Policy di cancellazione hotel: le aziende la preferiscono flessibile

A un anno dall'introduzione di nuove politiche di cancellazione da parte di molte catene alberghiere globali (come Hilton e Marriott) che hanno portato a 48 ore il tempo minimo dal soggiorno per poter revocare gratuitamente una prenotazione , il comportamento dei viaggiatori di affari delle aziende multinazionali resta per lo piu' inalterato. Ci sono però alcune tendenza da considerare: un'analisi sull'hotel booking aziendale svolta da **HRS**, leader globale di soluzioni alberghiere, ha dimostrato che il numero di cancellazioni registrato è aumentato di quasi l'1 (0,9) percento e che i costi complementari aggiuntivi per le aziende sono considerevoli: le policy più severe porterebbero ad un aumento della spesa alberghiera delle aziende di circa il 3,8 percento.
Di conseguenza, le aziende che negoziano le tariffe alberghiere del 2019, stanno dando forte prioritá alla cancellazione flessibile; i viaggiatori di affari menzionano infatti la flessibilitá come un importante elemento importante di qualunque business trip. Le aziende, dal canto loro, stanno cercando di minimizzare la propria esposizione a costi di cancellazione ed altre fee che possano condurre a costi extra nella spesa alberghiera totale.
Nella ricerca svolta, HRS ha analizzato il comportamento di prenotazione dei suoi più grandi clienti corporate di tutto il mondo. Nel settembre del 2017, HRS ha esaminato le cancellazioni delle stesse aziende, stimandone i nuovi costi aggiuntivi, dal momento che le catene alberghiere globali avevano esteso il periodo di "cancellation penalty fee" da 24 a 48 ore prima dell'arrivo. In un sondaggio rivolto a 100 travel manager, un terzo ha affermato il desiderio di negoziare speciali condizioni per evitare proprio queste penali.
Le aziende che fanno outsourcing delle negoziazioni delle tariffe alberghiere possono rimanere al passo con questo trend e minimizzare l'impatto finanziario derivante da queste fee. "Nell'attuale stagione di hotel sourcing, sappiamo bene che il ridimensionamento delle commissioni e le politiche di cancellazione flessibili sono un must per ogni travel manager. Politiche di cancellazione più severe stanno costando agli hotel programme aziendali quasi il 4 percento in più, rendendo le condizioni flessibili ancor più rilevanti," afferma **Marco D'Ilario**, Vice President Sourcing Solutions di HRS.
"L'anno scorso HRS ha mantenuto cancellazioni nel giorno d'arrivo nel 95 percento degli accordi che abbiamo finanlizzato per le aziende. Facendo leva sui volumi e coinvolgendo l'intero marketplace -

inclusi global chain, catene locali e hotel indipendenti e catene regionali - aiutiamo le aziende a ridurre l’incidenza di queste fee.”