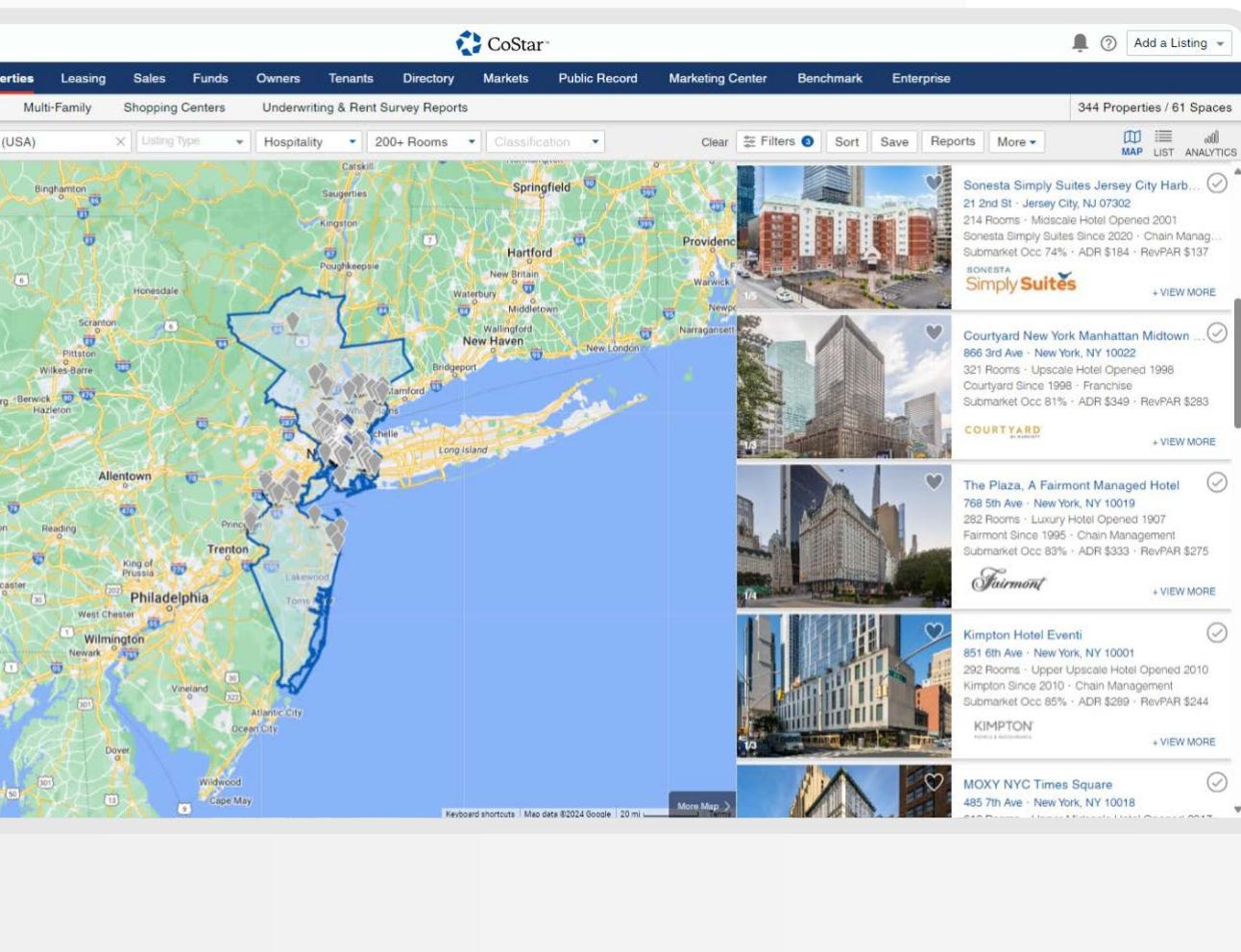
Starwood Capital Group
2340 Collins Ave
Miami Beach, FL 33191-7508
124,500 SF - Office - Floors 2-6
Owned - Moved Jan 2022

The Redbury
1775 James Ave
Miami Beach, FL 33139-7508
42,609 SF - Retail - Floors 1-3
Owned - Moved Feb 2019

Bass Museum of Art
330 21st St, Suite 203A
Miami Beach, FL 33139-1703
37,584 SF - Retail - Floors 1-2
Leased - Moved Jan 2018

Walgreens
2300 Collins Ave
Miami, FL 33139-1604
Miami Beach Walgreens
16,704 SF - Retail - Floors GRND,2
Leased - Expires Dec 2025

Villa Azur
309 23rd St, Suite 150 & 210



Scova le opportunità nel vasto mercato degli immobili commerciali

Mercati

Comprendi le tendenze recenti e le prospettive di un mercato o un sottomercato tramite dati storici relativi a KPI e previsioni insieme a efficaci strumenti di analisi dei dati. Crea la tua prospettiva personale del mercato con informazioni su vari segmenti, tra cui hospitality, uffici, proprietà industriali, proprietà al dettaglio, proprietà plurifamiliari e proprietà per studenti.

Locatari

Sfrutta un database dettagliato di locatari con 7 milioni di locazioni e 5 milioni di società. Scopri prima degli altri i cambiamenti delle attività vicine e il relativo impatto, positivo o negativo, sui comportamenti di viaggio.

Proprietà

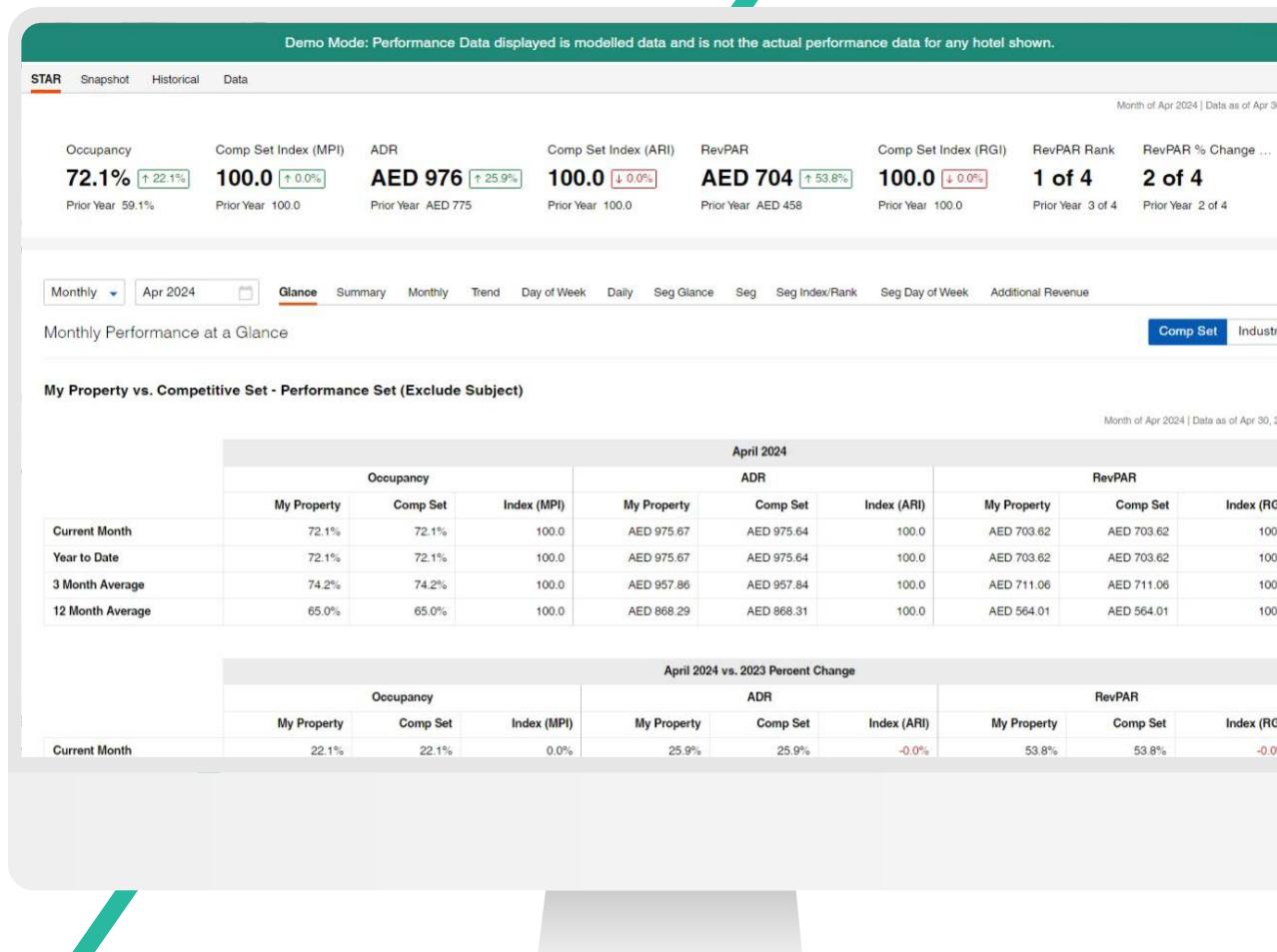
Accedi a un inventario di 7,3 milioni di proprietà in tutti i principali tipi di attività e ottieni i dettagli necessari per scovare la tua prossima opportunità.

Set competitivi

Con informazioni di qualità si prendono buone decisioni. Con informazioni complete si prendono le decisioni migliori. Per questo i proprietari di hotel possono far crescere la propria attività al meglio se hanno a disposizione informazioni dettagliate sulla concorrenza.

Un **set competitivo**, spesso chiamato semplicemente **Comp Set**, comprende un gruppo di hotel con cui una proprietà compete direttamente.

Gli hotel che compongono il set competitivo si trovano generalmente nella stessa area geografica della proprietà di riferimento e offrono caratteristiche e servizi simili. Analizzando i dati aggregati di queste proprietà, i revenue manager, i proprietari di hotel e molti altri stakeholder del settore possono comprendere meglio la propria posizione di mercato e orientare le proprie strategie di conseguenza.



Members

			Participation Status			Room Share % ⓘ								
Property	Dist. (m)	Rooms	Historical	Seg	Additio...	Hotel	Brand	Parent	Operator	Owner ⓘ	Brand	Parent	Operator	Owner
Park Hyatt Vienna	0.1	146	●	○	○	30%	30%	30%	30%	30%	Park Hy...	Hyatt H...	Hyatt Hotel...	SIGNA Group
Hotel Topazz & Lamee	0.2	64	●	○	○	13%	-	-	13%	13%	-	-	Lenikus H...	Lenikus Hotels
Hotel Am Parkring	0.5	55	●	○	○	11%	-	-	11%	11%	-	-	Schick-Hot...	Schick-Hotel...
Palais Hansen Kempinski Vi...	0.5	152	●	●	○	31%	31%	31%	31%	31%	Kempin...	Kempin...	Kempinski ...	Warimpex
The Amauris Vienna	0.5	62	●	○	○	12%	-	-	12%	12%	-	-	The Amau...	Kärntner Rin...

In Comp Set

Affiliated with Subject Property: ● Monthly & Daily ○ Monthly Only ○ No Data

Show 10 per page ▾

Candidates

Property Name or STR ID			Search	Monthly	Luxury +1	Candidates Filter ⓘ				
Fault Comp Set Candidates Criteria			Participation Status							
No	Property	Dist. (m)	Rooms	Historical	Seg	Additio...	Brand	Parent	Operator	Owner
0	Composite Property ⓘ	-	-	○	○	○	-	-	-	-
34	Steigenberger Hotel Herrenhof	0.2	196	●	○	○	Steigenberger	Huazhu Hotels Group	Huazhu Hotels Group	
29	Radisson Blu Style Hotel Vienna	0.2	78	●	●	●	Radisson Blu	Radisson Hotel Group	Radisson Hotel Group	WSF Group
00	Hotel Sacher Wien	0.4	152	●	○	○	-	-	Sacher Hotels	Sacher Hotels
97	Hotel De France ⓘ	0.4	0	●	○	●	-	-	AHL REAL APH G...	
53	Hotel Bristol, a Luxury Collectio...	0.5	150	●	●	●	Luxury Collection	Marriott International	Marriott International	

Sfrutta il potenziale delle informazioni sul mercato dei competitor e dell'analisi dei dati avanzata, disponibili sia per proprietà singole sia per interi portafogli.

- Set competitivi
- Dati storici sui ricavi
- Indici di redditività (P&L)
- Prenotazioni future
- Analisi dei dati e visualizzazioni
- Gestione utenti

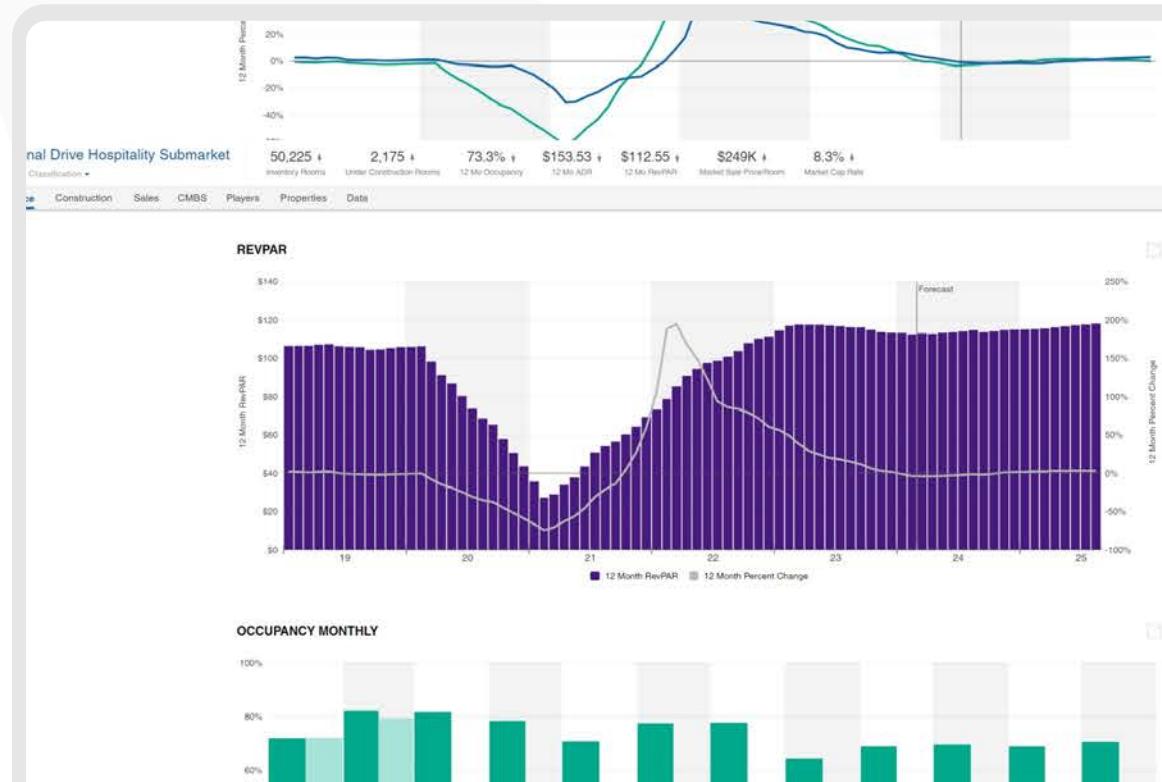
Dati storici

Se non sai dove ti trovi, non sai nemmeno dove ti trovi al momento e non sai in quale direzione stai andando.

I dati storici ti permettono di capire cosa sta funzionando e dove esistono delle opportunità. I dati storici indicano su quali aspetti devono focalizzarsi le strategie di revenue, di vendita e di marketing e permettono di comprendere se una strategia sta aumentando la quota di mercato nel tempo.

Non sono molte le competenze di settore che non utilizzano le metriche storiche nelle loro attività quotidiane.

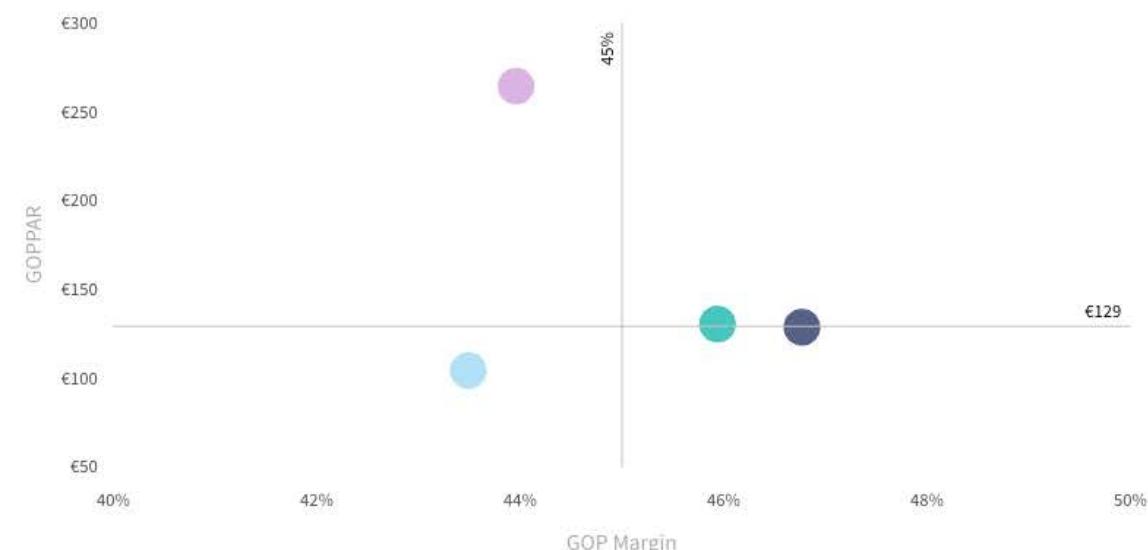
- Direttori generali
- Proprietari
- Revenue manager
- Reparti finanziari
- Rappresentanti dei portafogli
- Team di marketing



P&L data in action

Profitability Matrix

Paris London Berlin Amsterdam



P&L (costi e ricavi)

Nessuna esperienza di benchmarking può dirsi completa senza analisi frequenti dei dati finanziari.

Questi strumenti forniscono informazioni cruciali per la creazione e l'esecuzione di strategie di investimento e di gestione operativa.

Il risultato? Una migliore efficienza operativa e la massima redditività.

I dati su costi e ricavi consentono di prendere decisioni aziendali migliori in tutto lo spettro delle competenze di settore e degli stakeholder.

- Proprietari
- Team per i marchi commerciali
- Team di assistenza franchising
- Team finanziari
- Team di sviluppo
- Investitori

Dati previsionali

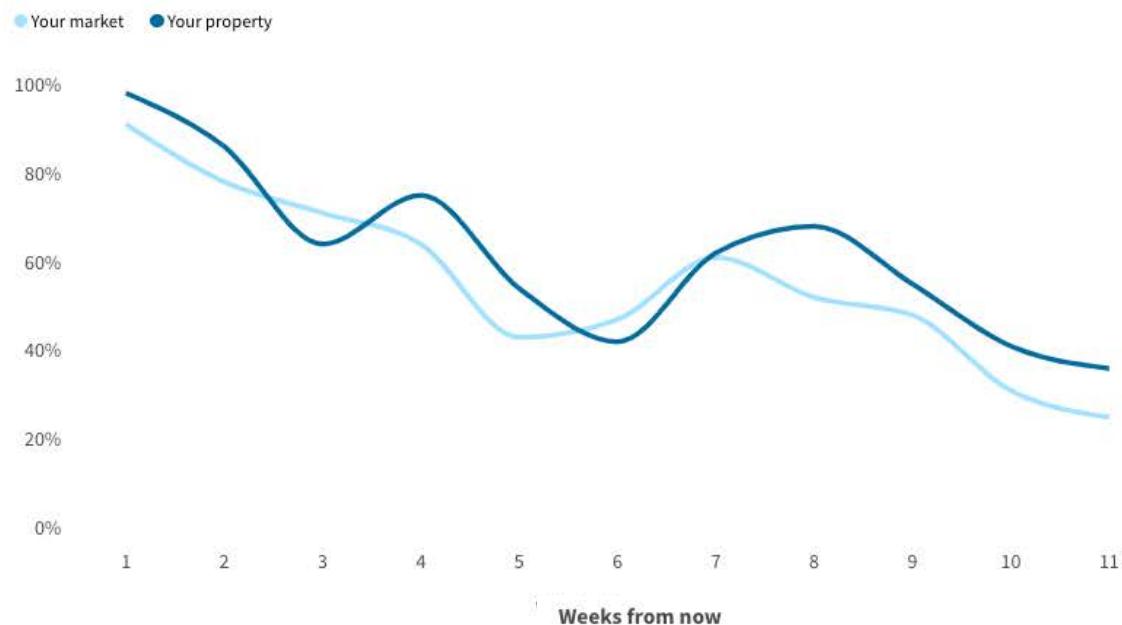
Nessuna esperienza di benchmarking può dirsi completa senza analisi frequenti dei livelli di prenotazione futuri nel mercato.

Gli operatori alberghieri possono giocare d'anticipo misurando le camere prenotate nei giorni, nelle settimane e nei mesi futuri, sia per il mercato locale sia della concorrenza.

I dati sulle prenotazioni future consentono decisioni aziendali migliori in tutto lo spettro delle competenze di settore e degli stakeholder.

- Direttori generali
- Reparti vendite e marketing
- Revenue manager
- Responsabili delle operazioni
- Team finanziari
- Gestori di portafoglio
- Proprietari

Occupancy on the books for the next 12 weeks





Qualità dei dati e partecipazione senza rivali

Una soluzione di benchmarking per il settore alberghiero è valida solo se i dati su cui si basa sono validi. Ecco perché CoStar e STR raccolgono dati della massima qualità. Non esiste un altro fornitore che si avvicini a questo in termini di campione globale fornito direttamente.

85.000 hotel
11 milioni di camere
2.744 segmenti geografici
17.443 segmenti di categoria/scalari

Sfrutta la potenza dell'intera esperienza offerta da **CoStar + Benchmark**

	Benchmarking	Published View
Informazioni complete sul settore degli immobili commerciali		
Dati STAR		
Analisi dei dati avanzata		
Benchmarking a livello di portafoglio		
Performance compset (Primario)		
Tutti i set competitivi aggiuntivi		
Creazione/modifica di comp set		
Mercato hospitality Analisi dei dati/previsioni		





“Mi piace molto, è uno strumento rivoluzionario. Sono cresciuto con il vecchio STAR Report, assistendo alla sua **evoluzione in 30 anni di lavoro**, e questa è certamente la cosa migliore che potesse succedere.”

Peter Komar, Vicepresidente, Strategie operative,
Atrium Hospitality



“Con lo strumento Benchmark è molto più facile accedere ai dati storici. Abbiamo appena effettuato il passaggio e non vediamo l'ora di utilizzarlo al meglio. Per il mio ruolo, **STR è la cosa più importante rispetto all'integrazione con CoStar**, per questo abbiamo acquistato lo strumento Benchmark completo.”

Rahul Guglani, Direttore della gestione ricavi,
SilverBirch Hotels & Resorts