

# ZWEI WEGE, EIN KUNDE

Serviced Apartments etablieren sich als Hotelalternative für Geschäftsreisende. Doch schon machen ihnen halb private Konzepte wie Airbnb oder 9Flats Konkurrenz.

## DER VERGLEICH

### Individuell auf zwei Arten

Wer länger auswärts zu tun hat und nicht ins Hotel möchte, hat die Wahl: zwischen Privatwohnung (linke Spalte) und Serviced Apartments.



**PRODUKT:** Airbnb, 9flats.com und Wimdu sind Peer-to-Peer-Produkte. Das heißt, Privatpersonen bieten über diese Plattformen ihr Zuhause als Unterkunft an. Noch dominieren Urlauber, doch um auch Geschäftsreisende zu gewinnen, ist Airbnb erst kürzlich eine Kooperation mit dem IT-Anbieter Conur eingegangen.



**BUCHUNG UND BEZAHLUNG:** Buchung ausschließlich online über die Portale der Vermittler (analog zu HRS). Der Gast zahlt an diese; die Portale behalten etwa 15 Prozent Provision ein. Wenig standardisierte Produkte.



**PROBLEME:** Hotelverbände sprechen von „Schwarzhotellerie“, Städte sehen sich um Steuereinnahmen betrogen: Viele Airbnb-Partner dürften ihre Einkünfte nicht deklarieren. Auch fürchten Travel Manager, gegen ihre Fürsorgepflicht zu verstoßen: Fragen der Sicherheit und des Brandschutzes sind ungeklärt. Auch die korrekte Rechnungsstellung erweist sich oft als problematisch.



**CHANCEN:** Populär sind die privaten Unterkünfte vor allem bei jungen Menschen auf der Suche nach stylischen Wohnungen in extraordinärer Lage. Hinzu kommt das Gefühl, fast als Einheimischer und nicht als Tourist angesehen zu werden. Bei Unterbringung als Team in einer Wohnung wächst das „Wir“-Gefühl. Zudem lassen sich persönliche Kontakte zum Vermieter als „lokale Person“ knüpfen. Am Ende winken bei Übernachtungen in Privatwohnungen auch Einsparungen bei den Reisekosten.



**PRODUKT:** Serviced Apartments verstehen sich als „individuelle“ Alternative zum Hotel. Sie sind deutlich größer als Hotelzimmer, mit einer Küche ausgestattet und bieten optionale Services wie Frühstück. Fast 70 Prozent der Kunden sind Geschäftsreisende. Es dominieren kleine private Anbieter, doch immer mehr Ketten drängen nach.



**BUCHUNG UND BEZAHLUNG:** Für Aufenthalte ab 14 Tagen sind Serviced Apartments nicht online buchbar, sondern über Anbieter wie Apartmentservice.de oder The Living Hotels. Raten und Zusatzleistungen werden oft individuell ausgehandelt. Elektronische RFP-Prozesse befinden sich im Aufbau. Seit einiger Zeit vergibt der VDR sein Siegel „Certified Serviced Apartments“. Zentrale Abrechnung über Firmenkreditkartenanbieter wie Airplus ist problemlos möglich.



**PROBLEME:** Als Haupthürde sehen Travel Manager die mangelnde Online-Buchbarkeit und die noch zu geringe Standardisierung trotz VDR-Siegels. Auch fehlt es an einheitlichen Preisstaffeln und an einer ausreichenden Abdeckung.



**CHANCEN:** Serviced Apartments sind komfortabler und kostengünstiger als Hotels. Sie bieten eine individuellere Umgebung, die das Wohnen gerade bei Langzeitaufhalten fernab von Heimat und Familie persönlicher machen. Mit Monatsmieten zwischen 1000 und 2300 Euro, also 30 bis 75 Euro pro Nacht, zudem sind sie meist deutlich billiger als Hotels. OG



FOTOS: THINKSTOCK, PR

**NEUE KONKURRENTEN:** Anett Gregorius, Inhaberin von Apartmentservice.de, und Roman Bach, CEO der Plattform 9Flats.