

Швейцарские отели замыслили побег | Les hôteliers suisses volent s'émanciper de sites de réservation en ligne

Author: Людмила Клот, [Женева](#) , 29.08.2012.



16% своих продаж швейцарские отели осуществляют благодаря сайтам-посредникам в интернете (© Keystone)

Сотрудничество с сайтами бронирования отелей через интернет, такими, как Booking.com, HRS или Expedia, давно не устраивает туристическую отрасль Швейцарии. В стране должна появиться собственная структура, через которую турист может заказать гостиницу из любой точки мира.

|
Les commissions des agences en ligne telles que Booking.com, HRS ou Expedia frôlent les abus. La grogne monte et des alternatives commencent à se dessiner.
Les hôteliers suisses volent s'émanciper de sites de réservation en ligne

Смириться с господством мощных онлайн-платформ гостиничного бронирования по всему миру или стать независимыми? Перед таким выбором стоят швейцарские отели. Они и сами по себе заслужили репутацию очень дорогих, а туристические сайты Booking.com, HRS Expedia и другие прибавляют к этой цене еще и собственные комиссионные. Платит им как турист, так и отель.

С одной стороны, эти посредники выводят часто небольшой и не слишком известный отель на мировой уровень. С другой – их услуги дорого обходятся как гостиницам, так и путешественникам. Поэтому вслед за Францией и Германией волна возмущения поднимается и в Швейцарии.

В 2011 году 16% всех ночевок в отелях Швейцарии было продано благодаря онлайн-резервации. Владельцы гостиниц просто не могут отказаться от этого канала распространения своих услуг. Комиссионные посредника составляют 12-20% от суммы, которую платит турист. «Но, в зависимости от сайта и от клиента, накрутки могут достигать 30% и выше, - поделился с газетой Le Temps глава одной из гостиниц Женевы. – И в этом случае мой отель перестает быть рентабельным».

Об этом говорил в новостной программе «10vor10» телеканала SF глава гостиничного объединения Швейцарии Hotellerie Suisse Томас Аллеман. «Отели не могут себе позволить отказаться от присутствия на этих сайтах-посредниках», - отметил в той же передаче Патрик Шерпер, директор гостиницы Allegro в Берне.

Гостиничная группа «Hôtels et Patrimoine», которой принадлежит 6 трех- и четырехзвездочных отелей в Романдской Швейцарии, согласна с тем, что сайты-посредники злоупотребляют своей незаменимостью. «Мы действуем в условиях рыночной экономики. Ясно, что доступ к клиенту стоит дорого, но каждый отель, который озабочен своей рентабельностью, должен выбрать менее «прожорливые» сайты», - считает глава группы Анна Сутам.

«Естественно, негативные реакции будут расти, потому что зависимость некоторых отелей от этих сайтов становится все больше. Они осуществляют больше чем 60% своих продаж через Booking.com, и если этот сайт увеличит цены за услуги на несколько процентов, это станет финансовой катастрофой», - подчеркивает Мишель Медер, глава Switzerland Travel Centre (STS), отвечающий за бронирование отелей через сайт Swisshotels.com.

STS создали совместно Швейцарский туристический офис (33%), гостиничное объединение Hotellerie Suisse (33%) и Швейцарские железные дороги (24%) для поддержки системы online booking национального швейцарского сайта Myswitzerland.com. Сайт существует на 13 языках, его посещают 53 миллиона пользователей в год. Здесь можно зарезервировать 2000 отелей и 15 000 [апартаментов для отпуска](#), плата за посреднические услуги составляет 10%. Здесь надеются выйти на мировой уровень онлайн-бронирования через 3 года, оттеснив другие сайты-посредники и сохранив свои разумные комиссионные.

Молодая женевская фирма Treovi предлагает свой вариант решения проблемы. Здесь создали сайт бронирования гостиниц, который не берет комиссионных. «Турагенства в интернете далеко не наивны. Они перенаправляют туриста с помощью специальных алгоритмов, чтобы увеличить свои комиссионные», - считает Мишель Вробель, один из четырех создателей Treovi. Их компания разработала бесплатную модель, к которой затем могут быть добавлены некоторые платные услуги.

В группе «Hôtels et Patrimoine» не слишком верят в успех чисто швейцарской платформы бронирования через интернет, потому что уже известные сайты-посредники уже занимают слишком важное место. «Но мы все могли бы объединиться на уровне Швейцарии, чтобы пересмотреть комиссионные и снизить

их», - предлагает Анн Сутам.

Больше о том, где и за сколько переночевать, читайте в нашем досье ["Туризм в Швейцарии"](#).

[отели швейцарии](#)

Source URL: <http://www.nashagazeta.ch/node/14033>