

GREEK HOSPITALITY AWARDS 2026

4.36 Best Greek Villas Management Company Hotelyzer

Οι βίλες δεν είναι απλώς χώροι διαμονής, αλλά ξεχωριστά hospitality products με δική τους ταυτότητα, κοινό, εμπορική δυναμική και ανάγκες διαχείρισης.

Case Study 2026 · Περίοδος αναφοράς έως 24/08/2026

Ένα Κοινό Decision Framework

Η φιλοσοφία μας παραμένει στενά συνδεδεμένη με το slow living: την ισορροπία μεταξύ πολυτέλειας και απλότητας, την προσωποποιημένη φιλοξενία και την εμπειρία του προορισμού. Παράλληλα, όμως, η διαχείριση πρέπει να είναι εμπορικά τεκμηριωμένη.

Revenue Management	Sales	Digital Marketing	Distribution
Branding	Guest Experience	Reputation	Technology

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΜΙΑ ΣΤΑΘΕΡΗ ΛΟΓΙΚΗ

Data	Diagnosis	Objective	Villa-Specific Strategy
Human Decision	Intervention	Monitoring	Result

Η ανάλυση προηγείται της απόφασης και η απόφαση προηγείται της ενέργειας.

Ψηφιακά Εργαλεία

Η στρατηγική ξεκινά από την πραγματική εικόνα κάθε villa. Τα παρακάτω εξετάζονται συνδυαστικά, όχι ως ανεξάρτητοι δείκτες.

Booking Pace	Booking Window	Historical performance	Availability	LOS
ADR	Seasonality	Restrictions	Competition	Channel behaviour

ENA CALENDAR GAP ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΑ PRICING PROBLEM

Μία επιβράδυνση στο pickup μπορεί να σχετίζεται με την τιμή, αλλά μπορεί εξίσου να αφορά το minimum stay, το positioning, το offer, τη visibility, το OTA content ή το guest segment στο οποίο απευθύνεται το property.

ΑΠΟ ΤΟ REPORTING ΣΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Με αυτόν τον τρόπο, τα δεδομένα δεν λειτουργούν απλώς ως reporting. Μετατρέπονται σε εργαλείο διάγνωσης και λήψης αποφάσεων.

Ιστοσελίδα, Branding & Digital Visibility

Κάθε villa χρειάζεται να επικοινωνεί ξεκάθαρα γιατί είναι διαφορετική. Websites, storytelling, photography και visual content αναδεικνύουν την αρχιτεκτονική, την τοποθεσία, τον χαρακτήρα και τα χαρακτηριστικά που έχουν μεγαλύτερη αξία για το αντίστοιχο κοινό.

ΟΤΑΝ ΤΟ CONVERSION ΔΕΝ ΚΙΝΕΙΤΑΙ ΣΤΟ ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Δεν οδηγούμαστε αυτόματα σε μείωση τιμών. Εξετάζουμε:

- Positioning
- Content
- Visual presentation
- Social proof
- Πιθανό friction στο booking journey

MATTERPORT 3D VIRTUAL TOURS

Όπου εφαρμόζεται, αξιοποιούνται Matterport 3D virtual tours, ώστε να μειώνεται η απόσταση ανάμεσα στην online παρουσίαση και στην πραγματική εμπειρία του χώρου.

Η ΙΣΧΥΡΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΒΡΙΣΚΕΤΑΙ ΣΤΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΑ ΣΗΜΕΙΑ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ

OTAs

Metasearch

Google
Hotel Ads

SEO

Performance
marketing

GEO

Λειτουργούν μέσα σε ένα συνολικό visibility plan και όχι ως ανεξάρτητες ενέργειες. Το GEO — Generative Engine Optimization εντάσσεται πλέον στη στρατηγική μας, καθώς εξελίσσεται ο τρόπος με τον οποίο οι ταξιδιώτες αναζητούν και συγκρίνουν επιλογές διαμονής μέσα από AI-driven search environments.

Στρατηγικό Πλάνο Πωλήσεων & Sales Mix

Η εμπορική στρατηγική κάθε villa ξεκινά από το positioning της και όχι από ένα κοινό sales template.

ΤΙ ΑΝΑΛΥΟΥΜΕ ΑΝΑ PROPERTY

Ποια segments ανταποκρίνονται	Πότε ταξιδεύουν	Πόσο νωρίς κάνουν κράτηση	Ποιο LOS εμφανίζουν	Μέσα από ποια channels
-------------------------------	-----------------	---------------------------	---------------------	------------------------

Families, couples, groups, premium και long-stay travellers δεν λαμβάνουν την ίδια πρόταση, γιατί δεν έχουν το ίδιο booking behaviour ούτε τις ίδιες ανάγκες. Το sales mix λειτουργεί δυναμικά και συνδέεται άμεσα με Revenue Management, Marketing και Distribution.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ — ΧΤΙΖΕΤΑΙ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ HOSPITALITY PRODUCT

Positioning	Services	Content	Experiences	Pricing Strategy
-------------	----------	---------	-------------	------------------

Premium villa

Μπορεί να αναδεικνύει περισσότερο privacy, wellness και private dining.

Family-oriented property

Μπορεί να δίνει μεγαλύτερη έμφαση στην πρακτικότητα, στους χώρους, στην κουζίνα και στις δυνατότητες μεγαλύτερης διαμονής.

Δυναμική Τιμολόγηση & Σχεδιασμός Προσφορών

Η τιμολόγηση βασίζεται στη συνεχή αξιολόγηση της πραγματικής ζήτησης. Μέσω RMS με AI και dynamic pricing, καθώς και με καθημερινή παρακολούθηση του Booking Pace, εξετάζουμε:

Booking Window	Days to arrival	Historical pickup	Competition	Seasonality	Restrictions	Available inventory
----------------	-----------------	-------------------	-------------	-------------	--------------	---------------------

ΟΧΙ ΕΝΑ ΑΠΛΟ OCCUPANCY THRESHOLD

Ένα property με χαμηλότερη τρέχουσα Occupancy αλλά ισχυρό future pickup μπορεί να μη χρειάζεται άμεση μείωση τιμής, ενώ μία άλλη villa μπορεί να απαιτεί νωρύτερη παρέμβαση.

DEMAND-LED MANAGEMENT MODEL

Το pricing λειτουργεί με στόχο τη σωστή ισορροπία μεταξύ rate, demand και αξιοποίησης του inventory.

ΤΑ OFFERS ΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ, ΟΧΙ ΩΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΕΧΟΥΣ DISCOUNTING

Early-booking offers	Last-minute tactical actions	Long-stay propositions	Minimum-stay adjustments	Διαφορετικά packages
----------------------	------------------------------	------------------------	--------------------------	----------------------

Segmentation & Yielding Management

Το segmentation και το yielding λειτουργούν μαζί. Δεν εξετάζουμε μόνο ποιος είναι ο επισκέπτης, αλλά και πώς συμπεριφέρεται ως αγοραστής.

ΠΩΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΕΡΕΤΑΙ ΩΣ ΑΓΟΡΑΣΤΗΣ

- Πότε κάνει κράτηση
- Πόσο μένει
- Ποιο channel χρησιμοποιεί
- Πώς ανταποκρίνεται σε διαφορετικά offers

HIGH-DEMAND ΠΕΡΙΟΔΟΙ

Το yielding χρησιμοποιείται για την προστασία της αξίας κάθε διαθέσιμης νύχτας.

ΤΙ ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΜΕ ΒΑΣΗ ΑΥΤΑ

- Pricing
- Restrictions
- Inventory allocation
- Offers
- Communication

ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΕΣ ΠΕΡΙΟΔΟΙ

Η στρατηγική μετατοπίζεται προς demand generation και στοχευμένα segments.

Εξατομικευμένες Στρατηγικές Πωλήσεων

Η ίδια property-specific λογική εφαρμόζεται και στη διανομή. Δεν ακολουθούμε στρατηγική “direct at all costs” ούτε επιδιώκουμε ένα κοινό Channel Mix για ολόκληρο το portfolio.

Η ΑΞΙΑ ΚΑΘΕ CHANNEL ΑΞΙΟΛΟΓΕΙΤΑΙ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ

Demand

Guest profile

Seasonality

Booking Pace

**Available
inventory**

**Commercial
contribution**

ΣΕ ΜΙΑ ΠΕΡΙΟΔΟ

Μπορεί να έχει μεγαλύτερη αξία η παραγωγή ενός OTA.

ΣΕ ΑΛΛΗ

Το Direct, το metasearch ή ένα targeted campaign μπορεί να λειτουργεί αποτελεσματικότερα.

Η διανομή αποτελεί έτσι εργαλείο Revenue Management και όχι στατικό στόχο.

White Label Concierge & Σύγχρονες Ανέσεις

Η εμπειρία που επικοινωνείται ψηφιακά πρέπει να επιβεβαιώνεται κατά τη διαμονή. Μέσω του White Label Concierge, οι υπηρεσίες προσφέρονται κάτω από το brand της ίδιας της villa.

**Private
transfers**

Car rentals

**Private
dining**

Wellness

Excursions

**Tailor-made
activities**

Οι υπηρεσίες δεν λειτουργούν ως τυχαία ancillary products. Προσαρμόζονται στο profile του επισκέπτη και στο context της κράτησης, ώστε να δημιουργούν relevant touchpoints και ουσιαστική προστιθέμενη αξία.

ΟΙ ΠΑΡΟΧΕΣ ΔΕΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΙ ΩΣ ΜΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΛΙΣΤΑ AMENITIES

High-speed Wi-Fi

Πλήρως εξοπλισμένες κουζίνες

Smart-home δυνατότητες

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΗ ΑΞΙΑ ΑΝΑ GUEST SEGMENT

Για μία family ή long-stay κράτηση, η λειτουργικότητα της κουζίνας, η πρακτικότητα και οι χώροι διαμονής μπορούν να αποτελούν σημαντικότερο conversion factor από μία γενική περιγραφή πολυτέλειας.

Η GUEST VALUE ΩΣ COMMERCIAL ASSET

Η συνέπεια μεταξύ branding, service και actual stay ενισχύει την εμπιστοσύνη, το positive feedback και τη μακροχρόνια σχέση με το brand.

Αυθεντικές Εμπειρίες & Δέσμευση στη Βιωσιμότητα

Η σύνδεση με τον τόπο αποτελεί βασικό στοιχείο διαφοροποίησης. Μέσα από συνεργασίες με local producers, επαγγελματίες, καλλιτέχνες και experience providers, η διαμονή μπορεί να εμπλουτιστεί.



ΤΟ VALUE PROPOSITION ΔΕΝ ΠΕΡΙΟΡΙΖΕΤΑΙ ΣΤΟ ΚΤΙΡΙΟ

Επεκτείνεται στον προορισμό και ενισχύει τη φιλοσοφία του slow living: ο επισκέπτης δεν καλείται απλώς να διαμείνει σε έναν χώρο, αλλά να συνδεθεί ουσιαστικότερα με τον τόπο.

Η ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΕΝΤΑΣΣΕΤΑΙ ΣΤΑΔΙΑΚΑ ΣΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΩΝ VILLAS



Η σύνδεση με την τοπική οικονομία αποτελεί μέρος της εμπειρίας και της φιλοσοφίας μας, ενώ εξερευνούμε σταδιακά και τη λογική του regenerative tourism, όχι ως επικοινωνιακό claim, αλλά ως κατεύθυνση προς ένα hospitality model που επιδιώκει να δημιουργεί μεγαλύτερη αξία για τον επισκέπτη, τον ιδιοκτήτη και τον προορισμό.

Reputation Management & Continuous Improvement

Τα reviews και το guest feedback δεν αντιμετωπίζονται μόνο ως reputation metrics. Αποτελούν management intelligence.

ΤΙ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΑΠΟΚΑΛΥΨΟΥΝ ΤΑ ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΑ ΣΧΟΛΙΑ

- Operational gaps
- Αδυναμίες στην επικοινωνία
- Friction στο booking journey
- Στοιχεία της εμπειρίας που αξίζει να ενισχυθούν

ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗ ΑΞΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΣΚΕΠΤΗ

Personalization, White Label Concierge, tailored communication και relevant local experiences υποστηρίζουν τη στρατηγική και μετά την κράτηση. Το ζητούμενο είναι η εμπειρία που υπόσχεται ψηφιακά η villa να επιβεβαιώνεται στην πράξη.

Η ΛΟΓΙΚΗ ΕΙΝΑΙ ΣΥΝΕΧΗΣ

Experience

Feedback

Insight

Improvement

Έτσι, το αποτέλεσμα κάθε stay επιστρέφει στη στρατηγική και τροφοδοτεί τις επόμενες αποφάσεις.

ΕΝΟΤΗΤΑ II

Τι μας Έδειξαν τα Δεδομένα του 2024-2025

Η στρατηγική του 2026 δεν σχεδιάστηκε από μηδενική βάση. Ξεκίνησε από την αξιολόγηση της πραγματικής απόδοσης των δύο προηγούμενων ετών.

Portfolio

80 → 99

+23,8%

Reservations

1.632 → 2.131

+30,6%

Room Nights

10.950 → 14.567

+33,0%

ADR

€341 → €357

+4,7%

Booking Window 76 → 101 ημέρες · LOS 6,9 → 8,2 νύχτες · Channel Mix: Airbnb 47% → 46%, Booking.com 33% → 33%, Direct 12% → 15%, Other 8% → 6%

Οι Ανάγκες που Προσδιορίσαμε για το 2026

Κάθε management priority προέκυψε από συγκεκριμένο data signal των δεδομένων 2024–2025.

1	Ανάπτυξη πέρα από την αύξηση του inventory Reservations 1.632 → 2.131 (+30,6%)	Να συνεχιστεί η αύξηση Reservations και Room Nights, αλλά να επιβεβαιώνεται ταυτόχρονα η εξέλιξη των ήδη διαχειριζόμενων villas.
2	Προστασία ADR & Perceived Value ADR €341 → €357 (+4,7%)	Να αναπτύσσεται το booking volume χωρίς η στρατηγική να βασίζεται σε επιθετικό discounting.
3	Forward-Looking Revenue Management Booking Window 76 → 101 ημέρες	Να αξιοποιηθεί το μεγαλύτερο Booking Window ώστε οι commercial decisions να λαμβάνονται νωρίτερα και όχι όταν ένα gap έχει ήδη δημιουργηθεί.
4	Ευέλικτη Διαχείριση LOS & Restrictions LOS 6,9 → 8,2 νύχτες	Να προσαρμόζονται minimum stays και restrictions στο πραγματικό booking behaviour.
5	Demand-Led Distribution Direct 12% → 15% · Airbnb 47% → 46%	Να επιλέγεται το κατάλληλο Channel Mix ανά property και περίοδο, αντί να επιδιώκεται ένας predetermined Direct/OTA στόχος.
6	Ενίσχυση Positioning & Conversion Performance gaps → έλεγχος πέρα από την τιμή	Να αντιμετωπίζονται performance gaps όχι μόνο μέσα από pricing, αλλά και μέσα από branding, visibility, content και booking journey.
7	Individual Management at Scale Portfolio 80 → 99 villas (+23,8%)	Να συνεχίσει κάθε villa να αντιμετωπίζεται ως ξεχωριστό hospitality business, ακόμη και καθώς το portfolio κατευθυνόταν προς τις 120 μονάδες.

Οι Ενέργειες που Εφαρμόσαμε το 2026

Property-Specific Segmentation & Demand Generation

Διαχωρίσαμε τη ζήτηση ανά guest profile, booking behaviour και περίοδο, ώστε κάθε villa να απευθύνεται στο κατάλληλο κοινό με διαφορετικό positioning, offers και booking conditions. Ενεργοποιούμε early-booking, shoulder-season και thematic propositions όπου το demand pattern το απαιτεί.

Dynamic Pricing & Yielding

Ενισχύσαμε την καθημερινή παρακολούθηση του Booking Pace, του Booking Window και των days to arrival, ώστε να εντοπίζουμε νωρίτερα αποκλίσεις από το αναμενόμενο pickup. Προσαρμόζουμε pricing, yielding και διαθέσιμο inventory ανάλογα με τη ζήτηση, τη seasonality και τον ανταγωνισμό.

Forward Demand Management

Αξιοποιούμε το μεγαλύτερο Booking Window για να εντοπίζουμε αδύναμες περιόδους πριν δημιουργηθεί ουσιαστικό booking gap και να παρεμβαίνουμε έγκαιρα σε pricing, offers, restrictions ή distribution.

Flexible LOS & Restrictions

Προσαρμόζουμε minimum stays και restrictions ανά property και περίοδο, ώστε να ανοίγουμε περισσότερες booking opportunities και να περιορίζουμε calendar gaps, χωρίς να αντιμετωπίζουμε το LOS ως αυτοσκοπό.

Demand-Led Distribution

Προσαρμόζουμε το Channel Mix ανά villa και περίοδο, κατευθύνοντας visibility και inventory στα κανάλια που ανταποκρίνονται καλύτερα στο guest profile, στο Booking Pace και στην τρέχουσα ζήτηση.

Branding, Visibility & Conversion

Ενισχύσαμε τα digital touchpoints κάθε villa μέσα από website και OTA content, visual storytelling, SEO, metasearch, Google Hotel Ads, performance marketing και GEO. Όταν η ζήτηση ή το conversion υστερεί, ελέγχουμε positioning, visibility και booking friction πριν καταλήξουμε σε μείωση τιμής.

Guest Experience & Differentiation — Επεκτείνουμε τη διαχείριση της σχέσης με τον επισκέπτη πέρα από την κράτηση, μέσα από personalized communication, White Label Concierge και relevant local experiences, ώστε η εμπειρία να επιβεβαιώνει το positioning που έχει προηγηθεί ψηφιακά.

Automation, Revenue Pulse & Theo AI

Καθώς αυξήθηκε το portfolio, αυξήθηκε αντίστοιχα και ο όγκος της πληροφορίας που πρέπει να αξιολογείται καθημερινά. Η φιλοσοφία μας παραμένει: «Automate everything that doesn't require a human touch.»

Automation

Αυτοματοποιούμε επαναλαμβανόμενες επικοινωνίες και επιλεγμένα pre-arrival flows, ώστε οι Account Managers να αφιερώνουν περισσότερο χρόνο σε commercial evaluation, strategy και επικοινωνία που απαιτεί ανθρώπινη κρίση.

Revenue Pulse

Συγκεντρώσαμε στο Revenue Pulse reservations, BI, historical performance, competition, tasks, reviews και owner communications, ώστε η ομάδα να ελέγχει το portfolio από ένα κοινό περιβάλλον αντί να αναζητά signals σε διαφορετικές πηγές.

Theo AI

Ο Theo AI πραγματοποιεί καθημερινό portfolio health check και αναδεικνύει properties με booking stagnation, pace shifts, owner blocks, αποκλίσεις από targets ή πιθανές pricing opportunities, ώστε να μπαίνουν γρηγορότερα σε ανθρώπινη αξιολόγηση.

Human Decision

Οι Account και Revenue Managers αξιολογούν κάθε AI recommendation πριν από οποιαδήποτε παρέμβαση. Η τεχνολογία επιταχύνει τον εντοπισμό· η τελική εμπορική απόφαση παραμένει ανθρώπινη.

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΔΕΝ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙ ΑΥΤΟΝΟΜΑ

Data

AI Recommendation

Human Evaluation

Feedback

Improved Decision

ΕΝΟΤΗΤΑ ΙΙΙ

Αποτελέσματα 2026

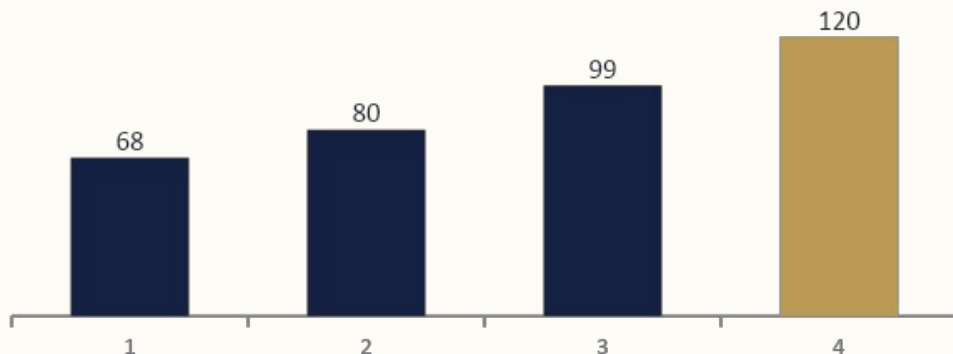
Περίοδος Αναφοράς

Τα δεδομένα του 2026 καλύπτουν την περίοδο έως τις 24/08/2026, δηλαδή σχεδόν οκτώ μήνες λειτουργίας και σημαντικό μέρος της θερινής περιόδου του villa portfolio.

Η αξιολόγηση εστιάζει πρωτίστως σε πραγματικά confirmed αποτελέσματα και στο market momentum που έχει ήδη καταγραφεί, ενώ οποιοδήποτε forecast παρουσιάζεται ξεχωριστά και δεν συγχέεται με την πραγματοποιημένη απόδοση.

Ανάπτυξη Χαρτοφυλακίου

68 → 80 → 99 → 120 ενεργές villas



+21,2%

από το 2025 στο 2026

+50,0%

από το 2024 στο 2026

+76,5%

από το 2023 στο 2026

ΠΩΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΥΞΑΝΟΜΕΝΗ ΚΛΙΜΑΚΑ

Για να υποστηρίξουμε μεγαλύτερο portfolio χωρίς να περάσουμε σε one-size-fits-all management, οργανώσαμε την καθημερινή παρακολούθηση γύρω από κοινό decision framework, Revenue Pulse και Theo AI.

ΤΙ ΜΑΣ ΕΠΙΤΡΕΠΕΙ

Εντοπίζουμε γρηγορότερα ποια villas χρειάζονται προσοχή, χωρίς να εφαρμόζεται ένα ενιαίο template σε ολόκληρο το portfolio.

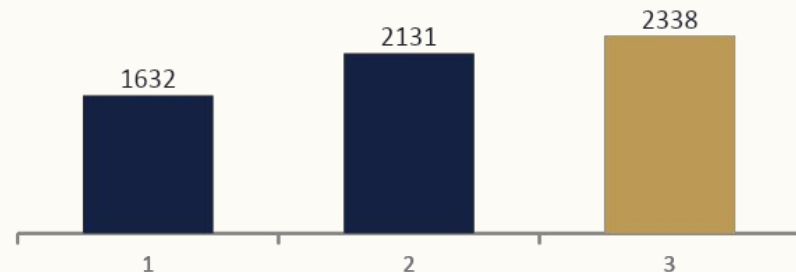
ANA VILLA

Κάθε property συνεχίζει να αξιολογείται με βάση το δικό του positioning, demand pattern και booking behaviour.

Confirmed Reservations & Room Nights

1.632 → 2.131 → 2.338 κρατήσεις · 10.950 → 14.567 → 16.182 διανυκτερεύσεις

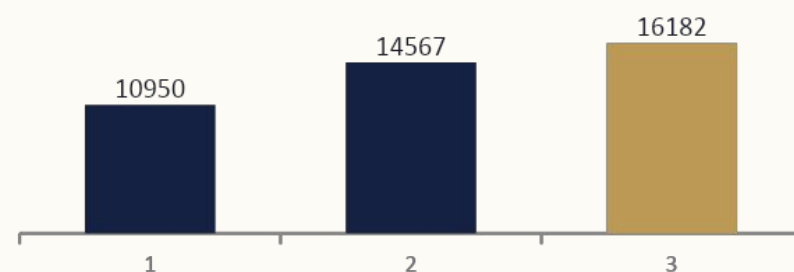
Confirmed Reservations



2024 **1.632** 2025 **2.131** 2026 **2.338**

+30,6% από το 2024 στο 2025

Room Nights



2024 **10.950** 2025 **14.567** 2026 **16.182**

+33,0% από το 2024 στο 2025

SAME-PERIOD COMPARISON · 01/01–24/08 Reservations 1.955 → 2.338 = **+19,6%** · Room Nights 13.632 → 16.182 = **+18,7%**

ΓΙΑΤΙ SAME-PERIOD

Η σύγκριση γίνεται 01/01–24/08 του 2026 με την ίδια ακριβώς περίοδο του 2025 (STLY), ώστε τα μεγέθη να είναι απευθείας συγκρίσιμα.

ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ · RESERVATIONS

Διαχωρίσαμε τη ζήτηση ανά villa και guest behaviour και προσαρμόσαμε positioning, offers και visibility στο κατάλληλο κοινό. Ενεργοποιούμε OTAs, Direct, metasearch, SEO και performance marketing συμπληρωματικά, ανάλογα με το Booking Pace κάθε περιόδου.

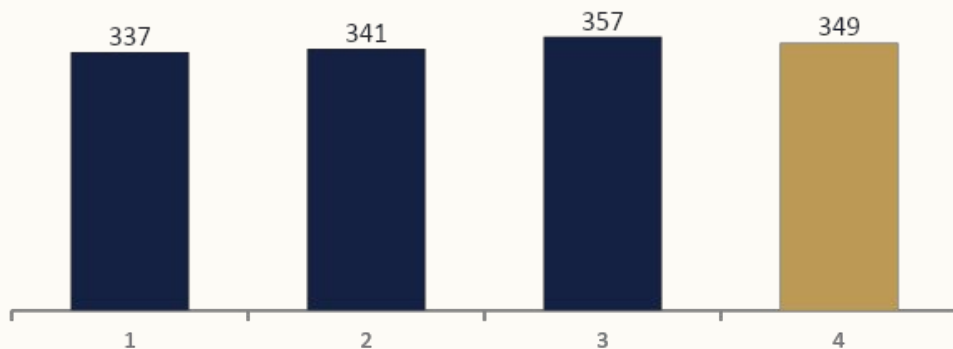
ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ · ROOM NIGHTS

Επανεξετάσαμε minimum stays και stay restrictions όταν δημιουργούνται calendar gaps και ενεργοποιούμε extended-ή shorter-stay επιλογές όπου το booking pattern δείχνει ότι μπορούν να αξιοποιηθούν καλύτερα το διαθέσιμο inventory.

Ενέργειες που υποστήριξαν την απόδοση. Έναντι του full-year 2025 τα μεγέθη του 24/08 βρίσκονται ήδη +9,7% και +11,1% αντίστοιχα.

ADR — Average Daily Rate

€337 → €341 → €357 → €349



Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΟΥ 2026

€349

κατά €8 χαμηλότερο από το 2025, δηλαδή περίπου -2,2%. Η σημαντικά υψηλότερη παραγωγή επιτεύχθηκε με περιορισμένη μεταβολή της μέσης τιμής.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ

Παρακολουθούμε Booking Pace, Booking Window και days to arrival και τα συγκρίνουμε με historical pickup, competition και διαθέσιμο inventory. Με βάση αυτή την εικόνα προσαρμόζουμε την τιμή και το yielding ανά villa, αντί να εφαρμόζουμε οριζόντιες μεταβολές.

ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ PACE

Όταν το pace είναι ισχυρό, περιορίζουμε την ανάγκη για discounts και προστατεύουμε την αξία του διαθέσιμου inventory. Όταν το pickup υστερεί, αξιολογούμε στοχευμένα price adjustments, offers και αλλαγές στα restrictions.

ΒΑΣΗ ΣΥΓΚΡΙΣΗΣ

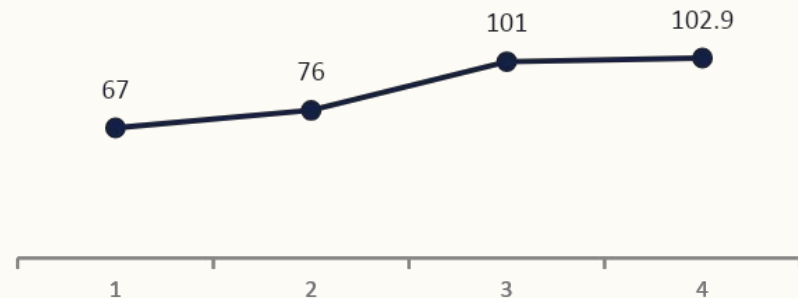
Το ADR του 2026 αφορά την περίοδο 01/01–24/08 και δεν είναι απευθείας συγκρίσιμο με τα ετήσια μεγέθη 2023–2025. Σε σύγκριση ίδιας περιόδου, η παραγωγή αυξήθηκε +19,6% σε Reservations και +18,7% σε Room Nights.

Το 2026, η παραγωγή αυξήθηκε έναντι της ίδιας περιόδου του 2025 κατά +19,6% σε Reservations και +18,7% σε Room Nights, με ADR €349. Η εικόνα δείχνει ισορροπία μεταξύ rate και σημαντικά υψηλότερου booking volume, με περιορισμένη μεταβολή της μέσης τιμής.

Average Booking Window & Average LOS

~67 → 76 → 101 → 102,9 ημέρες · 9,9 → 6,9 → 8,2 → 6,9 νύχτες

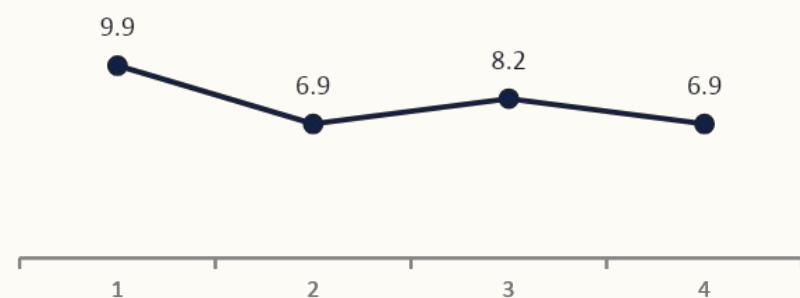
Average Booking Window



2024 **76 ημ.** 2025 **101 ημ.** 2026 **102,9 ημ.**

Το Booking Window διατηρείται πλέον πάνω από τις 100 ημέρες.

Average LOS



2024 **6,9** 2025 **8,2** 2026 **6,9**

ΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΜΕ ΤΟ BOOKING WINDOW

Αξιοποιούμε το Booking Window για να βλέπουμε νωρίτερα πώς διαμορφώνεται η μελλοντική ζήτηση και να εντοπίζουμε περιόδους που υστερούν σε pickup. Έτσι ενεργοποιούμε εγκαίρως yielding, inventory adjustments ή targeted commercial actions.

ΤΙ ΜΑΣ ΔΙΝΕΙ Η FORWARD VISIBILITY

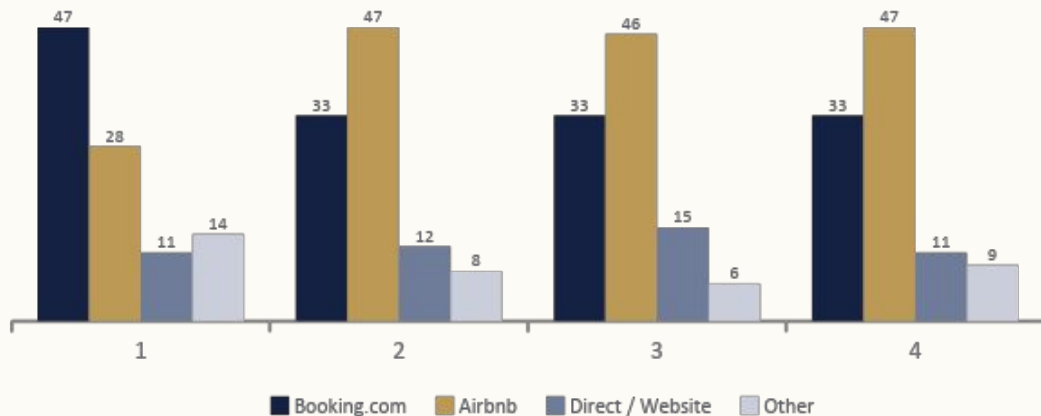
Μας επιτρέπει να μεταφέρουμε μέρος των παρεμβάσεων νωρίτερα στον booking cycle, πριν δημιουργηθεί πραγματικό gap.

ΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΜΕ ΤΟ LOS

Προσαρμόζουμε LOS restrictions ανάλογα με τα πραγματικά booking patterns και τα calendar gaps. Όπου ένα υψηλό minimum stay περιορίζει τη ζήτηση, εξετάζουμε μεγαλύτερη ευελιξία ώστε να αξιοποιείται καλύτερα το διαθέσιμο inventory.

Channel Mix

Κατανομή ανά κανάλι · 2023 – 2026



ΤΟ 2026 ΤΟ MIX ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ ΣΕ

Airbnb	47%
Booking.com	33%
Direct / Website	11%
Other	9%

Direct Share 2025 → 2026: 15% → 11%

ΤΙ ΚΑΝΟΥΜΕ ΜΕ ΤΟ SALES MIX

Παρακολουθούμε ποια channels παράγουν ζήτηση ανά villa και περίοδο και κατευθύνουμε ανάλογα το visibility και το διαθέσιμο inventory στα κατάλληλα channels. Το mix μεταβάλλεται ανάλογα με guest profile, Booking Pace και seasonality και όχι με έναν σταθερό στόχο Direct ή OTA share.

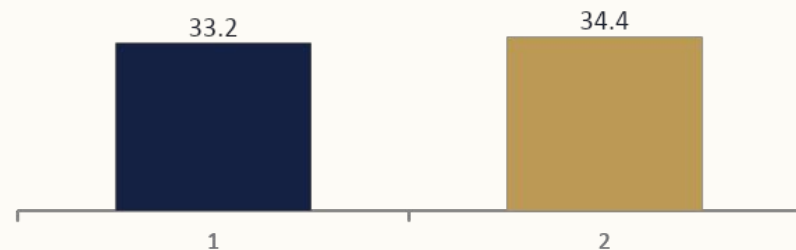
DIGITAL VISIBILITY

Ενισχύουμε τα owned και third-party touchpoints παράλληλα: website και OTA content, storytelling, SEO, metasearch, Google Hotel Ads, performance marketing και GEO, χωρίς να περιορίζουμε channels που συνεχίζουν να παράγουν αποτελεσματικά demand.

Same-Store Performance 2025–2026

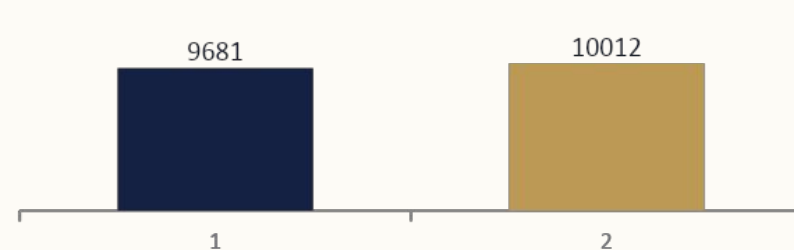
Growth Beyond Portfolio Expansion — η συνολική ανάπτυξη ενός portfolio μπορεί φυσικά να ενισχύεται από την προσθήκη νέων properties. Για αυτό, εξετάσαμε ξεχωριστά τα ίδια συγκρίσιμα villas, για την ίδια περίοδο αναφοράς.

Occupancy



2025 **33,2%** 2026 **34,4%** Δ +1,2 μ.μ.

Room Nights



2025 **9.681** 2026 **10.012** Δ +331 / +3,4%

ΤΟ ΚΡΙΣΙΜΟ ΕΥΡΗΜΑ

Τα ίδια συγκρίσιμα properties παρήγαγαν 331 περισσότερα Room Nights, ενώ η Occupancy αυξήθηκε κατά 1,2 ποσοστιαίες μονάδες. Το αποτέλεσμα απομονώνει σε σημαντικό βαθμό την επίδραση της αύξησης του portfolio.

ΠΩΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΧΘΗΚΕ

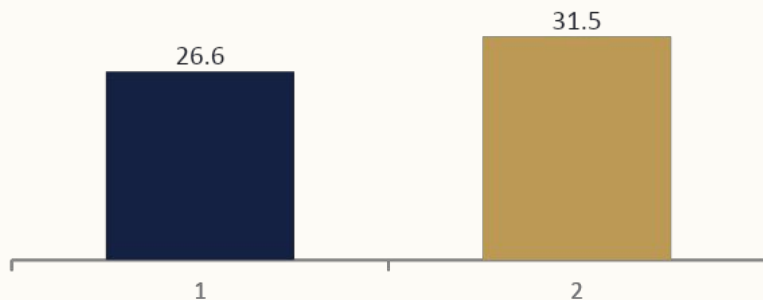
Παρακολουθούμε καθημερινά το Booking Pace των συγκρίσιμων villas και παρεμβαίνουμε όπου εμφανίζονται αποκλίσεις: προσαρμόζουμε pricing και restrictions, ανακαταναείμουμε visibility στα κατάλληλα demand channels και αξιοποιούμε ενεργά το διαθέσιμο inventory.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΕΙ

Ότι η θετική εξέλιξη δεν προέρχεται αποκλειστικά από την προσθήκη νέων villas. Ιδιαίτερη σημασία έχει ότι η βελτίωση επιτεύχθηκε παράλληλα με υψηλότερο Cancellation Rate.

Διαχείριση του Cancellation Rate Challenge

Στα ίδια συγκρίσιμα villas και για την ίδια περίοδο αναφοράς, το Cancellation Rate αυξήθηκε από 26,6% σε 31,5%, δηλαδή κατά 4,9 ποσοστιαίες μονάδες.



ΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ

Occupancy same-store **+1,2 μ.μ.**

Room Nights same-store **+3,4%**

Καθαρή μεταβολή **+331 νύχτες**

Η MANAGEMENT RESPONSE

Cancellation

Inventory Returns

Pricing / Restrictions Review

Redistribution

Pickup Monitoring

Παρακολουθούμε συστηματικά τις ακυρώσεις και το pickup, ώστε το cancelled inventory να επανέρχεται άμεσα στην αγορά. Επανεκτιμούμε pricing και restrictions και ενεργοποιούμε τα channels που μπορούν να επαναφέρουν ζήτηση για τις συγκεκριμένες ημερομηνίες.

Momentum & Market Signals για το Closing του 2026

Η βασική αξιολόγηση της υποψηφιότητας στηρίζεται στα confirmed αποτελέσματα.

CONFIRMED PERFORMANCE

Reservations vs STLY	+19,6%
Room Nights vs STLY	+18,7%
Reservations vs full-year 2025	+9,7%
Room Nights vs full-year 2025	+11,1%

CLOSING SCENARIO

Reservations	≈ 2.548
Room Nights	≈ 17.292

Based on 2025 post-24/08 pickup pattern.

Το 2025, μετά τις 24/08, καταγράφηκε +9,0% επιπλέον pickup στις Reservations και +6,9% στα Room Nights. Το scenario εφαρμόζει το ίδιο pattern στα confirmed μεγέθη του 2026.

Σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2025, οι κρατήσεις του 2026 είναι αυξημένες κατά +19,6% και τα Room Nights κατά +18,7%.

Executive Summary

2026 · περίοδος αναφοράς έως 24/08 — confirmed performance έως 24/08, με σημαντικό μέρος της θερινής περιόδου ήδη αποτυπωμένο

Ενεργές villas 120	Portfolio 2025 → 2026 +21,2%	Portfolio 2024 → 2026 +50,0%	Portfolio 2023 → 2026 +76,5%
Confirmed Reservations 2.338	Reservations vs STLY +19,6%	Room Nights 16.182	Room Nights vs STLY +18,7%
Reservations vs full-year 2025 +9,7%	Room Nights vs full-year 2025 +11,1%	ADR €349	Average Booking Window 102,9 ημ.
Average LOS 6,9 νύχτες	Cancellation Rate 31,5%	Same-Store Occupancy 34,4%	Same-Store Occupancy Δ +1,2 μ.μ.
Same-Store Room Nights 10.012	Same-Store Room Nights Δ +3,4%	Airbnb · Booking.com 47% · 33%	Direct / Website · Other 11% · 9%

Σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2025, οι Reservations είναι αυξημένες κατά +19,6% και τα Room Nights κατά +18,7% — και έχουν ήδη ξεπεράσει ολόκληρο το 2025.

Supporting Material

Άμεση πρόσβαση στο video και στο φωτογραφικό υλικό των villas που συνοδεύει την υποψηφιότητα.

VIDEO & ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΚΟ ΥΛΙΚΟ · VILLA CONTENT

View the Hotelyzer Villa Content

7 villa videos και 12 φωτογραφίες από 4 villas · drive.google.com

Σκανάρετε



ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ Ο ΦΑΚΕΛΟΣ

VIDEO · 7 VILLAS

Villa Eightyfour, Pnoe, Villa Fairytales, Villa Lona, Villa Nerantzia, Villa Alyona και Villa Dimokratia.

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ · 4 VILLAS

Villa Anton, Villa Aerino, Villa Athermigo και Villa Ekfrasis, με τρεις φωτογραφίες ανά villa.

ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΑ

Τεκμηριώνει τον Πυλώνα 02: photography και visual content που αναδεικνύουν τον χαρακτήρα κάθε villa.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

120 Διαφορετικά Hospitality Products

Η πραγματική πρόκληση είναι να μπορούμε να διαχειριζόμαστε ένα συνεχώς μεγαλύτερο portfolio χωρίς κάθε property να χάνει τη δική του ταυτότητα και εμπορική στρατηγική. Κάθε villa παραμένει ένα ξεχωριστό hospitality business, με δικό της positioning, guest profile, Booking Window, demand pattern, pricing dynamics, Channel Mix και ανάγκες διαχείρισης.

Για τον Ιδιοκτήτη

Μακροχρόνια αξία.

Για τον Επισκέπτη

Εμπιστοσύνη και ουσιαστική εμπειρία.

Για κάθε Villa

Ισχυρότερο brand trust στην αγορά.

Revenue Pulse + Theo AI + Human Decision Making επιτρέπουν Individual Management at Scale, χωρίς η τεχνολογία να αντικαθιστά τη διαφορετική στρατηγική για κάθε villa.

«Η Hotelyzer δεν διαχειρίζεται απλώς 120 καταλύματα. Διαχειρίζεται 120 διαφορετικά hospitality products, διατηρώντας ξεχωριστή στρατηγική, positioning και guest experience για κάθε property.»

Data

Diagnosis

Objective

Villa-Specific Strategy

Human Decision

Intervention

Monitoring

Result