

Vakantiehuis voor een zonnig prijsje

In een land is een markt waarop particulieren hun woning te huur kunnen aanbieden aan toeristen via websites van bemiddelingsbureaus: zogenaamde matchingsites. Geïnteresseerde toeristen kunnen gratis op een matchingsite zoeken in het aanbod van vakantiehuizen en via de matchingsite een huurcontract sluiten. In opdracht van de consumentenorganisatie van dit land bestudeert econoom Tonio deze nieuwe markt. Hij presenteert een aantal gegevens in tabel 1.

tabel 1 Markt van matchingsites voor verhuur van vakantiehuizen

aanbieder	Sunhouse	Prontocasa	Appartrent
marktaandeel (in % van het aantal transacties)	60%	25%	15%
aandeel aangeboden vakantiehuizen*	80%	40%	40%
naamsbekendheid onder toeristen	70%	50%	50%
bemiddelingstarief voor de aanbieder:			
– vast:			
per ingeschreven vakantiehuis per jaar	0 euro	60 euro	80 euro
– variabel:			
per geslaagde transactie (in % van de huursom)	1,8%	1,0%	0,8%
*Aantal vakantiehuizen dat op de site van een bepaalde aanbieder te vinden is als percentage van het totaal aantal aangeboden vakantiehuizen			

De markt voor onderlinge verhuur vertoont de volgende kenmerken:

- Aanbieders van vakantiehuizen en toeristen kijken bij hun keuze voor een bepaalde matchingsite naar de grootste kans op een geslaagde transactie en naar de laagste kosten.
- De laatste jaren heeft Sunhouse een steeds groter marktaandeel veroverd.
- De matchingsites verschillen in de ogen van toeristen niet in zoekgemak, snelheid en kwaliteit van het assortiment.
- De kosten die de matchingsites maken, bestaan voor het grootste deel uit constante kosten.
- Aanbieders kunnen zich bij meer dan één site inschrijven.

Tonio stelt dat het afhangt van de hoogte van de huursom welke matchingsite het laagste totale bemiddelingstarief rekent.

- a** Bereken tussen welke hoogtes van de totale huursom per jaar het totale bemiddelingstarief bij aanbieder Prontocasa het laagst is.

Tonio voorspelt dat het marktaandeel van Sunhouse verder zal gaan stijgen. Hij redeneert dat hoe groter de naamsbekendheid van Sunhouse bij toeristen wordt, des te meer toeristen de website bezoeken. Dit leidt tot nog meer naamsbekendheid, waarmee Sunhouse nog aantrekkelijker wordt voor aanbieders van vakantiehuizen. Tonio ziet hierin een oorzaak dat Sunhouse een monopoliepositie kan gaan innemen.

- b** Verklaar hoe ook de gekozen tariefstelling van Sunhouse kan bijdragen aan verdere stijging van het aandeel van Sunhouse op de markt van vakantiehuizen.

Doordat Sunhouse veruit de grootste partij is op de markt, verwacht Tonio dat dit bedrijf de beide concurrenten binnen afzienbare tijd uit de markt kan prijzen.

- c** Licht deze verwachting van Tonio toe.

Econoom Sonia meent dat zodra Apartrent en Prontocasa uit de markt zijn verdreven, Sunhouse de kans zal aangrijpen om de prijzen snel weer te verhogen.

Tonio: "Dat zal zo'n vaart niet lopen. De manier waarop deze bedrijven werken, met alle mogelijkheden van internet, maken toetreding van eventuele nieuwe concurrenten op de markt relatief makkelijk."

- d** Verklaar waarom Tonio verwacht dat Sunhouse de prijzen niet snel zal verhogen.