

IT-Know-how entscheidet zukünftig über den Erfolg der Ferienhausanbieter

Der Deutsche Ferienhausverband liefert in der ersten Ausgabe von „Perspektive Ferienhaustourismus“ einen Ausblick auf die Potenziale der Branche

Berlin, 23.02.2016. Die großen Reiseveranstalter und Online-Portale der Ferienhaus-Branche stehen vor neuen Herausforderungen. Verändertes Konsumverhalten, politische Restriktionen und der zunehmende Wettbewerb beeinflussen die Entwicklung des Segments. Die erste Ausgabe von „Perspektive Ferienhaustourismus“, herausgegeben vom Deutschen Ferienhausverband e. V., befasst sich mit den Trends, Prognosen und Perspektiven einer Branche im Wandel. Entscheidungsträger bewerten die Potenziale und Konsolidierungsprozesse im Markt und sprechen über Hemmnisse und Wachstumsmotoren. Der Ergebnisbericht steht unter www.deutscher-ferienhausverband.de/branchenumfrage zum Download bereit. Die wichtigsten Kernthesen im Überblick:

IT-Expertise entscheidet in Zukunft über den Erfolg der Anbieter

Der Übernachtungsmarkt konsolidiert sich. Das Ferienhaus-Segment bewegt sich aus der Nische hin zum Massenmarkt. Dabei sehen die Entscheider im Aufbau einer zukunftssträchtigen IT-Infrastruktur den Schlüssel zum Erfolg. Den wachsenden Wettbewerb um die Urlauber und den steigenden Innovationsdruck bekommen vor allem die kleinen Anbieter zu spüren, die nicht über die monetären und personellen Ressourcen der finanzstarken Player verfügen. Sie müssen sich über Vertriebskooperationen und Servicequalität im Markt neu ausrichten. Auch die Ansprüche der Nutzer sind gestiegen. Sie erwarten eine schnelle und unkomplizierte Buchung ihres Wunschdomizils. Die Datenvernetzung und die Optimierung von Online-Buchungen für mobile Endgeräte gehören daher zu den großen Aufgaben der Zukunft und bilden den Kern der Anstrengungen im IT-Bereich.

Pressekontakt:

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: presse@deutscher-ferienhausverband.de
Geschäftsstellen-Leitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93
Deutscher Ferienhausverband e. V., Schillstraße 9, 10785 Berlin

Übernahmen durch Hotelanbieter sorgen für zusätzliche Dynamik im Markt

Die großen Hotelanbieter wie TUI und HRS haben das ökonomische Potenzial von Ferienwohnungen und -häusern längst erkannt und erweitern sukzessive ihr Portfolio. Das verleiht dem Markt eine zusätzliche Dynamik und verschärft gleichzeitig den Wettbewerb – insbesondere im Kampf um Google-Platzierungen. Doch trotz des steigenden Wettbewerbs bewerten die Marktteilnehmer die Übernahmen positiv und sehen darin einen wesentlichen Wachstumsmotor des Segments. Nach Aussagen der Befragten hat die Entwicklung einen erheblichen Einfluss auf die Professionalisierung der Branche, die nun mehr Aufmerksamkeit erfährt als zuvor und verstärkt in die öffentliche Wahrnehmung rückt.

Die Ferienhaus-Branche wird zum Pauschalismus weiter aufschließen

Experten beobachten bereits eine zunehmende Konvergenz zwischen Hotel- und Ferienhaus-Branche. Ferienhäuser haben sich als Unterkunfts-kategorie auf dem Markt etabliert. Der Ferienhaustourismus wird zu Pauschalreisen weiter aufrücken und Anteile auf dem Übernachtungsmarkt gewinnen. Im Umkehrschluss beeinflusst das veränderte Buchungsverhalten sowie der Wunsch nach Individualität und flexibler Urlaubsplanung auch das Pauschalreisesegment. Urlauber wollen Anreise, Aufenthaltsdauer, Unterkunftsart und zusätzliche Angebote wie Mietwagen im Baukastensystem individuell zusammenstellen. Ein Trend, der sich zukünftig verstärken wird. Insbesondere für Reiseveranstalter ist der Aufwand nicht zu unterschätzen, den eine flexible Urlaubsbuchung mit sich bringt. Für sie bedeutet das Mehrarbeit für den gleichen Unternehmenserfolg.

Die Zielgruppe war noch nie so breit gefächert

Empty Nesters, Best-Ager, Patchwork-Familien, Millennials – die Zielgruppe für den Ferienhaustourismus fächert sich immer weiter auf. Das wichtigste Motiv für die Buchung besteht im Wunsch nach Freiheit und Flexibilität. Dabei wählen Urlauber zunehmend höherwertige Objekte aus dem 3- bis 4-Sterne-Segment, die durch eine geteilte Urlaubskasse bezahlbar werden. Den größten Urlauberanteil haben die 30- bis 50-Jährigen, die in der klassischen Kernfamilie gemeinsame Zeit genießen wollen.

Pressekontakt:

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: presse@deutscher-ferienhausverband.de
Geschäftsstellen-Leitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93
Deutscher Ferienhausverband e. V., Schillstraße 9, 10785 Berlin

Allerdings beobachten Experten immer neue Ausprägungen in der Zielgruppe. Insbesondere das umfangreiche, preisgünstige Angebot in den Städten zieht junge Touristen in die Ferienwohnungen. Im Hinblick auf die riesige Angebotsvielfalt gewinnen Detailinformationen zu den Objekten und hochwertiges Fotomaterial sowie flexible Buchungsmöglichkeiten bei der Entscheidungsfindung an Bedeutung.

Faire Marktbedingungen und Steuergesetze bestimmen das Branchenwachstum

Trotz seiner Umsatzstärke von acht Milliarden Euro pro Jahr findet das Ferienhaus-Segment in Deutschland in Politik und Öffentlichkeit eine zu geringe Aufmerksamkeit. Dabei sind nach Meinung der Umfrageteilnehmer dringend politische Weichenstellungen erforderlich, damit die Branche weiterhin dynamisch wachsen und dem Bedürfnis der Menschen nach einem freiheitlichen, individuellen Urlaub gerecht werden kann. Der Erhalt von Ferienwohnungen in Wohngebieten von Tourismusorten sowie die Diskussion um die Wohnraumzweckentfremdung gehören nach Angaben der Befragten zu den wichtigsten Kernthemen. Die gewerbesteuerliche Hinzurechnung von Übernachtungsleistungen könnte zudem Reiseveranstalter zukünftig vor Probleme stellen. Politische Entscheidungen dürften in diesem Zusammenhang einen gravierenden Einfluss auf die Ferienhausbranche haben.

Ferienhausanbieter schauen optimistisch auf 2016

Die Erwartungen in punkto Nachfragesteigerung und Umsatzwachstum sind hoch. Der Ferienhausurlaub ist ein wichtiger Teil der Reiseindustrie geworden und findet eine wachsende Anhängerschaft, die diese individuelle Art der Unterbringung nicht missen will. Obwohl sich der Wettbewerb verstärkt, die Vermarktung der Feriendomizile mit einem größeren Aufwand einhergeht und sich das regulatorische Umfeld von Ferienwohnungen als schwierig erweist, schaut die Branche optimistisch in die Zukunft.

(5.839 Zeichen)

Pressekontakt:

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: presse@deutscher-ferienhausverband.de
Geschäftsstellen-Leitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93
Deutscher Ferienhausverband e. V., Schillstraße 9, 10785 Berlin

PRESSEMITTEILUNG



Über die Branchenumfrage

Die erste Ausgabe von „Perspektive Ferienhaustourismus“ wurde von Pamela Premm – Public Relations, Konzeption und Text, entwickelt und durchgeführt. Neun der führenden Anbieter aus der Online-Ferienhausvermietung haben daran teilgenommen. Sie wurden zu Themen wie Trend-Destinationen, Hotelübernahmen und Herausforderungen befragt. Der Ergebnisbericht kann unter www.deutscher-ferienhausverband.de/branchenumfrage kostenlos heruntergeladen werden.

Über den Deutschen Ferienhausverband e. V.

Der Deutsche Ferienhausverband mit Sitz in Berlin wurde im Dezember 2013 gegründet und ist mit 15 Mitgliedern Deutschlands größter Branchenverband im Ferienhaussegment. Ziel des Verbands ist es, die Interessen der Ferienimmobilienbranche gegenüber Wirtschaft und Politik zu vertreten und Urlaubern durch die Entwicklung einheitlicher Qualitätsstandards Hilfestellung bei der Online-Buchung von Feriendomizilen an die Hand zu geben. Weitere Informationen unter www.deutscher-ferienhausverband.de

Pressekontakt:

Pamela Premm, Tel. 01 78 - 4 07 76 95, E-Mail: presse@deutscher-ferienhausverband.de
Geschäftsstellen-Leitung & politische Kommunikation: Michelle Schwefel, Tel. 01 51 - 68 13 90 93
Deutscher Ferienhausverband e. V., Schillstraße 9, 10785 Berlin