



Souveräner Sektor

Frau Gregorius, der Apartmentmarkt erlebt Auslastungen über 70 %. Großinvestoren schielen auf etliche Immobilienprojekte, das bekommen Sie als Geschäftsführerin von Boardinghouse Consulting und Betreiberin von apartmentservice.de

hautnah mit. Warum hat sich das Hotelsegment so stark entwickelt?

Zwei Faktoren haben die Entwicklung begünstigt: Die Nachfrage

übersteigt noch immer bei weitem das Angebot. Zudem haben die Unternehmen einen hohen Kostendruck und sollen Reisekosten reduzieren. Dies beflügelt das Segment, denn

Apartments schreiben eine Nachfrage-Erfolgsgeschichte. Wir sprachen mit Anett Gregorius über 28 Mio. Übernachtungen, Hotelkritiker und den So!Apart 2014.

Serviced Apartments bieten das gesuchte hohe Kostensparpotenzial im Vergleich zum klassischen Hotelzimmer. Zudem schätzen die Kunden die persönliche Atmosphäre und eine mögliche Selbstversorgung. Der

Geschäftsreiseverband (VDR) geht von einem Übernachtungspotenzial für Geschäftsreisende von ca. 28,3 Mio.

Übernachtungen ab vier Nächten aus.

Das Segment der Serviced Apartments „produziert“ aktuell fast 6 Mio. Übernachtungen – keine Frage: Es gibt ein großes Potenzial für weitere Neuentwicklungen in Deutsch-

land, denn charakteristisch für das Segment ist auch seine Konzeptvielfalt. Derzeit sehe ich für alle Konzepte sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten – seien es individuelle, meist inhabergeführte Angebote, Aparthotels oder Hotelmischkonzepte. Hier entscheidet der Standort über das Konzept.

Einige in der Hotellerie meinen, dass dieser Vormarsch auf Kosten der klassischen Hotellerie geht. Was entgegnen Sie?

Serviced Apartments sind klar als Spezialform der Hotelimmobilien zu sehen, die das Segment bereichert. Oft ist gar keine Trennung vorzunehmen, da auch eine Vielzahl „klassischer Hoteliers“ Serviced Apartments anbieten. Bedenken kann ich dort nachvollziehen, wo Apartments quasi privat – und möglicher-

Foto: Visionapartments



mit einem prognostizierten Zuwachs von jährlich (!) 30.000 Bürgern, werden auch andere Städte deutlich wachsen: In Köln sollen bereits in sechs Jahren ca. 50.000 Menschen mehr leben. Künftig werden immer mehr Geschäftsreisende meist wegen der Wohnraum-Unterversorgung in der Woche in den Wirtschaftszentren, am Wochenende bei der Familie anderswo wohnen. Richtig ist: Auch aufgrund ausbleibender Projektgeschäfte wurden Serviced Apartments in den letzten Jahren immer stärker auch für Short-Stays angeboten. Allerdings besinnen sich indes viele Betreiber ihrer Hauptzielgruppe. Denn Geschäftsreisende sind wieder öfter und länger unterwegs. Dies bestätigt auch unsere Marktbefragung. So hat sich die Wettbewerbslage entspannt, und sowohl klassische Hotels als auch Serviced Apartments haben sehr gute Karten. „Serviced Apartments nehmen mir Geschäft weg“ – wer das sagt, sollte sich zugleich fragen: Was muss ich am Produkt ändern, um es attraktiver zu gestalten?



Inwiefern professionalisieren sich Apartments weiter? Welche spezielle Ausstattung brauchen sie?

Die Betreiber sind für einen besseren Zugang zum Produkt zunehmend um ein einheitliches Wording und eine klare Struktur bemüht. Der deutsche Markt ist weiter mittelständisch geprägt, 74 % bieten ein individuelles Produkt. In den letzten drei Jahren positionieren sich jedoch vermehrt große, internationale Player in Deutschland. Fast jedes dritte Haus gehört heute zu einer Kette, die viel Know-how zur effizienten

Betriebsführung mitbringt. Das sehe ich als große Chance, denn die Erwartung an alle Anbieter steigt somit. Zudem gibt es mehrere, die mittelständisch mit einem Objekt begonnen haben und dieses nun erfolgreich multiplizieren. Besonders hinsichtlich der Ausstattung erleben wir eine Professionalisierung, indem der Bedarf an professionellen Lösungen, gerade in Bezug auf eine

objekttaugliche Einrichtung, wächst – sei es durch eine hohe Bettenqualität, hochwertige Möbel, strapazierfähige Böden oder durch die technische Ausstattung. Um weiter mit einem niedrigen Personalschlüssel agieren zu können, wird die Nachfrage der Häuser nach Profi-Produkten und -Services wachsen – ob beim Frühstück mit leistungsfähigen Lieferanten, Convenience-Produkten, mobilen Check-In-Automaten, moderner Hotelsoftware, Schlüsselboxen oder anderen innovativen Lösungen. Potenzial für eine gesunde Marktentwicklung und Einstiegsmöglichkeiten sehe ich quasi an allen wichtigen Wirtschaftsstandorten – außer Berlin. Auch in B-Standorten wie Stuttgart, Heidelberg oder Nürnberg sehe ich eine hohe Nachfrage.

Eine wichtige Plattform für Apartmenthäuser, Hotels und Partner der Branche ist seit 2013 die von Ihnen initiierte So!Apart, eine Fachtagung mit Award-Verleihung. Was erwartet die Teilnehmer in diesem Herbst dort?

Die Gäste der ersten So!Apart waren vor allem begeistert vom fachlichen Austausch und dem hochkarätigen Vortragsprogramm. Darauf wollen wir 2014 aufbauen: Am 16. und 17. Oktober 2014 stehen aktuelle Branchenthemen auf der Agenda. Die Teilnehmer können sich erneut auf einen „Blick über den Tellerrand“ freuen, der wichtiges Hintergrundwissen zum Markt und zur operativen Betriebsführung liefert. Zudem bietet die fachbegleitende Ausstellung die Möglichkeit, sich über Leistungen und Produkte von Dienstleistern und Zulieferern der Branche zu informieren. Festlich entspannt geht es bei der abendlichen Preisverleihung weiter: Serviced-Apartment-Betreiber laden wir wieder herzlich ein, sich vom 1. April bis 27. Juni um den So!Apart-Award zu bewerben. Schon die erstmalige Preisverleihung hat gezeigt, dass die Verleihung des Awards ein wichtiger Anreiz und Impuls ist, um das eigene Produkt kontinuierlich zu entwickeln. Vor allem aber ist der Award eine Wertschätzung für das große Engagement der Häuser. Vielen Dank für das Gespräch. **syk**

Der So!Apart ist sowohl für Betreiber als auch Zulieferunternehmen eine interessante Plattform, um Partner kennen zu lernen, Speziallösungen zu entwickeln – und sich via Sponsoring zu engagieren. Weitere Infos unter www.so-apart.de.

weise nicht ordnungsgemäß – vermietet werden. Die Politik wirkt solchem „Wildwuchs“ seit einiger Zeit verstärkt entgegen, was ich begrüße. Serviced Apartments werden in den nächsten Jahren eine wichtige Rolle spielen, um der immensen Nachfrage nach Wohnraum in Ballungsgebieten gerecht zu werden. Neben dem Paradebeispiel München

Foto: privat

Wir zeigen es Ihnen...

... die sparsamste Dometic miniBar aller Zeiten!

miniBars – Zimmersafes – Tresore & Wertfächer
Weinklima- & Weintemperierschränke



Dometic

www.dometic.de