
**home
to go_ insights**

Marktanalyse und Reisetrends für Herbst / Winter 2023

Patrick de Ridder

Account Manager DACH, Partner Success
HomeToGo

Fewo-Verwalter Anwendertreffen

November 2023, Husum

Unsere Vision

Einzigartige Ferienunterkünfte für alle einfach zugänglich machen



I Trulli di Carole (Ostuni, Apulia)

home
to go_

Über HomeToGo

HomeToGo auf einen Blick

Gegründet im Jahr 2014
in Berlin

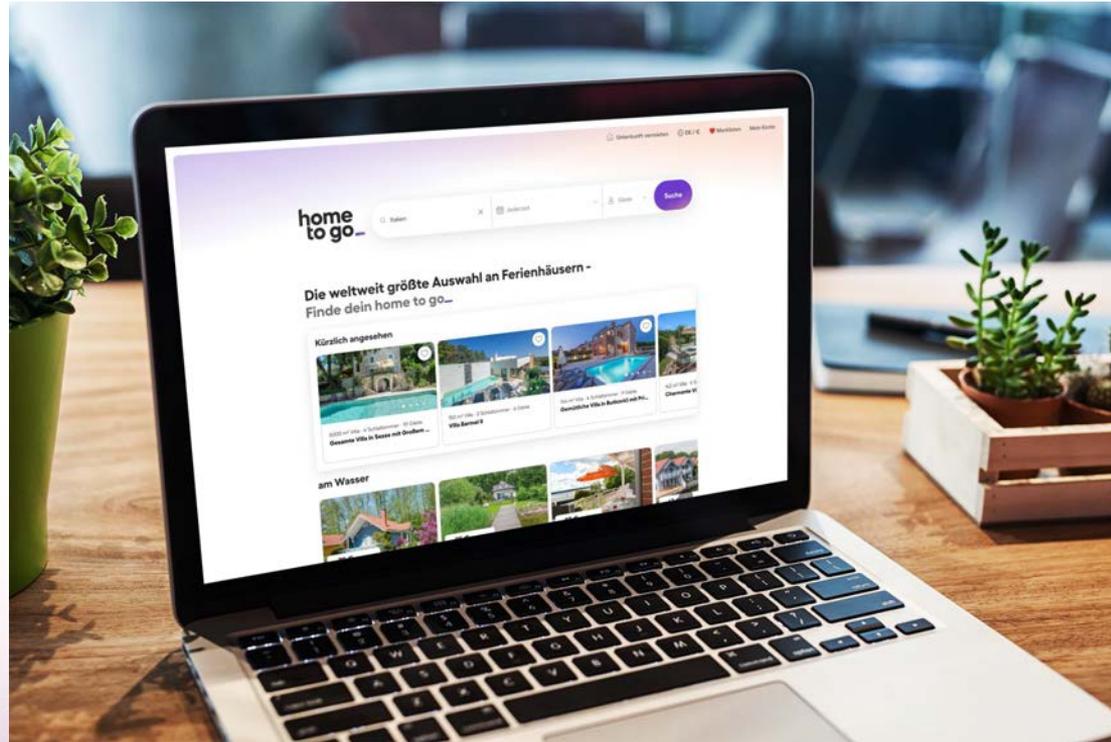
60,000+ Partner

+15 Millionen Angebote

50 Millionen Webseiten
Besucher*innen
monatlich*

Lokale Apps & Webseiten
in 25 Länder

Über 600 Mitarbeiter
weltweit



*In spitzen Monaten

Die HomeToGo Gruppe



EscapadaRural



WIMDU



e-domizil



Agriturismo.it



Mehr als 60.000 Partner vertrauen HomeToGo



HomeToGo ist ein starker Partner mit nahtloser Integration in unsere PMS. Sie helfen uns, eine gute Auslastung unserer Unterkünfte zu erzielen, indem sie eine sehr ansprechende Buchungsplattform und einen unkomplizierten Buchungsprozess bieten.

Matthis Volquardsen



Schnelle, unkomplizierte Anbindung über Feondi und feste Ansprechpartner – so muss es sein!

Johannes Bünning



HomeToGo ist ein verlässlicher Partner, der uns in jeder Phase begleitet. Das hochqualifizierte Team ist stets erreichbar und engagiert sich für eine stetige Verbesserung der Gästelerfahrung, was diese Partnerschaft zu einem echten Gewinn macht.

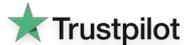
Ivana Paradinovic



HomeToGo genießt ein außergewöhnlich hohes Maß an Vertrauen bei Verbrauchern

Customer Reviews*

4.5



Für einen Sommerurlaub in Kroatien ist die HomeToGo-Website sehr **übersichtlich, einfach zu navigieren** und enthält alle notwendigen Informationen

Josef S,
April 21, 2022; DE



App Store ratings

4.8



Das war definitiv die **schnellste und einfachste Buchungserfahrung**, die ich je hatte. In Zukunft werde ich immer zuerst bei HomeToGo nachsehen.

Jake,
April 7, 2022; US



Google Play ratings

4.5



Der Prozess verlief mühelos. Viele Fotos und Optionen. **Ich liebe die Kartenauswahl**, um zu sehen, wie weit wir von Unterhaltungsattraktionen und Stränden entfernt sind.

D. Palmer,
January 17, 2022; US



*As of December 31, 2022 for HomeToGo

Vorteile bei der Zusammenarbeit mit HomeToGo



Bleibe mit deinen Gästen in Kontakt und leite deren Gasteerlebnis

Bei HomeToGo kannst du jederzeit vor, während oder nach dem Aufenthalt mit deinen Gästen in Kontakt bleiben. Wir übermitteln dir bereits mit der Buchung die Kontaktdaten deiner Gäste.



Nutze deine eigenen Stornierungsbedingungen

Mit HomeToGo behältst du die volle Kontrolle über deine Buchungen. Wir ermöglichen es dir deine eigenen Miet- und Stornierungsbedingungen bei uns zu nutzen.



Profitiere von sorgenfreien Buchungen

Und optimiere deinen Cashflow mit schnellen und zuverlässigen Zahlungslösungen.



Bekomme Zugang zu einer attraktiven Kundengruppe

HomeToGo-Reisende* weisen eine hohe Kaufkraft auf, mehr als 70 % sind über 35 Jahre alt, und viele suchen im Urlaub nach Ruhe und Entspannung.

HomeToGo Innovationen

**Die Art und Weise, wie wir nach Reisen suchen, verändern.
Mit HomeToGo-Modes in den Urlaubsmodus wechseln**

HomeToGo Modes

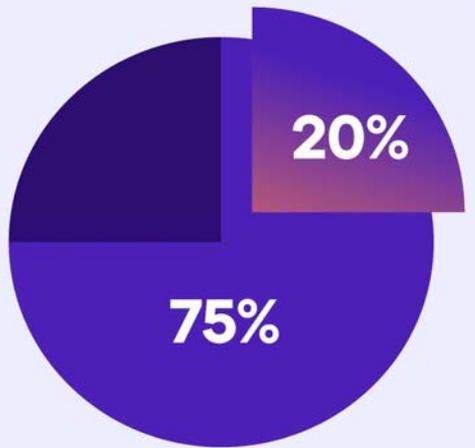


KI und die Zukunft der Reiseplanung

Early Adoption of AI tools

75% of U.S. travelers are already using AI tools at least once per month and 20% are using AI several times per day

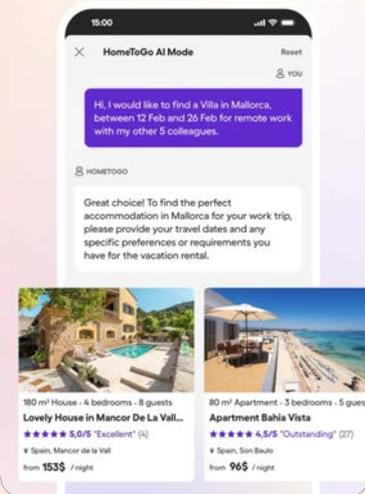
- Travelers using AI tools at least once per month
- Travelers using AI tools several times a day



63% der Reisenden sind offen dafür, KI zur Unterstützung bei der Urlaubsplanung zu verwenden.*

HomeToGo hat kürzlich die Beta-Version seines ersten KI-unterstützten Reiseplaners exklusiv für App-Nutzer gestartet.

Try AI mode AI-powered travel planner



*HomeToGo AW23 Reisendenumfrage, durchgeführt unter einer Stichprobe von 3.000 Befragten in 6 Märkten (USA, UK, DE, ES, IT, FR) und 504 US-amerikanischen Reisenden im Alter von 18-65 Jahren. Die Untersuchung wurde von HomeToGo im Juli 2023 durchgeführt.

Vorstellung des ersten _Modus von HomeToGo



AI Mode ist ein **stark personalisierter, generativer, KI-gestützter Reiseplaner.**"



Für Reisende: Zeit und Mühe bei der Buchung sparen.

Für Partner: Mehr hochqualifizierte Gäste.

Für HomeToGo: Besserer Buchungserfolg für Gäste mit unklarer Reisevorstellung.



HomeToGo ist der erste auf **Ferienwohnungen spezialisierte Marktplatz, der ein KI-Produkt getestet und eingeführt hat**, um die Sucherfahrung der gesamten Branche zu verbessern.

AI Mode



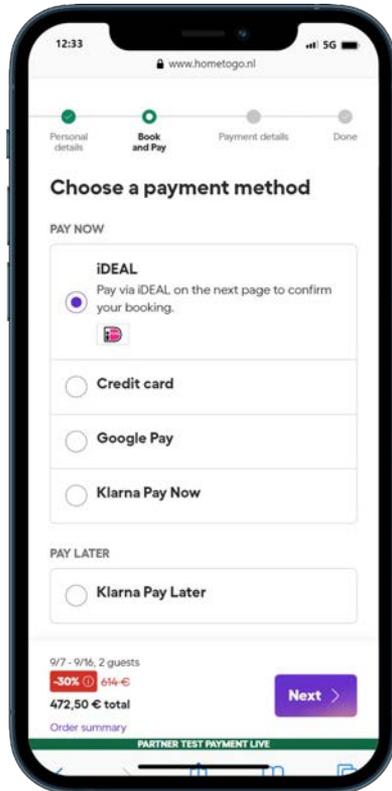
home
to go_

Jetzt auch in unser deutschsprachigen App verfügbar!   

HomeToGo Payments

Deine End-to-End Lösung für reibungslose
& sichere Zahlungsabläufe

HomeToGo Payments ist unsere Lösung für reibungslose und sichere Zahlungsabläufe



Für Gäste

Verbessert den **Checkout-Prozess**, indem eine Vielzahl von lokalisierten und sicheren Zahlungsmethoden angeboten wird.

Für Partner

HomeToGo Payments **steigert die Sichtbarkeit** deiner Angebote und **erhöht die Konversion**.

Einfacher und unkomplizierter **Rechnungsprozess**.

Die Einschränkungen im Rahmen deiner aktuellen Zahlungsabwicklung

HomeToGo Payments bietet einen reibungslosen Ansatz an, um die Konvertierung zu steigern.

Deine aktuelle Zahlungslösung

Zahlungslink in der Buchungsbestätigungs-E-Mail.

Die Einschränkungen deiner aktuellen Zahlungskonfiguration

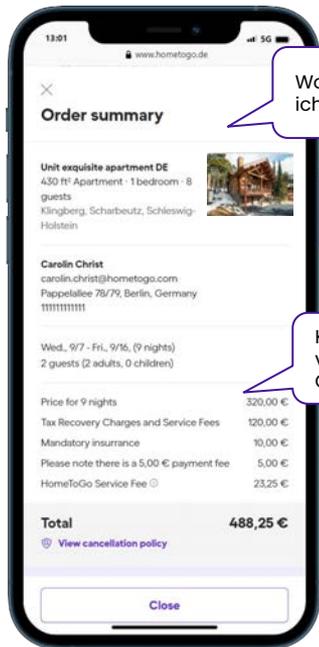
Zahlungslink in der Buchungsbestätigungs-E-Mail, keine verfügbaren mobilen Zahlungsmethoden, hohe Anzahl von Zahlungsfehlern

Wechsel zu HomeToGo Payments

Überwinde diese Einschränkungen, verbessere die Benutzererfahrung und steigere deine Konvertierung. **Viele weitere Vorteile warten auf dich!**

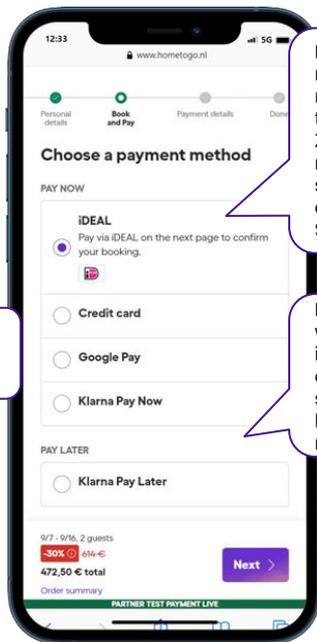
Optimierung des Bezahlvorgangs bei der Buchung für den Erfolg des Nutzers.

Unsere Kontrolle über den Zahlungsvorgang des Nutzers bedeutet Optimierung für den Erfolg des Nutzers und somit erfolgreiche Zahlungen.



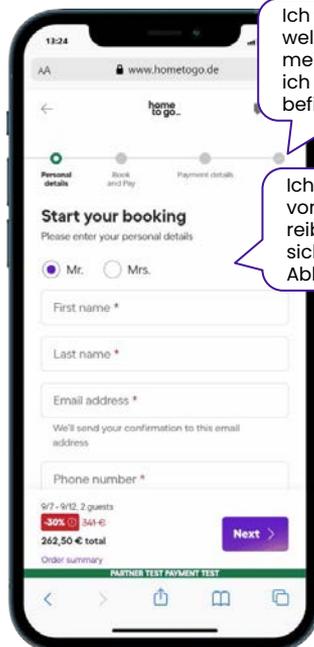
Wofür zahle ich?

Keine versteckten Gebühren.



Die für mich relevantesten Zahlungsmethoden stehen an erster Stelle.

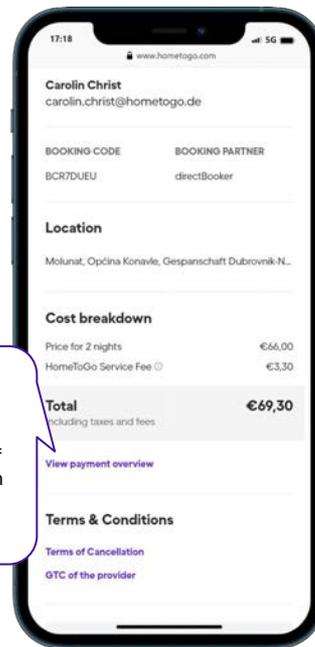
Ich kann wählen, ob ich jetzt oder später bezahlen möchte.



Ich verstehe, an welchem Punkt meiner Reise ich mich befinde.

Ich profitiere von einem reibungslosen, sicheren Ablauf.

Ich habe Zugriff auf Buchungs- und Zahlungsinformationen auf einer einzigen Plattform.



Die HomeToGo-Zahlungslösung unterstützt unsere Partner.

Steigere die Konvertierung deiner Mietobjekte, **während du die Kontrolle** über deine Buchungen **behältst!**



14+ lokalisierte Zahlungsmethoden.

Gewinne Reisende, indem du vertrauenswürdige Zahlungsmethoden für jeden Markt unterstützt.



Verbessert das mobile Erlebnis, um mehr Konvertierung zu generieren.

Steigere deine erfolgreiche Checkout-Rate, indem du mobile Zahlungsmethoden nutzt. **47 % der HomeToGo-Buchungen erfolgen auf Mobilgeräten und Tablets*!**



Direkte Kommunikation mit deinen Gästen

Du hast alle Kontaktdaten der Gäste, um alle notwendigen Informationen bezüglich ihres Aufenthalts zu übermitteln.



Setze deine eigene Stornierungsrichtlinie fest.

HomeToGo gibt dir die Möglichkeit, volle Kontrolle über deine Stornierungen zu haben.

*% von allen Buchungen auf HomeToGo in 2023

Die HomeToGo-Zahlungslösung unterstützt unsere Partner.

Konzentriere dich auf dein Kerngeschäft, und HomeToGo kümmert sich um den Rest!



Geringere Bearbeitungsgebühren für Zahlungen.

HomeToGo Payments ist kostengünstig im Vergleich zu individuellen Anbietern, da wir alle Zahlungsmethoden zu einem einheitlichen Satz anbieten.



Einfacher und intuitiver Checkout für deine Gäste.

Verbessere den Buchungsprozess deiner Gäste, indem du es ihnen ermöglicht, direkt auf unserer Plattform zu buchen und zu bezahlen.



Vereinfacht rechtliche Abläufe

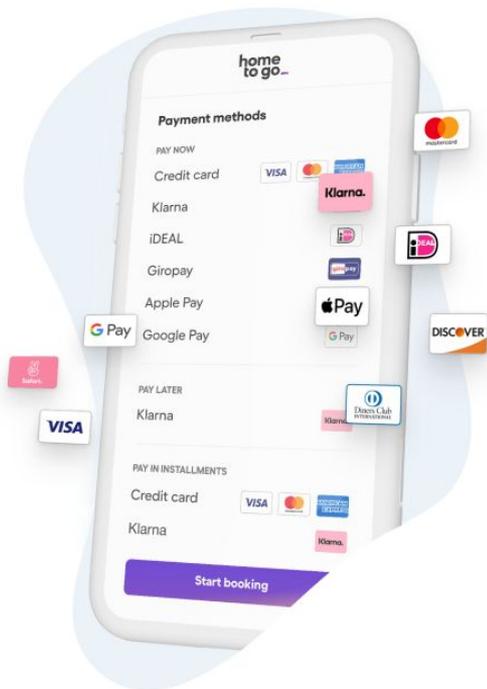
Unsere integrierte Lösung deckt finanzielle Vorschriften (PSD2, 3DS und SCA) ab und optimiert die Betrugsprävention.



Immer auf dem neuesten Stand.

Bleib wettbewerbsfähig mit kontinuierlichen Produktverbesserungen und neuen Zahlungsmethoden, die vollständig von uns bei HomeToGo entwickelt wurden.

Wir bieten alle gängigen und lokal relevanten Zahlungsmethoden an...



Payment Cards

Visa

MasterCard

Cartes Bancaires

PostePay

Apple Pay

EPS

Giropay

Google Pay

iDeal

Klarna Pay Now

Klarna Pay Later

PayPal

SEPA Direct Debit

Twint

...und verbessern das Angebot kontinuierlich.

Durch die
Diversifizierung
verfügbarer
Anbieter und
Dienstleistungen

Wir forschen kontinuierlich und fügen neue Zahlungsmethoden zu unserem Checkout hinzu, um unsere wachsende Anzahl von Gästen zu erfassen und zu konvertieren. **HomeToGo verzeichnet in Spitzenmonaten ca. 50 Millionen Besucher monatlich!**

Indem wir neue
Märkte abdecken

HomeToGo Payments ist derzeit in 13 Märkten verfügbar, mit weiteren Ausrollungen in Planung.



Indem wir uns auf
weitere Websites
der HomeToGo
Group ausdehnen

Durch die Einführung von HomeToGo Payments über unsere Marken hinweg kannst du auf zusätzliche Einnahmequellen zugreifen!



HomeToGo Payments

Prozess Overview

Verbinde dich mit HomeToGo Payments in wenigen einfachen Schritten.



1

Fülle unser Online-**Partner-Formular** aus.

Dies löst automatisch den Beginn deiner Integration aus.



2

Schließe die Kontoverifizierung ab.

Du erhältst einen Link per E-Mail, um deine Details auszufüllen und mit dem Onboarding auf die HomeToGo Payments-Plattform zu beginnen.



3

Fülle das KYC-Formular (Know Your Customer) für die Zahlungsplattform **aus**.



4

Deine Unterkünfte werden in etwa **4 Wochen live** geschaltet sein.

Ein HomeToGo Integration Manager wird dein Onboarding abschließen und dir eine E-Mail senden, sobald die Unterkunft live ist.

Ein einfacher und transparenter Auszahlungsprozess.



Gäste entdecken deine Unterkünfte auf HomeToGo.



Gäste schließen die Buchung und Bezahlung auf HomeToGo ab.



Die Buchungsbestätigung wird an deinen Integrationspartner gesendet.



HomeToGo sammelt den Buchungsbetrag und überweist deinen Anteil am Tag nach dem Check-in-Datum



Eine Bestätigungs-E-Mail wird an den Benutzer mit dem Namen deines Unternehmens und den Buchungsdetails gesendet.

(Auszahlung abzüglich der HomeToGo-Kommission).

HomeToGo's Umfrageergebnisse & Reisetrends für Herbst und Winter 23/24

Nachhaltiger Tourismus befindet im Aufwärtstrend



73%

Reisende neigen eher dazu, eine Unterkunft zu wählen, wenn sie nachhaltige Praktiken implementiert hat.*



70%

von weltweiten Reisenden erwarten, dass die Reisebranche mehr nachhaltige Reiseoptionen anbietet.**



62%

sind bereit, für eine nachhaltigere Option einen Aufpreis zu zahlen***



66%

gaben an, dass die Umweltfreundlichkeit einer Unterkunft in ihre Buchungsentscheidung einfließt***

HomeToGo x Plan A misst, reduziert und kompensiert den verbleibenden, operativen Fußabdruck für alle Büros der HomeToGo Group

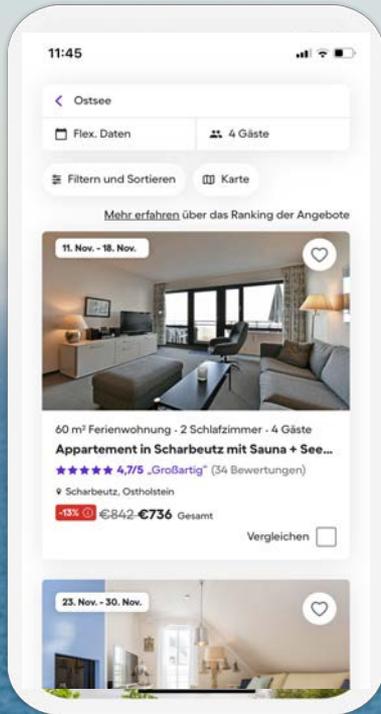
HomeToGo x SQUAKE ermöglicht es unseren Reisenden, den mit ihrer Ferienunterkunft verbundenen CO₂-Fußabdruck im Checkout-Prozess zu kompensieren

* Accelerating the Transition to Net-Zero Travel: Skift Research + McKinsey, Sept. 2022

** A Net Zero Roadmap | World Travel & Tourism Council, Nov 2021

*** Hometogo Umfrage Summer 2023

#1: Die Nebensaison gewinnt an Beliebtheit



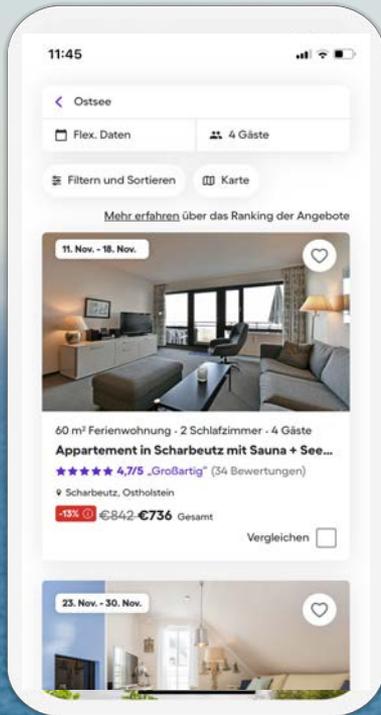
Die Suchanfragen auf HomeToGo sind für die **Nebensaison sind** im Vergleich zum Vorjahr **um +14% gestiegen*** und Workation und remote bleiben weiterhin relevant**



Stelle sicher, dass deine Unterkünfte vollständig ausgestattet sind, um auch Gäste zu empfangen, die remote arbeiten oder Geschäft und Freizeit miteinander kombinieren:

- Schnelles und zuverlässiges **Internet**
- Biete einen **Arbeitsplatz** auf dem Anwesen an.
- **Füge Fotos** und Informationen hinzu (Schreibtische, Office etc.)

#2: Erlebnisse und Aktivitäten sind sehr gefragt



Winterliche Aktivitäten sind besonders relevant für **deutsche Reisende***.

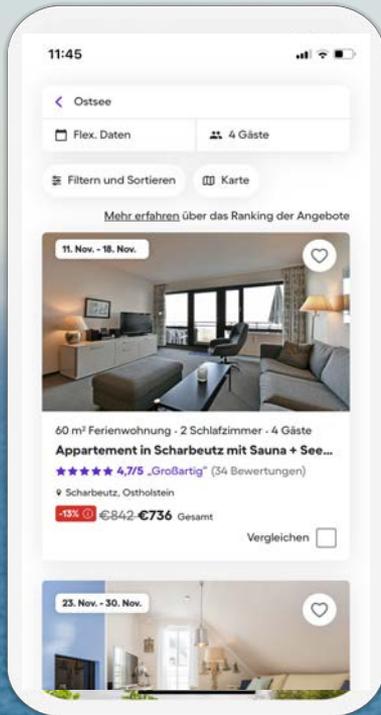
- 55.6% der Befragten geben an, dass sie planen, Winter- bzw. Weihnachtsmärkte zu besuchen.
- 40.7% wollen in der dunklen Jahreszeit Nordlichter sehen und 43.5% wollen die Wintersonne genießen



Stelle sicher, dass deine Gäste sich auf ihre Reise freuen, indem du Informationen zu:

- **Lokalen Veranstaltungen, Sehenswürdigkeiten**
- Empfehlungen zu **Aktivitäten** und **Attraktionen**
- Füge **saisonale Fotos** der Unterkunft hinzu
- HomeToGo arbeitet jetzt auch mit **GetYourGuide!**

#3: Der Preis ist ein entscheidender Faktor



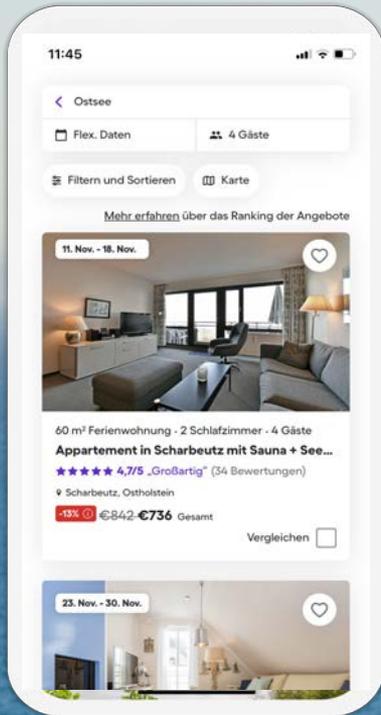
Reisende achten weiterhin auf den Preis, wenn es um die Buchung ihrer Reisen geht.

- Mehr als 70% der Reisenden haben **den Wunsch, Geld zu sparen**, im Vergleich zu den Vorjahren, was sie durch **frühzeitige Buchungen, Reisen außerhalb der Hochsaison** und selbst zubereitete Mahlzeiten erreichen möchten.*
- Allerdings sind sie auch bereit, mehr für **flexible Stornierungsbedingungen, Annehmlichkeiten** und **Aussicht/Lage** zu zahlen.



- **Passe deine Preise** für deine Unterkunftsart an, um wettbewerbsfähig zu bleiben.
- **Nutze Rabatte**, um Last-Minute-Inventar zu füllen.

#4: Reisende planen im Voraus



72% der Reisenden planen bereits ihren Urlaub für Herbst und Winter.*

- **Deutsche und britische** Reisende sind **Planer** bereits 33% bzw. 39% haben ihre Unterkunft schon gebucht.
- **Italienische und spanische** Reisende sind eher für Last-Minute-Buchungen bekannt, da mehr als die Hälfte Interesse an einem Urlaub im Herbst/Winter hat, aber noch nicht gebucht hat.



- **Biete Verfügbarkeit für die nächsten 18 Monate an**, um frühzeitige Buchungen zu sichern.
- Das Buchungsfenster in DE beträgt 105 Tage

Marktanalyse DE

A scenic mountain landscape featuring a large lake in the center, surrounded by dense evergreen forests and rolling green hills. In the background, there are layers of blue mountains under a sky with light, wispy clouds. A winding road is visible on the right side of the image. Overlaid on the center of the image is a white, irregular outline of the map of Germany, with the word "GERMANY" written in bold white capital letters inside it.

GERMANY

Herbst/Winter-Trends 2023/24 für deutsche Reisende



1 Hohes Interesse an Reisen im Herbst/Winter 2023

38% der deutschen Befragten haben Interesse an einer Reise in diesem Zeitraum geäußert und noch keine gebucht; 16% sind unsicher

2 Deutsche Reisende schauen national u. international

56% der Befragten planen eine Reise ins Ausland, während ein Drittel (34%) planen im Inland zu bleiben.

3 Die Wahl der Reiseziele der Deutschen ist vielfältig.

45% planen, ein Bergziel zu besuchen.
42% planen, Städte zu besuchen.
33% planen, Strand-/Seereiseziele zu besuchen.

Begehrte Reiseziele für Deutschland im Herbst/Winter 2023/24



1 Berlin

2 Sylt

3 Cuxhaven

4 Sankt Peter-Ording

5 Winterberg

Deutsche Gastgeber profitieren von HomeToGo's erstklassigen Gästen

Herkunft der Reisenden

Deutschland

Niederlande

Schweiz

Belgien

Österreich



Ø Übernachtungspreis

€125



Ø Buchungswert

€808



Ø Buchung im Voraus

105 Tage



Ø Aufenthaltsdauer

6.5 Nächte



Ø Anzahl an Gästen

3 Gäste

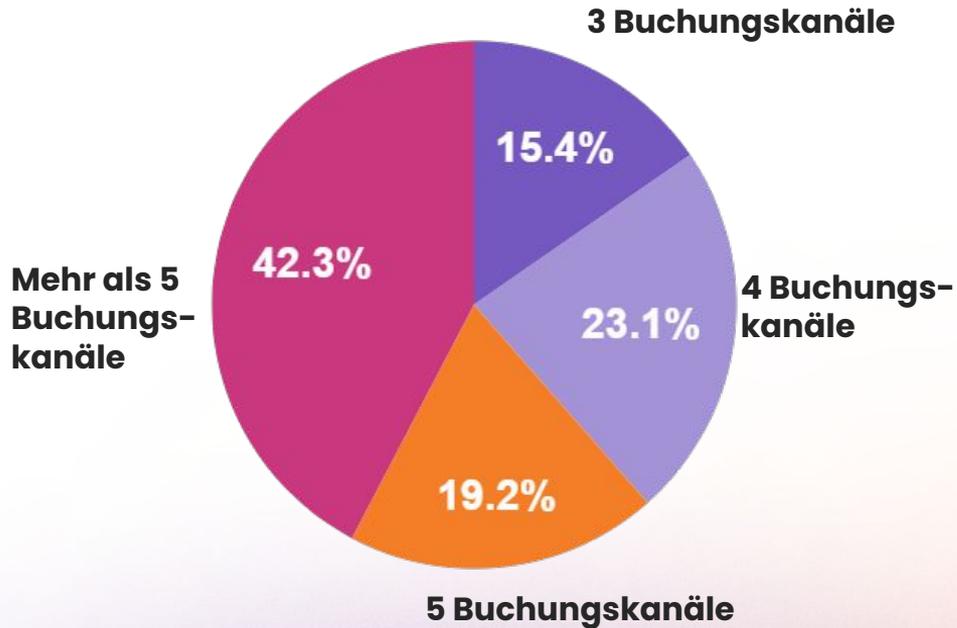


Meistgewünschte Ausstattungsmerkmale

H Haustiere erlaubt, Internet, Sauna, Pool, Garage

**Mehr Wettbewerbsfähigkeit,
mehr Wachstum:
Deine Schritte zum Erfolg**

#1: Vielfältigkeit ist entscheidend für langfristigen Erfolg



Deine Immobilien sind dein Investitionsportfolio

Platzierte deine Angebote und Immobilien optimal um saisonale Schwankungen und andere Risiken zu minimieren



Verlass dich nicht zu sehr auf einen einzigen Kanal

Durch eine möglichst breite Aufstellung erhöhst du deine finanzielle Sicherheit und erweiterst deine Sichtbarkeit und Reichweite im Markt

#2: Zufriedene Gäste führen zu höheren Einnahmen



Kenne deine Gäste

Sei gut informiert über deine Gäste.

Wer sind sie?
Woher kommen sie?
Was erwarten deine Gäste, wenn sie deine Unterkunft buchen?



Begeistere deine Gäste mit besonderen Annehmlichkeiten

Eine großartige Möglichkeit, sicherzustellen, dass nichts fehlt, ist, vor der Vermietung eine Nacht in der Unterkunft zu verbringen und sich in die Lage des Gastes zu versetzen.



Sammele positive Bewertungen

Positive Erfahrungen der Gäste führen zu mehr Bewertungen und Weiterempfehlungen.

Das ist ein effektiver Weg, um Vertrauen aufzubauen und zukünftige Buchungen zu sichern!



Deine Mitarbeiter repräsentieren deine Marke

Ein Team zu haben, das deine Kunden kennt, stärkt die Loyalität.

Motiviere dein Team, sich aufrichtig für die Wünsche deiner Gäste zu interessieren!

#3: Optimierte deine Angebote und deine Abläufe



Kenne deinen Markt

Eine Größe passt nicht immer für Alles! Passe deine Angebote genau an die Art der Immobilie, den Standort und die Vertriebskanäle an.

Nutze aktuelle Daten zu Buchungszeiträumen, Aufenthaltsdauer, usw., um fundierte Entscheidungen zu treffen.



Optimiere deine Angebote

Maximiere die Sichtbarkeit, Attraktivität und Konvertierung deiner Angebote, indem du wichtige Kennzahlen wie Belegungsraten, Gästebewertungen und Buchungstrends im Laufe der Zeit überwachst.



Optimiere deine Preise

Eine gut durchdachte Preisstrategie ermöglicht es dir, deinen Kalender im Voraus zu füllen und der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein.



Etabliere standardisierte Betriebsabläufe

Investiere in automatisierte Systeme, um die Abläufe zu optimieren und Zeit freizuschaffen, die du nutzen kannst, um deinen Gästen Mehrwert zu bieten.

A scenic view of a swimming pool in a garden. The pool is filled with clear, turquoise water and is surrounded by a concrete deck. In the background, there is a stone building with a chimney, several tall, slender cypress trees, and a pergola structure. The sky is a clear, light blue. The overall atmosphere is peaceful and inviting.

**a home to go enjoy
together**

Fragen?

**Danke für die
Aufmerksamkeit!**

**home
to go_**

**HomeToGo insights
Marktanalyse und
Reisetrends
für Herbst / Winter 2023**

Patrick de Ridder

Account Manager DACH , Partner Success
HomeToGo

Fewo-Verwalter Anwendertreffen

November 2023, Husum