



JANUAR 2026

PREISVERGLEICHsstudie IM FERIENHAUSMARKT 2026

Wie stark unterscheiden sich die Endpreise auf
Buchungsportalen – und warum sich ein Vergleich für
Urlauber lohnt.



Inhaltsverzeichnis

1. Preisvergleich von Ferienwohnungen: Studie zeigt deutliche Unterschiede zwischen Buchungsportalen	3
2. Hintergrund und Motivation	3
2.1 Der Ferienhausmarkt im Wandel	3
2.2 Warum Preistransparenz für Urlauber:innen immer wichtiger wird	4
2.3 Die Motivation hinter der Studie	4
3. Methodik der Untersuchung	4
3.1 Datengrundlage: Google Vacation Rentals	4
3.2 Vergleichskriterien	5
4. Zentrale Ergebnisse der Studie: Preisunterschiede bei Ferienhausbuchungen	5
4.1 Überblick der Datengrundlage	5
4.2 Preisvergleich: Wer ist wie oft am günstigsten?	5
4.3 Preisaufschlag-Index: Wie hoch sind die prozentualen Aufschläge auf anderen Portalen im Vergleich zum günstigsten Angebot?	7
4.4 Was kostet das extra? Aufpreis in Euro pro Aufenthalt	10
4.5 Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse	11
4.6 Konkrete Vergleichsbeispiele auf Ferienhausportalen	11
4.6.1 Gutshaus Rattelvitz, Rügen	11
4.6.2 Ferienhaus Johanna, Rügen	12
4.6.3 Fewo Lehrer Lämpel 12 - Beachcomber, Rügen	13
5. Erklärungsansatz für die Preisunterschiede	13
5.1 Provisionen und Servicegebühren	13
5.2 Einbindung zusätzlicher Vermittlungsstufen	13
5.3 Automatisierte Preisregeln (Dynamic Pricing)	14
6. Verbrauchertipps: So buchen Urlauber cleverer	14
7. Fazit der Studie: Große Preisunterschiede – mit einfachen Mitteln vermeidbar	15

1. Preisvergleich von Ferienwohnungen: Studie zeigt deutliche Unterschiede zwischen Buchungsportalen

In Zeiten steigender Lebenshaltungskosten wird es für viele Reisende immer wichtiger, bei der Urlaubsbuchung genau hinzuschauen. Was viele nicht wissen: Wer über große, provisionsbasierte Buchungsportale wie Airbnb, Booking.com oder FeWo-direkt bucht, zahlt oft deutlich mehr – allein aufgrund von Servicegebühren, Vermittlungsprovisionen oder automatisierten Preisaufschlägen.

Das Ferienhausportal Ferienhausmiete.de hat deshalb eine umfassende Preisvergleichsstudie initiiert, die die realen Preisunterschiede zwischen verschiedenen Buchungsplattformen sichtbar macht. Das Ziel: Urlauber:innen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu bieten und aufzuzeigen, wie groß das Einsparpotenzial bei ein und derselben Unterkunft tatsächlich sein kann – je nachdem, auf welchem Portal sie gebucht wird.

Das Besondere an der Methodik dieser Studie: Grundlage der Untersuchung sind öffentlich zugängliche Preisdaten über Google Vacation Rentals, das identische Ferienobjekte auf verschiedenen Buchungsplattformen listet und die jeweiligen Preise aggregiert darstellt. Diese objektive Datenquelle ermöglicht eine transparente, valide und vergleichbare Auswertung. Die vorliegende Analyse basiert auf mehr als 1,1 Millionen Preisabfragen für rund 425.000 Ferienunterkünfte in verschiedenen Urlaubsdestinationen weltweit.

2. Hintergrund und Motivation

2.1 Der Ferienhausmarkt im Wandel

Der Markt für Ferienwohnungen und Ferienhäuser hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Während früher vor allem direkte Buchungen beim Vermieter oder über kleinere Portale üblich waren, dominieren heute große, internationale Buchungsplattformen den Markt. Diese arbeiten überwiegend provisionsbasiert: Für jede Buchung fallen Service- oder Vermittlungsgebühren an, die entweder von den Gästen, den Vermietenden oder von beiden Seiten getragen werden. Diese Kosten werden in der Praxis häufig auf den Übernachtungspreis aufgeschlagen.

Parallel dazu existieren weiterhin anfragebasierte und provisionsfreie Modelle, bei denen Urlauber:innen direkt mit den Gastgeber:innen in Kontakt treten. In diesen Fällen entfällt eine zusätzliche Buchungsgebühr, da keine Vermittlungsprovision erhoben wird. Für Verbraucher:innen ist dieser Unterschied auf den ersten Blick jedoch oft nicht transparent, da identische Unterkünfte auf verschiedenen Plattformen zu unterschiedlichen Endpreisen angeboten werden.

2.2 Warum Preistransparenz für Urlauber:innen immer wichtiger wird

Steigende Lebenshaltungskosten, höhere Energiepreise und eine allgemein angespannte wirtschaftliche Lage führen dazu, dass viele Haushalte bei der Urlaubsplanung stärker auf den Preis achten müssen. Gleichzeitig sind die Preisbestandteile von Ferienunterkünften komplexer geworden: Neben dem Übernachtungspreis spielen Servicegebühren, Reinigungsentgelte oder Buchungsaufschläge eine zunehmend große Rolle.

Für Urlauber:innen ist es daher immer schwieriger nachzuvollziehen, warum dieselbe Unterkunft je nach Buchungsplattform deutlich unterschiedlich viel kostet. Gerade bei Familien, längeren Aufenthalten oder in der Hochsaison können sich diese Unterschiede schnell auf mehrere hundert Euro summieren. Vor diesem Hintergrund gewinnt eine transparente, vergleichbare Darstellung von Preisen zunehmend an Bedeutung.

2.3 Die Motivation hinter der Studie

Ferienhausmiete.de verfolgt seit seiner Gründung das Ziel, Urlauber:innen Urlaub zum fairsten Preis zu ermöglichen. Das Portal arbeitet überwiegend provisionsfrei: Statt Service- oder Buchungsgebühren für Reisende zu erheben, zahlen Vermieter:innen eine feste Jahresgebühr für die Präsentation ihrer Unterkunft. Dadurch entstehen für Gäste keine zusätzlichen Plattformkosten, die den Übernachtungspreis erhöhen.

Mit der vorliegenden Studie möchte Ferienhausmiete.de erstmals datenbasiert und nachvollziehbar aufzeigen, wie groß die Preisunterschiede zwischen provisionsbasierten Buchungsplattformen und einem provisionsfreien Modell tatsächlich sind. Ziel ist es, mehr Transparenz in einen zunehmend unübersichtlichen Markt zu bringen und Urlauber:innen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu bieten.

3. Methodik der Untersuchung

3.1 Datengrundlage: Google Vacation Rentals

Für die vorliegende Preisvergleichsstudie wurden öffentliche Preisdaten über Google Vacation Rentals herangezogen. Die Plattform aggregiert tagesaktuelle Preise für identische Unterkünfte, die auf verschiedenen Buchungsportalen gelistet sind – z. B. Airbnb, Booking.com, Fewo-direkt oder Ferienhausmiete.de. Diese Datenquelle ermöglicht damit eine objektive, vergleichbare und transparente Grundlage, um Preisunterschiede zwischen Plattformen zu analysieren.

Die Analyse wurde im Januar 2026 durchgeführt und umfasst:

- 425.000 Ferienobjekte weltweit
- über 1,1 Millionen Preisabfragen für identische Reisezeiträume, Zeitpunkte und Objekte
- Vergleichsplattformen: u. a. Airbnb, Booking.com, FeWo-direkt, Belvilla, Holidu und weitere
- Referenzplattform: Ferienhausmiete.de

Die Preisangaben beziehen sich jeweils auf den Gesamtpreis inklusive aller Plattformgebühren, Servicekosten und ggf. Reinigungsgebühren, die bei Google ausgewiesen wurden. Dadurch wird ein realitätsnaher Vergleich für Endkund:innen ermöglicht – auf Basis des Preises, den diese tatsächlich zahlen müssten.

3.2 Vergleichskriterien

Für jedes untersuchte Objekt wurde geprüft, welchen Gesamtpreis es auf den verschiedenen Plattformen hat – für denselben Zeitraum und dieselbe Belegung. Verglichen wurden dabei:

- Listenpreise pro Nacht sowie
- Endpreise inklusive Gebühren

4. Zentrale Ergebnisse der Studie: Preisunterschiede bei Ferienhausbuchungen

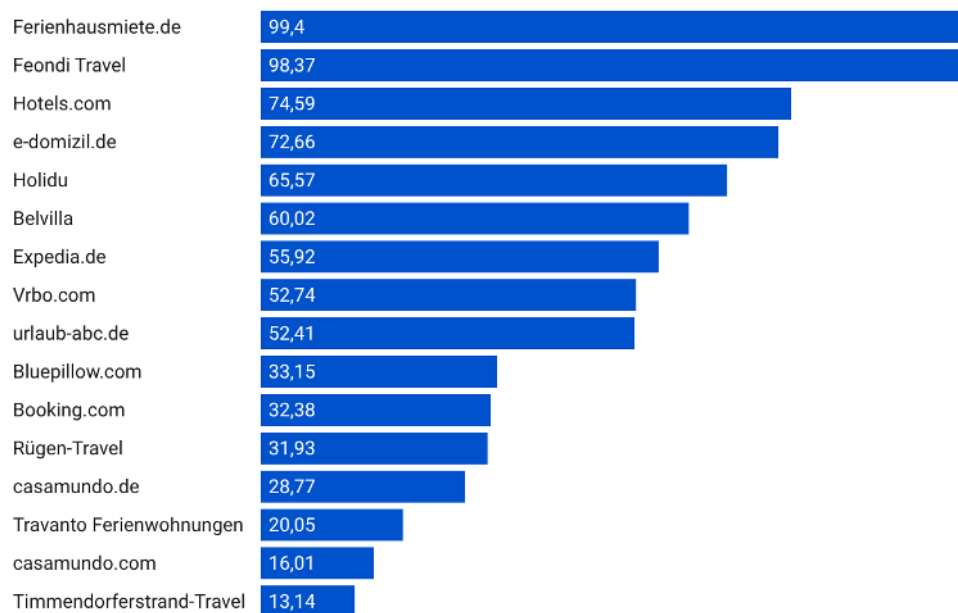
4.1 Überblick der Datengrundlage

Die Analyse basiert auf mehr als 1,1 Millionen Preisabfragen für rund 425.000 Ferienunterkünfte weltweit. Verglichen wurden Preise über Google Vacation Rentals, wobei für ein und dieselbe Unterkunft Preise auf mehreren Plattformen ausgewiesen und ausgewertet wurden. Der Betrachtungszeitraum umfasste eine Woche Aufenthalt im Juni 2026 (13.–20.06.2026). Die Daten sind auf Tagespreise bezogen und spiegeln reale, öffentlich zugängliche Informationen wider.

4.2 Preisvergleich: Wer ist wie oft am günstigsten?

Zunächst wurde im Rahmen der Studie ausgewertet, wie häufig ein Portal im direkten Preisvergleich mit anderen Anbietern das günstigste Angebot für ein identisches Ferienobjekt liefert. Hierzu wurden mehr als 1,1 Millionen Preisabfragen für rund 425.000 regionenübergreifende Ferienunterkünfte geprüft und verglichen, auf welcher Plattform derselbe Zeitraum für dieselbe Unterkunft zum niedrigsten Preis angeboten wurde. Bei Gleichstand wurden das Ergebnis ebenfalls bei diesem Portal als „Win“ hinzugezählt.

Anteil der günstigsten Preise je Buchungsportal (in%)



Anteil der günstigsten Preise je Buchungsportal

Portal	Vergleichsfälle	Anzahl günstigster Preis („Wins“ inkl. Gleichstand)	Anteil günstigster Preis (in %)
Ferienhausmiete.de	1.159	1.152	99
Feondi Travel	1.103	1.085	98
Hotels.com	3.259	2.431	75
e-domizil.de	5.048	3.668	73
Holidu	1.339	878	66
Belvilla	2.071	1.243	60
Expedia.de	31.142	17.416	56
Vrbo.com	44.473	23.456	53
urlaub-abc.de	12.621	6.615	52
Bluepillow.com	1.460	484	33
Booking.com	9.129	2.956	32
Rügen-Travel	2.944	940	32
casamundo.de	13.471	3.875	29
Travanto Ferienwohnungen	6.459	1.295	20
casamundo.com	18.720	2.998	16
Timmendorferstrand- Travel	2.891	380	13

Die Auswertung macht deutlich:

- Ferienhausmiete.de belegt mit 99,40 % den Spitzenplatz – und ist damit in fast allen Fällen der günstigste Anbieter.
- Auf Platz 2 folgt Feondi Travel mit einer Win-Rate von 98,37 %, knapp dahinter.
- Deutlich abgeschlagen folgen internationale Plattformen wie Hotels.com (74,59 %) und e-domizil.de (72,66 %).
- Große Namen wie Expedia.de (55,92 %) und Booking.com (32,38 %) landen nur im Mittelfeld bzw. hinteren Bereich.
- Timmendorferstrand-Travel, ein regionales Portal, ist nur in 13,14 % der Fälle der günstigste Anbieter.

Diese Ergebnisse unterstreichen, dass provisionsfreie Plattformen wie Ferienhausmiete.de im Preisvergleich klar vorne liegen – ein deutliches Signal an Verbraucher:innen, dass sich der Preisvergleich lohnen kann.

4.3 Preisaufschlag-Index: Wie hoch sind die prozentualen Aufschläge auf anderen Portalen im Vergleich zum günstigsten Angebot?

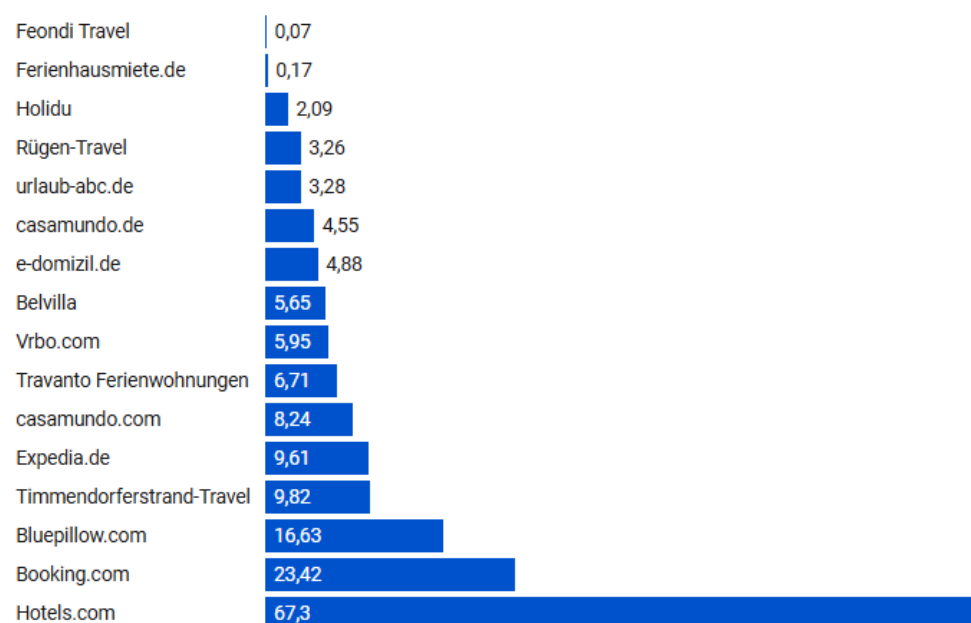
Ein weiterer zentraler Befund der Studie betrifft den sogenannten Markup-Wert, also den Preisaufschlag, den Nutzer:innen zahlen, wenn sie eine Unterkunft nicht auf dem jeweils günstigsten Portal buchen. Für jedes Angebot wurde berechnet, wie stark der jeweilige Portalpreis über dem günstigsten verfügbaren Preis desselben Objekts liegt. Die Formel: $(\text{Portalpreis} - \text{Günstigster Preis}) / \text{Günstigster Preis}$

Für jede Plattform wurden daraufhin der durchschnittliche Aufschlag sowie die Perzentile P25, P50 (Median) und P75 berechnet. Diese Perzentile geben an, wie hoch der Aufschlag in 25 %, 50 % bzw. 75 % der betrachteten Fälle maximal war. Das ermöglicht eine robuste und wissenschaftlich fundierte Einschätzung.

Durchschnittlicher Preisaufschlag je Portal*

Portal	Vergleichsfälle	Ø Preisaufschlag (%)	P25 Aufschlag (%)	Median Aufschlag (%)	P75 Aufschlag (%)
Feondi Travel	1.103	0,07	0,00	0,00	0,00
Ferienhausmiete.de	1.159	0,17	0,00	0,00	0,00
Holidu	1.339	2,09	0,00	0,00	4,50
Rügen-Travel	2.944	3,26	0,00	3,25	4,72
urlaub-abc.de	12.621	3,28	0,00	0,00	5,11
casamundo.de	13.471	4,55	0,00	1,61	2,20
e-domizil.de	5.048	4,88	0,00	0,00	3,67
Belvilla	2.071	5,65	0,00	0,00	5,77
Vrbo.com	44.473	5,95	0,00	0,00	3,24
Travanto Ferienwohnungen	6.459	6,71	1,67	3,16	9,71
casamundo.com	18.720	8,24	4,58	7,69	11,41
Expedia.de	31.142	9,61	0,00	0,00	3,24
Timmendorferstrand-Travel	2.891	9,82	2,91	12,20	14,07
Bluepillow.com	1.460	16,63	0,00	2,06	5,36
Booking.com	9.129	23,42	0,00	3,09	6,32
Hotels.com	3.259	67,30	0,00	0,00	0,61

Durchschnittlicher Preisaufschlag je Portal*



*im Vgl. zum günstigsten Portal

Erläuterung zur Tabelle und Grafik:

Die dargestellten Werte zeigen, wie stark die Preise einzelner Buchungsportale im Vergleich zum jeweils günstigsten Anbieter für dieselbe Unterkunft abweichen. Der Preisaufschlag (Markup) wird pro Unterkunft berechnet als prozentualer Unterschied zwischen dem Plattformpreis und dem günstigsten gefundenen Preis (Formel: $(\text{Plattformpreis} - \text{günstigster Preis}) / \text{günstigster Preis}$).

Zur besseren Vergleichbarkeit und einer wissenschaftlich fundierten Einschätzung sind neben dem Durchschnitt (\bar{x}) auch die Perzentile P25, Median (P50) und P75 aufgeführt:

- P25: 25 % der Aufschläge lagen unter diesem Wert
- Median: 50 % lagen unter diesem Wert – also der typische Fall
- P75: 75 % der Aufschläge lagen unter diesem Wert

Diese robusten statistischen Werte zeigen, wie häufig und wie stark bestimmte Portale über dem Bestpreis liegen – und machen sichtbar, dass Buchende je nach Plattform teils erheblich mehr bezahlen.

Zentrale Ergebnisse:

- Nach Feondi Travel mit 0,07% hat Ferienhausmiete.de mit durchschnittlich nur 0,17 % den niedrigsten Markup-Wert aller untersuchten Plattformen. In 75 % der Fälle lag der Preisaufschlag sogar bei exakt 0,00 %, was die hohe Preisstabilität und Günstigkeit der Angebote unterstreicht.
- Im starken Kontrast dazu liegt Hotels.com mit einem durchschnittlichen Aufschlag von 67,30 %, während Timmendorferstrand-Travel auf 9,82 % kommt, mit einem P75-Wert von 14,07 % – was bedeutet, dass drei Viertel der dort betrachteten Preise einen Aufschlag von bis zu 14 % aufwiesen.
- casamundo.com weist mit einem Median-Markup von 7,69 % und einem P75-Wert von 11,41 % besonders hohe Aufschläge auf, was auf systematische Preisauflagen hindeuten könnte.
- Weitere Plattformen mit hohem durchschnittlichem Aufschlag sind Travanto Ferienwohnungen (6,71 %), Expedia.de (9,61 %) und Vrbo.com (5,95 %).

Einordnung:

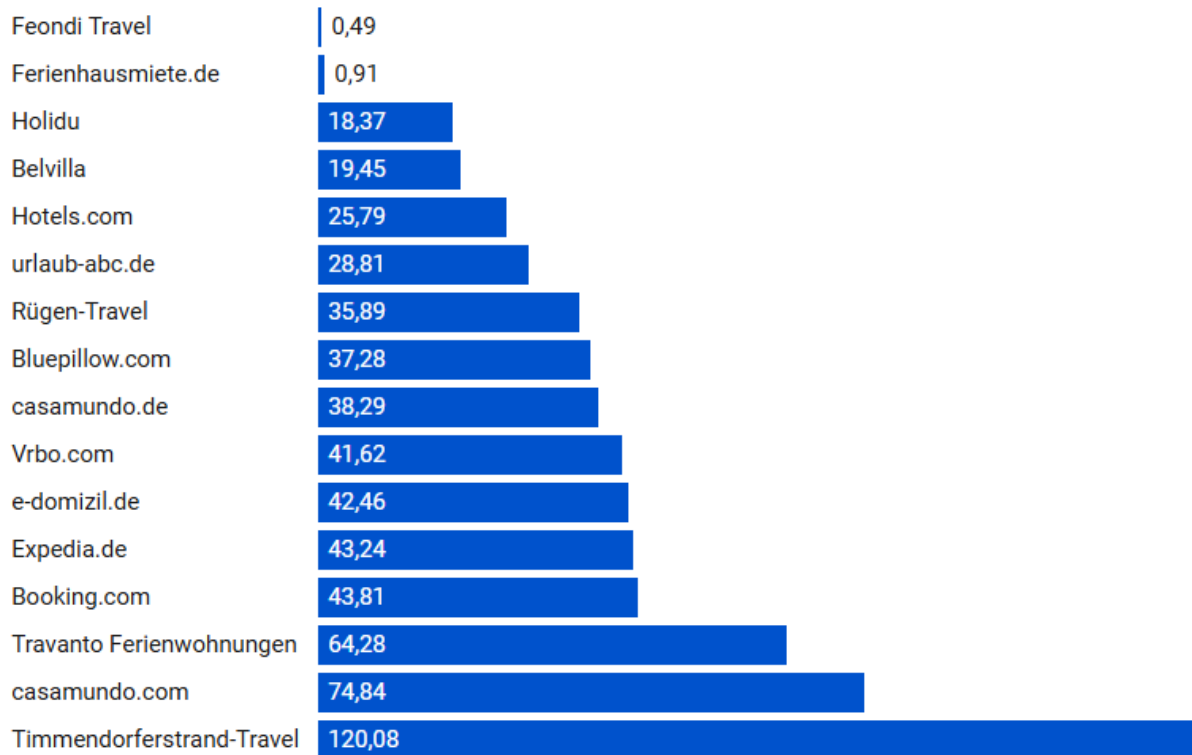
Die Markup-Auswertung zeigt, dass viele Portale systematisch teurer sind – entweder durch zusätzliche Gebühren, Preisauflagen oder andere Faktoren im Buchungsprozess. Für Nutzer:innen bedeutet das: Wer nicht vergleicht, zahlt häufig deutlich mehr für die exakt gleiche Unterkunft.

Mit der Einbindung dieses Vergleichs liefert die Studie eine weitere objektive Kennzahl, die die Unterschiede zwischen provisionsbasierten Plattformen und provisionsfreien Alternativen sichtbar macht.

4.4 Was kostet das extra? Aufpreis in Euro pro Aufenthalt

Um die Preisunterschiede für Reisende besonders greifbar zu machen, wurde in einem weiteren Schritt berechnet, wie hoch der Aufpreis je Plattform konkret ausfällt – und zwar nicht pro Nacht, sondern für eine beispielhafte Aufenthaltsdauer von sieben Nächten. Grundlage der Berechnung war der durchschnittliche Mehrpreis pro Nacht multipliziert mit der Aufenthaltsdauer.

Durchschnittlicher Aufpreis in € pro Aufenthalt (7 Nächte)



Ergebnisse im Überblick

Die Analyse zeigt eine deutliche Spreizung der Preisaufschläge:

- Feondi Travel und Ferienhausmiete.de schneiden mit einem durchschnittlichen Aufpreis von 0,49 bzw. 0,91 € je Aufenthalt fast kostenneutral ab.
- Portale wie Holidu, Belvilla und Hotels.com bewegen sich mit durchschnittlichen Aufpreisen zwischen 18 € und 25 € im unteren bis mittleren Bereich.
- Vrbo.com, Expedia.de und Booking.com verursachen im Schnitt über 40 € Aufpreis – bei einzelnen Fällen sogar deutlich mehr.
- casamundo.com und Timmendorferstrand-Travel liegen mit durchschnittlich 74,84 € bzw. 120,08 € je Aufenthalt an der Spitze.

Fazit

Ein und dieselbe Unterkunft kann – je nach Buchungsplattform – für Reisende über 100 € mehr pro Aufenthalt kosten. Besonders auffällig: Während manche Portale nahezu auf dem Niveau des günstigsten Anbieters liegen, addieren andere erhebliche Zusatzkosten. Dies verdeutlicht, wie wichtig ein sorgfältiger Preisvergleich für Verbraucher:innen ist – und welche Rolle die Wahl des richtigen Portals für das Reisebudget spielt.

4.5 Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse

Die Auswertung von über 1,1 Millionen Preisabfragen zeigt deutlich: Die Preisgestaltung unterscheidet sich je nach Buchungsportal erheblich. Bei identischen Ferienunterkünften beträgt der durchschnittliche Aufpreis auf provisionsbasierten Portalen bis zu 120 € pro Aufenthalt (bei 7 Nächten).

Ferienhausmiete.de schneidet im Vergleich am besten ab: In 99,4 % der Fälle war das Portal der günstigste Anbieter oder lag gleichauf mit dem niedrigsten Preis. Damit steht Ferienhausmiete.de an der Spitze des Preisrankings vor Feondi Travel (98,4 %) und Hotels.com (74,6 %).

Die Analyse unterstreicht, wie stark sich Provisionsmodelle auf den Endpreis auswirken – oft ohne dass Reisende die Zusammensetzung transparent nachvollziehen können. Wer direkt auf provisionsfreien Portalen bucht, spart nicht nur Gebühren, sondern oft auch dreistellige Beträge pro Woche.

4.6 Konkrete Vergleichsbeispiele auf Ferienhausportalen

Stand: 22.01.2026 (Screenshots der Eingabesuche auf Anfrage)

4.6.1 Gutshaus Rattelvitz, Rügen



Reisezeitraum:	13.-20.06.2026 2 Gäste
Reisepreis Casamundo:	1.667,50 €
Reisepreis Ferienhausmiete.de:	1.080 € (Ersparnis: 587,50 € = 35,23%)

Links zu Buchungsseiten:

<https://www.ferienhausmiete.de/16257.htm>

<https://tinyurl.com/2dxuexv8>

4.6.2 Fewo im Reethaus (EG), Usedom



Reisezeitraum: 13.-20.06.2026 | 2 Gäste

Reisepreis Expedia: **1.075 €**

Reisepreis Ferienhausmiete.de: **690 €** (Ersparnis: 385 € = 35,81%)

Links zu Buchungsseiten:

https://www.ferienhausmiete.de/87059.htm?anreise=13.06.2026&abreise=20.06.2026&adults=2&kid=0&force_calc=1

<https://shorturl.at/OF3YO>

4.6.3 Fewo Lehrer Lämpel 12 - Beachcomber, Rügen



Reisezeitraum: 13.-20.06.2026 | 2 Gäste

Reisepreis Expedia: **2.163 €**

Reisepreis Ferienhausmiete.de: **710 €** (Ersparnis: 1.453 € = 32,82%)

Links zu Buchungsseiten:

<https://www.ferienhausmiete.de/180822.htm>

<https://tinyurl.com/kxcfdra>

5. Erklärungsansatz für die Preisunterschiede

Warum unterscheiden sich die Preise ein und derselben Ferienunterkunft teils deutlich – je nachdem, über welches Portal gebucht wird? Unsere Analyse zeigt: Die Ursachen liegen vor allem in den unterschiedlichen Vergütungsmodellen und der Preislogik der Plattformen. Im Wesentlichen lassen sich die Unterschiede auf drei zentrale Einflussfaktoren zurückführen:

5.1. Provisionen und Servicegebühren

Viele große Buchungsportale finanzieren sich über hohe Vermittlungsprovisionen und zusätzliche Servicegebühren, die entweder Vermieter:innen oder Urlauber:innen – häufig sogar beiden Seiten – in Rechnung gestellt werden.

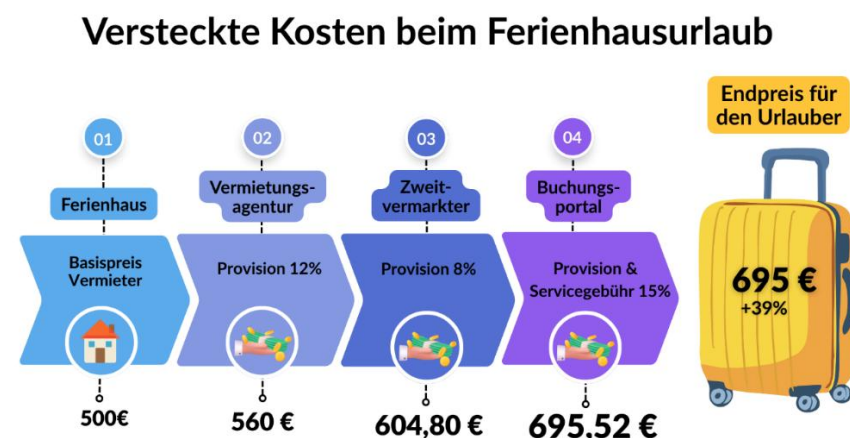
- Vermieterprovisionen betragen je nach Plattform zwischen 10 % und 20 %.
- Zusätzlich werden Servicegebühren für Urlauber:innen von bis zu 15 % erhoben.
- Diese Gebühren werden nicht auf den Originalpreis, sondern auf den zuvor bereits erhöhten Betrag aufgeschlagen – was zu einem Kaskadeneffekt führt, wie die nachstehende Beispielrechnung zeigt.

5.2. Einbindung zusätzlicher Vermittlungsstufen

In vielen Fällen ist nicht nur ein einzelnes Portal beteiligt. Vor allem bei Unterkünften, die über Ferienhausagenturen oder Channel Manager an Buchungsportale angebunden sind, können mehrere Vermittlungsstufen beteiligt sein. Jede dieser Stufen erhebt wiederum einen Aufschlag – in der Regel prozentual auf den bereits erhöhten Betrag.

Ein Beispiel aus der Praxis:

Startet der ursprüngliche Vermietungspreis bei 500 €, kann sich der Endpreis durch Agenturen und Plattformgebühren auf rund 695 € erhöhen – ein Plus von fast 40%. Die dargestellte Berechnung zeigt exemplarisch, wie sich der Preis für Urlauber:innen durch Provisionen und Gebühren in mehreren Stufen kumulativ erhöhen kann.



Was viele nicht wissen: An der Preisbildung sind häufig mehrere Vermittlungsstufen beteiligt. Nach der ursprünglichen Vermietungsagentur folgt oft eine Zweitvermarktung durch Großanbieter oder Zwischenvermarkter – etwa durch Plattformen oder Dienstleister, die Unterkünfte im Auftrag anderer Agenturen weiterverbreiten (Zweitvermarkter).

Anschließend erfolgt die Einbindung auf großen Buchungsportalen, wo weitere Provisionen und/oder Servicegebühren fällig werden. Diese entstehen entweder zusätzlich für die Vermieter:innen oder werden direkt als Buchungsgebühren an die Urlauber:innen weitergegeben.

Das Ergebnis: Der finale Preis steigt deutlich – ohne dass sich an der Unterkunft, der Ausstattung oder dem Serviceangebot etwas ändert.

5.3. Automatisierte Preisregeln (Dynamic Pricing)

Viele Portale setzen auf sogenannte „Dynamic Pricing“-Algorithmen: Diese analysieren Faktoren wie Nachfrage, Saisonalität oder Wettbewerbspreise und passen die Unterkunftspreise automatisiert nach oben an – mit dem Ziel, den Umsatz zu maximieren.

- Diese Preisanpassungen erfolgen teils ohne direkten Einfluss durch die Vermieter:innen.
- Selbst wenn der ursprüngliche Preis fair kalkuliert war, kann er durch automatische Regeln intransparent erhöht werden.

6. Verbrauchertipps: So buchen Urlauber cleverer

Die Ergebnisse der Studie zeigen deutlich: Preisvergleiche lohnen sich – auch (und gerade) bei Ferienunterkünften. Schon bei einer einwöchigen Reise kann der Unterschied zwischen dem günstigsten und teuersten Angebot für dieselbe Unterkunft mehrere hundert Euro betragen.

Damit Urlauber:innen von diesem Wissen profitieren können, haben wir praktische Tipps zusammengestellt, wie sich mit wenig Aufwand bares Geld sparen lässt – ohne auf Qualität oder Komfort verzichten zu müssen.

Tipp 1: Auf mehreren Portalen suchen – und genau hinschauen

Urlauber:innen sollten sich nicht auf die erste gefundene Anzeige verlassen, sondern gezielt auf mehreren Plattformen nach derselben Unterkunft suchen. Da viele Gastgeber:innen ihre

Ferienimmobilien auf mehreren Portalen gleichzeitig inserieren, kann die Preisgestaltung stark variieren – abhängig davon, wie die jeweilige Plattform ihr Geschäftsmodell gestaltet (z. B. mit oder ohne Provisionen und Servicegebühren).

Tipp 2: Besonders bei längeren Aufenthalten summieren sich die Preisunterschiede

Was auf den ersten Blick wie ein kleiner Aufschlag pro Nacht aussieht, kann sich bei längeren Aufenthalten schnell zu einem erheblichen Preisunterschied summieren. Die analysierten Daten zeigen: Der durchschnittliche Aufpreis bei provisionsbasierten Portalen lag im Beispielzeitraum teilweise bei über 100 € pro Woche. Bei zwei oder drei Wochen Aufenthalt vervielfacht sich dieser Betrag entsprechend. Wer länger verreist, sollte besonders genau auf die Preisstruktur achten und bewusst auf Plattformen mit fairen oder provisionsfreien Modellen zurückgreifen, um unnötige Zusatzkosten zu vermeiden.

Tipp 3: Anfragebasierte Plattformen ermöglichen faire Preise und direkten Kontakt

Wer über provisionsfreie Portale bucht, profitiert von einer faireren Preisstruktur: Da keine Provisionen und Servicegebühren anfallen, behalten Gastgeber:innen den vollen Übernachtungspreis. Das ermöglicht ihnen, ihren Gästen günstigere Angebote zu machen – ohne dass dabei Qualität oder Ausstattung leiden müssen.

Zudem erfolgt die Kommunikation bei solchen Plattformen direkt mit den Vermieter:innen. Das schafft nicht nur Vertrauen, sondern bietet Urlauber:innen häufig auch mehr persönliche Beratung, z. B. bei Sonderwünschen oder Fragen zur Umgebung.

Tipp 4: Auf Zusatzkosten achten – nicht jeder Preis ist der Endpreis

Einige Plattformen zeigen auf den ersten Blick einen günstig wirkenden Übernachtungspreis, schlagen jedoch später im Buchungsprozess zusätzliche Kosten auf – etwa Servicegebühren, Reinigungsentgelte oder Verwaltungsaufschläge. Diese versteckten Kosten sind nicht immer sofort erkennbar und können den Gesamtpreis erheblich beeinflussen.

Urlauber:innen sollten Angebote daher immer bis zum Endpreis prüfen und sich nicht von einem vermeintlich günstigen Einstiegspreis täuschen lassen.

Tipp 5: Direktkontakt ermöglicht mehr Flexibilität und Transparenz

Ein direkter Kontakt mit den Gastgeber:innen – etwa über anfragebasierte Plattformen – kann nicht nur Geld sparen, sondern auch zu einer besseren Urlaubserfahrung beitragen. Wer direkt kommuniziert, kann individuelle Fragen klären, besondere Wünsche äußern oder sich über Ausstattungsdetails und die Umgebung informieren. Außerdem lassen sich so oft auch kulante Lösungen bei Storno oder Umbuchung finden. Persönlicher Austausch mit den Vermieter:innen schafft Vertrauen und kann die Qualität des Aufenthalts verbessern – ein Vorteil, den viele vollautomatisierte Buchungsprozesse nicht bieten.

7. Fazit der Studie: Große Preisunterschiede – mit einfachen Mitteln vermeidbar

Die vorliegende Analyse zeigt eindrucksvoll, wie stark sich die Preise für ein und dieselbe Ferienunterkunft je nach Buchungsportal unterscheiden können. Auf Grundlage von über einer Million Preisabfragen belegt die Untersuchung, dass sich bei provisionsbasierten Plattformen durch Gebührenmodelle und algorithmisch gesteuerte Preisaufschläge teils erhebliche Mehrkosten für Urlauber:innen ergeben – insbesondere bei längeren Aufenthalten. Ein Vergleich der Buchungsportale offenbart Preisunterschiede von durchschnittlich bis zu 120 € pro Woche. Besonders auffällig ist dabei, dass Portale ohne Provisionsmodell deutlich häufiger als günstigste Anbieter erscheinen – was sich durch transparente Preisgestaltung ohne zusätzliche Gebühren erklären lässt.

Wer gezielt vergleicht, spart:

Urlauber:innen, die Preise über mehrere Plattformen hinweg prüfen und dabei auch anfragebasierte Portale berücksichtigen, können viel Geld sparen – ohne auf Komfort oder Qualität verzichten zu müssen. Die Ergebnisse unterstreichen, dass Transparenz und Plattformwahl entscheidenden Einfluss auf den Endpreis haben.



Herausgeber/Autor:

**© residio GmbH – Betreiber der Plattform Ferienhausmiete.de
Januar 2026**

Diese Studie wurde durchgeführt von der residio GmbH auf Basis öffentlich zugänglicher Preisdaten auf Google Vacation Rentals im Januar 2026.

Über Ferienhausmiete.de:

Ferienhausmiete.de wurde 2004 gegründet und ist mittlerweile eines der größten deutschsprachigen Portale für Ferienhäuser und Ferienwohnungen. Das Angebot umfasst aktuell über 170.000 Unterkünfte in rund 70 Ländern – der Großteil davon in Deutschland und Europa. Im Unterschied zu provisionsbasierten Buchungsplattformen arbeitet Ferienhausmiete.de überwiegend auf Basis eines festen Jahresentgelts für Gastgeber:innen für die Präsentation ihrer Unterkunft. Für Reisende fallen keine zusätzlichen Provisionen oder Servicegebühren an.