

Logis auf Zeit für moderne Nomaden

Serviced Apartments gelten als gute Alternative zum Hotel / Das Konzept ist für Langzeitaufenthalte ausgelegt

BERLIN. Die Gäste lassen sich Zeit: „Im Durchschnitt verbringen die Gäste bei uns vier bis fünf Monate“, sagt Ilona Ockhardt, Geschäftsführerin des Casa Boardinghouse in Berlin Mitte. Unweit des Potsdamer Platzes bietet das 2005 eröffnete Haus 74 Apartments für Langzeitnutzer. Ein 50 Quadratmeter großes Zimmer ist ab 1200 Euro im Monat zu haben.

Persönliche Note

„Wir offerieren fast den gleichen Service, den die Gäste auch in einem Hotel bekommen, nur dass unsere Zimmer größer und komfortabler sind, meist auch privater, da sie mit persönlichen Gegenständen des Mieters ausgestattet sind“, so Ockhardt weiter. „Unsere Auslastung beträgt 80 Prozent. Kurzzeitaufenthalte ab vier Übernachtungen verkaufen wir nur, um Lücken zu stopfen“, so Ockhardt.

Anders verhält es sich im Inside Eurotheum in Frankfurt am Main, einem Wolkenkratzer-Hotel in der City, mit Suiten zwischen der 22. und 29. Etage. Obwohl die ursprüngliche Bestimmung des Hauses die Umsetzung des Konzepts der Serviced Apartments

war, ist man seit der Eröffnung im Oktober 2000 immer mehr davon abgekommen. „Das liegt vor allem daran, dass in diesem Spitzenbereich – wir haben hauptsächlich Klientel aus dem Top-Management – der Bedarf nicht ganz so groß ist, wie gedacht“, erklärt Hoteldirektorin Martina Müller-Frasch. Schließlich bewegen sich die Preise für eine monatliche Miete im Eurotheum zwischen 3600 Euro für ein 35 Quadratmeter-Studio und 6200 Euro für ein Avantgarde-Apartment mit 75 Quadratmeter. Doch man habe sich von Anfang an eine Hintertüre offen gelassen und auch nebenbei das normale Hotelgeschäft

betrieben. „Mittlerweile können wir ein sehr gutes Wochenendgeschäft verbuchen. Das Serviced-Apartment-Segment macht nur noch 20 bis 25 Prozent unseres Geschäfts aus.“

Meist würden die Gäste drei bis sechs Monate bleiben, oft als Semi-Langzeit-Mieter, die jeweils von Montags bis Donnerstags für bestimmte Projekte in der Stadt sind. „Unser großes Plus sind die Zimmer mit Kitcnette, da kann man auch mal einen Joghurt zwischendurch essen oder sich einen Tee mache. Zudem herrscht bei uns Diskretion“, so Müller-Frasch weiter. Extrem wichtig sei auch der Service, denn diesen Gästen müsse

man so viel Arbeit wie möglich abnehmen. Obwohl das Eurotheum sein Hauptgeschäftsfeld nicht mehr im Bereich Serviced Apartments hat, sieht Müller-Frasch darin viel Potenzial. „Im Arbeitsalltag wird ein Höchstmaß an Flexibilität erwartet, da ist diese Alternative zum Hotel vor allem im mittleren Preissegment auf dem steigenden Ast.“

Lukratives Nischenprodukt

Die gefragte Preisklasse liege bei etwa 1500 Euro im Monat, wie Anett Gregorius-Beckert berichtet. Sie ist Geschäftsführerin der Berliner Firma Boardinghouse Consulting und hat vor einigen Jahren damit angefangen, die rund 13.000 Einheiten auf dem deutschen Markt nach einem hotelähnlichen System zu klassifizieren. „Diese Preisklasse ist am meisten gefragt, wobei die Mieter sehr vielschichtig sind“, erläutert Gregorius-Beckert weiter.

Trotz dieser positiven Aussagen, bleiben Boardinghäuser auch in Zukunft wohl eher ein Nischensegment. „Aber eins, in dem sich richtig was bewegt“, sagt Gregorius-Beckert.

Carla Marconi

Die Zielgruppe

Flexibilität und die Bereitschaft an verschiedenen Standorten zu arbeiten, werden in der Arbeitswelt immer selbstverständlicher. So müssen sich Geschäftsreisende immer häufiger für längere Zeit in einer fremden Stadt aufhalten und schauen sich nach einer Alternative zum

Hotel um. Es soll persönlicher, gemütlicher, eine Art Ersatz für zu Hause sein. Speziell auf diese Klientel, aber auch auf Familien und Touristen haben sich Serviced Apartments spezialisiert. Das aus den USA stammende Konzept ist auf Langzeitaufenthalte angelegt.



Alles dran, alles drin: Meist sind die Zimmer mit eigenem Wohnbereich und Kitchenette ausgestattet