



SiteMinder's

# Hotel Booking Trends

Die wichtigsten Erkenntnisse aus  
130 Millionen Buchungen.

DEUTSCHLAND

# Präsentiert von



**Elli Bosch**

Business Development  
Executive - SiteMinder



**Isabell Kunert**

Head of Distribution, Data &  
Payment Solutions | Meininger  
Hotels & Fachvorständin Distribution  
| HSMA Deutschland e.V.

# Programm

Deutschlands erfolgreichste Hotelbuchungskanäle.

---

Die wichtigsten Daten im Fokus.

---

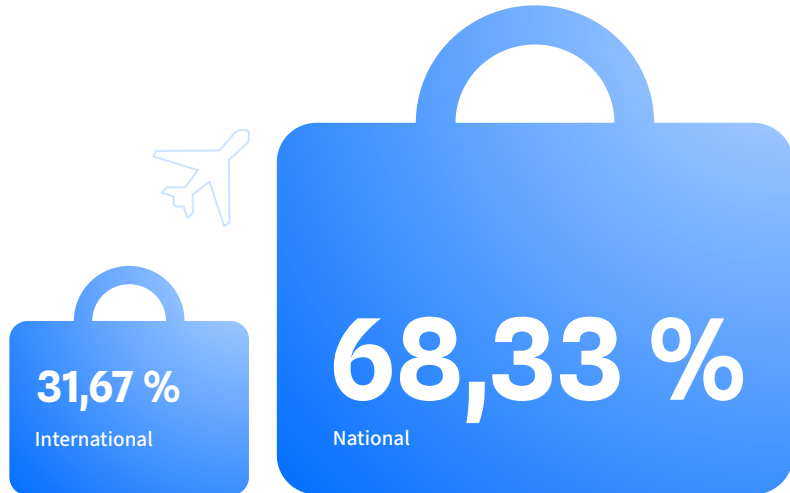
Umsatzpotenziale für Ihre Hotelstrategie.

# Die erfolgreichsten Buchungskanäle für Hotels.



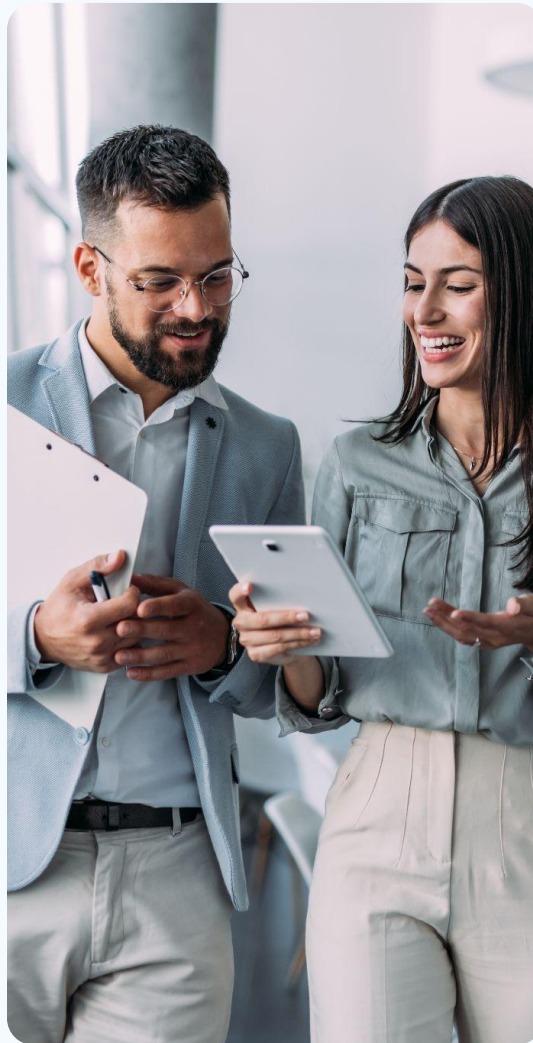
# Deutschland erfolgreichste Hotelbuchungskanäle im Jahr 2025 - SiteMinder Auswertung.

Internationale vs. nationale Check-ins.



- 1 Booking.com
- 2 Expedia Group
- 3 Hoteleigene Websites (Direktbuchungen)
- 4 HRS - Hotel Reservation Service
- 5 Globale Distributionssysteme (GDS)
- 6 Hotelbeds
- 7 Airbnb
- 8 Check24 👁️ ONE TO WATCH
- 9 Agoda ↑
- 10 Hostelworld Group ↓
- 11 Kurzurlaub.de
- 12 Trip.com ↑ NEUEINSTEIGER

## Höhere Nachfrage durch Portalvielfalt...



Der B2B-Kanal spielt im Bestandsvertrieb (Hotelbetten, HRS) nach wie vor eine wichtige Rolle; zugleich bietet Airbnb weiterhin großes Potenzial.

---

Reisende aus China und anderen Teilen Asiens treiben die weltweite Nachfrage voran (Trip.com).

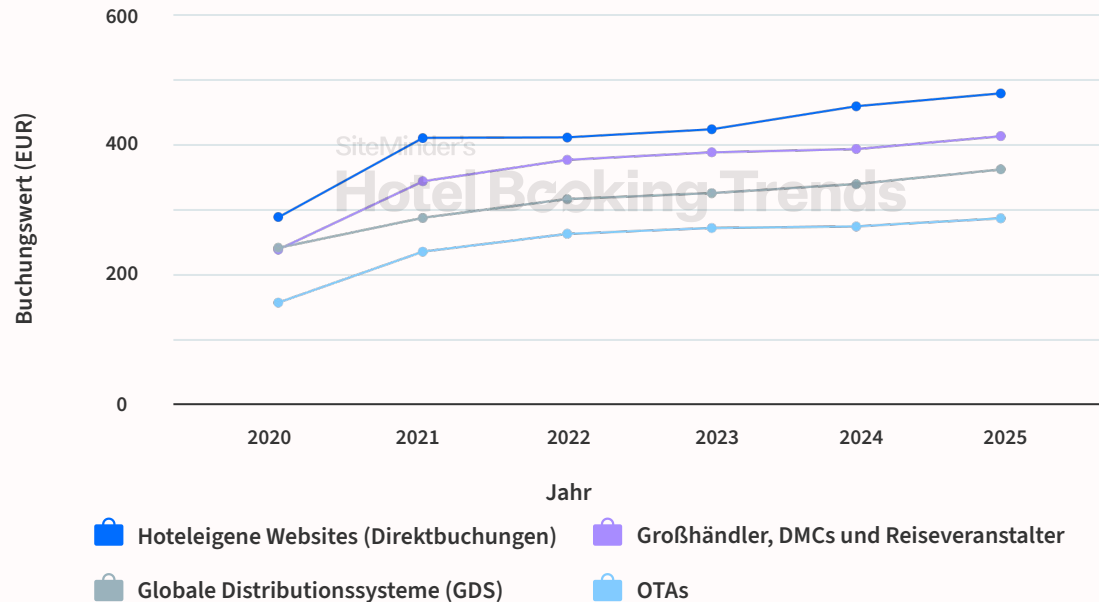
---

Direktbuchungen bleiben trotz zunehmender Nutzung von KI-Suchtools und -Assistenten stabil.

**Welches Portal  
erzielt den größten  
Buchungswert?**



Im Jahr 2025 verzeichnete das Globale Vertriebssystem (GDS) das stärkste Wachstum. Beim durchschnittlichen Buchungswert hoben sich jedoch die hoteleigenen Websites deutlich ab.



**Qualitativ  
hochwertige  
Investitionen  
in das eigene  
Unternehmen  
werden sich  
auszahlen.**



Priorisieren Sie eine optimierte, mobilfreundliche Website.

---

Implementieren Sie ein leistungsstarkes Buchungssystem, das den Gästen ein nahtloses Buchungserlebnis bietet.

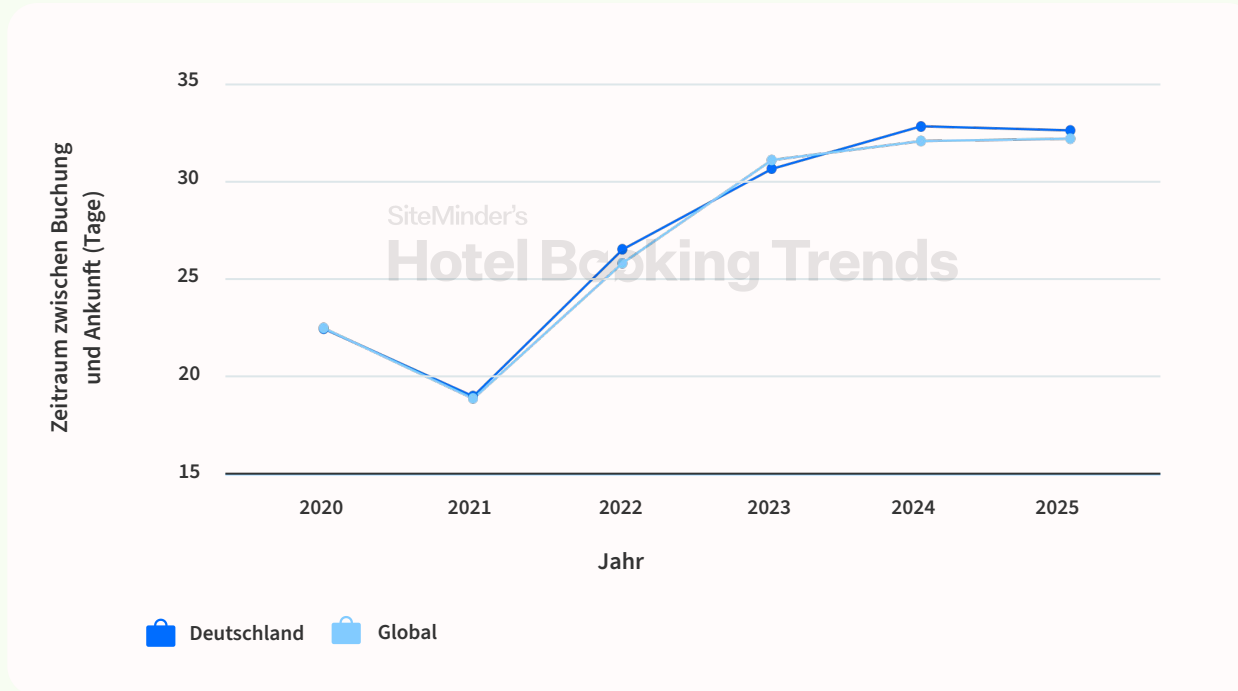
---

Bieten Sie Ihren Gästen einen schnellen und einfachen Zahlungsprozess, der die Konversionsrate maximiert.

**Wann buchen Gäste  
und wie oft  
stornieren sie?**



# Die Zeitspanne zwischen Buchung und Check-in in deutschen Unterkünften hat sich im Jahr 2025 stabilisiert.



**Profitieren Sie von  
mehr Buchung-  
sicherheit.**



Erwägen Sie  
Frühbucherrabatte für nicht  
erstattungsfähige Raten.

---

Maximieren Sie den Ertrag  
vor der Anreise mit  
personalisierten Angeboten,  
Upgrades und  
Zusatzleistungen.

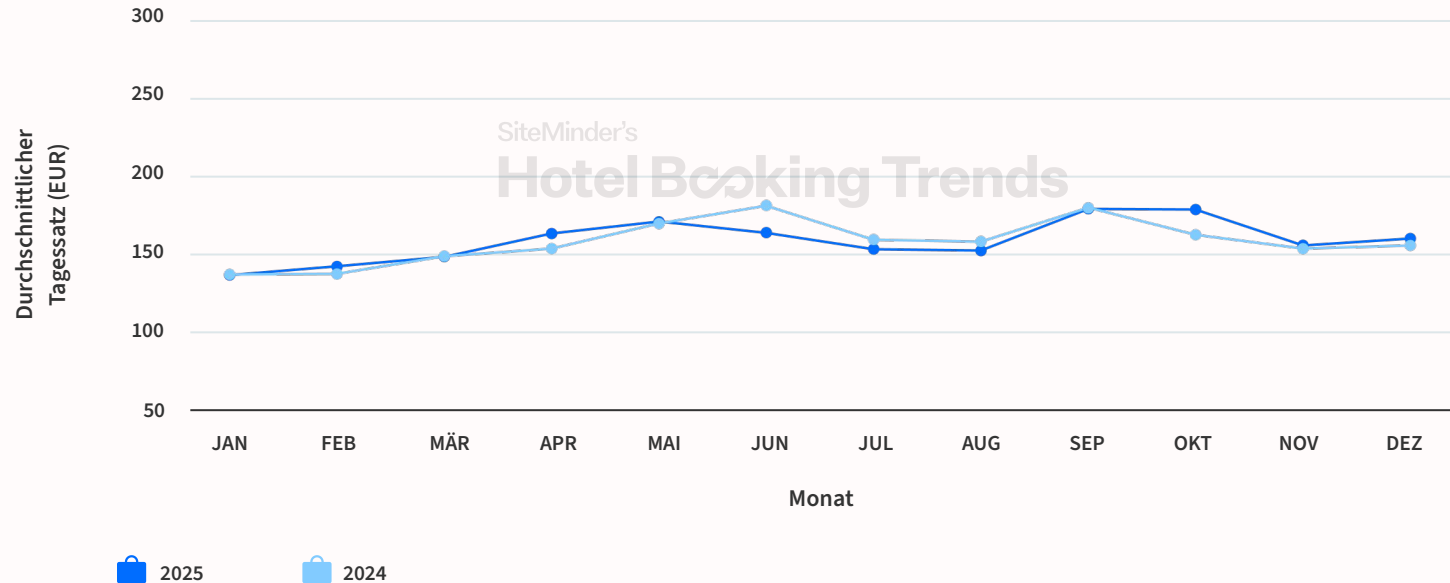
---

Passen Sie die  
Aufenthaltsdauer-  
beschränkungen und den  
Portalmix an, während Ihre  
endgültige Belegungsrate  
steigt.

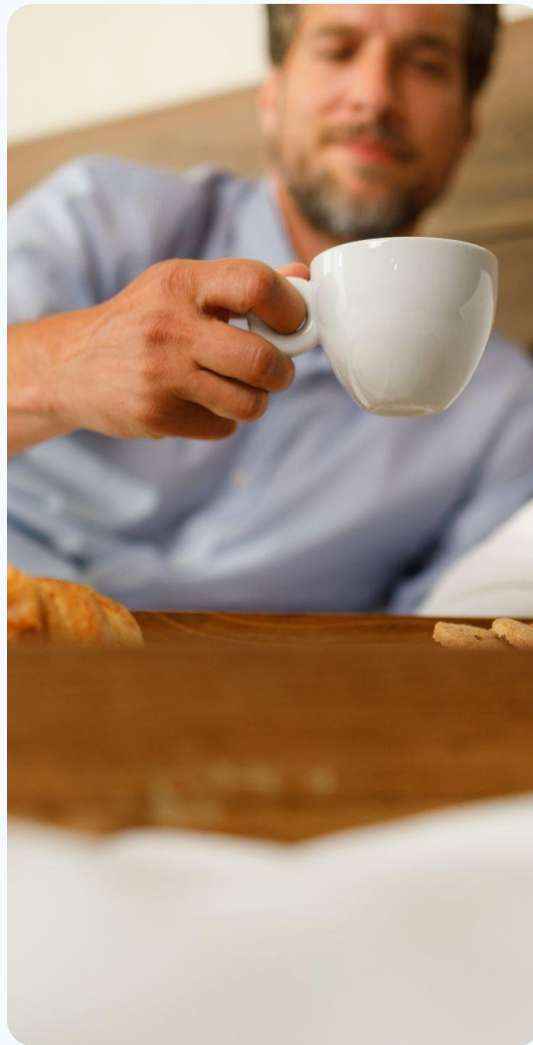
**Wie stabil  
sind die Trends bei  
den Zimmerraten?**



## In Deutschland gab es in 2025 nur geringe Schwankungen der Zimmerrate.



**Nutzen Sie  
dynamische  
Preisstrategien,  
um die Nachfrage  
kontinuierlich zu  
kontrollieren.**



Nutzen Sie präzise  
Marktinformationen in  
Echtzeit, um zu jeder Zeit den  
optimalen Preis festzulegen.

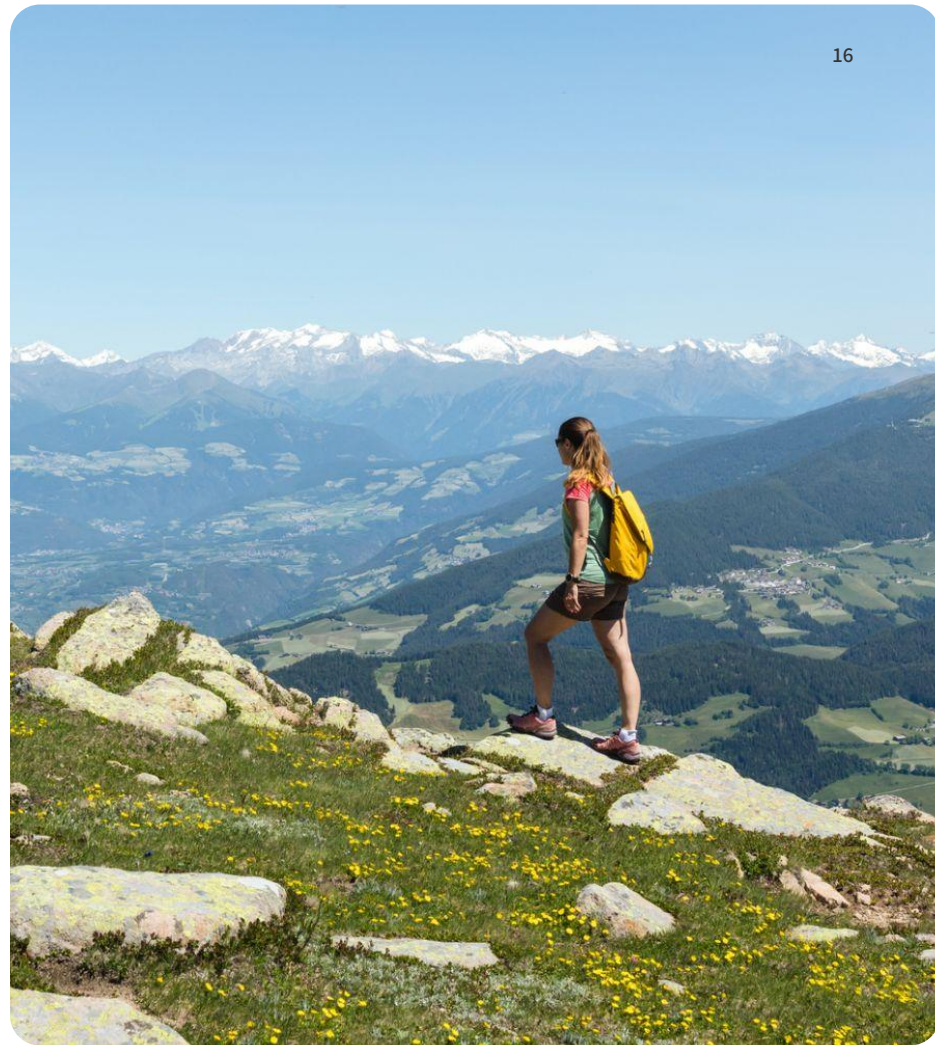
---

Maximieren Sie Stoßzeiten  
und steigern Sie die Erträge,  
wenn die Nachfrage niedriger  
ist, indem Sie Ihre Raten  
regelmäßig anpassen.

---

Konzentrieren Sie sich darauf,  
Ihren Gästen ein  
herausragendes Erlebnis zu  
bieten, um Kundentreue und  
Ertrag zu steigern.

**Welche  
Aufenthaltsdauer  
wählen Gäste?**

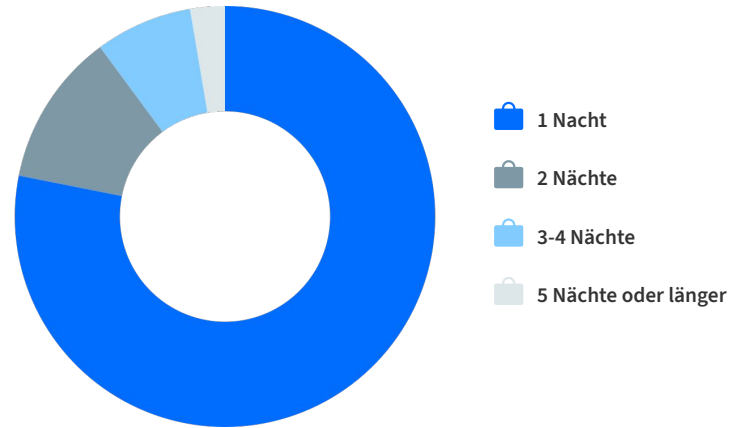


## Deutsche Unterkünfte wiesen 2025 im Vergleich eine verkürzte Aufenthaltsdauer auf.

**Durchschnittliche  
Aufenthaltsdauer  
2025**

**1,48 Nächte**

### Verteilung der Aufenthaltsdauer 2025



**Optimieren Sie die  
Aufenthaltsdauer,  
um den Ertrag pro  
Gast zu steigern  
und die  
Belegungsrate  
besser zu steuern.**



Implementieren Sie bei Bedarf Mindestaufenthaltsregeln, um Einzelübernachtungen zu vermeiden.

---

Fördern Sie Buchungen über mehrere Nächte durch gezielte Angebote und Pakete.

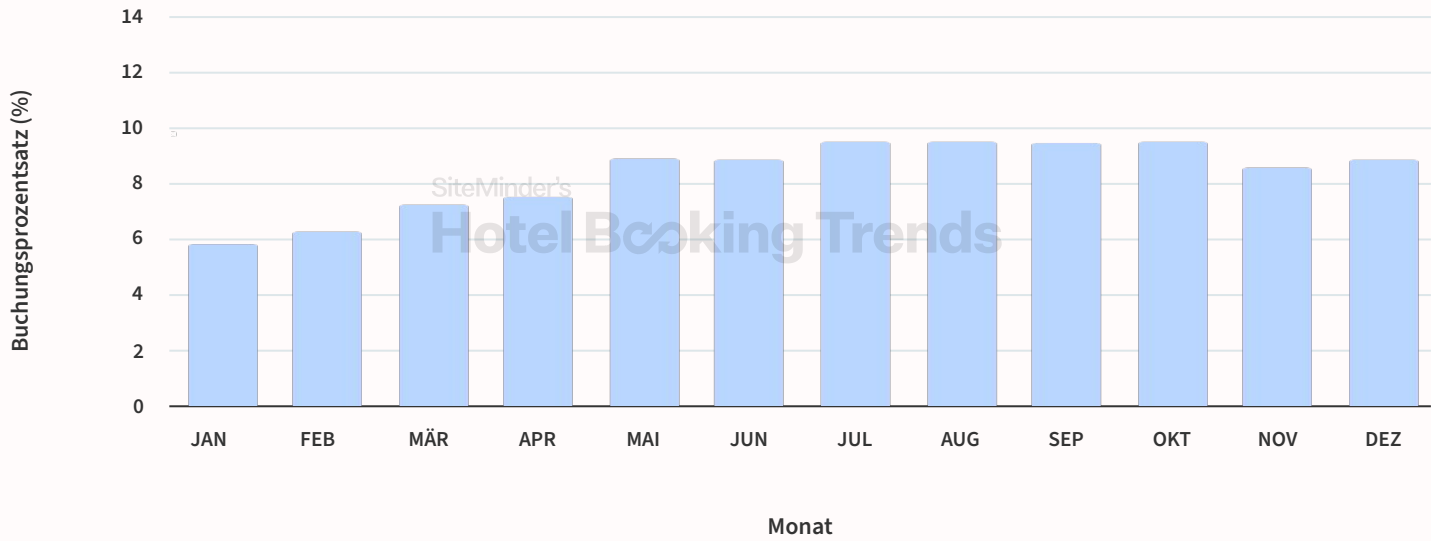
---

Verwenden Sie automatisierte Mitteilungen, um Aufenthaltsverlängerungen zu fördern.

**Welche saisonalen  
Trends zeichnen sich  
in diesem Jahr ab?**



# Weltweit zeigt sich eine abgeflachte Saisonalität, die Spitzenbuchungen in den dominanten Jahreszeiten reduziert.



**Optimieren Sie  
Preisgestaltung  
und  
Betriebsabläufe,  
um die Nachfrage  
ganzjährig zu  
fördern.**



Setzen Sie auf gezielte Nebensaison-Kampagnen, die einzigartige Erlebnisse außerhalb der Hochsaison betonen.

---

Überwachen Sie die Spitzenpreise sorgfältig, um zu vermeiden, dass preissensible Gäste bei Ihren Mitbewerbern buchen.

---

Prüfen Sie die Personaleinsatzpläne und das Angebot, um diese eng an den Reisebedarf anzupassen.

**Haben Sie Fragen?**

