

## Aggiornamento da Booking.com a proposito degli accordi dell'OFT (Office of Fair Trading)

Gentili Partner,

Vorrei chiedere personalmente qualche minuto del vostro tempo per comunicarvi l'esito del recente accordo raggiunto tra l'OFT (Office of Fair Trading, Regno Unito) e Booking.com. Non è necessaria alcuna azione da parte vostra.

### INTRODUZIONE

Per prima cosa vorrei ringraziarvi per la fiducia accordata a Booking.com e per il rapporto commerciale che ci lega. Apprezziamo la collaborazione con voi e il vostro impegno quotidiano verso i nostri clienti comuni.

Potreste aver già sentito parlare degli accordi raggiunti di recente tra l'autorità britannica OFT (Office of Fair Trading) e Booking.com (così come anche Expedia e il gruppo IHG), e qui di seguito per semplicità denominati "gli Accordi". Vogliamo quindi informare tutte le strutture ricettive nostre partner dell'esito di tale accordo, e vi chiediamo di voler considerare questa lettera come una notifica ufficiale degli Accordi e come conferma e garanzia del modo in cui intendiamo proseguire la collaborazione nel rispetto degli stessi.

### IL CONTESTO

Tra il 2010 e il 2013, l'OFT ha condotto un'indagine nell'ambito dei servizi di prenotazione alberghiera online, tra cui il sito Booking.com. In breve, l'OFT si è occupato di verificare eventuali infrazioni in atto, da parte di hotel e agenzie di viaggio online (OTA), nei confronti delle leggi che regolano la concorrenza, in particolare per quanto riguarda le strategie tariffarie e la possibilità da parte delle OTA di applicare ulteriori sconti ai prezzi di vendita stabiliti dagli hotel.

Siamo lieti che l'indagine intrapresa dall'OFT, che aveva creato perplessità su cosa potesse essere considerato accettato e ammesso, sia ora conclusa; non è stata riscontrata alcuna violazione a carico di Booking.com, pertanto non verranno imposte sanzioni. Questo esito ci lascia sicuramente soddisfatti ed entusiasti di proseguire la nostra collaborazione con voi, e ci teniamo a ringraziarvi per la pazienza, la fiducia e la comprensione che avete dimostrato nell'attesa di conoscere i risultati.

### IN COSA CONSISTONO GLI ACCORDI

Di seguito vi illustriamo le conclusioni a cui si è giunti (gli Accordi).

1. Potete continuare a stabilire i vostri prezzi di vendita in autonomia su tutte le OTA.

Questo significa che manterrete il pieno controllo delle vostre strategie tariffarie, e potrete continuare a stabilire il vostro prezzo di vendita nella certezza che le OTA non saranno autorizzate ad applicare ulteriori sconti senza il vostro previo consenso (con l'eccezione di quanto descritto qui di seguito al punto 2).

2. Le OTA potranno offrire sconti sul prezzo di vendita stabilito dalla struttura unicamente a gruppi esclusivi di utenti. Lo sconto non sarà offerto in caso di prima prenotazione del cliente con quell'OTA specifica.

Le OTA possono offrire sconti sul prezzo finale fissato dalla struttura ricettiva a gruppi esclusivi di utenti, e fino a un importo pari alla commissione applicata a quella struttura specifica. Per "gruppo esclusivo di utenti" si intende un gruppo con limitazioni ben definite, a cui si accede in maniera non automatica e che soddisfa i seguenti criteri: (i) gli utenti si iscrivono attivamente per diventare membri, (ii) l'accesso a ogni interfaccia utilizzata dagli iscritti, online o su dispositivo mobile, è protetto da password, (iii) gli iscritti devono completare un profilo utente. Lo sconto può essere offerto soltanto a quegli utenti che, in precedenza, hanno già portato a termine almeno una prenotazione in qualità di iscritti al gruppo esclusivo.

3. Le OTA possono continuare a richiedere la parità tariffaria ai loro partner commerciali, ma l'obbligo della parità non si applica ai prezzi destinati o offerti a un gruppo esclusivo di utenti.

Questo significa che non abbiamo il diritto di chiedere la parità tariffaria sui prezzi offerti a un gruppo esclusivo di utenti, ammesso che tali prezzi non siano direttamente o indirettamente resi pubblicamente disponibili da voi o da qualsiasi nostro concorrente diretto o indiretto (che sia esso un sito web, un (meta)motore di ricerca, un sito di comparazione prezzi o altro). A scanso di ogni dubbio: abbiamo il diritto alla parità tariffaria nel caso in cui la tariffa offerta al gruppo esclusivo di utenti sia, direttamente o indirettamente, disponibile pubblicamente o resa tale da voi o da un concorrente

diretto o indiretto di Booking.com.

#### AMBITO DI APPLICAZIONE DEGLI ACCORDI

Gli Accordi si applicano alle prenotazioni effettuate dai residenti SEE (Spazio Economico Europeo) presso tutte le strutture ricettive situate nel Regno Unito. Tuttavia, estenderemo i benefici degli Accordi anche alle strutture che si trovano nell'intera Unione Europea, poiché il loro fine ultimo è quello di facilitare la concorrenza a vantaggio del consumatore. Essi, infatti, permettono alle OTA di premiare i loro clienti più fedeli, offrendo a proprie spese uno sconto sul prezzo precedentemente fissato dalla struttura.

#### COME GESTIREMO GLI ACCORDI?

Booking.com sostiene e accetta tutti questi Accordi. Tuttavia, vi invitiamo a notare che Booking.com al momento non intende mettere in pratica il punto numero 2 (il diritto ad applicare sconti). Siamo fermamente convinti che le strutture nostre partner conoscano le modalità ottimali per fissare i prezzi di vendita, e riteniamo opportuno che mantengano il controllo delle tariffe mostrate ai nostri clienti comuni, inclusi gli sconti riservati a gruppi esclusivi.

Gli sconti offerti dagli hotel hanno sempre avuto, e probabilmente continueranno ad avere, un ruolo prezioso nel nostro settore. Vi incoraggiamo pertanto a continuare a proporli, utilizzando i servizi di Booking.com quali le Offerte SuperSegrete o il Programma Genius.

#### COSA VI VIENE RICHIESTO?

Assolutamente nulla! Continueremo a darvi la possibilità di mettere a punto le migliori strategie tariffarie per la vostra struttura sul nostro sito web, e a offrirvi ancora opportunità di incrementare gli affari tramite Booking.com utilizzando varie forme di sconti e offerte sul nostro sito. Siamo certi che, con queste basi, potremo proseguire una collaborazione proficua e redditizia.

Qualora aveste domande in merito a questa comunicazione, non esitate a contattare il vostro referente di Booking.com, che sarà pronto ad aiutarvi.

Grazie per il vostro costante supporto e per la vostra collaborazione. Per qualsiasi dubbio potete raggiungermi direttamente all'indirizzo [gillian.tans@booking.com](mailto:gillian.tans@booking.com).

Cordialmente,

Booking.com BV  
Gillian Tans  
Chief Operating Officer