



The world's largest home exchange community

## **GuesttoGuest espande la comunità leader mondiale nello scambio di casa e rinforza il mercato statunitense con l'acquisizione di HomeExchange**

*A parte i 35 milioni già raccolti, l'ambizioso programma è di raggiungere un milione di utenti entro il 2019*

**Parigi, 7 marzo, 2017** – **GuesttoGuest**, la comunità globale per lo scambio di casa più numerosa al mondo, ha annunciato oggi di aver acquisito la società statunitense per lo scambio di casa internazionale, HomeExchange ([Scambiocasa](#)). L'acquisizione segna un momento cruciale per l'industria del turismo poiché insieme queste società creano indiscutibilmente il gruppo leader mondiale del mercato dello scambio di casa, con oltre 400.000 case nel loro repertorio collettivo.

Con la speranza di rivoluzionare il modo in cui la gente viaggia e rendendo lo scambio di casa sempre più di tendenza, i fondatori di **GuesttoGuest** Charles-Edouard Girard ed Emmanuel Arnaud hanno raccolto oltre \$35 milioni per realizzare una maggiore crescita esterna, tra cui l'acquisizione di HomeExchange e per lo sviluppo del prodotto. “**GuesttoGuest** è cresciuta in maniera spettacolare da quando è stata fondata nel 2011. In soli tre anni, il numero di case sul sito è sestuplicato (da 38.000 nel 2014 a 280.000 oggi). HomeExchange, la società statunitense che ha aperto la strada allo scambio di casa, aiuterà a unificare e a far crescere questa comunità con i suoi quasi 30 anni di esperienza,” dicono Charles-Edouard ed Emmanuel.

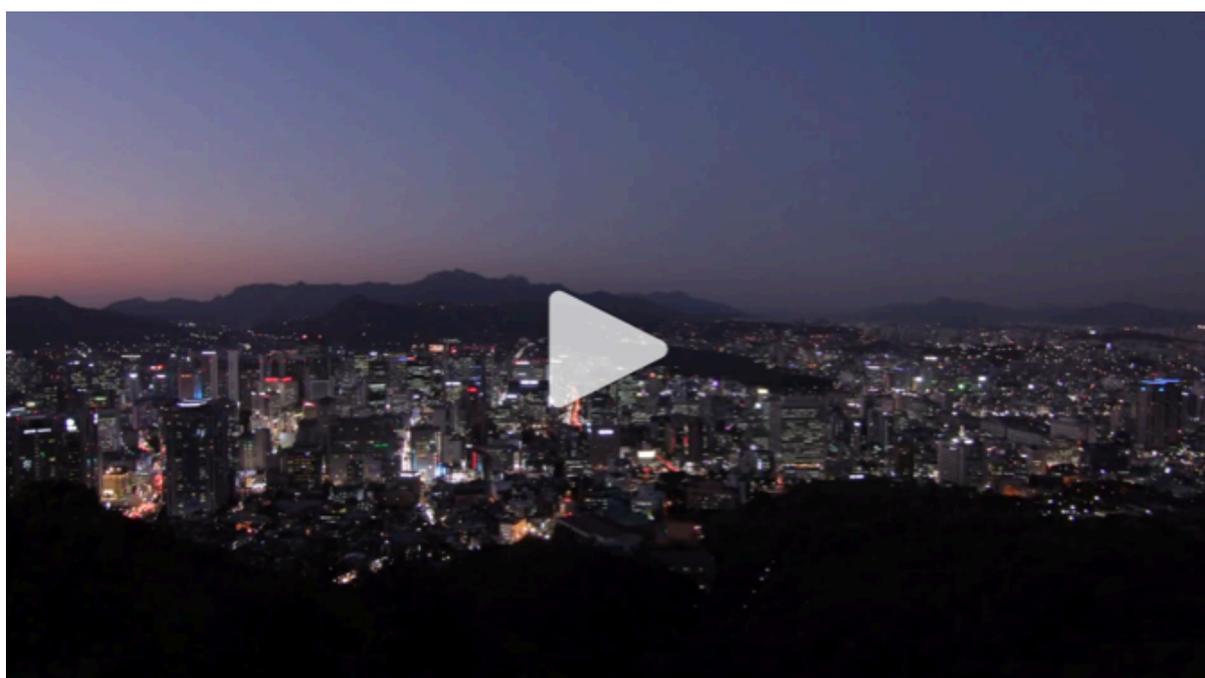
Anche se ci sarà grande affinità tra le due piattaforme, i due marchi resteranno separati e continueranno a operare all'interno del proprio spazio e base di utenti. **GuesttoGuest** ha 280.000 schede in 187 Paesi ed ha un grosso seguito specialmente nei mercati europei mentre HomeExchange ha 67.000 schede in 150 Paesi e ha un seguito maggiore nel mercato statunitense. L'unione di GuesttoGuest e HomeExchange permetterà una copertura maggiore e sinergica dell'industria dei viaggi. **GuesttoGuest** rimarrà gratuita per i suoi utenti e si concentrerà su un pubblico più giovane mentre HomeExchange, che fa pagare una quota annuale a seconda del livello di accesso, continuerà a dedicarsi a un tipo di viaggiatore più maturo in cerca di esperienze significative. Con l'acquisizione di HomeExchange, **GuesttoGuest** è ora in grado di servire una vasta gamma di utenti, dal giovane professionista di città a famiglie con bambini e pensionati attivi.

Unendo queste due comunità globali, i due imprenditori francesi solidificano un'alternativa a piattaforme come Airbnb e HomeAway. Infatti, lo scambio di casa permette alla gente di offrire e trarre vantaggio da alloggi gratuiti in tutto il mondo senza uno scambio di denaro. Alloggiare in casa di

un'altra famiglia e avere l'opportunità di vivere come uno del posto rende l'esperienza completamente diversa e davvero eccezionale. In più, lo scambio di casa non ha gli svantaggi e complicazioni che possono avere le piattaforme di affitto come, per esempio, tasse, divieti e altri problemi che ora affliggono grosse città e zone turistiche.

“Pensiamo che la pratica dello scambio di casa stia raggiungendo un punto di svolta e presto diverrà la più grossa tendenza nel turismo. L'acquisizione di HomeExchange creerà la comunità più grande e attiva al mondo di persone che scambiano casa. Tra due anni abbiamo intenzione di avere oltre un milione di viaggiatori che organizzano le loro vacanze attraverso lo scambio di casa,” dicono Emmanuel Arnaud e Charles-Edouard Girard.

Questo progetto è stato possibile grazie a MAIF, una società di mutua assicurazione francese e partner storica di GuesttoGuest che è da tempo coinvolta nello sviluppo di una società basata sulla collaborazione.



### **GuesttoGuest**

*Fondata nel 2011, **GuesttoGuest** è una società francese per lo scambio di casa. Il sito permette ai suoi utenti di mettersi in contatto per organizzare scambi di casa per periodi lunghi o brevi. Il sistema si avvale di un website e di apps dove gli utenti si possono iscrivere gratuitamente e offrire una o più case per lo scambio. A ogni casa viene assegnato un valore in punti con "GuestPoints" che il socio che vuole essere ospitato trasferisce al proprietario di casa nel caso di uno scambio non reciproco.*

### **HomeExchange**

Fondata da Ed Kushins, un pioniere del consumo collaborativo, HomeExchange ha aiutato a creare oltre un milione di scambi dal 1992 ad oggi. "Ha ispirato il famoso film del 2006 "L'amore non va in vacanza" con Cameron Diaz, Kate Winslet e Jude Law. Nel 2016, 67.000 soci di HomeExchange hanno fatto 135.000 scambi in 150 Paesi. HomeExchange rende facile pianificare e godersi una vacanza e offre ai viaggiatori delle esperienze memorabili e autentiche. Nel novembre del 2015 è stato eletto "Miglior sito per prenotare l'alloggio" dai lettori di USA TODAY e 10Best.

## **Contatti**

### **- GuesttoGuest**

Jennifer Palmer

Head Of Communication

+33 (0)6 09 49 65 82

jennifer@guesttoguest.com

@: [www.guesttoguest.fr](http://www.guesttoguest.fr)

### **- HomeExchange (Scambiocasa)**

Cristina Pagetti

Addetta Ufficio stampa e assistenza clienti

Tel: 348-7075886 (ITALIA)

Tel: 0382-615838

cristina@homeexchange.com