

Damit kein Heimweh aufkommt

VON RAGNA SIECKMANN

Die Kollegen von Frank Voss vermieten bei Bedarf Möpse. Auch Goldfische sind zu haben. Voss ist Prokurist bei Derag Hotel and Living in München, einem der größten Anbieter von Serviced Apartments. Diese Wohnungen sind vor allem für Mieter gedacht, die Wochen oder Monate bleiben, aber nicht umziehen wollen. Berater zum Beispiel.

Damit sie sich trotzdem ein bisschen wie zu Hause fühlen, wird in Apartmenthäusern für sie eingekauft, gespült oder gebügelt, es gibt nette Dinge wie frische Frühstücksbrötchen, persönliche Briefkästen und Küchenzeilen. Der hauseigene Mops zum Gassigehen oder die Gesellschaft von Fischen sind eher exotische Extras, aber auch die gibt es. „Wenn Sie wollen, können Sie den Goldfischen sogar Namen geben, wir machen dann gern auch kleine Schildchen“, sagt Voss.

Goldi im Aquarium ist natürlich nicht der einzige Unterschied zwischen Serviced Apartment und Hotel. Anett Gregorius, die über ihre Plattform Apartmentservice.de deutschlandweit mehr als 5000 Serviced Apartments vermittelt, erklärt: „In Hotels wird übernachtet, in Serviced Apartments wird gewohnt.“ Trotz aller Nettigkeiten: 24-Stunden-Zimmerservice ist nicht drin, so funktioniert das Konzept nicht. „Die Apartments sind vor allem deswegen deutlich günstiger als vergleichbare Hotels, weil sie weniger personalintensiv organisiert sind“, sagt Gregorius. Man kann reichlich Geld loswerden für das Wohnen mit Bedienung, gerade erst hat Gregorius eine Suite für 6000 € im Monat vermietet. Auf der anderen Seite gibt es 25 Quadratmeter schon ab etwa 800 € pro Monat, also knapp 27 € die Nacht.

Für Firmen, die ihre Mitarbeiter häufig zu Schulungen, Messen oder Projekten durchs Land schicken, lohnt sich das. „Da sind Musicalensembles, Ingenieure oder auch der

Operntenor dabei“, sagt Gregorius. „Hauptsächlich sind die Mieter aber tatsächlich Unternehmensberater.“

Das Erfurter Unternehmen Managess, das kleine und mittelständische Unternehmen berät, setzt seine Mitarbeiter bundesweit ein. Bernd von Stumberg ist einer von ihnen und wohnt gerade für drei Wochen in einem der Münchner Derag-Häuser. Für seine Chefs war der Kostenvorteil entscheidend, er selbst sieht ganz andere Aspekte: „Dieses ganze Umhergewusel und -geservice ist mir einfach zu viel. Ich mag das, wenn ich abends wiederkomme und alles ist noch da, wo es vorher war.“ Wenn er wollte, könnte er sich ja jeden Tag das Bett machen lassen. Aber verknitterte Bettwäsche ist eben ein bisschen mehr wie zu Hause. „Außerdem

hat man irgendwann keinen Bock mehr auf immer nur Gastronomie“, sagt von Stumberg. „Jetzt mache ich mir halt ab und zu nur Spaghetti, aber man fühlt sich wohler.“ Dass der Supermarkt direkt um die Ecke liegt ist ihm wichtiger als eine akkurate Falte im Kopfkissen.

Serviced Apartments oder sogenannte Boarding-Houses gibt es in

Deutschland schon seit Anfang der 80er-Jahre. Aber erst in den letzten Jahren ist der Markt hierzulande so richtig in Schwung gekommen. Und die Nachfrage ist längst nicht gedeckt, glaubt Gregorius, die neben der Apartmentvermittlung mit ihrer Firma Boardinghouse Consulting auch Beratung rund um das Marktsegment anbietet: „Gerade in der mittleren Preisklasse von 1200 bis 1500 € pro Monat könnte ich noch deutlich mehr vermitteln.“

Letztes Jahr haben auch zwei Frederics Serviced Apartments in München den Betrieb aufgenommen. Das Unternehmen muss sich anscheinend keine großen Sorgen um die Zukunft machen. Die mittleren Preise passen gut in die Firmenbudgets und das schicke Design zur Klientel.

Gegen Sonderwünsche hat man hier rein gar nichts. „Na, dann be-

kommt der Gast eben noch den 21. Kleiderbügel, gar kein Thema“, sagt Silvia Wilsch-Herold, Sprecherin von Frederics. Flexibilität sei wichtig im Geschäft. Die endet aber an bestimmten Punkten: „Wenn jemand denkt, das hier wäre ein Wohnheim, und mit seinen drei Kindern in ein einziges Apartment will, das geht nicht.“ Auch auf die alljährlichen Oktoberfestbesucher kann Frederics gut verzichten – es sei denn, sie mieten sich für mindestens zwei Monate ein. So bleiben den anderen Gästen und dem Personal die grölenden Filzhutträger erspart.

„Es ist ab und an vorgekommen, dass manche ihre eigenen Möbel mitgebracht haben“, erzählt auch Voss von ein paar Geduldssproben. Es sind daraufhin schon Apartments aus-, um- und wieder eingeräumt worden. Wer könnte da einem Gast ein paar Goldfische verwehren?

Serviced Apartments bieten im Vergleich zu Hotels zwei Vorteile: Wer mehrere Monate in einer fremden Stadt arbeitet, findet dort ein zweites Zuhause und spart Geld. Die meisten Mieter sind Unternehmensberater

Mit Haustier und Hemdenservice

Betreiber Auf Wunsch gibt es auch einen **Goldfisch** bei Inside Premium Hotels, einem Anbieter von Apartments mit Dienstleistung, der acht Herbergen betreibt: in Berlin, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt und München.

Berlin Im Quality Hotel in Tegel stehen ab 900 € monatlich Apartments zur Verfügung. Ibis am Flughafen Tegel verlangt ab 1650 € aufwärts deutlich mehr.

Hannover Das Suitehotel in der Innenstadt hat Angebote ab 1470 € pro Monat. Etwas günstiger: Im Orient kostet der Monat im Apartment 1200 € aufwärts.

Düsseldorf Ab 1050 € bietet Das Apartmenthaus Räumlichkeiten an. Das Astra Garni setzt dagegen preislich mit 1350 € etwas höher an.

München Im Best Western Aparthotel können Berater in der bayerischen Landeshauptstadt ab 1440 € monatlich ein Apartment anmieten. Im Ibis Nord kostet der Monat ab 1860 €.

