

**Pressemitteilung Apartmentservice**

**Raus aus Nische, rein in den Volumenmarkt: Apartmentservice hat den „Marktreport Serviced Apartments 2018“ fertiggestellt**

**Das Segment blickt auf 42 Prozent Marktwachstum bei sich zugleich verändernden Konzepten**

**Berlin, 2. Mai 2018 – Klein, fein, Nische – das waren lange die Eckpfeiler, in dem sich der Serviced-Apartment-Markt in Deutschland frei entwickeln konnte. „Inzwischen ist das Segment seiner Nische entwachsen“, konstatiert Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin von Apartmentservice, vor allem mit Blick auf immer größere Investoren und aktuelle Trends wie das Mikrowohnen. „Im Rahmen unseres Marktreports 2018 haben wir allein bis 2020 die Eröffnung von weiteren 13.900 Einheiten erfasst – das entspricht einem Marktwachstum von rund 42 Prozent.“ Für 2030 prognostizieren Experten eine Verdreifachung auf 100.000 Einheiten bei einem Apartmentanteil innerhalb der Hotellerie von 10 Prozent. Derzeit zählt der Serviced-Apartment-Markt insgesamt rund 33.400 Einheiten in fast 600 Häusern, die mindestens 15 Einheiten in einem Gebäude bieten (Stand März 2018). Erstmals lagen dabei die durchschnittlichen Zimmerraten (ARR) und der RevPar über denen der klassischen Hotellerie. Laut Betreiberbefragung von Apartmentservice ist die Stimmung entsprechend optimistisch: Rund 84 Prozent schätzen die Entwicklung des Segments in Deutschland „positiv“ oder „sehr positiv“ ein. Der Marktreport gilt mit seinem einzigartigen Datenmaterial und seinen Analysen als eine der komplettesten und aussagekräftigsten Übersichten über dieses junge Wachstumssegment in Deutschland.**



Anett Gregorius, Inhaberin und Gründerin von  
Apartmentservice  
©Apartmentservice



Cover Markt Report 2018  
©Apartmentservice

**Steigende Preise, kurzfristigere Buchungen:** Die gesellschaftlichen Megatrends, neue, zeitlich begrenzte Lebensphasen und die angespannten Wohnungsmärkte machen Serviced Apartments zu einer der nachgefragtesten Konzepte dieser Zeit – und zwar nicht mehr nur bei klassischen Geschäftsreisenden, sondern auch bei Berufseinsteigern, Studierenden, Singles, Pendlern und Berufsnomaden. Die Merkmale Wohnlichkeit und Individualität, größerer Raum, flexibler, persönlicher Service und professionelle Standards bei deutlich geringeren Preisen als in Hotelzimmern sind und bleiben die Alleinstellungsmerkmale von Serviced Apartments im Feld des Temporären Wohnens. Das Segment generierte 2017 entsprechend rund 14,2 Mio. Übernachtungen und damit 2,7 Mio. Übernachtungen mehr als im Vorjahr. Eine Nachfrage, die sich für die Betreiber auch in den Raten widerspiegelt: Rund 51 Prozent der von Apartmentservice befragten Anbieter erhöhten 2017 ihre Preise im Vergleich zum Vorjahr bei gleichzeitig sinkenden Aufenthaltsdauern 2017. Die durchschnittliche Zimmerrate (ARR) lag bei 101 Euro, der RevPar bei 81 Euro – und damit beide Kennziffern erstmals über denen der klassischen Hotellerie. Gleichzeitig sank im letzten Jahr die durchschnittliche Aufenthaltsdauer auf 27 Nächte, wobei der Longstay nach wie vor das Segment bestimmt.

Die Buchungen werden immer kurzfristiger: Fast jede zweite wurde 2017 zwei Wochen vor Anreise getätigt. Nur noch 9 Prozent erfolgte mit einem Vorlauf von mehr als 8 Wochen – 2013 machten solche Vorlaufzeiten noch einen Anteil von 17 Prozent aus. Begünstigt wird diese Entwicklung unter anderem durch die zunehmende Digitalisierung und der damit einhergehenden Erwartungshaltung, kurzfristig Buchungen vornehmen zu können.

**Höher, schneller, weiter:** Die Assetklasse Serviced Apartments verspricht mehr denn je eine hohe Rendite. Ob 300 Einheiten hier oder 600 Einheiten da – es wird in der Folge in A-, B- und C-Lagen viel gesucht, gekauft, schnell angekündigt und oftmals die Eröffnung von mehreren und immer größeren Häusern gleichzeitig anvisiert. Von Anfang an ist dabei auch die Markenbildung und das Roll-out fester Bestandteil der Projekte. „Schneller sein, statt organisches Wachstum scheint momentan vielerorts der herrschende Trend“, beobachtet Anett Gregorius. München gilt dabei als Stadt mit den meisten Neuentwicklungen: Bis 2020 wird der Markt in der Isarmetropole noch einmal um rund 2.700 weitere Einheiten und damit um 51 Prozent wachsen. Für die Betreiber vor Ort nicht ohne Herausforderung: Bewerten in ganz Deutschland rund 67 Prozent der Befragten die Entwicklung an ihrem Standort als „positiv“ oder „sehr positiv“, so fällt die Einschätzung in München neutraler aus.

**Mikrowohnen dominiert:** Immer mehr Projektentwickler aus anderen Bereichen und mit diversen, teilweise gegensätzlichen Konzepten treten in das Serviced-Apartment-Segment ein.

Dies führt zu einer neuen Vielfalt im Segment, die durch innovative Konzepte aus den Bereichen Mikrowohnen, klassische Hotellerie, Sharing-Economy sowie Co-Working und Co-Living geprägt ist. Teilweise werden die unterschiedlichen temporären Wohnformen und ihre Zielgruppen vermischt, sodass verschiedene hybride Konzepte unter einem Dach oder in einem ganzen Quartier entstehen. Mikroapartments, also Einheiten mit weniger als 25 m<sup>2</sup>, wie sie vor allem die Wohnwirtschaft ins Segment brachte, stellen inzwischen den größten Anteil des Angebots an Serviced Apartments dar und werden zugleich am häufigsten nachgefragt. Unabhängig von der Quadratmeterzahl wiederum bevorzugen Gäste 1-Zimmer-Apartments. Unter den 2-Zimmer-Apartments sind vor allem Einheiten mit mehr als 40 m<sup>2</sup> gefragt. Insgesamt entsprechen die angebotenen Apartmenteinheiten in ihrer Größe zum Großteil der Marktnachfrage. Lediglich bei den 1-Zimmer-Apartments mit 25 bis 29 m<sup>2</sup> zeigt sich eine deutliche Diskrepanz und damit ein Nachholbedarf auf Seiten des Angebots.

„Das Segment befindet sich in seiner bisher größten Wachstumsphase. Für Projektentwickler, Betreiber und Investoren bedeutet das zugleich, die Trends im Markt sortiert zu hinterfragen und sich auf Kernkompetenzen zu konzentrieren“, betont Anett Gregorius und geht davon aus, dass vor allem der Faktor Aufenthaltslänge eine weitere Ausdifferenzierung der Konzepte bewirken wird. Schon jetzt zeichne sich eine erneute Weiterentwicklung des Serviced-Apartment-Konzepts ab. „Diese wird den gesamten Markt des Temporären Wohnens prägen“, ist sie überzeugt.

Apartmentservice gibt seit 2011 den Marktreport für Serviced Apartment heraus, weil es für das Segment in Deutschland bisher keine offiziellen Daten gibt. Auf Basis einer Online-Befragung unter Serviced-Apartment-Betreibern mit mindestens 15 Einheiten ermittelt das Unternehmen typische Kennzahlen wie Auslastung, Aufenthaltsdauer und Preise sowie Einschätzungen zur Marktentwicklung. Der vollständige „Marktreport 2018 Serviced Apartments“ ist für 429 Euro zzgl. MwSt. unter [apartmentservice-consulting.de](http://apartmentservice-consulting.de) bestellbar.

#### **Über Apartmentservice und Anett Gregorius**

Apartmentservice ist seit mehr als 15 Jahren der Experte für Serviced Apartments in Deutschland und präsentiert und vermittelt auf dem gleichnamigen Portal über 32.000 Serviced Apartments in rund 120 Destinationen in Deutschland und weltweit. Ergänzt wird das Geschäftsfeld zum einen durch die strategische Beratung von Investoren, Projektentwickler und (potenziellen) Betreibern im Spezialsegment der Serviced Apartments. Neuentwicklungen sowie Machbarkeitsstudien stehen im Mittelpunkt der Beratungsaufträge.

Zum anderen tritt Anett Gregorius als Pionierin und Branchenexpertin des Segments als Referentin auf vielen hochkarätigen Veranstaltungen auf. Eine Übersicht ihrer nächsten Auftritte finden Interessenten unter der Rubrik [Anett Live](#). Weitere Informationen unter [apartmentservice.de](http://apartmentservice.de) sowie unter [apartmentservice-consulting.de](http://apartmentservice-consulting.de)

### **Über „Serviced Apartments“**

Das Angebot der Serviced Apartments wendet sich an Geschäfts- und Privatreisende für Kurz- und Langzeitaufenthalte in Großstädten. Die Apartments orientieren sich in ihrer Ausstattung an privaten Wohnungen, eine Selbstversorgungsmöglichkeit ist gegeben. In Ergänzung kann der Gast darüber hinaus individuell aus dem hotelähnlichen Serviceangebot wählen und profitiert von attraktiven Preisen, die 20 bis 40 Prozent unter dem Preisniveau qualitativ vergleichbarer Hotelzimmer liegen.

### **Über die SO!APART**

Die SO!APART ist das Branchentreffen der deutschsprachigen Apartmentwelt. Jährlich referieren hochkarätige Experten und Brancheninsider zwei Tage lang zu spannenden Themen rund um den Betrieb der Spezialimmobilie sowie zu Marktentwicklungen, Trends und Perspektiven. Die Verleihung der SO!APART-Awards in aktuell sechs verschiedenen Kategorien ist der feierliche Höhepunkt der Veranstaltung. Als Experte für Serviced Apartments in Deutschland rückt der Apartmentservice damit die Besten der Besten in den Fokus und treibt den größten Wachstumsmarkt der hiesigen Hotellerie weiter voran. Informationen unter [so-apart.de](http://so-apart.de).

### **Kontakt Apartmentservice:**

Anett Gregorius, Berliner Allee 36, 13088 Berlin,

E-Mail: [anett.gregorius@apartmentservice.de](mailto:anett.gregorius@apartmentservice.de), Tel.: 030 – 96 06 09 49 11, [apartmentservice.de](http://apartmentservice.de)

### **Pressekontakt Michaela Rosien PR:**

Michaela Rosien, Sankt Anna Platz 1a, D-80538 München

mobile +49-173-29 177 92; [m.rosien@michaelarosien-pr.de](mailto:m.rosien@michaelarosien-pr.de), [michaelarosien-pr.de](http://michaelarosien-pr.de)