

FeWo-direkt®

A photograph of a wooden cabin on stilts over water, with people relaxing on the deck. The cabin has a gabled roof and a small window. A man is sitting on the edge of the deck, looking down. Two women are sitting on the deck, one wearing a hat. The water is green and calm. The background shows trees and a clear sky.

Bericht zum nachhaltigen Erfolg

Wie Sie sich als Ferienunterkunft
das Vertrauen der Reisenden
verdienen

Das erwartet Sie:

Dieser Bericht blickt über allgemeine Reisetrends hinaus und konzentriert sich ausschließlich auf den Bereich der Ferienunterkünfte. Tauchen Sie ein und erfahren Sie mehr darüber, worauf es auf dem heutigen Markt am meisten ankommt:

- **Die Definition von Qualität:** Warum Reisenden zuverlässige Basics und ein beständiger Service wichtiger sind als luxuriöse Extras
- **Die Vertrauensgleichung:** Wie verifizierte Bewertungen und authentische Fotos zur wichtigsten Währung für eine Konversion werden
- **Reibungslose Buchung:** Welche konkreten, nicht verhandelbaren Kriterien Reisende kurz vor dem Ziel doch noch abspringen lassen
- **Mehrwert von Werbeaktionen:** Wie strategische Werbeaktionen Gäste anlocken und den Ausschlag im Vergleich zu ähnlichen Inseraten geben

Inhalt

Qualität: Der neue Maßstab für den Erfolg	04
Methodik	05
Warum Reisende sich für Ferienunterkünfte entscheiden – und warum sie zögern	06
Was bedeutet Qualität, wenn Reisende mehr erwarten?	09
Die Grundlage für Vertrauen	09
Wie Gäste Qualität beurteilen	11
Qualität auf ein neues Niveau heben	13
Vertrauen ist die neue Währung	14
Was über eine Buchung entscheidet	16
Wie sich die Erwartungen der Gäste je nach Reiseziel ändern	18
Erkenntnisse in Erfolg auf FeWo-direkt umsetzen	19

Qualität:



Der neue Maßstab für den Erfolg

Ferienunterkünfte sind mittlerweile eine gängige Unterkunftsart. Sie bieten Reisenden Zugang zu ihren Wunschzielen sowie Platz, Privatsphäre und die Annehmlichkeiten eines Zuhauses, die den Urlaub so angenehm machen. Für viele Reisende ist genau diese Kombination das, was Ferienunterkünfte im Vergleich zu anderen Unterkunftsmöglichkeiten auszeichnet.

Mit der zunehmenden Reife des Marktes für Ferienunterkünfte kam es jedoch zu Wachstumsschwierigkeiten, die zum Teil durch das gestiegene Angebot infolge der Pandemie ausgelöst wurden. Bei einem größeren Angebot auf dem Markt ist Differenzierung wichtiger denn je. Reisende haben mehr Auswahlmöglichkeiten, mehr Vergleichsoptionen und weniger Geduld mit Unannehmlichkeiten. Sie entscheiden sich zwar immer noch für Ferienunterkünfte, weil diese etwas Besonderes bieten, erwarten aber zunehmend ein hochwertiges Erlebnis, das bei jeder Buchung gleichbleibend gut ist.

Aus diesem Grund ist Vertrauen zur neuen Währung geworden. Reisende suchen nach Anhaltspunkten dafür, dass eine Unterkunft hält, was sie verspricht. Wichtige Vertrauenssignale dabei sind zum Beispiel korrekte Angaben im Inserat, klare Preisangaben, gute Bewertungen und zuverlässiger Support vor und während des Aufenthalts.

Diese Studie hat untersucht, was Reisende als Qualitätsstandard für Ferienunterkünfte ansehen, wie sie beurteilen, ob eine Unterkunft vertrauenswürdig wirkt, und was letztendlich ihre Buchungsentscheidung beeinflusst. Mit anderen Worten: Sie zeigt ganz genau, wo die Kategorie „Ferienunterkünfte“ heute in Bezug auf die Erwartungen der Reisenden steht.



Tim Rosolio, Vizepräsident für Partnerschaften im Bereich Ferienunterkünfte bei Expedia Group



Methodik

Wir haben 1.758 Reisende in sieben Märkten weltweit befragt, um herauszufinden, anhand welcher konkreten Anhaltspunkte sie Ihre Unterkunft, Ihr Management und Ihren Wert beurteilen.¹

1.758

befragte Personen
durchgeführt von The Harris Poll

Alle Teilnehmenden waren in den vergangenen 12 Monaten in einer Ferienunterkunft

Erhebungszeitraum vom 22. bis
24. April 2026

7 Märkte

USA

Kanada

Mexiko

Vereinigtes Königreich

Frankreich

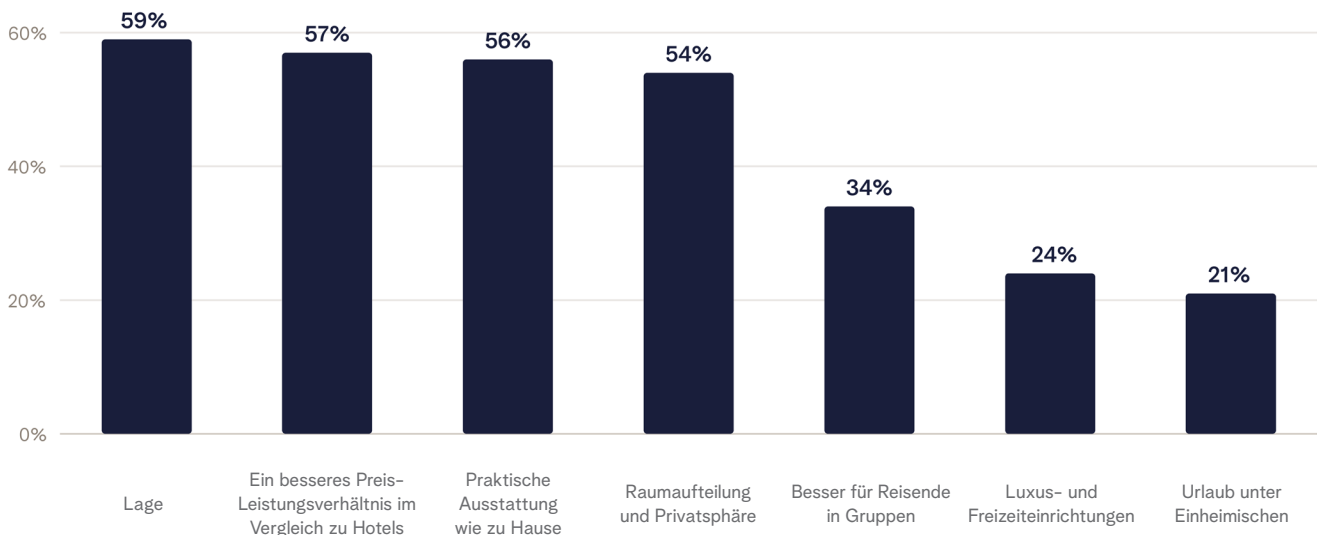
Deutschland

Australien

Warum Reisende sich für Ferienunterkünfte entscheiden – und warum sie zögern

Ferienunterkünfte punkten weiterhin mit den Dingen, die diese Kategorie schon immer so attraktiv gemacht haben: Lage, Preis-Leistungsverhältnis, komfortable Ausstattung, flexible Raumaufteilung und Privatsphäre.

Die wichtigsten Gründe für die Wahl von Ferienunterkünften



Frage 10: Welche der folgenden Gründe sind für dich bei der Entscheidung für eine Ferienunterkunft am wichtigsten?

Diese Stärken sind nach wie vor von großer Bedeutung, da sie echte Anforderungen an eine Reise erfüllen, insbesondere bei längeren Aufenthalten oder Reisen mit der Familie oder in einer Gruppe. Der Reiz liegt in der Praktikabilität, nicht in irgendwelchen hochgesteckten Zielen. Reisende suchen nach einer Unterkunft, die zu ihrer Art zu reisen passt und die sich nicht nur an der Vorstellung orientiert, wie Einheimische zu leben.

Doch diese Vorteile gehen für viele Reisende mit Ängsten und einem Gefühl der Unsicherheit einher. Noch bevor die Reise überhaupt losgeht, machen sich Reisende Sorgen um versteckte oder zusätzliche Gebühren, die das Preis-Leistungsverhältnis in letzter Minute verändern, um Stornierungen seitens der Gastgeber sowie um langsame oder ausbleibende Kommunikation, gerade dann, wenn sie am dringendsten ein offenes Ohr brauchen. Solche Bedenken können den Weg zur Buchung erschweren und Reisende sogar am gesamten Erlebnis einer Ferienunterkunft zweifeln lassen.



Bedenken vor dem Aufenthalt

42%

Versteckte oder zusätzliche Gebühren

36%

Der Gastgeber sagt in letzter Minute ab

33%

Der Gastgeber meldet sich nach der Buchung nicht mehr



Bedenken vor Ort

41%

Defekte oder unzuverlässige Ausstattung

41%

Mangelnde Sauberkeit

39%

Die Unterkunft entspricht nicht den Fotos/Beschreibungen

Frage 11. Was sind deine größten Bedenken bei der Buchung einer Ferienunterkunft vor dem Aufenthalt?
Frage 12 Was sind deine größten Bedenken bei der Ankunft in deiner Ferienunterkunft und während deines Aufenthalts?

Diese Nervosität verschwindet nicht, sobald die Reise losgeht. Bei der Ankunft machen sich Reisende Sorgen wegen defekter Ausstattung, mangelnder Sauberkeit und Unterkünften, die nicht der Beschreibung entsprechen. In der Praxis kann das bedeuten, dass man voller Vorfreude zum Kochen ankommt und dann schmutziges Küchengeschirr vorfindet, feststellt, dass der Whirlpool, auf den man sich gefreut hat, außer Betrieb ist, oder merkt, dass die Etagenbetten, in denen die Kinder so gerne schlafen wollten, durch ein Einzelbett ersetzt wurden.

Urlauber entscheiden sich für Ferienunterkünfte, weil sie ihnen neue Möglichkeiten bieten, sehen darin aber auch ein höheres Risiko, dass etwas schiefgehen kann. Dieses Wechselspiel ist für diese Kategorie von zentraler Bedeutung. Die Folge ist ein höherer Anspruch an Vertrauen.



Es reicht nicht aus, dass eine Unterkunft einfach nur ansprechend aussieht. Reisende müssen darauf vertrauen können, dass alles von der Buchung bis zum Check-out reibungslos abläuft.

Das Wichtigste für Partner

Nehmen Sie die größten Unsicherheitsfaktoren aus der Gleichung.



Geben Sie alle Gebühren im Voraus an und rechnen Sie nach der Buchung keine überraschenden Kosten ab, z. B. Gebühren für die Nutzung der Ausstattung.



Vermeiden Sie Stornierungen, wann immer es geht – sie untergraben das Vertrauen und können zu Strafen bei FeWo-direkt führen.



Wenn die Kommunikation eine Schwachstelle ist, richten Sie leistungsfähigere Systeme ein, damit die Gäste zeitnah auf dem Laufenden gehalten werden und Antworten erhalten.



Sorgen Sie dafür, dass Ihre Unterkunft bei jedem Aufenthalt gleichbleibend sauber und immer so ist, wie Reisende es erwarten. „Sauber genug“ reicht nicht mehr aus.



Was bedeutet Qualität, wenn Reisende mehr erwarten?

Da der Markt für Ferienunterkünfte zunehmend mehr Wert auf Qualität als auf Quantität der Unterkünfte legt, ist es entscheidend zu verstehen, wie Qualität von Reisenden wahrgenommen wird. **Untersuchungen zeigen, dass der Schlüssel zum Erfolg im Praktischen und nicht unbedingt im Luxuriösen liegt.** Eine Unterkunft, die alles richtig macht, punktet bei den Dingen, die Reisende als unverzichtbar ansehen: Sauberkeit, Zuverlässigkeit, Sicherheit, Reaktionsschnelligkeit und Transparenz.

Die Grundlage für Vertrauen

Diese unverzichtbaren Kriterien zeigen ein klares Muster: Reisende legen vor der Buchung großen Wert auf die grundlegenden Aspekte, die dafür sorgen, dass sich ein Aufenthalt sicher, sauber, zuverlässig und vertrauenswürdig anfühlt. Das sind längst keine netten Extras mehr oder Alleinstellungsmerkmale für eine kleine Gruppe von Reisenden. Sie sind schlicht unverzichtbar.

Die wichtigsten Kriterien, die bei der Buchung einer Ferienunterkunft unverzichtbar sind



Sichere und geschützte Unterkunft



Hohe Sternbewertung und positive schriftliche Gästebewertungen in Bezug auf die Sauberkeit



Schnelles und zuverlässiges WLAN



Ein Gastgeber, der immer ein offenes Ohr hat



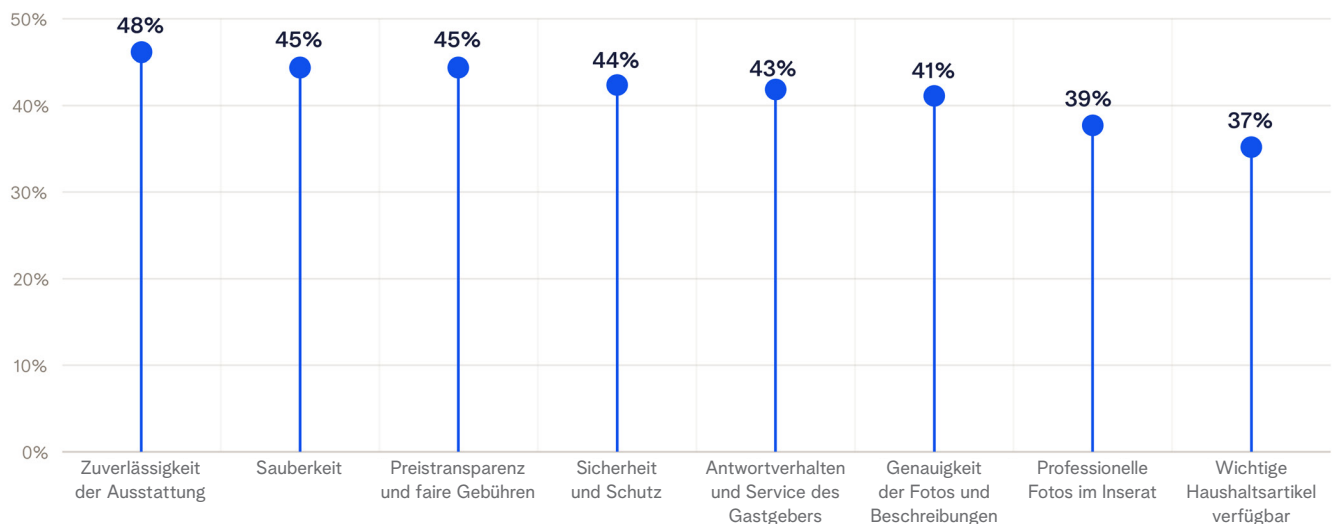
Genaue Fotos im Inserat

Die wichtigsten Punkte, auf die Reisende bei der Buchung einer Ferienunterkunft auf keinen Fall verzichten wollen, sind Sicherheit und Sauberkeit. Zu den weiteren unverzichtbaren Kriterien, die ganz oben auf der Liste stehen, gehören schnelles und zuverlässiges WLAN, aufmerksame Gastgeber und authentische Fotos der Unterkunft.

Reisende messen Unterkünfte nicht nur an diesem Mindeststandard, sie legen die Messlatte sogar noch höher.



Wo die Erwartungen in den letzten 2 bis 3 Jahren gestiegen sind



Frage 13 Wie haben sich deine Erwartungen an Ferienunterkünften im Vergleich zu vor 2–3 Jahren in den folgenden Bereichen verändert?

Hinweis: Die Ergebnisse fassen die Antworten „etwas höher“ und „deutlich höher“ zusammen.

Da sich der Markt für Ferienunterkünfte zunehmend etabliert, sind die Erwartungen der Reisenden vor allem in den Bereichen gestiegen, die für einen reibungslosen Aufenthalt am wichtigsten sind: zuverlässige Ausstattung, Sauberkeit, faire und transparente Preise, Antwortverhalten und Service der Gastgeber sowie präzise und professionelle Fotos in den Inseraten.

Das Wichtigste für Partner

Machen Sie die Grundlagen zur Pflicht, nicht zur Option. Machen Sie Sicherheit sichtbar – mit Funktionen wie Smart Locks, die bei jeder Buchung einen neuen Code generieren. Sorgen Sie bei jedem Aufenthalt für Sauberkeit wie im Hotel, stellen Sie sicher, dass das WLAN schnell und zuverlässig ist, reagieren Sie vor und während des Aufenthalts schnell und halten Sie die Fotos aktuell, hochwertig und aussagekräftig, damit die Gäste genau wissen, was sie erwartet.

Wie Gäste Qualität beurteilen

Qualität ist wichtig, weil sie sowohl die Wahrnehmung als auch die Performance beeinflusst. Die meisten Reisenden geben an, dass sie für eine hochwertigere Ferienunterkunft mehr bezahlen würden. Es geht also bei der Qualität nicht nur um das Erlebnis. Es ist auch eine finanzielle Frage.



86% würden für eine Ferienunterkunft mit einem hochwertigeren Inserat mehr bezahlen.

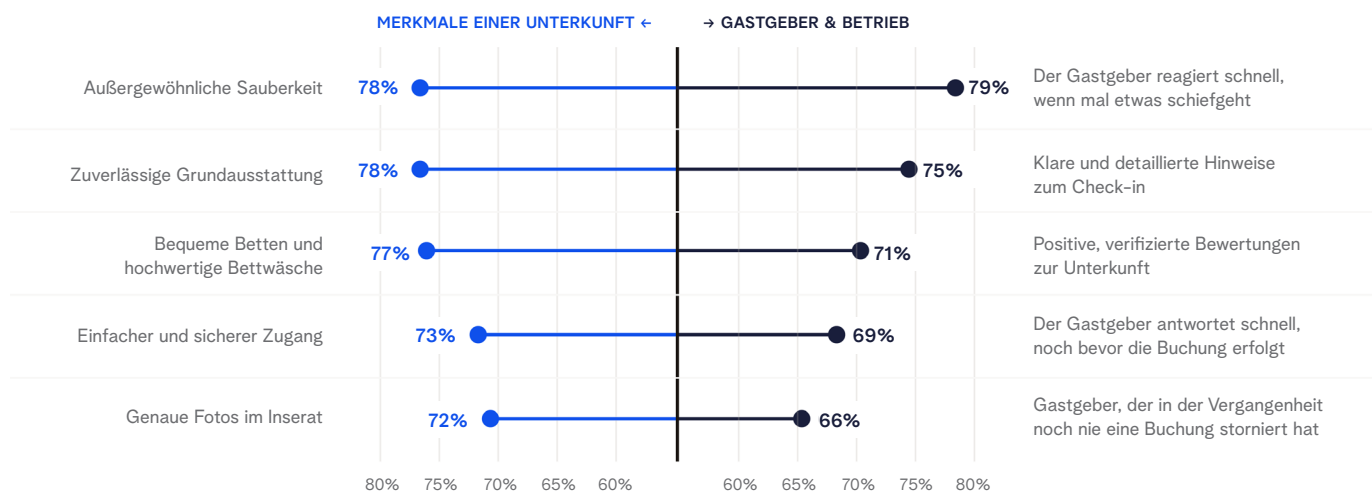
Diese Zahl steigt bei der **Generation Z auf 91%**.

Bei Reisenden, die bei FeWo-direkt buchen, ist diese Zahlungsbereitschaft sogar noch ausgeprägter: **26% geben an, dass sie 11% oder mehr für eine hochwertigere Unterkunft zahlen würden, verglichen mit dem Durchschnitt von 17%.**

Aber wie genau beurteilen und definieren Reisende eigentlich Qualität? Was genau zeugt von Qualität, sowohl was die Unterkunft selbst als auch das Erlebnis mit dem Gastgeber angeht? Wir haben nachgefragt. Die Antwort ist klar: Bei Qualität geht es nicht nur um schönes Design oder eine erstklassige Ausstattung. Es geht darum, Zweifel abzubauen und Vertrauen zu stärken.

Die wichtigsten Merkmale einer Unterkunft, die für Qualität sprechen

Die wichtigsten Faktoren zu Gastgeber und Betrieb, die für Qualität sprechen



Frage 16. Wie wichtig sind dir die folgenden Merkmale einer Unterkunft als Hinweis darauf, dass eine Ferienunterkunft hochwertig ist?

Frage 17. Wie wichtig sind dir die folgenden Faktoren bei Gastgebern und Betrieb als Hinweis darauf, dass eine Ferienunterkunft hochwertig ist?
Hinweis: Die Ergebnisse fassen die Antworten „sehr wichtig“ und „äußerst wichtig“ zusammen.

Reisende definieren Qualität anhand einer Mischung aus Faktoren, die sowohl mit der Unterkunft selbst als auch mit der allgemeinen Organisation des Aufenthalts zusammenhängen. Die wichtigsten Anzeichen für eine hohe Qualität der Unterkunft sind außergewöhnliche Sauberkeit und zuverlässige Ausstattung, gefolgt von bequemen Betten und hochwertiger Bettwäsche, einem einfachen und sicheren Zugang sowie authentischen Fotos im Inserat.

Da Sauberkeit ein so grundlegender Bestandteil des Erlebnisses in einer Ferienunterkunft ist, wollten wir herausfinden, was „sauber“ für Reisende eigentlich bedeutet. Die Antworten deuten auf eine Reihe konkreter, sichtbarer Zeichen der Pflege hin.

74% nennen frische, saubere Bettwäsche und Handtücher; 67% sagen, es darf keine unangenehmen Gerüche geben und 66% legen Wert auf makellos saubere Oberflächen im Badezimmer sowie auf entsorgten Müll und saubere, leere Mülleimer bei der Ankunft.

Reisende beurteilen nicht nur die Unterkunft selbst, sondern auch, wie souverän der Aufenthalt organisiert zu sein scheint. Gute Gastgeber reagieren schnell, geben detaillierte Hinweise zum Check-in und haben positive Bewertungen. Hier kommt es auf die Geschwindigkeit an. Mehr als die Hälfte der Reisenden erwartet eine Antwort innerhalb einer Stunde oder weniger, wenn etwas schiefgeht, und viele erwarten sogar noch schnellere Hilfe.

Das Wichtigste für Partner

Machen Sie Qualität zu einem festen Bestandteil Ihrer Arbeitsabläufe. Ein zuverlässiges Reinigungsteam ist einer der wichtigsten Aspekte des Gästelerlebnisses, denn eine gleichbleibend hochwertige Reinigung ist eines der deutlichsten Qualitätsmerkmale, auf die Reisende achten. Wenn mal etwas schiefgeht, brauchen Gastgeber zuverlässige Systeme, damit Gäste schnell Hilfe bekommen können. Wenn Sie praktische Tipps zum Aufbau eines erfolgreicher Betriebs suchen, lesen Sie unseren Blog-Beitrag [Schritt-für-Schritt-Anleitung: Wie Sie Ihre Unterkunft bei FeWo-direkt anbieten](#).

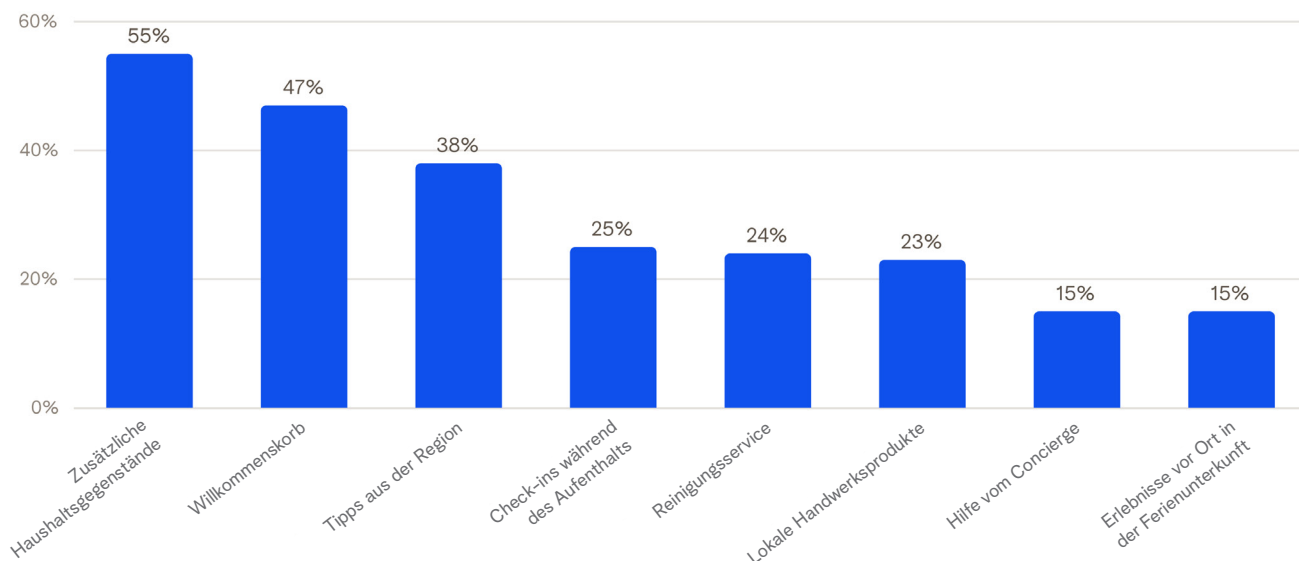


56% der Reisenden erwarten, dass Gastgeber innerhalb einer Stunde oder weniger reagieren, wenn etwas schiefgeht.

Qualität auf ein neues Niveau heben

Sobald die Grundlagen stimmen, legen Reisende Wert auf Extras, die den Aufenthalt einfacher, reibungsloser oder komfortabler machen. Am meisten geschätzt werden praktische Dinge: zusätzliche Haushaltsartikel oder durchdachte Tipps aus der Gegend.

Die beliebtesten kleinen Aufmerksamkeit



Frage 19: Welche der folgenden durchdachten Extras oder Zusatzleistungen würdest du bei einer Ferienunterkunft am meisten schätzen?
(bis zu drei Auswahlmöglichkeiten)

Letztendlich wünschen sich Reisende die grundlegenden Dinge des Alltags, die dafür sorgen, dass sich der Aufenthalt vom ersten Moment an angenehm anfühlt. Sie wollen nicht extra zum Laden laufen, um noch mehr Toilettenpapier, Küchenpapier oder Spülmaschinentabs zu holen. Kleine Aufmerksamkeit wie Willkommenssnacks oder ein kleiner Korb mit dem Nötigsten können den Gästen helfen, sich sofort wohlfühlen – besonders nach einem langen Reisetag.

In den meisten Fällen suchen Reisende keine luxuriösen Extras wie Erlebnisse vor Ort oder Concierge-ähnliche Dienstleistungen. Sie legen Wert auf die praktischen Annehmlichkeiten, die dafür sorgen, dass sich der Aufenthalt entspannt, gut organisiert und stressfrei anfühlt.

Das Wichtigste für Partner

Legen Sie den Schwerpunkt auf die Extras, die Reisende am meisten schätzen: Dinge des täglichen Bedarfs (Papiertücher, Toilettenpapier usw.) und durchdachte Empfehlungen aus der Region. Heben Sie diese kleinen Extras in Ihrem Inserat besonders hervor, damit die Gäste schon vor der Buchung sehen, wie viel Aufmerksamkeit und Sorgfalt Sie darauf verwenden. Diese praktischen Details tragen mehr dazu bei, Stress abzubauen und den Aufenthalt angenehmer zu gestalten, als aufwendigere Extras.



Vertrauen ist die neue Währung

Qualität lockt Reisende an, aber erst der Beweis überzeugt sie. Vertrauenssignale erhöhen die Buchungswahrscheinlichkeit bei Reisenden – und sie sind eher bereit, mehr zu zahlen, sobald sie davon überzeugt sind, dass die Unterkunft hält, was sie verspricht.

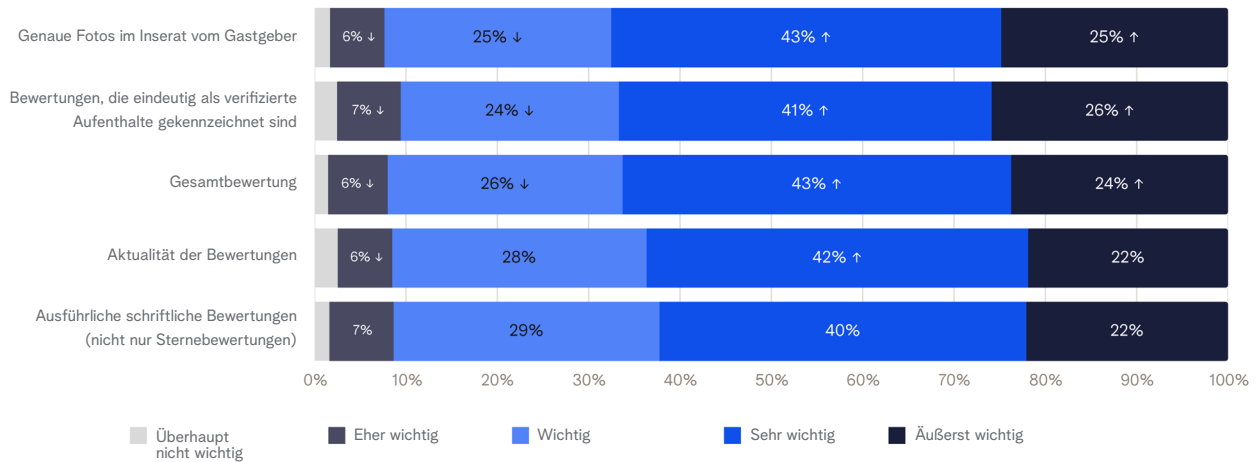
81% würden für eine Ferienunterkunft mit stärkeren Vertrauenssignalen mehr bezahlen.

Diese Zahl steigt bei der **Generation Z** auf 88%.

Auf FeWo-direkt sind Vertrauenssignale überall in der Suche zu finden – von den Abzeichen „Premium-Gastgeber“ und „Sehr beliebt“ bis hin zu Bewertungen in den Bereichen Sauberkeit, Annahmerate und Kommunikation. Aber ein Faktor steht im Mittelpunkt der Vertrauensgleichung der Reisenden: Gästebewertungen.



Die wichtigsten Vertrauenssignale bei der Auswahl einer Ferienunterkunft



Frage 22: Wie wichtig sind dir bei der Buchung einer Ferienunterkunft die folgenden Vertrauenssignale?

Reisende legen großen Wert auf gute Sternebewertungen sowie auf verifizierte, aktuelle und ausführliche schriftliche Bewertungen. Reisende, die bei FeWo-direkt buchen, haben ein besonders gutes Gespür für diese Signale.

Betrachtet man speziell die Daten der Reisenden, die bei FeWo-direkt buchen, so geben 73% an, dass die Aktualität von Bewertungen ein sehr oder

äußerst wichtiges Vertrauenssignal ist, verglichen mit durchschnittlich 64%. 54% der Reisenden, die bei FeWo-direkt buchen, sagen dasselbe über die Auszeichnungen der Unterkünfte gegenüber durchschnittlich 46%.

Reisende wollen nicht nur den Beweis, dass eine Unterkunft irgendwann mal gut war. Sie wollen Beweise dafür, dass sie jetzt ein zuverlässiges Erlebnis bietet.

54% geben an, dass echte Fotos von Reisenden, die bereits in der Unterkunft übernachtet haben, wichtige Vertrauenssignale sind.

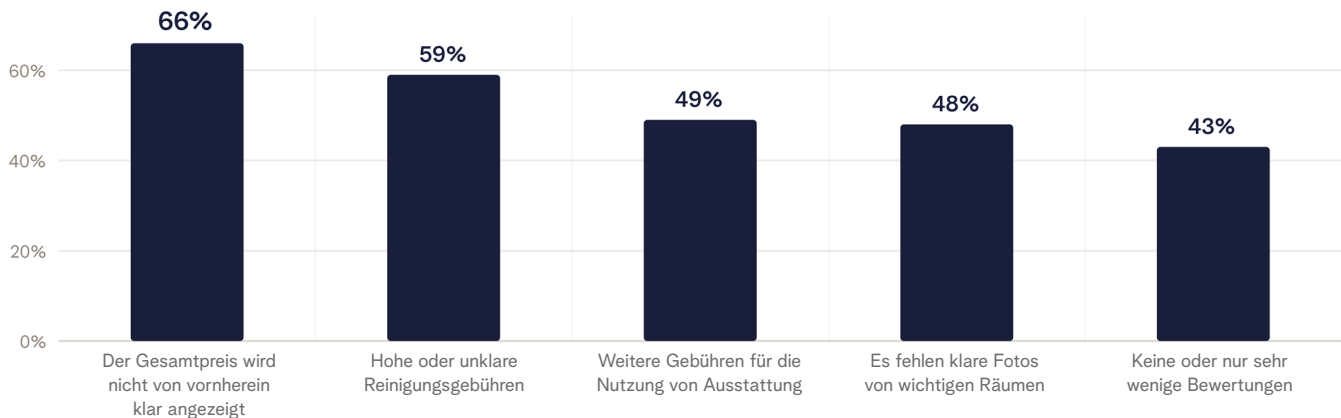
Das Wichtigste für Partner

Machen Sie ausführliche Bewertungen zur festen Gewohnheit statt zur netten Option. FeWo-direkt bittet Gäste nach ihrem Aufenthalt automatisch um eine Bewertung, doch eine persönliche Nachricht von Ihnen wenige Tage nach dem Check-out kann viel bewirken. Ermutigen Sie Gäste, aktuelles und konkretes Feedback zu Sauberkeit, Ausstattung und Gesamterlebnis zu hinterlassen und echte Fotos zu teilen, damit künftige Reisende genau die Beweise finden, nach denen sie suchen. Praktische Tipps finden Sie in unserem Blog-Beitrag [Wie Sie mehr 5-Sterne-Bewertungen für Ihre Ferienunterkunft erhalten](#).

Was über eine Buchung entscheidet

Sobald Reisende ihre Auswahl eingegrenzt haben, wird die Entscheidung weniger emotional und eher praktisch. In dieser Phase entscheidet sich, ob eine Unterkunft überzeugt, je nachdem, wie gut Sie Hindernisse aus dem Weg räumen und die Wahl erleichtern können. Die Ergebnisse zeigen ganz klar, was Sie als Gastgeber **nicht** tun sollten.

Die größten Ausschlusskriterien bei der Buchung einer Ferienunterkunft



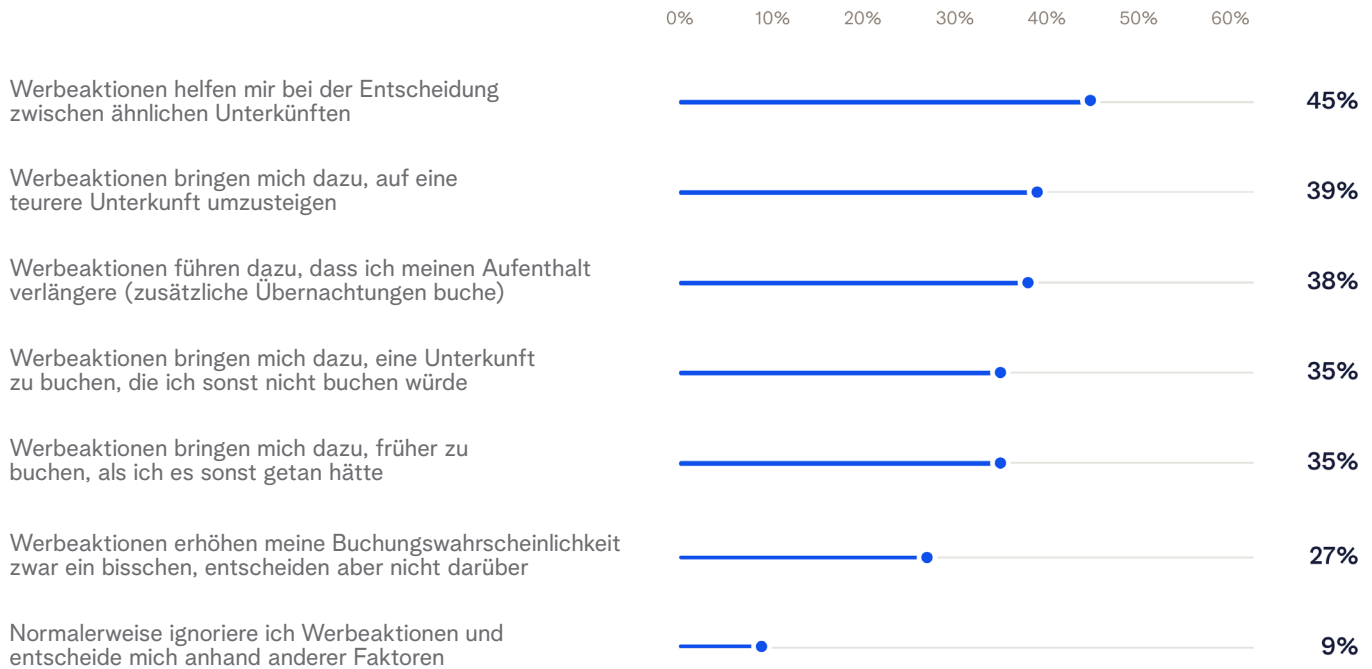
Frage 25: Gib bitte für jeden der folgenden Punkte an, ob er bei der Buchung einer Ferienunterkunft für dich ein Ausschlusskriterium ist, dich dazu bringen würde, dich noch weiter umzuschauen, oder kein großes Problem ist.

Bei den wichtigsten Ausschlusskriterien geht es um Preistransparenz. Reisende springen wahrscheinlich ab, wenn der Gesamtpreis nicht von vornherein klar angegeben wird, wenn die Reinigungsgebühren hoch oder unklar erscheinen oder wenn zusätzliche Gebühren für die Nutzung von Ausstattung anfallen. Wenn es keine klaren Fotos von den wichtigsten Räumen gibt und es nur wenige oder gar keine Bewertungen gibt, kann das auch genug Zweifel wecken, um eine Buchung zu verhindern.

Was kann die Entscheidung in die andere Richtung lenken? Werbeaktionen.

91% der Reisenden lassen sich bei der Buchung einer Ferienunterkunft von Werbeaktionen beeinflussen.

So beeinflussen Werbeaktionen die Buchungsentscheidung von Reisenden



Frage 27: Wie wirken sich Werbeaktionen oder Rabatte für eine von dir ins Auge gefasste Unterkunft normalerweise auf deine Buchungsentscheidung aus?

Reisende geben an, dass Werbeaktionen ihnen dabei helfen können, sich zwischen ähnlichen Unterkünften zu entscheiden, sich für eine teurere Variante zu entscheiden oder ihren Aufenthalt zu verlängern. In umkämpften Bereichen, in denen mehrere Inserate bereits die Grundvoraussetzungen erfüllen, können Werbeaktionen den entscheidenden Anstoß geben – vor allem, wenn sie mit einem klaren Mehrwert und einem reibungslosen Ablauf einhergehen.

Bei Reisenden, die bei FeWo-direkt buchen, ist diese Entwicklung sogar noch ausgeprägter. **54% geben an, dass Werbeaktionen ihnen bei der Entscheidung zwischen ähnlichen Unterkünften helfen, verglichen mit durchschnittlich 45% anderer Reisender. Fast die Hälfte gibt an, dass Werbeaktionen sie dazu bewegen können, auf eine teurere Unterkunft umzusteigen (49% gegenüber 39%), ihren Aufenthalt zu verlängern (45% gegenüber 38%) oder sogar eine Unterkunft zu buchen, die sie sonst nicht in Betracht gezogen hätten (45% gegenüber 35%).** Mit anderen Worten: Werbeaktionen sorgen nicht nur für günstigere Buchungen, sie können auch wertvollere Buchungen ermöglichen.

Das Wichtigste für Partner

Räumen Sie Hindernisse aus dem Weg, die Buchungen verhindern. Geben Sie den Gesamtpreis gleich zu Beginn an, halten Sie die Gebühren für Reinigung und Ausstattung überschaubar, achten Sie darauf, dass die wichtigsten Räume gut fotografiert sind, und sammeln Sie regelmäßig neue Bewertungen, die den Gästen Sicherheit geben. Sobald die Grundlagen stimmen, können Sie Werbeaktionen strategisch einsetzen, damit sich Ihre Unterkunft von der Masse abhebt. Weitere Informationen zur richtigen Werbestrategie finden Sie in unserem Blog-Beitrag: [Maximieren Sie Ihren Umsatz mit Promotion-Strategien von FeWo-direkt](#).



Urlaub in der Stadt

- Sie möchten in die Umgebung eintauchen
- Sie haben Bedenken wegen der Hinweise zum Check-in
- Sie erwarten schnelle Reaktionszeiten, falls Probleme auftreten



Urlaub am Strand

- Sie suchen nach tollen Orten und luxuriösen Annehmlichkeiten/ Freizeitangeboten
- Sie haben höhere Erwartungen an die Genauigkeit der Inserate
- Sie werden stärker von Werbeaktionen beeinflusst

Wie die Erwartungen der Gäste je nach Reiseziel variieren



Urlaub am See

- Reisende machen sich Sorgen wegen Stornierungen und zu eng gefasster Hausordnung
- Sie suchen nach einem reichhaltigen Freizeitangebot
- Sie sind eher der Meinung, dass fehlende Auszeichnungen ein Ausschlusskriterium sind



Urlaub in den Bergen/zum Skifahren

- Sie suchen nach gut ausgestatteten Küchen
- Sie schätzen lokale und personalisierte Empfehlungen
- Sie sind bereit, für Unterkünfte mit stärkeren Vertrauenssignalen mehr zu bezahlen



Urlaub auf dem Land

- Reisende suchen nach einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis und durchdachten Extras
- Sie halten hohe oder unklare Reinigungsgebühren für ein Ausschlusskriterium



Erkenntnisse in Erfolg auf FeWo-direkt umsetzen

Diese Ergebnisse zeigen eine klare Chance für FeWo-direkt-Vermieter auf. Reisende haben mittlerweile ganz genaue Vorstellungen davon, was sie wollen, wem sie vertrauen und was sie nicht hinnehmen. Der nächste Schritt besteht darin, diese Erwartungen in Maßnahmen umzusetzen, die die Performance auf FeWo-direkt verbessern: überzeugendere Inserate, besser gepflegte Ausstattungen, deutlichere Vertrauenssignale und strategischere Werbeaktionen.

1

Gestalten Sie Ihr Inserat ansprechender, um die Bedenken der Reisenden zu verringern

Ein aussagekräftigeres Inserat verringert die Unsicherheit, noch bevor ein Gast überhaupt bucht. Achten Sie darauf, dass im Inserat Bettenaufteilung, Badezimmer, Ausstattung, Zugangsinformationen, Parkmöglichkeiten und Außenbereiche klar beschrieben sind, damit Reisende schnell erkennen können, ob die Unterkunft für ihre Reise geeignet ist. Achten Sie darauf, dass Fotos und Beschreibungen im Inserat genau dem tatsächlichen Erlebnis entsprechen. Korrekte Einträge sind nicht nur gute Praxis, sondern stärken auch direkt das Vertrauen.

Die Daten von FeWo-direkt zeigen, dass Fotos auch für Reisende wichtig sind. Wir stellen fest, dass neue angebotene Unterkünfte mit **25 oder mehr Fotos eine um 7–9% höhere Konversionsrate** erzielen als solche mit weniger Fotos.²

Flexibilität zu bieten, kann ebenfalls dazu beitragen, Zweifel auszuräumen. Reisende, die ohnehin schon wegen der Ungewissheit Bedenken haben, entscheiden sich eher für eine Reise, wenn die Stornierungsbedingungen klar und überschaubar sind. Benötigen Sie weitere Informationen zu flexiblen Stornierungsbedingungen? [Lesen Sie unseren Blog-Beitrag.](#)

Stellen Sie die Grundausstattung zur Verfügung, auf die sich Reisende verlassen

Eine einzigartige Ausstattung ist ein wichtiger Grund, warum Reisende sich für Ferienunterkünfte entscheiden, aber sie gehören auch zu den Dingen, bei denen Gäste am meisten befürchten, dass sie kaputt sind oder nicht zur Verfügung stehen. Überprüfen und pflegen Sie regelmäßig die Ausstattung, auf die sich die Gäste am meisten verlassen, insbesondere WLAN, Heizung und Klimaanlage, Küchengeräte, Warmwasser und Zugangssysteme. Das sind keine Nebensächlichkeiten. Sie spielen eine wichtige Rolle dabei, ob sich ein Aufenthalt verlässlich anfühlt.

Wenn Reisende auf FeWo-direkt, Expedia und in unserem B2B-Netzwerk **nach Ferienunterkünften suchen, sind die am häufigsten genutzten Filter für Ausstattungsmerkmale Pools, Whirlpools, Parkplätze, Klimaanlage und kostenloses WLAN.**³

Betrachtet man jedoch die Filter, die die höchsten Konversionsraten erzielen, ergeben sich andere Prioritäten: **Filter wie „Küche“, „haustierfreundlich“ und „Waschmaschine/Trockner“ sind besonders starke Konversionssignale.** Das deutet darauf hin, dass vor allem jene Ausstattungsmerkmale zur Buchung führen, die Reisenden einen einfacheren, funktionaleren Aufenthalt versprechen.⁴

2

3.

Bauen Sie Vertrauen auf, bevor die Gäste ankommen

Vertrauen entsteht durch die Grundlagen: gute Bewertungen, schnelle Reaktionszeiten, klare Richtlinien und Check-in-Informationen, authentische Fotos und nachweisliche Zuverlässigkeit. Nutzen Sie die FeWo-direkt-Tools – darunter die FeWo-direkt Vermieter-App, die Nachrichtenübersicht und E-Mail-Vorlagen –, um Fragen schnell zu beantworten und den Gästen proaktiv die nötigen Informationen zu senden, bevor sie überhaupt danach fragen müssen.

Die besten Gastgeber setzen das bereits erfolgreich um. **87% der Gastgeber, die zu den Top 1% bei FeWo-direkt gehören, nehmen Kontakt auf, noch bevor ein gebuchter Gast überhaupt eine Frage stellt – sei es, indem sie Informationen zum Check-in, Tipps zur Umgebung oder zur Reiseorganisation bereitstellen.**⁵

Auch der Schutz der Buchung selbst spielt eine Rolle. Maßnahmen zum Erhalt einer hohen Erfüllungsquote bei Buchungen stärken das Vertrauen der Gäste und sorgen dafür, dass Reisende sich sicherer fühlen, wenn sie sich für einen Aufenthalt entscheiden.

Wenn Sie sich dieses Vertrauen verdienen, wartet der Status „Premium-Gastgeber“ auf Sie. Diese Auszeichnung signalisiert Reisenden deutlich, dass Sie durchgehend Qualität liefern. Inserate mit der Auszeichnung „Premium-Gastgeber“ verzeichnen im Durchschnitt doppelt so viele Seitenaufrufe wie Inserate ohne diese Auszeichnung. Darüber hinaus konvertieren **Inserate mit der Auszeichnung „Premium-Gastgeber“ Seitenaufrufe mit einer um 76% höheren Quote in Buchungen als vergleichbare Inserate ohne diese Auszeichnung.**⁶

Setzen Sie Werbeaktionen strategisch ein, um die Buchungsentscheidung zu beeinflussen

Mit Werbeaktionen erreichen Sie mehr, als nur den Preis zu senken. Sie können Reisenden dabei helfen, sich zwischen ähnlichen Unterkünften zu entscheiden, auf eine teurere Unterkunft umzusteigen, ihre Reise zu verlängern oder eine Unterkunft in Betracht zu ziehen, die sie sonst vielleicht nicht gebucht hätten. Die Chance besteht nicht nur darin, denselben Aufenthalt zu einem günstigeren Preis anzubieten, sondern auch darin, mithilfe von Werbeaktionen bessere Ergebnisse zu erzielen, sobald die Grundlagen vorhanden sind.

Gastgeber verzeichnen über alle Werbeaktionsarten hinweg einen durchschnittlichen Anstieg des inkrementellen Nettobuchungswerts (NBV) um 15%.⁷

Betrachten Sie Werbeaktionen als Möglichkeit, sich vom Wettbewerbsumfeld abzuheben, und nicht als Preiswettlauf nach unten. Wenn Sie weitere Ideen dazu suchen, lesen Sie unseren Blog-Beitrag [Maximieren Sie Ihren Umsatz mit Promotion-Strategien von FeWo-direkt](#).

4.



Sehen Sie sich an, wie sich die Forschungsergebnisse im echten Leben auswirken

Der Gastgeberstil von Karl Tretter zeigt eindrucksvoll, wie sich diese Erkenntnisse in der Praxis umsetzen lassen. Lesen Sie, wie er sein Angebot von einer auf 14 Unterkünfte erweitert hat, indem er von Anfang an auf Qualität gesetzt hat.

[Zum Blog](#)

FeWo-direkt®

¹ Sofern nicht anders angegeben, stammen die Daten in diesem Bericht aus dem „Bericht zum nachhaltigen Erfolg: Wie Sie sich als Ferienunterkunft das Vertrauen der Reisenden verdienen“ der Expedia Group, 2026

² Interne Daten von FeWo-direkt, 2025–1. Quartal 2026, für Unterkünfte mit bis zu vier Zimmern

³ Interne Daten der Expedia Group, Juni 2025–Juni 2026

⁴ Ebd.

⁵ Interne Daten von FeWo-direkt, 2025

⁶ Interne Daten von FeWo-direkt, 28. Januar bis 31. März 2026

⁷ Interne Daten der Expedia Group, 2025