HomeAway a #BTO 2016: case vacanza, un business in crescita

Home sharing, un mercato che cresce esponenzialmente. L'indicazione arriva da #BTO 2016, durante il Keynote che ha visto protagonisti **Cristina Paggetti**, country manager Italia di **Homeexchange.com** , e **Marcello Mastioni**, VP & Managing Director EMEA **HomeAway**. Mastioni, in particolare, ha evidenziato le specificità del modello di business di HomeAway, che si è rivelato vincente. "Ci siamo focalizzati su famiglie e gruppi, i nostri target di riferimento visto che noi offriamo solo case 'intere', appartamenti e ville. Al momento abbiamo un portafoglio di circa un milione 300 mila sistemazioni in tutto il mondo. Ancora, Per i nostri clienti la conoscenza diretta dell'hotel non è' essenziale, come invece accade per altri portali e app di affitti brevi. Quello che interessa a chi scegli HomeAway ' lo stare insieme in spazi ampi e gradevoli, interessa la qualità della casa, il corretto rapporto qualità prezzo è la comodità. In quest'ottica noi abbiamo realizzato una app in cui ci sono tutte le informazioni sulla casa e dintorni. L'applicazione e' intelligente, nel senso che mentre l'ospite si accinge a fare il check-in fornisce le informazioni necessarie per le procedura, oppure se si è in casa informa sulle dotazioni e il loro funzionamento". Immancabile la domanda su come funzioni il "matrimonio" con **Expedia**, che ha acquisito HomeAway un anno fa. "Benissimo. La categoria delle case vacanza è diventata mainstream. Il livello di risorse e investimenti è cresciuto molto" conclude Mastioni.