

Vragen gesteld door de leden der Kamer, met de daarop door de regering gegeven antwoorden

2567

Vragen van de leden **Leijten** en **Hijink** (beiden SP) aan de Minister van Economische Zaken over *het opdrijven van prijzen van hotelkamers door boeking-websites* (ingezonden 15 augustus 2017).

Antwoord van Minister **Kamp** (Economische Zaken) (ontvangen 30 augustus 2017).

Vraag 1

Bent u op de hoogte van de afspraak van boekingsites (zoals Booking.com en Expedia.nl) met hotels dat hoteleigenaren op hun website niet mogen adverteren met een lagere prijs dan op de boekingsite?¹ Deelt u de mening dat een «laagste prijs»-clausule hoteleigenaren belemmert in hun advertentie-mogelijkheden?

Antwoord 1

Ja, ik heb de berichtgeving ook gelezen. Nee, ik deel deze mening niet. Het staat hoteleigenaren vrij om zoveel te adverteren als zij willen. De contracten die boekingsites en hoteleigenaren sluiten hebben soms wel gevolgen voor de prijsstelling die hotels op hun eigen website kunnen voeren.

Vraag 2

Zou het goed zijn om deze constructie te verbieden, zeker nu «laagste prijsgarantie»-claims recent verboden zijn in Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk en Italië? Zo ja, bent u hiertoe bereid? Zo nee, waarom niet en komen Nederlandse hotels daarmee niet in een situatie van oneerlijke concurrentie ten opzichte van hotels in de genoemde landen?

Antwoord 2

Nee, ik vind het geen goed idee om deze constructie te verbieden. In december 2015 heb ik uw Kamer de brief «Werken aan toekomstbestendige wetgeving: digitale platforms en de deeleconomie, waaronder particuliere verhuur aan toeristen» (Kamerstuk 33 009, nr. 12) gestuurd. Deze brief en de toelichting op deze brief bevatten het kabinetsstandpunt over platforms. Zoals in deze brief is aangegeven, bieden platforms zoals Booking.com en Expedia.nl kansen voor zowel ondernemers als consumenten. Een platform

¹ http://binnenland.eenvandaag.nl/radio-items/75849/_we_betalen_teveel_voor_hotelkamer_door_boekingsites_

brengt de vraag van consumenten en het aanbod van ondernemers samen. Een ondernemer, zoals een hotel, kan zijn product via één of meer platforms aanbieden en daarmee proberen een groter publiek te bereiken dan via andere distributiekanaalen, zoals de eigen website of fysieke locatie. Hierdoor kan hij zijn omzet verhogen.

Consumenten krijgen via platforms toegang tot een groot en divers aantal producten. Platforms maken het voor consumenten bovendien gemakkelijker om producten te vergelijken. Daarnaast kunnen platforms zorgen voor meer concurrentie tussen ondernemers die hun product op een platform aanbieden, wat tot voordelen voor de consument leidt. Eén van de modellen die een platform kan gebruiken om inkomsten te vergaren uit de dienst die het aan ondernemers en consumenten levert, is dat ze commissie aan ondernemers vraagt voor elk product dat zij via een platform verkoopt. Deze commissie kan worden gezien als de prijs die een ondernemer betaalt voor het kunnen aanbieden van zijn dienst via een platform. Het is aan een ondernemer zelf om te bepalen of hij gebruik wil maken van een specifiek platform als verkoopkanaal, of dat hij zijn product via een ander platform of een ander verkoopkanaal, zoals de eigen website, wil aanbieden. Een ondernemer dient zelf de afweging te maken tussen de prijs die hij voor het gebruiken van een platform moet betalen (de commissie) en de voordelen die hij geniet door een groter publiek te bereiken.

Het is overigens niet vreemd dat contracten met boekingsites dergelijke voorwaarden bevatten. Als dat niet het geval zou zijn, dan zou de consument de service van de boekingswebsite kunnen gebruiken om vervolgens (tegen een lagere prijs) te boeken op de site van het hotel zelf. In dat geval zullen de boekingswebsites, met een duidelijke meerwaarde voor de consument, verdwijnen. Om deze reden heeft de Autoriteit Consument en Markt (ACM) recent in Europees verband afspraken gemaakt met Booking.com en Expedia.nl. Afgesproken is dat de contracten geen bepalingen meer bevatten waarop de prijs op het desbetreffende platform de laagste prijs is, maar wel toegestaan blijven bepalingen dat de prijs op de site van het hotel zelf niet lager is dan de prijs op de boekingsite. Zie ook <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/17128/Versoepeling-voorwaarden-hotelboekingsites-leidt-tot-gevarieerder-aanbod/>.

Ik zie niet waarom er oneerlijke concurrentie plaats zou vinden tussen hotels in verschillende landen. Het staat hotels vrij om al dan niet een contract te sluiten met een platform, hotels bepalen hun eigen prijs op de platforms en concurreren daarnaast ook op kwaliteit. Hotels worden, met name diegene die los worden geboekt, veelal gekozen op basis van locatie. Het is moeilijk voor te stellen dat een Nederlands hotel rechtstreeks concurreert met een hotel in Frankrijk.

Vraag 3

Wist u dat de commissie die hotels moeten afdragen aan boekingsites in tien jaar tijd is gestegen van 6% naar 15%? Deelt u de mening van de Koninklijke Horeca Nederland dat een dergelijke prijsontwikkeling niet gezond is voor de branche?

Antwoord 3

Nee, ik ben niet op de hoogte van de inhoud van dergelijke overeenkomsten die tussen twee private partijen worden gesloten. Er wordt door de jaren heen gesproken over verschillende tarieven; zo is in eerdere vragen (Aanhangsel Handelingen II 2011/12, nr. 1529) een percentage tot 30% genoemd. Ik kan geen oordeel geven over deze gestelde ontwikkeling omdat ik deze niet kan constateren en bovendien niet kan beoordelen of een dergelijk percentage voor een individuele ondernemer de tegenprestatie van de boekingsite kan rechtvaardigen.

Vraag 4

Vindt u het ook treurig dat de boekingswebsites, door hun voorwaarden om beschikbare kamers te hebben, hotelkamerleegstand bevorderen, wat een prijsopdrijvend effect kan hebben? Zo ja, wat gaat u hieraan doen? Zo nee, waarom niet?

Antwoord 4

Het is aan ondernemers zelf om hier afspraken over te maken of niet, ik zie geen rol voor de overheid weggelegd om de bezettingsgraad van hotels te bevorderen.

Vraag 5

Wat vindt u ervan dat Booking.com studenten aanzet tot het illegaal verhuren van hun studentenkamer in vakantietijd?² Kunt u uw antwoord toelichten?

Antwoord 5

Deze conclusie deel ik niet. De letterlijke tekst die is verspreid middels zadelhoezen is: «List your apartment on join.booking.com». Als ik kijk naar de actie van Booking.com dan zet deze aan tot het verhuren van appartementen via Booking.com en niet tot het verhuren van studentenkamers. Daarnaast is het niet mogelijk om, zonder gedetailleerde informatie van diegenen die hun appartement aanbieden, te bepalen of dit «illegaal» is of niet, zie ook het antwoord op vraag 6.

Vraag 6

Is het aanzetten tot verhuren alsmede het aanbieden van studentenkamers conform de wet? Kunt u uw antwoord toelichten?

Antwoord 6

De wet bevat geen specifieke bepalingen die een organisatie als Booking.com verbiedt zich tot studenten te richten om hun woonruimte te verhuren als vakantieverblijf. De wet verbiedt wel het doorverhuren van een onzelfstandige woonruimte zoals een studentenkamer. Huurcontracten, een zaak van huurder en verhuurder, bevatten daarnaast vaak contractuele bepalingen die de mogelijkheden van onderhuur beperken. Strijdig handelen met een dergelijke bepaling kan leiden tot beëindiging van de huurovereenkomst.

² <https://www.parool.nl/amsterdam/woede-over-actie-booking-com-aanzet-tot-illegale-verhuur-a4509113/>