



Aparte Wege

Genau eine Stunde hatten die großen Apartmentplayer à la Adagio, Adina, Ascott, Derag und Marriott auf der diesjährigen Münchener Immobilienmesse Expo Real im Oktober im Rahmen des Hospitality Forums Zeit, ihren Markt für potenzielle Investoren schmackhaft zu machen. Bemerkenswert, denn selten hat eine Nische solch eine Plattform nutzen dürfen, und noch seltener im Verbund mit den Mitbewerbern. Das Interesse war entsprechend groß, denn die Fakten sprechen weiterhin für sich:

Während das jährliche Übernachtungspotenzial für Geschäftsreisende in Deutschland ab vier Nächten laut Geschäftsreiseverband VDR 2013 bei ca. 27,4 Mio. lag, „produziert“ das Segment der Serviced Apartments aktuell erst knapp 6 Mio. Übernachtungen. Zugleich schreitet das Angebot voran: Gab es Mitte der 1990er Jahre erst 50 Häuser, so zählt Deutschland derzeit gut 22.000 Apartments in ca. 420 Apartmenthäusern ab 15 Einheiten, was 2,3 % am gesamten deutschen Beherbergungsmarkt ausmacht.

60 % der von Boardinghouse Consulting 2014 befragten Betreiber hatten im letzten Jahr eine Auslastung von 70 % und mehr erreicht. Im Vergleich wurden weltweit Ende 2013 rund 350.000 Apartments gezählt – ein Anteil von ca. 3,4 % am gesamten internationalen Beherbergungsmarkt. In den USA, wo bereits in den 1960er Jahren der „Extended Stay“ startete und viele Standards nach sich zog, liegt der Anteil sogar bei 7,8 %. Es bleibt also beim Konzept „bequemer als die herkömmliche Wohnung und wohnli-

cher, günstiger als im klassischen Hotel“ noch viel himmlische Luft nach oben – und zwar in allen wichtigen Wirtschaftsstandorten bis auf Berlin sowie in vielen B-Standorten wie Stuttgart, Heidelberg und Nürnberg, betont die Apartmentberaterin und -vermittlerin Anett Gregorius, Geschäftsführerin von Boardinghouse Consulting und Apartmentservice.de. Das schließe sowohl individuelle, inhabergeführte Angebote als auch Aparthotels oder Hotelmischkonzepte ein, denn aufgrund der steigenden Zahl an Projektgeschäften werden „künftig immer mehr Geschäftsreisende in der Woche in den Wirtschaftszentren und

Apartments bleiben weiter, trotz Nische, der **Wachstumsgarant** der Branche. Das zeigen die aktuellen Zahlen, Betreiberaktivitäten – und Gewinner des **2. So!Apart-Award**.

am Wochenende bei der Familie woanders wohnen“, macht sie deutlich. Hinzu kommt hierzulande der Kostendruck der Unternehmen, die sie verstärkt nach professionellen Alternativen suchen lässt. Mindestens 70 % der Gäste sind in den Serviced Apartments in Deutschland schon heute Businesskunden, fast die Hälfte (44 %) aus dem Ausland, vor allem aus den USA und GB sowie Indien und Russland. Das ergab die Boardinghouse-Befragung der Apartmenthäuser Anfang 2014. Innerhalb Europas kommen die Gäste vor allem aus Italien, Österreich, Spanien, der Schweiz und den Niederlanden. Über die Hälfte aller Buchungen fand in den befragten Häusern im Midstay (sieben bis 27 Nächte) und Longstay (ab 28 Nächten) statt. 29 % lag im Gegensatz im hoteltypischen Ein- bis Zweinächte-Bereich.

Noch viel zu tun

Der hiesige Markt ist analog zur hiesigen Hotellerie zu 74 % durch individuell geführte, mittelständische Unternehmen mit in der Regel maximal 50 Einheiten geprägt. Die übrigen 26 % und zugleich über 40 % aller Apartments bilden meist internationale Ketten mit über 100 Wohneinheiten – und setzen seit ihrem Vormarsch vor über drei Jahren auf hotelähnliche Angebote mit immer mehr Standards. Ein Trend, der ein Stück weit Not tut, denn eine Bedingung, sich auf der Expo Real präsentieren zu dürfen, war die Schaffung einheitlicher Begrifflichkeiten für Investoren, Betreiber und Gäste. In der Folge legte die Arbeitsgruppe aus verschiedenen



alle Fotos: The Circus Apartments in Berlin





The Circus Apartments in Berlin

Marktbegleitern den international gängigen Überbegriff „Serviced Apartments“ fest und packte alle am Markt existierenden Angebotsformen vor allem hinsichtlich ihres Servicegrads in eine Matrix. Wie dringend notwendig diese neue Klarheit ist, zeigte auch der Workshop für Travelmanager auf dem zweiten So!Apart-Branchentreffen im Oktober in Hamburg: „Wir wissen noch immer nicht genau, was es für Apartments auf dem Markt gibt und wie wir sie finden“, resümierte Renate Föhr, Travelmanagerin der Techniker Krankenkasse, stellvertretend für

die Teilnehmer. Unsicherheit herrsche vor allem hinsichtlich fehlender Transparenz, Vergleichbarkeit – vor allem aufgrund unterschiedlicher Preisstaffelungen – und in Bezug auf eine zu geringe Online-Buchbarkeit von Apartments. „Unser Segment wächst, aber ich bin durch diese Rückmeldung der Travelmanager auch ein Stück weit geerdet worden“, bemerkte die Veranstalterin Anett Gregorius, die die Apartmentbranche zwei Tage lang zu Vorträgen, Diskussionen und Workshops eingeladen hatte. „Wir haben noch viel zu tun.“



So!Apart-Veranstalterin Anett Gregorius (5. v. l.) mit den Gewinnern der diesjährigen So!Apart-Awards und der Jury.

5,3 Monate bleiben

Eine Maßnahme, die für mehr internationale Vergleichbarkeit sorgen wird, konnte auf dem So!Apart-Treffen Dennis Spitra von STR Global vorstellen. „Wir werden zusammen mit Boardinghouse Consulting Zahlen für den Markt erheben und international einordnen“, erklärte der Business Development Manager bei STR Global. „Die Benchmarking-Berichte erlauben es künftig Hotels und Serviced Apartments-Betreibern, ihre monatliche Leistung (ADR, Auslastung und RevPar) mit ihren direkten Mitbewerbern und dem gesamten Markt zu vergleichen.“ Darüber hinaus erfuhren die Teilnehmer Details über das seit Anfang des Jahres vom VDR vergebene Siegel „Certified Serviced Apartment“.

Orientierung für erfolgreiche Konzepte verschaffte schließlich auch die Verleihung der So!Aparts. Mehr als 60 Apartmenthäuser hatten sich für insgesamt vier Kategorien beworben. **first class** mit Chefredakteurin Sylvie Konzack übernahm die Nominierung, während eine Jury über die Gewinner entschied. Abräumer des Abends wurde das iPartment Frankfurt City, das sowohl in der Kategorie „neu und besonders“ als auch „groß und großartig“ gewann. „Wir setzen mit unserem Konzept auf echten Longstay sowie auf ein flexibles Wohnen und Beherbergen“, erklärte der Betreiber Matthias Rincón, und der Geschäftspartnerkollege Falk Haase ergänzte: „Hinter diesem Konzept steht nicht nur in erster Linie die Hardware mit dem Design und der Ausstattung, es ist vielmehr das Gesamtbild vom Marktauftritt über die Beantwortung der Mietanfragen bis hin zum eigentlichen Aufenthalt, was unsere Kunden überzeugt.“ Das Ergebnis: eine durchschnittliche Aufenthaltsdauer von 5,3 Monaten bei 73 Apartments. Bei den „kleinen Feinen“ überzeugten die Berliner Häuser The Circus Apartments und das The Mandala Hotel in der Kategorie „grüne Zukunft“. Publikums-Awards erhielten schließlich das Rostock Apartment Living Hotel und die Schoenhouse Apartments. Es zeigte sich einmal mehr: Der Apartmentsektor bietet Antworten auf die steigende Nachfrage nach wohnlicheren, individuelleren Hotellösungen. Davon und vor allem vom professionellen Betreiberstatus wollen langfristig sogar die privaten Wohnraumvermittler profitieren, wie 9flats.com auf der Tagung verkündete – schon 60 % seines Umsatzes mache das Unternehmen mit professionellen Anbietern. Die klassische Hotellerie tut sich einen Gefallen, wenn sie sich gerade von den aktuellen Profi-Apartmentanbietern in puncto Wohnlösungen und -services ein Stück weit inspirieren lässt.

Fotos: The Circus Apartments, Boardinghouse Consulting

syk