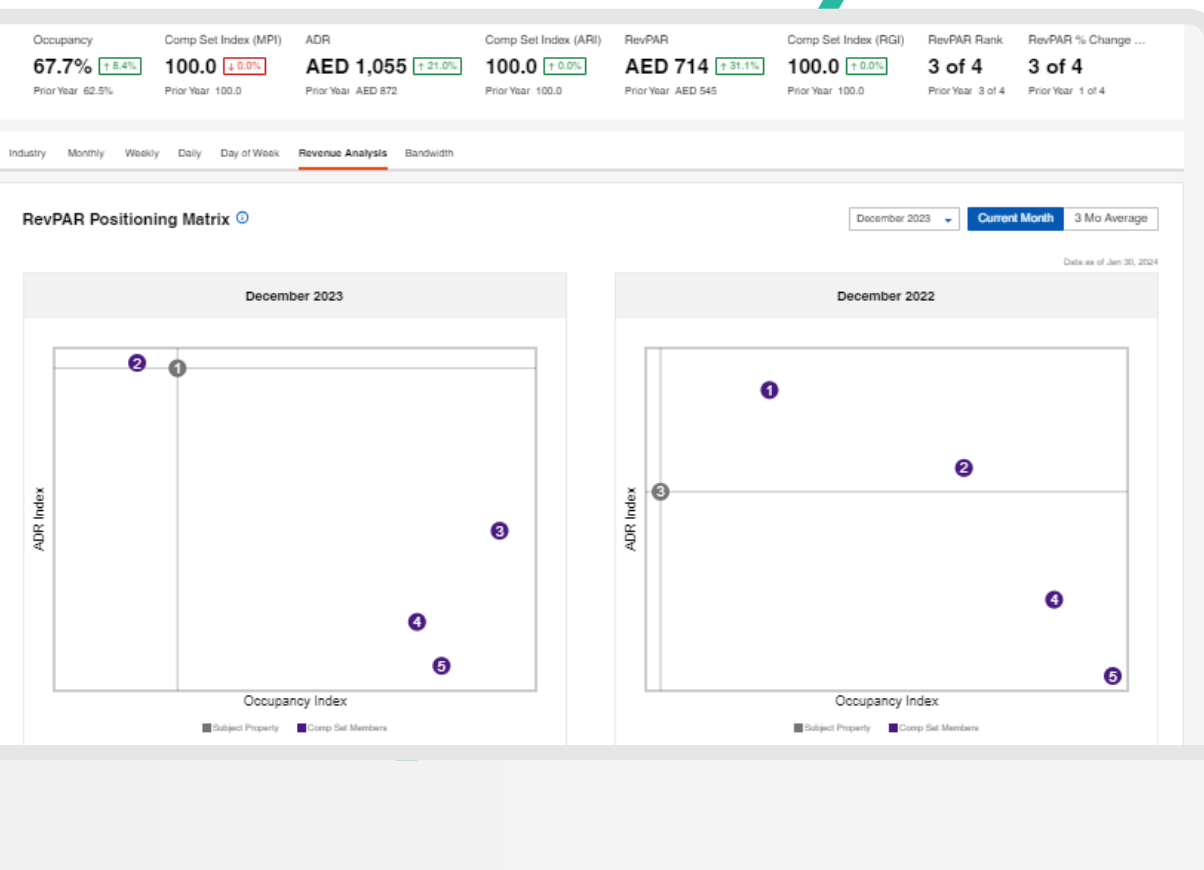




# CoStar e l'innovativa soluzione **Benchmark**

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.

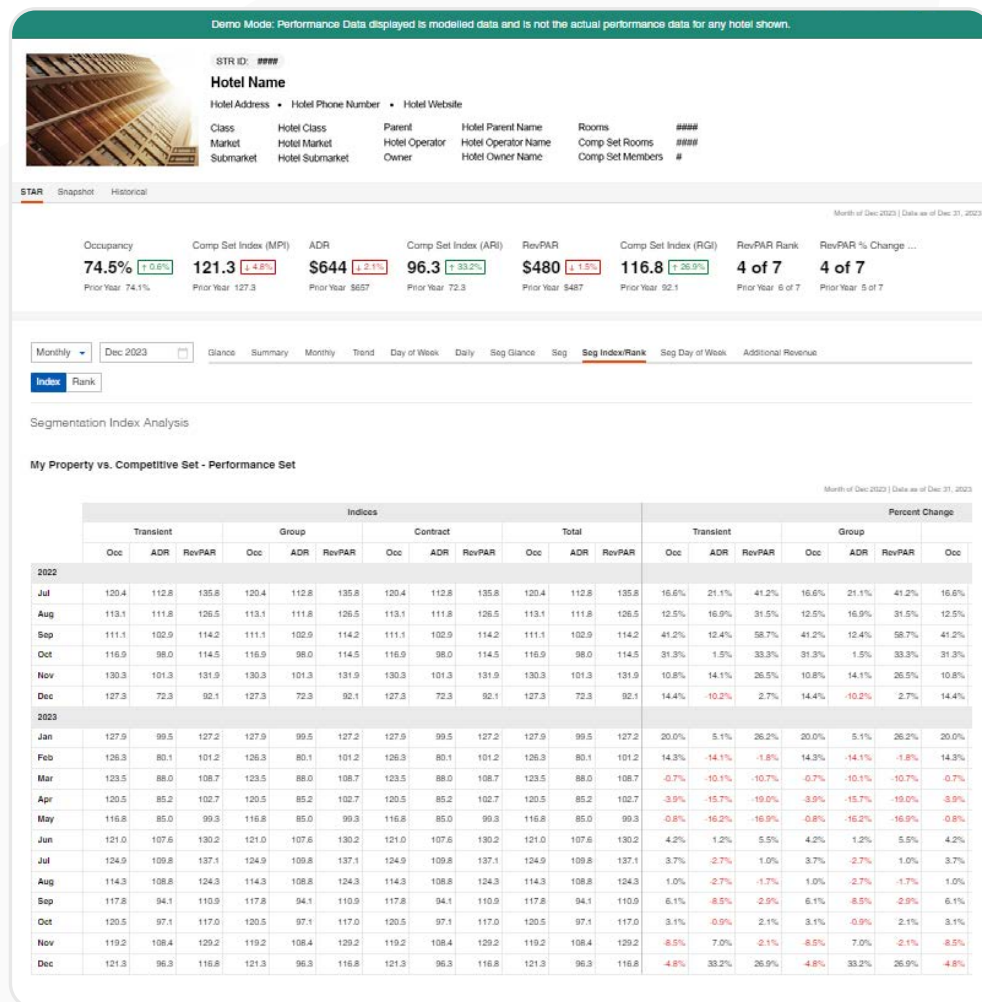
Lo strumento Benchmark mette in risalto le opportunità da ogni angolazione e contribuisce a un processo decisionale coordinato tra tutte le aree della tua attività.

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.



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.

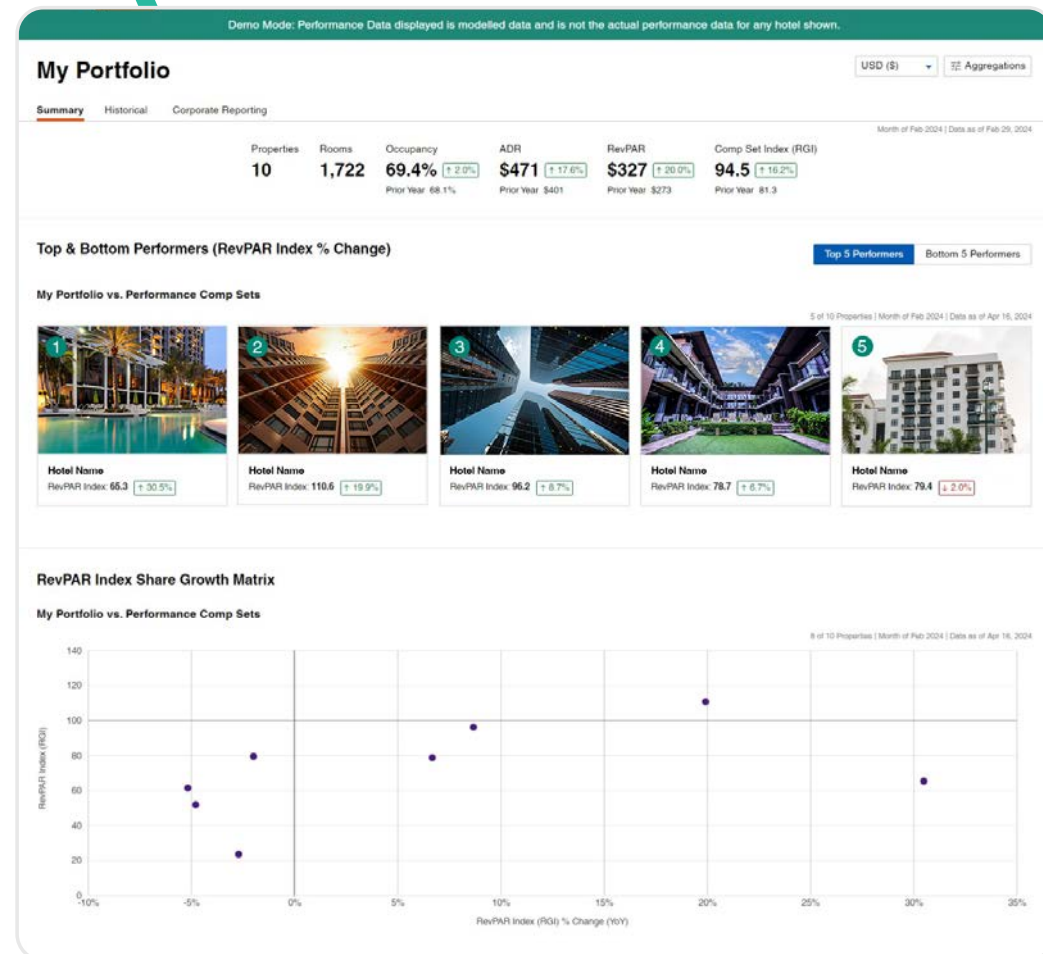
– Individua le opportunità di transazione.

– Trova le località più vantaggiose per la crescita.

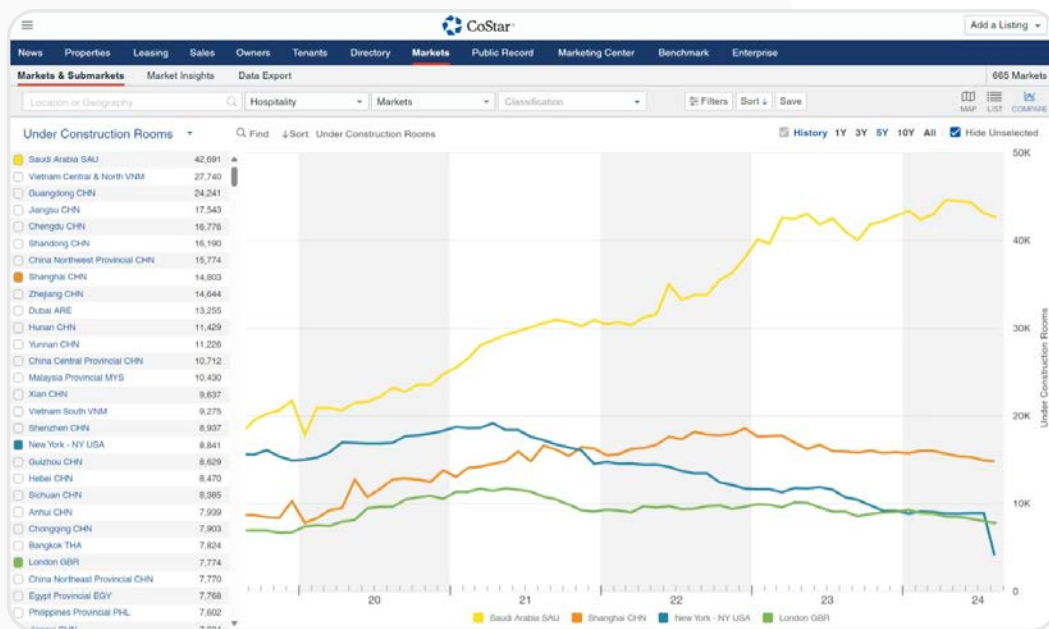
## Società di gestione

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

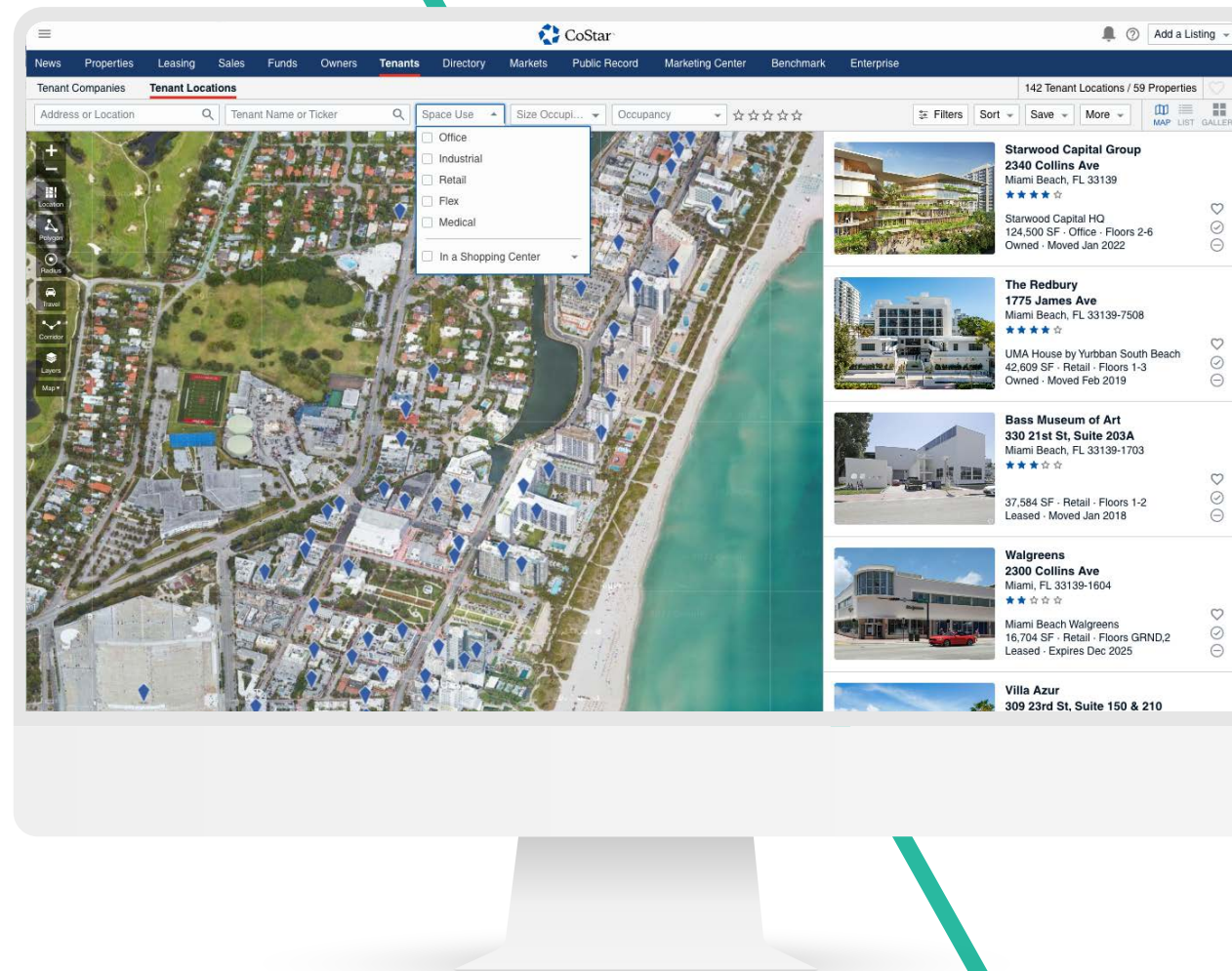
Ottimizza il valore per la tua azienda e gli affiliati.

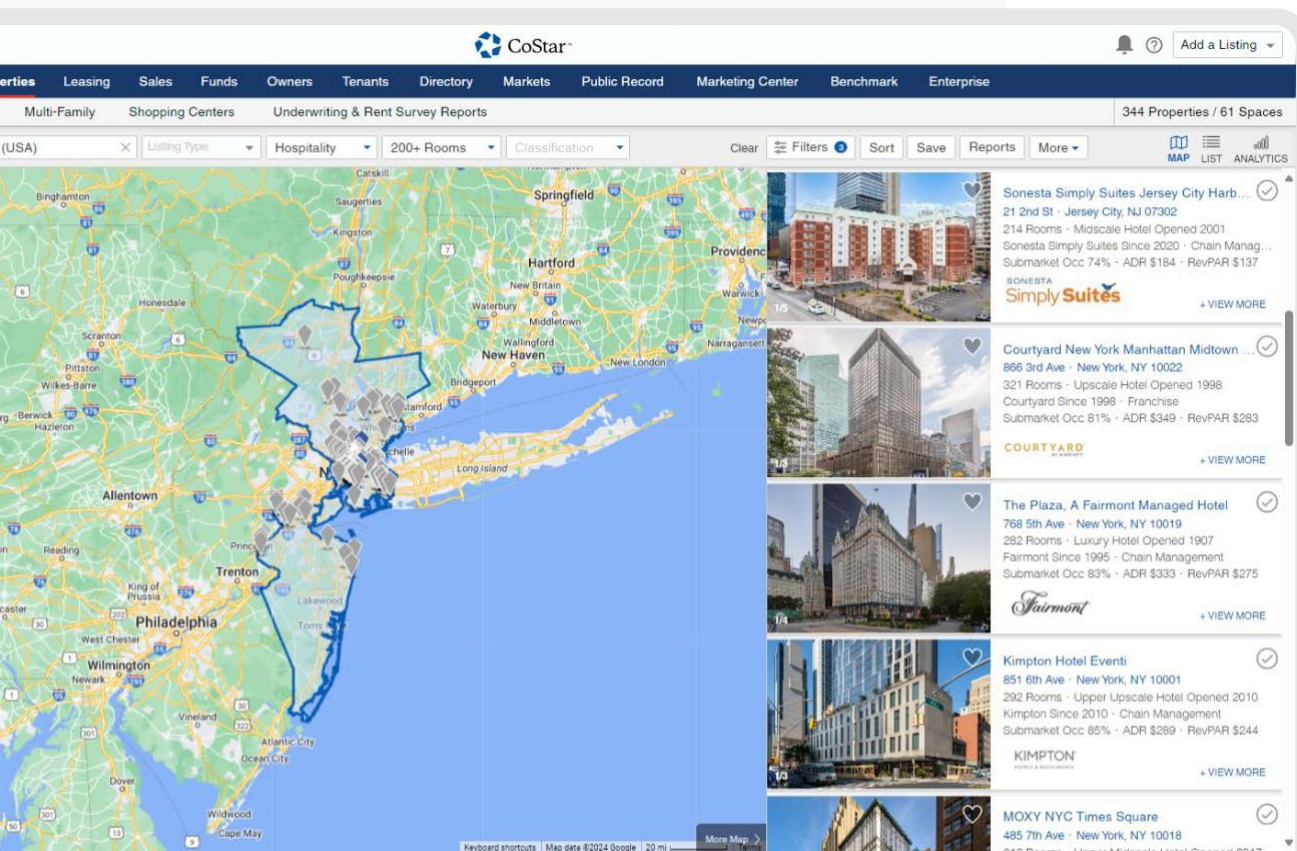
- Aumenta la precisione delle previsioni della domanda e influenza le decisioni sui ricavi futuri.
- Effettua potenziali conversioni o amplia gli obiettivi alle imprese di costruzioni, agli acquirenti e ai venditori più attivi in tutte le categorie di attività commerciali.
- Comprendi l'impatto dei costi 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





## 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.

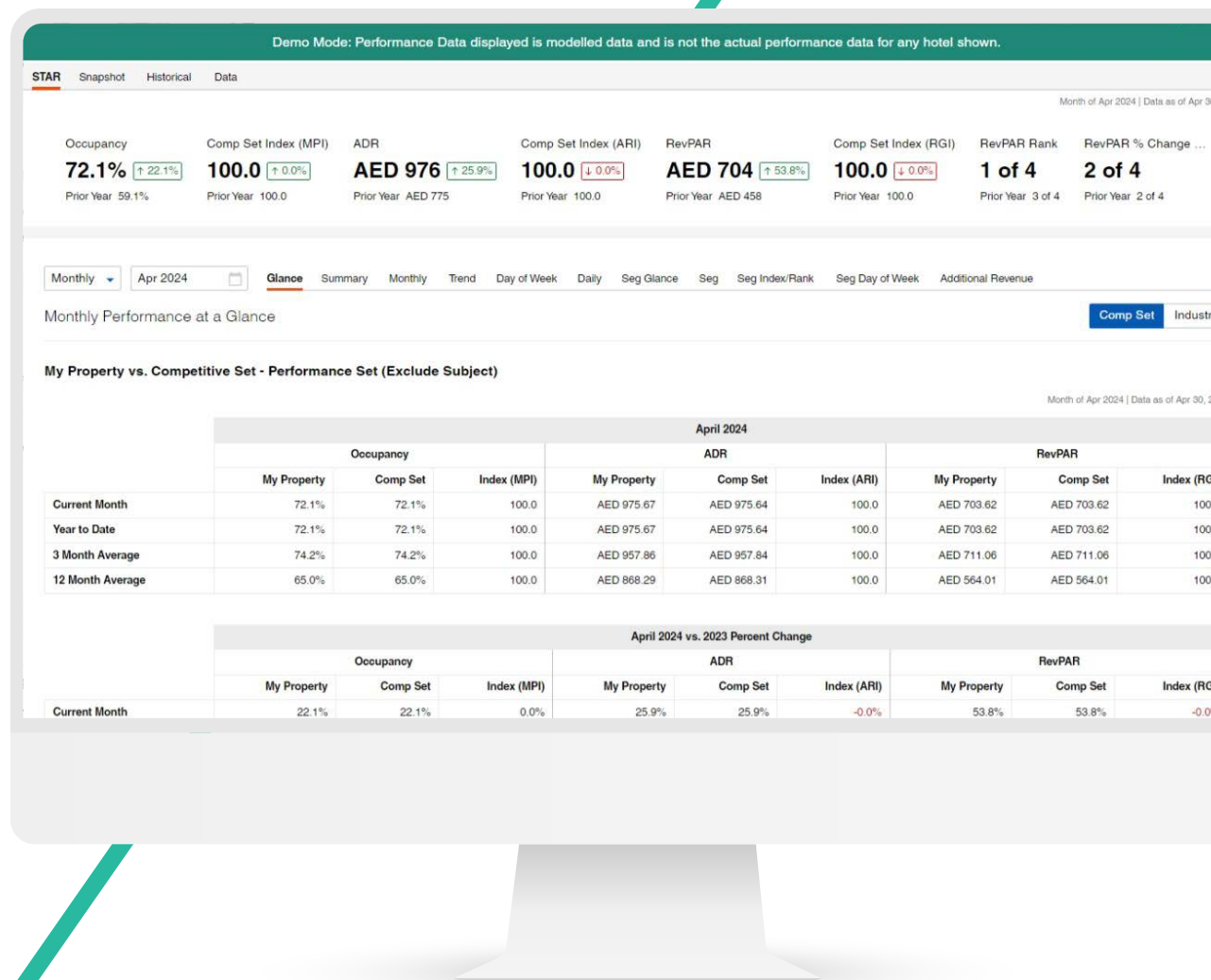


## Set competitivi

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

Reset Members Response **Validate & Review**

Property	Dist. (m)	Rooms	Participation Status			Room Share % ⓘ					Brand	Parent	Operator	Owner
			Historical	Seg	Additio...	Hotel	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 Parking	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...

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

< 1 > Show 10 per page

Candidates

Property Name or STR ID

Monthly Luxury +1 Candidates Filter ⓘ

Property	Dist. (... ↑)	Rooms	Participation Status			Brand	Parent	Operator	Owner
			Historical	Seg	Additional...				
Composite Property ⓘ	-	-	○	○	○	-	-	-	-
Steigenberger Hotel Herrenhof	0.2	196	●	○	○	Steigenberger	Huazhu Hotels Group	Huazhu Hotels Group	
Radisson Blu Style Hotel Vienna	0.2	78	●	●	●	Radisson Blu	Radisson Hotel Group	Radisson Hotel Group	WSF Group
Hotel Sacher Wien	0.4	152	●	○	○	-	-	Sacher Hotels	Sacher Hotels
Hotel De France ⓘ	0.4	0	●	○	●	-	-	AHL REAL APH G...	
Hotel Bristol, a Luxurv Collectio...	0.5	150	●	●	●	Luxurv 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

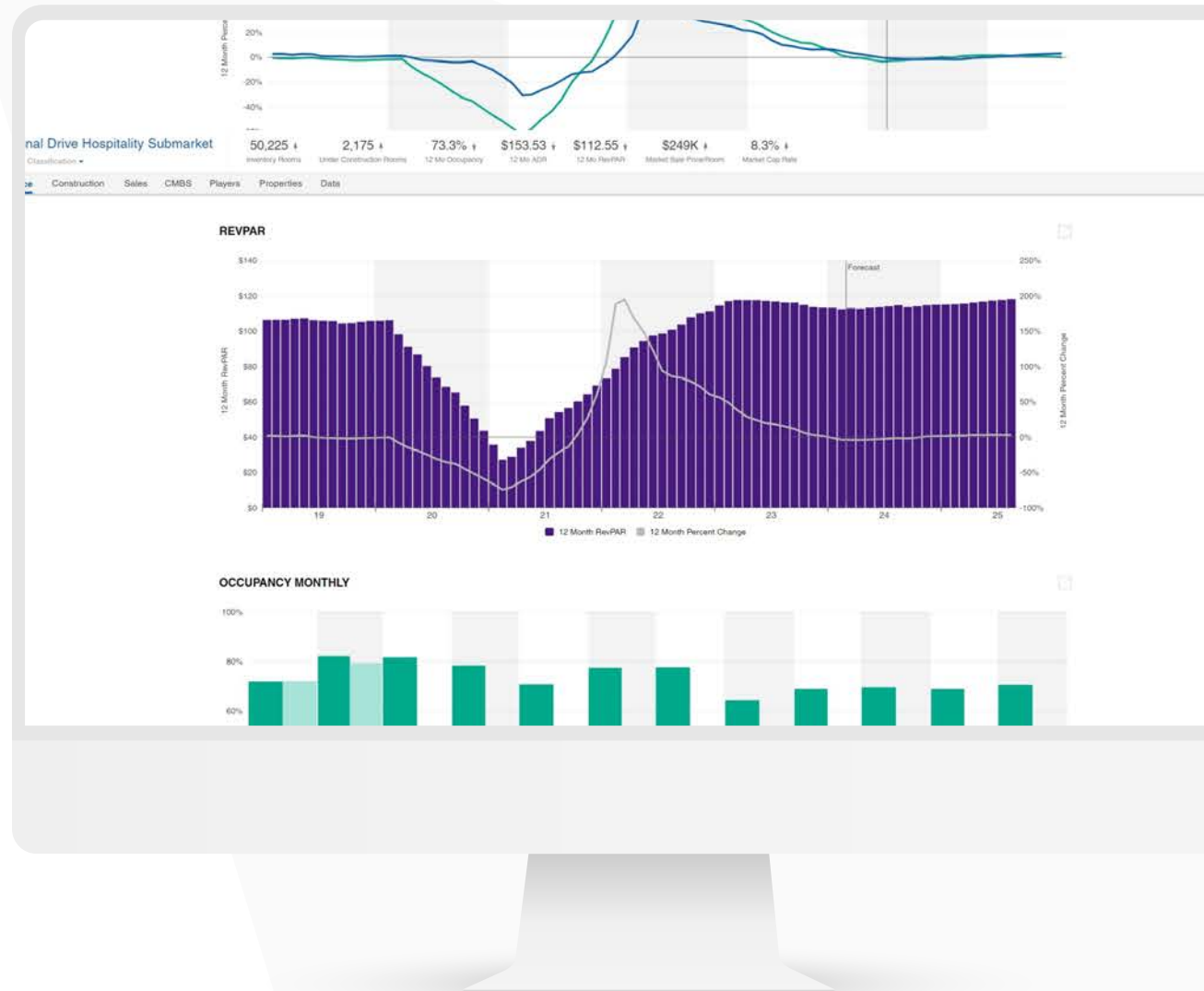
## Dati storici

Se non sai dove ti trovavi, 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



## 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

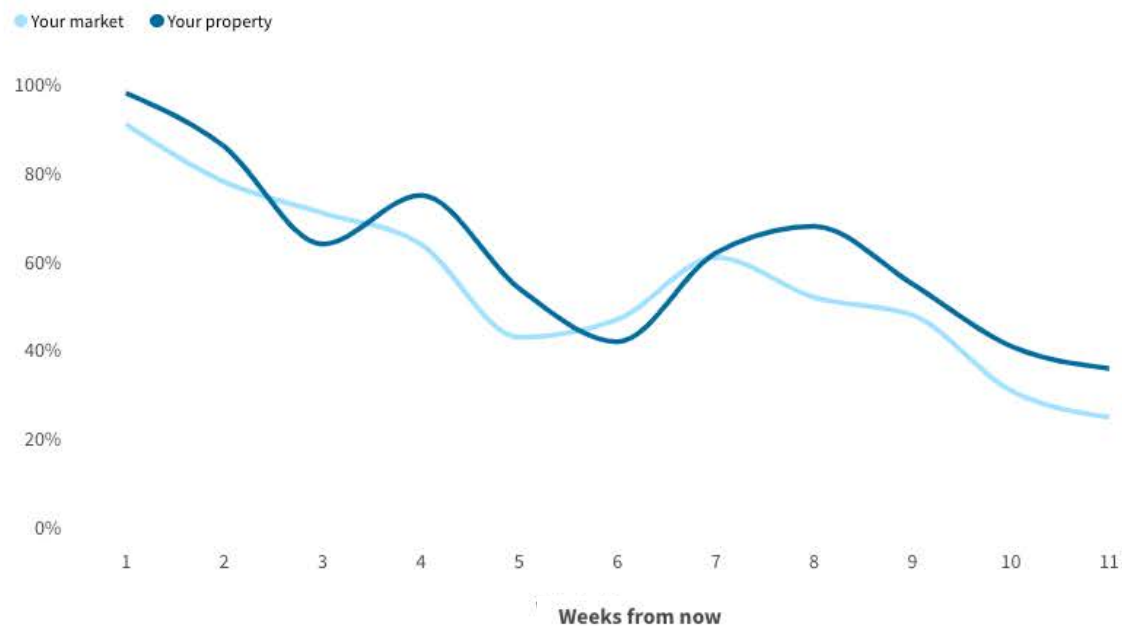
Nessuna esperienza di benchmarking può dirsi completa senza analisi frequenti dei livelli di prenotazione futuri nel mercato.

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

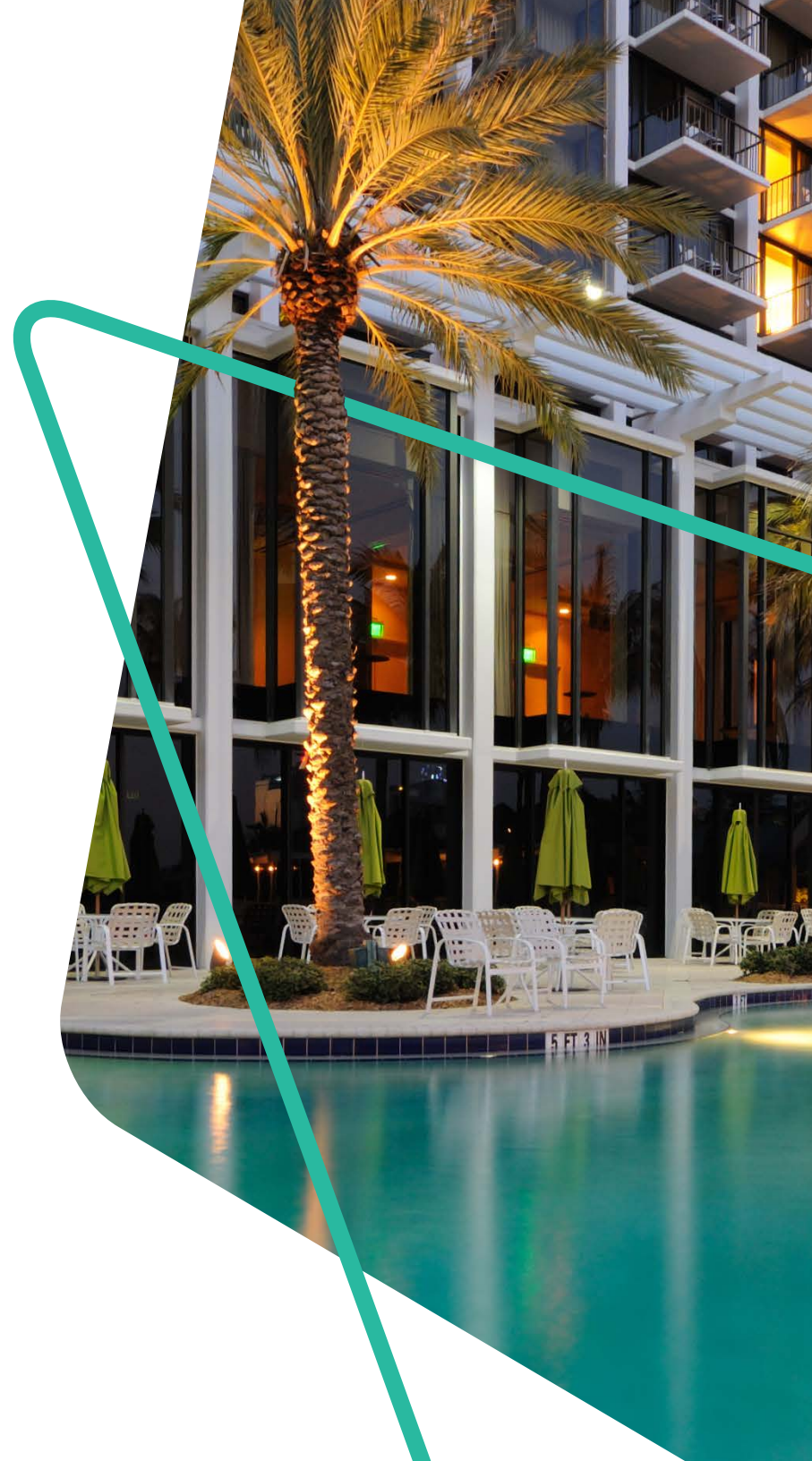
**2.744** segmenti geografici

**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	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dati STAR	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Analisi dei dati avanzata	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Benchmarking a livello di portafoglio	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Performance compset (Primario)	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Tutti i set competitivi aggiuntivi	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Creazione/modifica di comp set	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mercato hospitality Analisi dei dati/previsioni	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>





“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