



Trendforscherin Oona Horx-Strathern auf der „So! Apart“ in Leipzig.

Longstay: Win-win für alle

Wohin führt das beispiellose Wachstum des Serviced-Apartment-Segments? Und wie verändern sich derzeit die Konzepte? Unter dem Motto „Mix & Match“ beschäftigten sich auf der Fachtagung „So! Apart“ in Leipzig rund 200 Teilnehmer mit Zukunftsfragen.

Bei ihrer sechsten Ausgabe in Leipzig feierte die „So! Apart“ im November eine Premiere: Zum ersten Mal fand die wichtigste Serviced-Apartment-Fachtagung für den deutschsprachigen Raum im eigenen Segment statt – im „Felix“ Restaurant im Lebendigen Haus am Augustusplatz, das wenige Tage vor der Veranstaltung eröffnet hatte.

Konzeptbedingt verfügen viele Serviced-Apartment-Häuser nicht über ausreichende Tagungs- und Gastronomieangebote. Das erstmals in Dresden umgesetzte und preisgekrönte Mixed-Use-Konzept verbindet in seiner zweiten Version in Leipzig das Apartmentwohnen in zentralster Lage mit attraktiven MICE-, F&B-, Co-Working- und Einzelhandelsangeboten. Damit steht das Haus auch Pate für die aktuelle Vielfalt und Dynamik im Serviced-Apartment-Segment. „Angetrieben von neuen Geschäftsreisetrends, dem angespannten Wohnungsmarkt und der Suche nach neuen Investments wird das Segment



Anett Gregorius, Apartment-service, mit Moderator Kai Böcking



Christiane Anstötz,
Brera Serviced Apartments



Reiner Nittka,
GBI

bis 2020 um 53 Prozent wachsen“, ist „So! Apart“-Initiatorin Anett Gregorius, Gründerin von Apartmentservice, überzeugt. Sie korrigierte damit ihre eigenen Prognosen um elf Prozentpunkte nach oben. Vor allem die Hotellerie und die Wohnwirtschaft trieben die Expansion mit einem Fokus auf große Mikroapartment-Häuser und Mixed-Use-Konzepte voran. Das machte auch Rainer Nittka, Vorstand der GBI AG, in seinem Vortrag über die Flächeneffizienz und Konzeptvielfalt auf dem Mikroapartment-Markt deutlich. Markus Lehner, Regional Vice President Development von Marriott International, stellte heraus, dass aktuell 30 Prozent aller Übernachtungen im Hospitality-Sektor ein Extended-Stay-Potenzial haben. Die Folge, so der Tenor aller Beiträge der Fachtagung: eine nie dagewesene Ausdifferenzierung, Markenbildung, der Bau ganzer Stadtquartiere sowie ein „Mix and Match“ aller Elemente.

Marriott zum Beispiel setzt neben den angekündigten Residence-Inn-Projekten auch auf eine Kooperation mit einem Homesharing-Projekt, um in Europa noch mehr authentische Aufenthaltserlebnisse anbieten zu können. Cycas Hospitality BV und Capera Immobilien Service stellten im Rahmen des Einzugs hotelähnlicher Vertragsmodelle jeweils ihre Franchise- und Managementkonzepte vor. Und auch viele Preisträger der „So!-Apart-Awards“ 2018, die am Abend der Tagung vergeben wurden, standen für die vielen Bewegungen im Markt, allen voran Yays oder die Felix Suiten in Dresden.

Seele des Segments

Werden diese Entwicklungen den Markt und vor allem auch das Segment in den nächsten Jahren verändern? Was wünscht sich die vielfältiger werdende Gästeklientel? Haben Aparthotels für den Longstay ausgedient? Fragen wie diese diskutierten die rund 200 Teilnehmer auch im Rahmen zahlreicher Panels und Zukunftsanalysen. Das Fazit: Das Segment erfindet sich zwar gerade neu, aber auch nach 2020 werden alle Konzepte aufgrund des großen Bedarfs ihren Platz im Markt finden. Der Serviced-Apartment-Bereich punktet dabei nach wie vor mit seiner Wohnlichkeit, Flexibilität, den Service-Angeboten und der Persönlichkeit der Mitarbeiter. Das betonten Christiane Anstötz, Head of Sales Marketing bei Brera Serviced Apartments, und Matthias Blind, Geschäftsführer der Smartments Business Betriebsgesellschaft. Auch die Vertreter der Aparthotellerie zeigten weiteres Interesse an Longstay-Gästen. Georgios Ganitis von Adina Apartment Hotels erklärte: „Shortstay sorgt bei uns für wirtschaftlichen Erfolg, Longstay hilft uns über schwächere Buchungszeiten hinweg.“ Petra Heß vom Beratungsunternehmen Art3p appellierte an die Branche, den Gästen künftig genauer zu erklären, was man anbietet und was nicht. Das konnte auch Anett Gregorius unterstreichen: „Im Zuge der Ausdifferenzierung wird es für unser Segment künftig wichtiger denn je, dass wir unsere Zielgruppen kennen und mit einem menschenlinden Angebot Begeisterung schaffen. Denn das ist und bleibt die Seele des Segments.“

Sylvie Konzack



Steuertipp

STEUERFREIE SACHBEZÜGE

Grundsätzlich sind nicht nur Lohn oder Gehalt in Euro und Cent, sondern auch Sachbezüge – wie beispielsweise Warengutscheine – steuer- und sozialversicherungs-pflichtig. Es gibt aber Möglichkeiten, wie Arbeitgeber ihren Arbeitnehmern monatlich Sachbezüge bis zu 44 Euro Wert steuer- und sozialversicherungsfrei zukommen lassen können.

Die Unterscheidung, ob eine Zuwendung wirklich als Sachbezug oder doch als Barlohn zählt, ist jedoch nicht immer einfach. Laut Bundesfinanzhof (BFH) handelt es sich immer dann um Sachlohn, wenn der Arbeitnehmer nicht das Bargeld, sondern ausschließlich die Sache beanspruchen kann. Bei einem Warengutschein, der eine Barauszahlung ausschließt, ist das unproblematisch. Bezuschusst der Arbeitgeber jedoch beispielsweise eine Zusatzversicherung für seine Arbeitnehmer, kommt es auf die Ausgestaltung des Vertrags an.

Schließt ein Arbeitgeber für seine Arbeitnehmer also beispielsweise eine Gruppen-Zusatzkrankenversicherung ab und bleibt dabei selbst Versicherungsnehmer, so handelt es sich bei Einhaltung der betragsmäßigen Grenze von 44 Euro monatlich laut BFH um Sachlohn, da der Arbeitnehmer gegenüber seinem Arbeitgeber ja ausschließlich einen Anspruch auf Versicherungsschutz und nicht auf Auszahlung von Geld erlangt. Da die 44-Euro-Grenze nicht überschritten wird, ist der Sachbezug für die Zusatzkrankenversicherung nicht steuer- und sozialversicherungspflichtig.

Bietet der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern jedoch lediglich an, die Beiträge zu einer von ihnen abzuschließenden Zusatzkrankenversicherung monatlich mit 44 Euro zu bezuschussen, handelt es sich nach Meinung der obersten Richter um Barlohn. Denn der Arbeitnehmer als Versicherungsnehmer hat gegenüber seinem Arbeitgeber nunmehr Anspruch auf die Zahlung des Zuschusses. Der Anspruch auf Versicherungsschutz besteht direkt gegenüber der Versicherung, da der Arbeitnehmer den Vertrag in eigenem Namen abgeschlossen hat. **Die Folge:** Der Zuschuss ist steuer- und sozialversicherungspflichtiger Arbeitslohn.

Hinweis: Wird die monatliche 44-Euro-Grenze auch nur um einen Cent überschritten, ist der gesamte Sachbezug steuer- und sozialversicherungspflichtig.

VOLKER BREETZ

ist Steuerberater beim auf die Beratung von Hotels und Gaststätten spezialisierten ETL Adhoga Verbund aus Kleinmachnow.



Kontakt: adhoga-kleinmachnow@etl.de
www.etl-adhoga.de
Tel.: 033203-83290