

Heimat auf Zeit.

Serviced Apartments: Liebling der Investoren.

TEXT: THOMAS GREYER

Unter Corporates, die ein paar Tage oder sogar Monate fern der Heimat arbeiten müssen, gelten Serviced Apartments als günstige Alternative zum klassischen Hotelzimmer. Heutzutage! Noch Ende der 1990er-Jahre war das Long-Stay-Konzept in Deutschland weitgehend unbekannt, weiß Branchenkennerin Anett Gregorius.



Es gibt Leute, die sagen, man müsste als Erstes mit Ihnen reden, wenn es um Serviced Apartments geht. Warum? Ich verfolge das Segment der Serviced Apartments hier in Deutschland bereits seit 1998. Seinerzeit war das Neuland mit etwa neunzig solcher Häuser.

Als Sie Ihr Unternehmen gründeten, sprach die Fachwelt noch von Boarding Houses. Es gibt auch noch Aparthotels und All Suites Hotels. Wofür steht welches Betreibermodell? Serviced Apartments ist der international

gängige Begriff. Darauf haben wir uns auch innerhalb der Branche geeinigt. Gemeinsam unternehmen wir große Anstrengungen, unser Branchen-Wording zu vereinheitlichen. Denn nur so können potenzielle Kunden das Produkt finden.

Boardinghouse und Aparthotel stehen für temporäres Wohnen; wir verwenden

den sie im Serviced-Apartment-Segment. Gemeinsam mit den größten Betreibern der Branche haben wir 2014 eine Marktmatrix entwickelt, in der die Angebotsvielfalt abgebildet ist. Dazu werden die Raumgröße und der Servicegrad berücksichtigt. Ein klassisches Boardinghouse bietet demzufolge Serviced Apartments mit einge-

»Unfassbar großes Potenzial.«



Stetig steigende Nachfrage: Wohnen wie zu Hause im Derag Livinghotel Am Viktualienmarkt

schränkten Services, kurz gehaltenen Rezeptionszeiten etwa und ohne Restaurantbetrieb. Der Fokus liegt ganz klar auf dem Wohnen. Es wird synonym für Apartmenthaus verwendet. Der Betriebstyp Aparthotel oder auch Apartmenthotel zeichnet sich durch ein höheres Servicelevel aus. Je nach Konzept werden »selected« oder »full services« geboten. Der Begriff All Suites Hotel ist hingegen der klassischen Hotellerie zuzuordnen; in den Einheiten fehlt in der Regel die für Serviced Apartments charakteristische Küche.

2014 lag laut ihrer Markterhebung die Auslastung aller Serviced Apartments in Deutschland bei 77 Prozent. Das ist eine Steigerung um zwei Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Kann das Angebot die Nachfrage decken? Nein, wir haben ein unfassbar großes Potenzial für den Extended Stay und dafür immer noch viel zu wenige Häuser.

Woher wissen sie das? Wir greifen auf die Studie des Verbandes Deutsches Reisemanagement (VDR) zurück. Der Geschäftsreiserverband vertritt die Interessen deutscher Wirtschaftsunternehmen. In der Studie aus dem Jahr 2015 sind auch die Übernachtungen der Geschäftsreisenden ab vier Nächten erfasst. Daraus errechnen wir 120 Millionen Nächte. Unsere Serviced Apartments können aber nur sechs Millionen produzieren – wir bräuchten also ein Vielfaches an Serviced Apartments. Da landet noch sehr viel Potenzial in der klassischen Hotellerie.

Lohnendes Geschäft:
Anett Gregorius



Also wird kräftig gebaut? Unsere Marktbefragung zeigt, dass jeder Zweite sein Angebot ausbauen will. Davon wollen ein Viertel aller Anbieter neue Apartmenteinheiten schaffen; drei Viertel planen, komplett neue

zu schaffen? Bisher haben wir keine nennenswerten Auswirkungen gespürt. Zwar sind wir uns bewusst, dass der ein oder andere auch die durchaus attraktiven Privatwohnungen probiert. Verantwortliche Travel Manager

ren eigenen Erhebungen – erstmals gestiegen. Warum? Die Preise steigen wegen der guten Auslastung. Die Häuser, die als ureigene Serviced Apartments am Markt sind, haben Auslastungen zwischen 85 und 95 Prozent. Diese können die Belegung ihrer Häuser nur noch über die Preise steuern.

»Zimmerreinigung einmal wöchentlich reicht vollkommen.«

Häuser zu erbauen. Vor allem Ketten erweitern ihr Angebot durch den Bau neuer Apartmenthäuser. Außerdem treten zunehmend internationale Anbieter in den deutschen Markt ein, die bisher ausschließlich außerhalb Europas präsent waren. Das Segment ist derzeit einer der Lieblinge der Investoren.

Es gibt Travel Manager, die den Mitarbeitern erlauben, bei Privatwohnungsvermittlern wie Airbnb zu buchen. Macht Ihnen diese Konkurrenz

der Firmen signalisieren uns jedoch derzeit überwiegend, dass die Privatvermieter häufig die Standards beispielsweise bei der Rechnungslegung nicht erfüllen können. Viele sagen ganz klar: Bitte nie wieder Privatvermietung! Sollte Airbnb wie angekündigt seine Standards für Corporate-Kunden anpassen, wird es sicher auch für uns ein ernst zu nehmendes Thema.

Die Preise für Übernachtungen in Serviced Apartments sind seit dem Jahr 2010 – damals begannen Sie mit Ih-

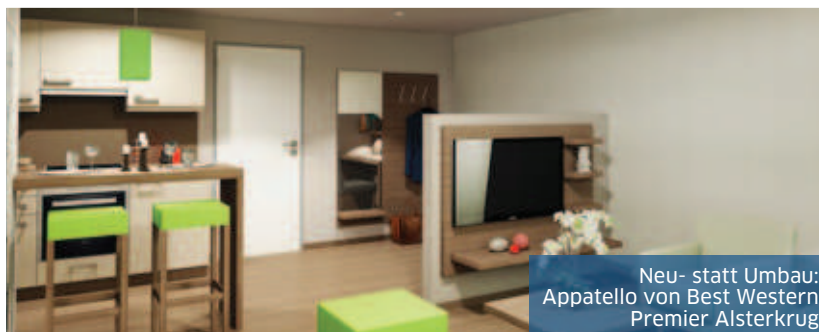
Wo liegt die Rendite höher – bei den Serviced Apartments oder in der klassischen Hotellerie? Bei den Serviced Apartments. Dort werden dienstleistungsintensive Bereiche reduziert. Auf teure Nebenflächen wie Restaurant, Bar oder Tagungsbereich wird verzichtet. Daher werden höhere Renditen erzielt. In der klassischen Hotellerie liegt die Rendite durchschnittlich bei etwa sechs bis acht Prozent. Bei Serviced Apartments gibt es deutliche Unterschiede, die aus den verschiedenen Servicegraden resultieren. Wir können von mindestens zehn Prozent ausgehen, aber auch höhere Renditen bis 18 Prozent sind durchaus drin.

Ist der Long-Stay-Gast bereit, für Service extra zu bezahlen? Der Kunde arrangiert sich mit einer Light-Versi-

on; ihm reicht bei längeren Aufenthalten die Zimmerreinigung einmal wöchentlich. Das entspricht eher dem Wohnen zu Hause. Denn der Gast gewinnt ein Riesenstück Privatsphäre, wenn er weiß, dass er nicht jeden Tag alle persönlichen Gegenstände wegräumen muss. Auch beim Frühstück hat jeder seine eigenen Vorlieben; niemand frühstückt unter der Woche so opulent, wie er das bei einem großen Frühstücksbuffet im Vier- oder Fünf-Sterne-Hotel täte. Apartmenthäuser haben Obst, Brötchen, eine kleine Auswahl an Wurst und Käse – das kommt den privaten Frühstücksvorlieben von daheim meist sehr nahe. Außerdem ist der Gast nicht bereit, jeden Tag 17 Euro für das große Buffetfrühstück auszugeben. Ihm reicht die abgespeckte Variante für 4,50 Euro. Er kann sich auch einfach nur ein paar frische Brötchen aufs Apartment nehmen, denn er hat seine eigene Küche.

Der Business-Traveller ist der mit Abstand wichtigste Kunde aller Serviced Apartments. Spielt der touristische Markt auch eine Rolle – gerade, wenn es um die Auslastung am Wochenende geht? Das ist definitiv so. Man muss aber auch die verschiedenen Serviced-Apartment-Konzepte unterscheiden: Je weniger Service, desto länger die Aufenthaltsdauer. Bei Adina, Derag oder Lindner sind die Gäste durchschnittlich vier bis zehn Nächte. Das ist länger als in der klassischen Hotellerie, aber nicht das, was wir als Long Stay definieren. Die Aparthotels haben Aufenthaltsdauern von ein bis zwei Wochen. In den Apartmenthäusern wohnen die Gäste länger als einen Monat. Ein Haus mit verhältnismäßig hohem Servicelevel braucht dann auch eher noch touristische Gäste übers Wochenende als eines für den Long Stay.

Frau Gregorius, wir bedanken uns für dieses Gespräch. 📩



Neu- statt Umbau: Appatello von Best Western Premier Alsterkrug

Chancen für klassische Hoteliers

»Wer ins Hotel geht, möchte übernachten. Wer in ein Serviced Apartment zieht, will wohnen.«

Otto Lindner hat große Erfahrung mit Serviced Apartments in seinen Häusern. »Aufgrund der immer mobiler werdenden Arbeit und der erfolgreichen Branche der Unternehmensberatungen läuft das Boardingsegment bei uns zurzeit sehr gut und wir sehen weiteres Potenzial für diese Angebote«, sagt er im Gespräch mit Check-in. Doch der Heilsbringer der Hotellerie sei das Langzeitgeschäft bei Weitem nicht: »Auch der Boardingbereich spiegelt immer die aktuelle Situation im Hotel- und Wohnungsmarkt wider und ist somit von Natur aus konjunkturabhängig.«

Wer seinen Hotelbetrieb dennoch um die begehrten Long-Stay-Einheiten ergänzen möchte, braucht dafür vor allem Kapital. Denn um bereits bestehende Zimmer einfach umzubauen, sei »die Grundfläche eines Hotelzimmers viel zu klein«, sagt etwa Frank Pentzin, Geschäftsführender Direktor des Best Western Premier Alsterkrug in Hamburg. Vor diesem Hintergrund entsteht derzeit ein Neubau mit 76 Studios und Apartments direkt neben seinem Hotel, der im April 2016 als Appatello an den Start gehen soll. Und warum taugt ein Hotelzimmer nicht als Serviced Apartment? »Wer ins Hotel geht, möchte übernachten. Wer in ein Serviced Apartment zieht, will wohnen«, sagt Pentzin. Der Gast erwarte eine Trennung zwischen Wohn- und Schlafbereich. Der Brandschutz im gesamten Gebäude müsse ganz anders ausgelegt werden als im Hotel, weil Long-Stay-



Gute Aussichten: Frank Pentzin

Anlagen stets Kochnische und Kühlschrank, mitunter sogar eine richtige Küche haben. Das Bad muss größer sein und braucht mehr Abstellfläche. Angesichts der hohen Nachfrage lohne sich das Investment jedoch. Denn damit spreche man nicht nur eine neue Gästeklientel an. Darüber hinaus ergäben sich feine Synergieeffekte: »Wir haben im Appatello auf ein Restaurant verzichtet. Wer essen gehen möchte, geht einfach die paar Schritte rüber ins Hotel Alsterkrug«, sagt Pentzin. Dort erwarten den Long-Stay-Gast auch Annehmlichkeiten wie ein 300 Quadratmeter großer Spa-Bereich mit After-Work-Sauna – selbstverständlich muss dafür extra bezahlt werden. Auch beim Personal kalkuliert Hotelier Pentzin mit Synergieeffekten, da Reinigungskräfte, aber vor allem alles Administrative wie Vertrieb, Sales oder Buchhaltung gemeinsam organisiert werden könne.