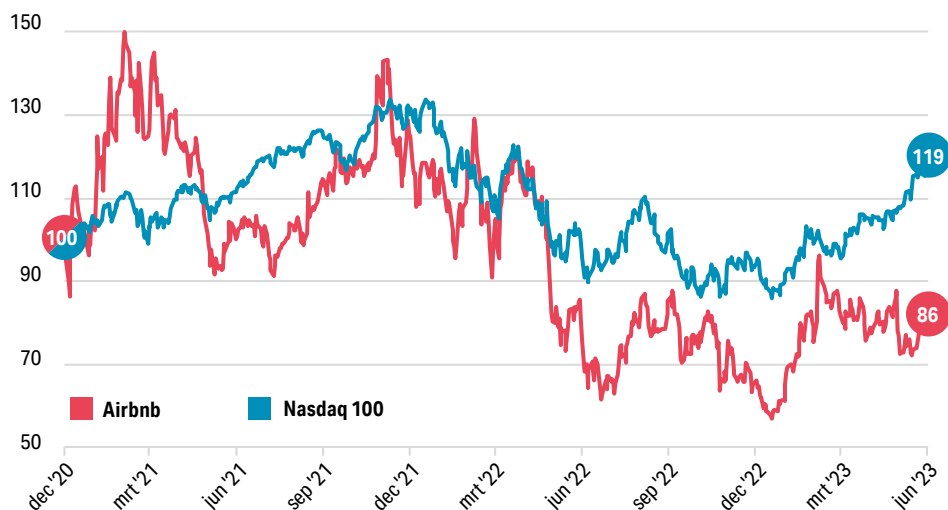


VANAF DE BEURSGANG IN DECEMBER 2020 IS HET BELEGGERS IN AIRBNB NOG NIET ZO GOED VERGAAN



Bron: Bloomberg

aanbod stimuleert de vraag.

EXTRA DIENSTEN

Het aanbieden van extra mogelijkheden, zoals *AirCover*, kan bijdragen aan de winstontwikkeling. Hierbij gaat het om verzekeringen bedoeld voor zowel verhuurders als huurders. Ook het tegen betaling aanbieden van schoonmaakdiensten vormt een extra inkomstenbron die Airbnb verder kan uitbreiden. En met *Experiences* biedt het bedrijf vakantiegangers de mogelijkheid om 'lokale ervaringen' te boeken, waarbij het natuurlijk ook een deel van de *fee* ontvangt.

Een veronderstelling is dat mensen in de toekomst bij het reizen meer op zoek zullen gaan naar unieke ervaringen. Daarmee kan de vraag naar hotelkamers relatief gezien afnemen, ten gunste van *homestays*. Aangezien Airbnb zich richt op kleinschalige accommodaties, is het goed gepositioneerd om van deze ontwikkeling te profiteren.

Daarnaast is het te verwachten dat flexibel op afstand werken blijvend zal zijn, ook na



OVER DE AUTEUR

Hendrik Oude Nijhuis is een expert op het gebied van waarde-beleggen en auteur van de bestseller:

'Leer beleggen als Warren Buffett - zijn beleggingsstrategie in theorie & praktijk' (beterinbeleggen.nl)

De auteur bezit geen aandelen Airbnb.

om hotels, hostels en zogeheten *guesthouses*, terwijl het bij Airbnb veelal gaat om een volledig huis, appartement of een gedeelte van een woning. Bij Airbnb is er geen *roomservice* maar - naar eigen zeggen - wel een meer 'pure' ervaring om te kunnen wonen zoals de lokale bevolking.

Een ander verschil met de bekende hotelwebsites, is dat Airbnb zich vooral richt op de aanbieders. Zo hebben aanbieders van accommodaties tot enkele dagen van tevoren de optie om boekingen te annuleren of gasten met een slechte *rating* - de waardering die verhuurders en gasten elkaar geven - simpelweg te weigeren. Die duidelijke focus op de aanbieder lijkt vanuit Airbnb bezien slim: vergroten van het

corona. Deze ontwikkeling kan voor Airbnb eveneens gunstig uitpakken. Bovendien speelt daar mee dat reizigers voor langere verblijven - zeg meerdere weken - eerder kijken naar de opties die Airbnb biedt dan naar een hotel.

KANSEN IN RECESSIE

Een aandachtspunt vormen overheden die soms beperkingen stellen aan hoeveel dagen per jaar een accommodatie verhuurd mag worden, en aan hoeveel personen tegelijk. Concurrenten hebben hier uiteraard ook mee te maken. Dergelijke maatregelen zijn bedoeld om overlast tegen te gaan, maar moeten ook verhinderen dat woningen worden opgekocht met als enig doel deze weer via Airbnb te verhuren. Dat laatste zou de woningmarktkrapte vergroten en de huizenprijzen opdrijven.

Ook een eventuele recessie vormt op korte termijn een risico, maar de negatieve impact ervan lijkt beperkt te kunnen blijven. Consumenten zouden in dergelijke omstandigheden op zoek gaan naar goedkopere opties; de accommodaties die Airbnb aanbiedt, zijn gemiddeld goedkoper dan die van bijvoorbeeld Booking of Expedia. Bovendien kunnen economisch zwakke tijden meer mensen aansporen om een accommodatie te verhuren.

Met het oog op een mogelijke recessie is *Airbnb Rooms* gelanceerd, waarmee bijvoorbeeld een enkele kamer in het verblijf van de verhuurder geboekt kan worden, in plaats van een heel huis of een hele verdieping. Ook zijn prijsverlagingen doorgevoerd voor langere verblijven.

In termen van *Earnings Yield* - die bedraagt 2,6 procent - lijkt het aandeel momenteel hoog gewaardeerd. Maar vanwege de sterke verwachte winstgroei kan Airbnb toch beschouwd worden als een aantrekkelijk aandeel voor beleggers.