

# SJ!

## APART

NOVEMBER 2017

*enjoy stayin'*

Das Magazin zum Branchentreffen der Serviced-Apartment-Welt





## Inhalt

Apartments für alle?	4
Communities bauen	8
Schwerpunktdestination München	10
Charta zum Temporären Wohnen	13
Das Apartment der Zukunft	14
Happy Birthday SO!APART! Eine fünfjährige Erfolgsstory.	16
Das Programm der SO!APART 2017	19
Moderatoren und Referenten	22
Die Medienpartner der SO!APART 2017	28
SO!APART-Awards 2017	29
Die Aussteller 2017	32



# Serviced Apartments – (k)ein Selbstläufer?

Ich begrüße Sie herzlich zur SO!APART 2017!

2017 ist ein besonderes Jahr, denn seit nunmehr fünf Jahren ist die SO!APART geschätzter Treffpunkt und anerkannte Plattform für unser Segment. Beide sind zwischenzeitlich erwachsen geworden. So möchte ich in diesem Jahr die Gelegenheit nutzen, mit Ihnen und unseren hochkarätigen Referenten Resümee zu ziehen. Ist das Segment wirklich ein Selbstläufer? Es geht dabei um Werte – wie erschaffe ich sie, wie kann ich sie erhalten und stärken?

Vor fünf Jahren haben wir die SO!APART aus der Taufe gehoben, denn die Nachfrage in diesem boomenden Segment nach fachlicher Information und Networking-Möglichkeiten wurde immer größer und entscheidender. Nach wie vor erlebt unser Segment ein starkes Wachstum, was die Auswertungen unseres jährlichen Marktreports belegen.

Und dennoch beobachten wir, dass es an der einen oder anderen Stelle Bedarf nach konstruktiven Ideen gibt, nachgebessert oder neu gedacht werden muss. Daher soll unsere Jubiläums-SO!APART nicht nur diesen im wahrsten Sinne sehr wertigen Teilbereich der Hotellerie feiern, sondern ihn auch für die Zukunft rüsten. So bin ich besonders stolz, dass wir Ihnen das aus der SO!APART hervorgegangene „Apartment der Zukunft“ vorstellen können.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die sich rasant entwickelnde Digitalisierung, die ein neues Denken verlangt. Vor eine neue Herausforderung stellt uns möglicherweise auch die klassische Hotellerie, wenn sie sich an den Erfolgsfaktoren des Temporären Wohnens orientiert und die Grenzen zu unserem Segment zunehmend verschwimmen lässt, wie die Präsentationen von Markus Lehnert und Evert Schuele zeigen werden.

Werterhaltung bedeutet ebenso, die Marktposition durch Vertrieb zu stärken. Wir sehen uns in diesem Zusammenhang die verschiedenen Online-Vermittler für unsere Branche an und haben relevante Anbieter zum Gespräch eingeladen.

Das Thema Sharing Economy und ihr Einfluss auf unser Segment bleibt ein Dauerbrenner. Ich freue mich hier auf das „Couchgeflüster“ mit Alexander Schwarz, General Manager Germany, Austria & Switzerland, Airbnb Deutschland GmbH. Nutzen Sie die Chance, Ihre Fragen zu stellen! Ich bin gespannt auf konstruktive und an-

regende Diskussionen, denn auch die diesjährige SO!APART soll das Segment weiterbringen! Schön, dass Sie dabei sind!

Ihre Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin Apartmentservice

---

## *Serviced Apartments – (not) a Self-Runner?*

*Welcome to the SO!APART!*

*2017 is a special year since the SO!APART has been offering a platform for our segment for five years now. At this year's SO!APART I would like to take this opportunity to draw a resume with you and our top-class speakers. Five years ago, we launched the SO!APART because of the growing demand for professional information and networking opportunities in this branch of industry. And our segment is still growing in big steps, as the current study of Apartmentservice shows! However, we also observe that there are shortcomings in some areas, which need to be repaired or rethought. Therefore, our anniversary should not only celebrate this very valuable branch of the hotel industry, but also make it fit for the future. So I am particularly proud that we are going to present to you the "Apartment of the Future", which has emerged from the SO!APART. Another important aspect is the ongoing digitalisation process, which requires us to break new ground. At the same time, the classic hotel sector is oriented towards the success factors of temporary living and this increasingly blurs the boundaries. Preserving values also means using distribution channels to market the product. We have invited the relevant providers to talk to us and also Alexander Schwarz, General Manager Germany, Austria & Switzerland, Airbnb Deutschland GmbH will answer to us. Take the opportunity to ask your questions! On that note, I am looking forward to inspiring discussions. We are delighted that you are a part.*

*Yours, Anett Gregorius, Founder and Owner Apartmentservice*

---



© SMARTments business BERLIN  
KARLSHORST, Foto: Amaury Wenger



© SERVICED APARTMENTS IM LEBENDIGEN HAUS Dresden

# Apartments für alle?

**Immer größere Projekte, immer kleinere Einheiten und insgesamt unendliches Wachstum. Ist der Serviced-Apartment-Sektor im Mainstream angekommen? Ein neuer Zwischenbericht.**

Einfach machen. Viel machen. Ganz Verschiedenes machen. Und viel Erfolg haben. Trotz immer noch teilweise bunter Begrifflichkeiten, baurechtlicher Graubereiche und weniger offizieller Statistiken. Das scheint aktuell der Drive, der durch die stetig größer werdende Serviced-Apartment-Welt zieht. Allein in den letzten fünf Jahren ist in Deutschland die Zahl der Serviced Apartments um 64 % gestiegen bei konstant hohen Auslastungszahlen von 77 % und bei 61,5 % der Betreiber, die 2016 ihre Preise um bis zu 10 % erhöhten. Das berichtet Apartmentservice in seinem aktuellen Marktreport und prognostiziert bis 2019 ein Marktwachstum um weitere 40 %.

Schlaraffenlandähnliche Verhältnisse, von denen alle profitieren wollen: kaum noch eine Hotelkette, die keine Apartmentmarke im Portfolio hat. Kaum ein großer Geldge-

ber, der noch nicht in ein Apartmentobjekt investiert hat. Das Segment scheint nur noch in Relation zu „alten“ Welten wie der klassischen Hotellerie eine Nische. Denn die unersättlichen Aussichten locken immer größere Investoren und neue Betreiber typen wie die Wohnungswirtschaft aufs Terrain. Auf der einen Seite. Auf der anderen Seite geht es heute und morgen nicht mehr nur um temporäre Unterkünfte ausschließlich für Businessgäste, die projektbezogen in einer anderen Stadt arbeiten. Es geht um neue Lebensabschnitte im beruflichen wie privaten Bereich, um neue Lebensformen und damit neue Wohnformen. „Das Wohnen muss flexibler und einfacher werden für unser mobiles, individualistisches Leben“, erklärt die Zukunftsforscherin Oono Strathern und sagt den Themen Co-Living und Shared Spaces eine große Zukunft voraus. Künftig bedeute das vor allem das Angebot von mehr gemeinschaftlich genutzten Wohnbereichen (siehe auch das Interview auf Seite 8). Die Visionapartments haben passenderweise vor Kurzem die Marke Livinghotel ins Rennen geschickt, die mit

einer Gemeinschaftsküche statt Kitchennette aufwartet. Damit verschwimmen die Grenzen in dem sowieso schon heterogenen Markt weiter. Der Serviced-Apartment-Anbieter The Ascott Limited richtet sich mit einem ähnlichen Ansatz mit seiner neuen Marke Lyf speziell an die heiß umworbene Zielgruppe der Millennials – und könnte auch damit ins Schwarze treffen. Allein in Hamburg soll schon heute die Hälfte aller Haushalte Einpersonenhaushalte bilden. Noch nie habe es so viele Studierende und Pendler gegeben, die 1- und 2-Zimmer-Wohnungen benötigen. Noch nie hätte ein so starker Zuzug in die Metropolen stattgefunden und sich eine stärker wachsende individuelle Mobilität herauskristallisiert. Tendenz steigend.

Abgesehen von der Plattform Airbnb, die den Tourismus und lokalen Wohnungsmarkt kräftig durcheinandergewirbelt hat, hat gerade die Wohnungswirtschaft in den letzten drei Jahren neue Nutzungskonzepte etabliert. Seien es möblierte (Mikro-) Apartmentkonzepte in Großstädten mit begrenztem Wohnraumangebot als auch

private Apartments, die über Peer-to-Peer-Plattformen professionell zeitlich begrenzt vermietet werden. Gibt es also noch die wachsende Zahl an klassischen Serviced Apartments, oder müssen wir längst von verschiedenen temporären Wohnformen sprechen, die sich primär in ihren Größen und Serviceangeboten unterscheiden?

### A, B, C und M wie Mikro

Aktuell zählt der deutsche Markt rund 580 Häuser mit mindestens 15 Einheiten, was insgesamt rund 31.600 Apartments entspricht (Stand: Februar 2017). Das Segment generierte 2016 rund 8,6 Mio. Übernachtungen und damit 1,7 Mio. Übernachtungen mehr als im Vorjahr – vor allem mit Geschäftsreisenden, die laut Marktreport, 2016 genau 77 % ausmachten. Mit 86 Euro/Nacht erzielten Serviced Apartments dabei zwar weiter einen geringeren Durchschnittspreis pro Einheit (ARR) als die klassische Hotellerie. Aber der RevPar bleibt mit 72 Euro im Vergleich

höher (Hotellerie 2016: 93 Euro ARR, 66 Euro RevPar, lt. Hotelmarkt Deutschland 2017, Hotelverband Deutschland). Rund jeder zweite Betreiber plant, laut Marktreport von Apartmentservice, sein Angebot in den nächsten Jahren erweitern zu wollen – ein Drittel mit Neueröffnungen und weitere 13 % mit zusätzlichen Einheiten.

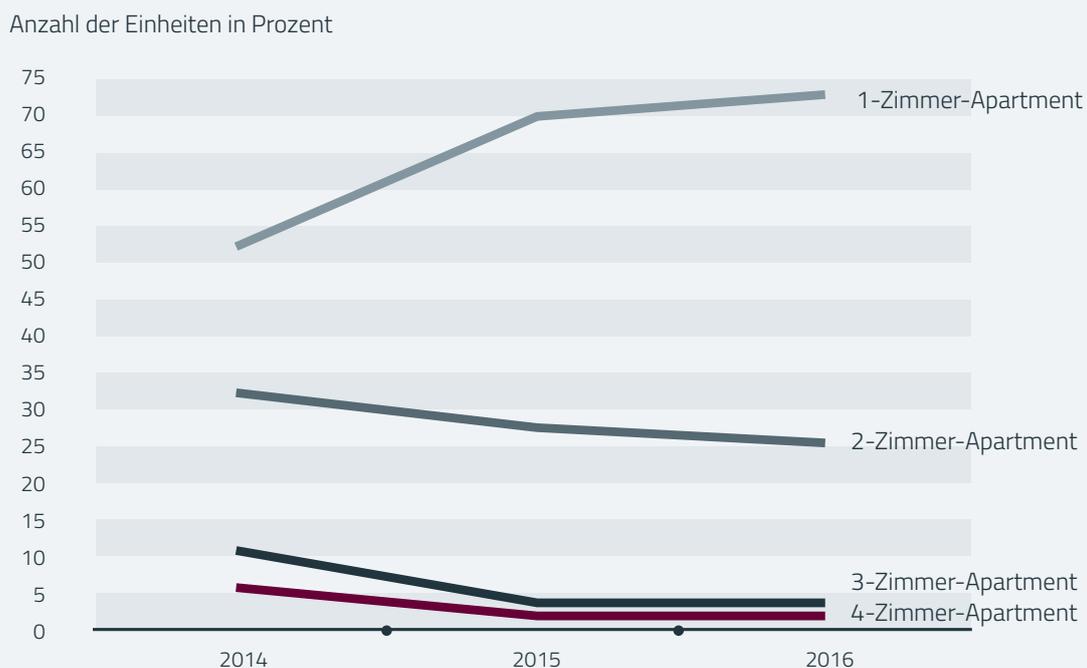
Berlin und München sind im Hinblick auf die Zahl der Häuser bzw. die Zahl der Einheiten die größten Anbieter. Kleinere B-Agglomerationen haben sich in den letzten Jahren in Dresden, Bremen und Potsdam sowie in den Regionen Mannheim/Heidelberg und Hannover/Braunschweig/Wolfsburg entwickelt. Und auch an C-Standorten mit einer starken Wirtschaft wie Aachen, Trier und Ulm sind inzwischen vermehrt Serviced Apartments angesiedelt.

Der Anteil der Kettenbetriebe liegt in Deutschland bei derzeit 24 %. Blickt man nur auf die Anzahl der Einheiten, sind

es bereits 36 % - allen voran die Derag Livinghotels, Adina Apartment Hotels sowie Aparthotel Adagio und Aparthotel Adagio Access. „Wir glauben nicht, dass Apartmenthotels wie in Australien einen Marktanteil von 25 % erreichen können, sind aber von den Wachstumschancen in Deutschland und Europa überzeugt“, erklärt z. B. Georgios Ganitis, Regional General Manager Europe von Adina Apartment Hotels. Mit der steigenden Zahl an Marken und Einheiten betreten tendenziell mehr Apartmenthotels im Vergleich zu klassischen Apartmenthäusern den Markt. „Auffallend ist, dass vor allem in den A-Destinationen und im wohnwirtschaftlichen Bereich immer größere Objekte mit z. B. 580 Einheiten statt nur 150 avisiert werden“, erläutert Anett Gregorius, Inhaberin von Apartmentservice. Sofort würde heute bei der Entwicklung eines Produkts auch das Rollout mitgeplant und die erarbeiteten Qualitätsstandards auf neue Marken übertragen.

## Grafik 1

### Entwicklung Apartmentangebot



Quelle: Marktreport 2017, Apartmentservice

„Die großen Investoren trauen sich aktuell eher an große Objekte und Aparthotels heran, weil sie die Immobilie Hotel kennen und verstehen. Dabei sind auch kleinere, individuelle Apartmenthäuser vielerorts weiterhin eine lohnende Investition“, stellt Anett Gregorius heraus. In diesem Jahr gingen z. B. die Downtown Apartments in Berlin mit 27 Einheiten ab 36 m<sup>2</sup> an den Start, davon allein elf 2-Zimmer-Apartments ab 49 m<sup>2</sup> und fünf 81 m<sup>2</sup> große 3-Zimmer-Apartments. Das Yays Zoutkeetsgracht in Amsterdam ist bereits vor zwei Jahren mit einem kombinierten Stadtwohnungs- und Hausbootkonzept auf den Markt gegangen, insgesamt 31 Einheiten zwischen 33 und 75 m<sup>2</sup>.

Demgegenüber – zumindest in puncto Zimmergrößen – nimmt der Trend der

Mikroapartments weiter massiv Fahrt auf. SMARTments z. B. hat 2017 mit SMARTments business Berlin Prenzlauer Berg, Berlin City-West und Berlin Karlshorst gleich drei Häuser mit insgesamt 370 Einheiten zwischen 18 und 46 m<sup>2</sup> eröffnet. 2019 startet in Schwäbisch Hall ein neues i Live mit 106 Mikroapartments. In Berlin entsteht bis 2019 der Tower „The Fritz“ mit über 1.000 Wohnungen – etwa ein Viertel soll als Mikroapartments vermietet werden.

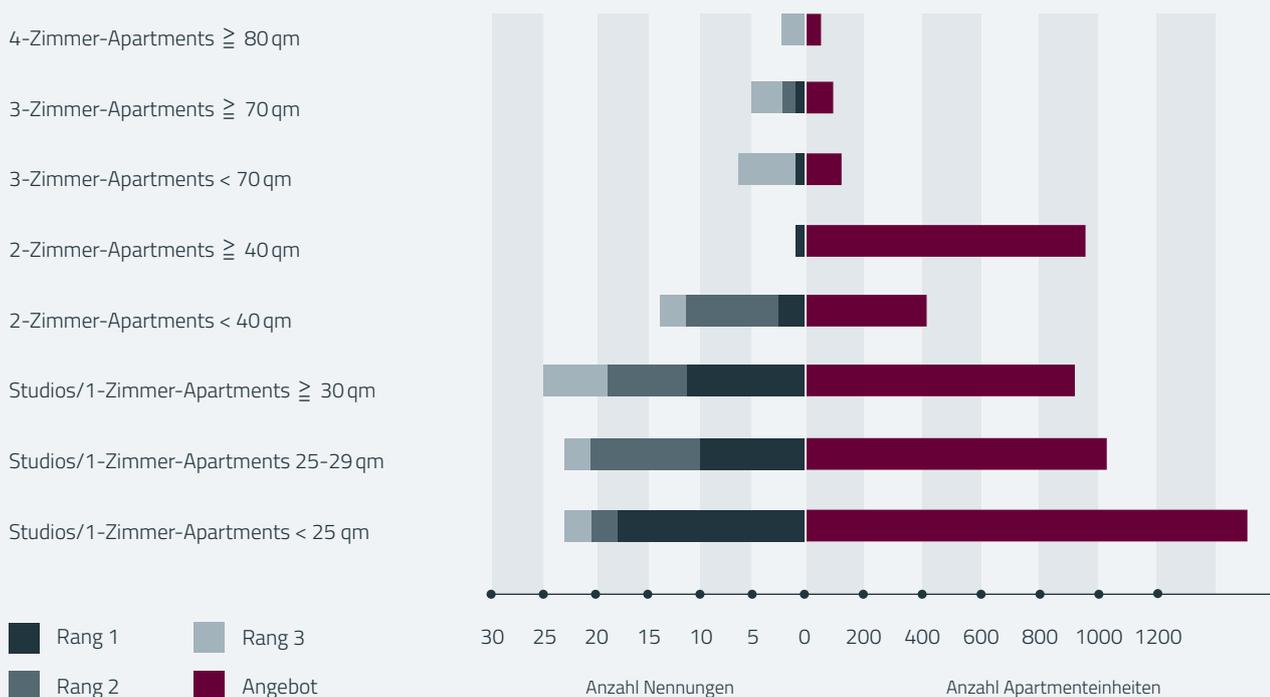
Kaum ein Trend hat in den letzten Jahren die Branche so verändert. Denn den Mikroapartment-Initiatoren ist es gelungen, ein Bedürfnis und Angebot gleichermaßen zu schaffen: immer mehr potenzielle Gäste, die immer kleinere Studios bevorzugen. Oder Oono Strathern würde sagen: In der

Zukunft wird die Nachfrage nach Wohnraum nicht mehr von der Quadratmeterzahl bestimmt, sondern von der Qualität der Shared Spaces – „from squared metres to shared metres“. Bis 2014 fokussierte sich das Serviced-Apartment-Angebot auf Studio-Einheiten mit rund 30 m<sup>2</sup> sowie 2-Zimmer-Einheiten zwischen 40 und 45 m<sup>2</sup>. Mit der wachsenden Nachfrage nach kleineren, kostengünstigeren Einheiten ist heute der Anteil der Studio-Einheiten mit weniger als 25 m<sup>2</sup> auf 38 % gestiegen, vermeldet der Marktreport von Apartmentservice.

Dabei fokussiert sich die Entwicklung nicht mehr ausschließlich auf Mikroapartment-Objekte. Vielmehr werden bei Neuentwicklungen die Studios generell kleiner geplant, zugunsten größerer

## Grafik 2

### Ranking der Nachfrage und des Angebotes für Apartmenttypen



Quelle: Marktreport 2017, Apartmentservice



© SMARTments business BERLIN KARLSHORST, Foto: Amaury Wenger



© DOWNTOWN APARTMENTS Berlin



© DOWNTOWN APARTMENTS Berlin

Gemeinschaftsareale in der Lobby etc. So liegt bei den seit 2016 eröffneten Häusern das Verhältnis von Studios zu 2-Zimmer-Apartments bei glasklaren 94 % zu 6 %. Und der Anteil der „echten“ 3-Zimmer-Apartments spielt auf dem deutschen Serviced-Apartment-Markt schließlich mit 0,6 % nur noch eine marginale Rolle. Die Strategie vieler Macher: Sollte doch jemand Bedarf an einer größeren Einheit haben, so sorgen Verbindungstüren für spontane 2- oder 3-Zimmer-Einheiten. Dennoch: Wachsende Marken wie Adina setzen weiter konsequent auf großzügige Studios und Apartments von 30 bis über 80 m<sup>2</sup>, samt Sitzecke, Küchenzeile mit Kochgelegenheit sowie Waschmaschine und Trockner. 2016 sind u. a. neue Häuser in Nürnberg und Frankfurt gestartet, in diesem Jahr Leipzig.

Der Erfolg scheint im dynamischen Paradoxon zu wohnen: So sehr sich das Temporäre Wohnen mit Mitspielern aus allen Welten weiterentwickelt und das Baurecht noch einige Lücken lässt, umso mehr wird investiert, gebaut und größer geträumt. Aber geht bei Mega-Projekten und stetig kleiner werdenden Einheiten nicht irgendwann der eigentliche USP – der Charme der Individualität und Wohnlichkeit – verloren? Es sei dem Markt nicht gewünscht. Anett Gregorius empfiehlt, dass die Branche mit der wachsenden Professionalität auch ihre Profile und Konzepte weiter schärft. „Dazu gehört auch, B- und C-Lagen nicht zu überschätzen.

Seit einigen Jahren beobachten wir immer wieder, dass manche hier zu groß denken“, sagt sie und ergänzt: „Und dass die Kunden und Gäste immer mehr die Raten nach unten hieven wollen.“ Ist das Temporäre Wohnen im Mainstream angekommen? Ja, wenn es um die Masse und Größe an Projekten geht. Nein, wenn es weiter um echte neue Arbeits-, Wohn- und Lebenskonzepte in der künftigen Co-Living-Welt geht. Hier hat der Apartmenthype erst begonnen.

Der vollständige Marktreport Serviced Apartments 2017 ist für 399 Euro zzgl. MwSt. erhältlich auf [www.apartmentservice-consulting.de](http://www.apartmentservice-consulting.de).

### ***Apartments for everyone?***

*The market report of Apartmentservice shows that the segment is growing in Germany. This also invites hotel chains and financiers to want to become more involved in this segment. At the same time, new target groups are being tapped and new usage concepts developed. Formerly disregarded destinations become also interesting and micro apartments are the new trend. But will the boom be at the expense of the segment's USP - homeliness and individuality?*

Autorin: Sylvie Konzack, first class

# Communities bauen



Oona Horx-Strathern  
Foto: Klaus Vyhnaek, klaus@vyhnaek.com

**Bis 2050 leben 70 % der Menschen in Städten, mehr als 50 % werden Singles sein. Was bedeutet das für das Wohnen und Leben? Wir sprachen mit der Zukunftsforscherin Oona Strathern über Co-Living statt Co-Isolating, über das Hometel- statt Ein-Haus-im-Leben-Konzept, und über eine Zukunft, in der Architekten Beziehungen statt Häuser designen.**

**Frau Strathern, eine Ihrer Grundthesen ist, dass sich der Wohnraum gerade zum Lebensraum wandelt. Was heißt das für das Wohnen selbst, für die Bewohner und ihr Verhältnis zueinander, für die Einrichtung?**

Das heißt, dass das Wohnen flexibler und einfacher werden muss für unser mobiles individualistisches Leben. z. B. weg vom loftartigen „Open Space“ und hin zum so genannten „Broken Space“ für private Rückzugsmöglichkeiten. Auch hier ist der Trend zu Co-Living und Shared Spaces wichtig.

**Was macht man im Lebensraum, was man im Wohnraum nicht macht?**  
Im Lebensraum kommuniziert man mit anderen Bewohnern im Shared Space.

Man kocht z. B. zusammen, sieht einen Film an, teilt ein Elektroauto oder arbeitet im Co-Gardening Space zusammen.

**Inwiefern bedarf es mit den verschiedenen neuen Lebensphasen auch neuer Wohnformen bzw. Lebensräume?**

Wir bauen nicht mehr ein Haus für das ganze Leben. Dadurch, dass wir länger leben und viel mehr verschiedene Lebensphasen haben, brauchen wir auch verschiedene Lebensräume für die verschiedenen Lebensphasen.

**Today it's all about relationship, so könnte man eine weitere These von Ihnen formulieren. Inwiefern sind die Beziehungen zueinander in den letzten Jahren auf der Strecke geblieben? Ergeben sich im Jetzt und Morgen für uns auch Vorteile?**

In einer individualistischen Gesellschaft haben wir mehr Freiheiten. Denn unsere Beziehungen gehen nicht nur über Familien, sondern immer mehr über neue Communities, Netzwerke und alternative Familienstrukturen. Wir können dadurch neue Erfahrungen, Menschen und Lebensräume auswählen.

**Sie sprechen unter anderem von „Hometel“: Werden Serviced Apartments und Hotels damit in gewisser Weise gleichbedeutend mit Wohnungen und Häusern?**

Unsere Vorstellung von dem, was unser „Home“ ist, hat sich stark verändert. Der britische Schriftsteller und Philosoph Alain de Botton hat gesagt: „Zu Hause können wir uns auch in einem Flughafen oder einer Bibliothek fühlen, in einem Garten oder einer Autobahnraststätte.“ Die jüngere Generation will Geld lieber für Erfahrungen ausgeben und weniger für Dinge. Das heißt, sie müssen nicht ein Haus oder eine Wohnung kaufen – sie wollen flexibler bleiben. Ein Hometel ist eine von vielen Ideen, die diese Freiheit bietet.

**Der Serviced-Apartment-Bereich verzeichnet seit Jahren einen Trend Richtung individuelle Self-Service-Angebote. Zugleich betonen Forscher wie Sie immer wieder die steigende Bedeutung der Beziehungen. Wie passt das beim Serviced-Apartment-Konzept zusammen?**

Die mobilen, professionellen Leute, die Serviced Apartments mieten, geraten in Gefahr, in einer neuen Stadt oder einem neuen Land isoliert zu werden – der deutsche Philosoph Peter Sloterdijk hat das Co-Isolation genannt. Shared Spaces bieten die Möglichkeit für neue Beziehungen. Die Agentur K Hole in Amerika formulierte es so: „Früher wurden Menschen in Gemeinschaften geboren und mussten ihre Individualität finden. Heute werden Menschen als Individuen geboren und müssen ihre Gemeinschaft finden.“

**Bedeutet der Wunsch nach mehr Community für Serviced-Apartment-Betreiber auch die Notwendigkeit von mehr Mitarbeitern bzw. mehr Gastgeberpräsenz?**

Vieles kann natürlich über Apps laufen, aber es ist nur ein Tool, über das wir



Wiener Sonnwendviertel. © Oona Horx-Strathern

menschlichen Kontakt erhalten. Die Idee von einem „real“ menschlichen Community Manager ist für mich der richtige Weg für die Zukunft. Es ist wichtig für eine Community, eine Präsenz oder eine Art „Gastgeber“ zu haben, wie immer man die auch benennt.

#### **Was könnte dem Co-Living/Co-Isolating-Trend folgen? Wie sieht für Sie das Serviced-Apartment-Konzept der Zukunft aus?**

Serviced Apartments müssen sich an den sozialen und demografischen Wandel anpassen. Denken wir an die zunehmende Silver Society - wie wollen wir die Serviced Apartments für die Ageing Society einrichten? Die Baby Boomer, die in den nächsten Jahren langsam in Rente gehen, haben ganz andere Bedürfnisse als die letzte Silver Generation. Und am anderen Ende sozusagen stehen ganz andere Bedürfnisse der neuen Generation Global. **Vielen Dank für das Gespräch.**

Die Londonerin Oona Strathern ist seit über 20 Jahren Trendforscherin. Sie hat Bücher über die Geschichte der Futurologie, der Architektur der Zukunft geschrieben, und arbeitete an zahlreichen Studien des „Zukunftsinstituts“ mit. Dabei ging es zuletzt vor allem um die neue Metamobilität der Gesellschaft sowie die Konversion der Lebenssphären „Home“ und „Work“. Sie lebt in Deutsch-

land, England und im „Future Evolution House“ in Wien, das sie mit ihrem Mann, dem Zukunftsforscher Matthias Horx, erbauen ließ.

Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.horx.com](http://www.horx.com) und [www.zukunftsinstitut.de](http://www.zukunftsinstitut.de).

---

### ***Building communities***

*London-based Oona Strathern has been a trend researcher for over 20 years. Most recently, the focus was on the new meta-mobility of society and the conversion of the spheres of life at "home" and at "work". She lives in Germany, England and at the "Future Evolution House" in Vienna, which she has built together with her husband, futurologist Matthias Horx. She forecasts that living space is increasingly becoming a habitat in which there are opportunities for interaction and also for retreat. People become more flexible, but does not live in isolation. The social and demographic change also requires target-group-specific concepts in the serviced apartment sector.*

---

Das Interview führte Sylvie Konzack, first class



# Schwerpunktdestination München

## Erfolgsstandort mit noch mehr Potenzial

München wird stets als der Ursprungsmarkt für Serviced Apartments in Deutschland genannt. Warum eigentlich? Natürlich ist München eine der wirtschaftlich erfolgreichsten deutschen Großstädte und zählt auch im internationalen Vergleich zu den führenden Wirtschaftsmetropolen. Fast alle für die deutsche Wirtschaft bedeutenden Segmente sind in München nicht nur vertreten, sondern bilden hier Branchenschwerpunkte. Besonders hervorzuheben sind der Informations- und Kommunikationssektor, die Automobilindustrie, die Medizintechnik, die Biotechnologie- und Pharmabranche sowie die Kultur- und Kreativwirtschaft. All diese Branchen erfordern ein hohes Maß an Wissens- und Technologietransfer, was sich wiederum aufseiten des Arbeitsmarktes häufig in Projektarbeit widerspiegelt. Und Projektarbeit füttert das Serviced-Apartment-Segment, denn Geschäftsreisende gehören seit den Anfängen zu der Hauptzielgruppe dieser serviceorientierten Form des Temporären Wohnens. Neben den klassischen Expatriates ist

temporärer Wohnraum in München zudem für Pendler und Zugezogene attraktiv. Einer der Gründe dafür ist der knappe Wohnungsmarkt. München besitzt mit einem durchschnittlichen Mietpreis von rund 24 EUR je m<sup>2</sup> in 2016 (bis 30 m<sup>2</sup>) den angespanntesten Wohnungsmarkt in Deutschland. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, hat die Stadt regulierende Instrumente, wie beispielsweise das Verbot zur Wohnraumzweckentfremdung (2013), erlassen. Solche Maßnahmen können der Wohnungsknappheit jedoch nur geringfügig entgegenwirken und so stellen Serviced Apartments auch für Wohnungssuchende häufig eine unkomplizierte (Übergangs-)Lösung dar.

Darüber hinaus floriert in München der Tourismus. Laut Statistischem Bundesamt wurden im Jahr 2016 rund 14 Mio. Übernachtungen registriert. Seit 2010 ist die Zahl der Übernachtungen in München um 26,5 % gewachsen. Im gleichen Zeitraum stieg die Anzahl der Beherbergungsbetriebe auf 413 Betriebe (2016). Auch die Auslastung der Hotellerie liegt mit 56,7 %

2016 deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt von 37,9 %. Für die Apartmenthotellerie sind jedoch nicht nur Freizeittouristen eine wichtige Zielgruppe, auch Medizintouristen sind in der bayerischen Hauptstadt häufig Nutzer von Serviced Apartments.

Zusammengenommen generieren diese Nachfragefaktoren seit Jahren ein kontinuierlich hohes Potenzial für Serviced Apartments. Und so ist es auch nicht weiter verwunderlich, dass in den 1980er Jahren die ersten Anbieter dieser Art ausgerechnet in München ihre Pforten öffneten. 2011 folgte mit dem Residence Inn auch die Eröffnung des ersten Apartmenthotels einer internationalen Marke in Deutschland. Heute verfügt München mit rund 5.200 Einheiten über das deutschlandweit größte Serviced-Apartment-Angebot. Betrachtet man nur die Anzahl der Häuser, so landet München mit 77 Objekten hinter der Stadt Berlin, in der es 175 Apartmenthäuser gibt. Von den 77 Apartmenthäusern in München verfügen 62 Objekte über mehr als 15 Einheiten. Damit macht

das Serviced-Apartment-Segment einen rund 14-prozentigen Anteil am gesamten Münchener Beherbergungsmarkt aus. Wie häufig in historisch gewachsenen Märkten, ist München durch eine Vielzahl von kleineren Individualanbietern geprägt. Nichtsdestotrotz sind auch die großen Marken der Apartmenthotellerie in der bayrischen Metropole vertreten. Citadines, arcona living, Adagio und Derag Livinghotels betreiben beispielsweise mindestens eine Dependenz in München. Dabei sind solche kettengeführten Apartmenthotels in München mit im Schnitt 96 Einheiten beachtlich größer als im Rest der Bundesrepublik.

Trotz der vielzähligen Anbieter besitzt der Münchener Markt eine sehr gute Auslastung. Basierend auf der aktuellen Marktbefragung von Apartmentservice im Rahmen des Marktreports 2017 lag die durchschnittliche Auslastung über alle Betriebstypen hinweg 2016 bei 81 % und somit leicht über dem gesamtdeutschen Durchschnitt. Betrachtet man die Betriebstypen klassisches Apartment-

haus und Apartmenthotel getrennt, so gaben fast alle klassischen Apartmenthäuser eine durchschnittliche Aufenthaltsdauer von einem Monat oder mehr an, wohingegen in der Apartmenthotellerie die durchschnittliche Aufenthaltsdauer häufig unter 14 Tagen lag.

Die kontinuierliche Nachfrage bei gleichzeitig hohen Auslastungszahlen lockt auch in der Zukunft weitere Projektentwickler und Investoren an. Rund 3.600 Apartments sind bis 2019 am Münchener Markt geplant. Unter den neuen Projektentwicklungen finden sich sowohl alte Bekannte als auch Neueinsteiger. So soll unter anderen ein weiteres Residence Inn neben dem bestehenden Objekt mit 120 Einheiten entstehen. Auch der australische Anbieter Adina plant die Erschließung des Münchener Marktes und will bis 2019 ein Apartmenthotel mit 234 Einheiten eröffnen. Die Branchenneulinge Upartments und i Live hingegen planen bis 2018 bzw. 2019 die Eröffnung klassischer Apartmenthäuser. Ein Ende des Erfolgsstand-

ortes Münchens ist also auch im Segment der Serviced Apartments nicht in Sicht.

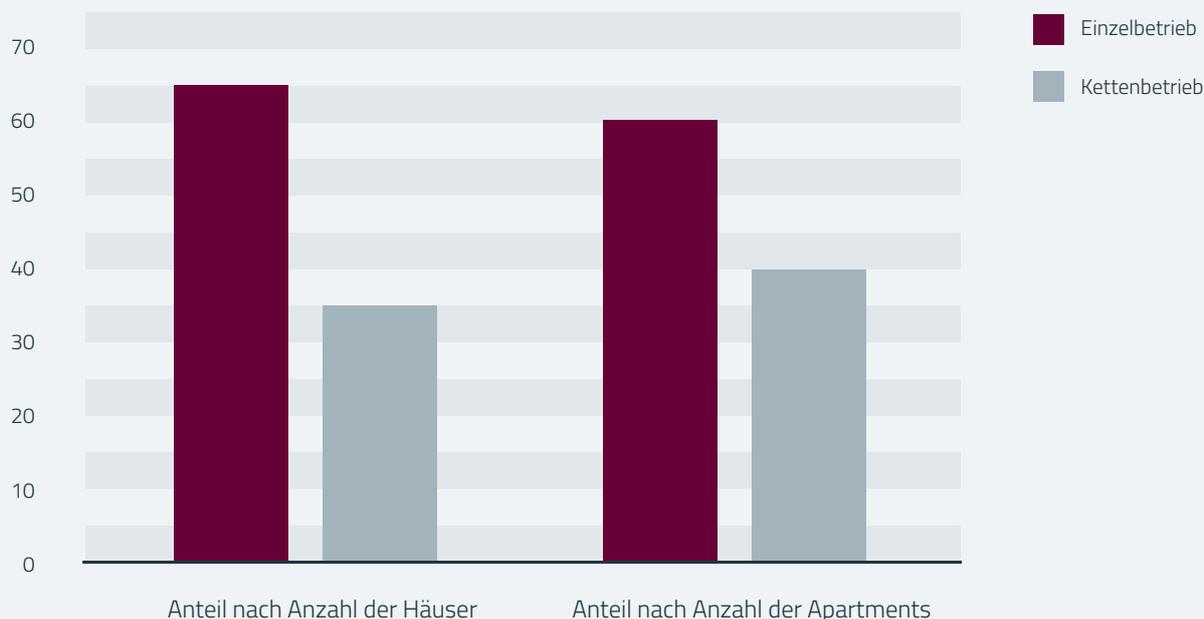
## Hotspot Munich

*Munich is not only the largest market for service-orientated temporary living; it is also a historical place as the success story of serviced apartments in Germany started here in the 1980s. Today, Munich has 77 apartment houses that offer around 5,200 units. Most of the objects are privately owned and operated. Nevertheless, the large brands also have an impact as they have at least one property in Munich. Although the market is already large and diverse the occupancy rates are constantly high. In 2016, the overall OCC was 81 %. The healthy economy and constant demand for serviced apartments keeps Munich attractive for new developments. Until 2019, 16 projects with approximately 3,600 units are planned.*

Autorin: Juana Schulze, Apartmentservice

## Grafik 1

Anteile der Einzel- und Kettenbetrieb in München in % 2016



Quelle: Apartmentservice



## Mut zu neuen Wegen

**BelForm** [www.belform.de](http://www.belform.de)

### Temporäres Wohnen ist in aller Munde – doch wie gestaltet man es nachhaltig „erfolgreich“?

Temporäres Wohnen boomt – so viel ist mittlerweile bei allen Marktteilnehmern angekommen. Investitionen in das Segment häufen sich, da sich hier selbst bei astronomischen Grundstückspreisen noch Renditen erwirtschaften lassen. Kein Tag vergeht, an dem nicht ein neuer Fonds in den Zeitungen erscheint, der sich auf „Mikrowohnen“, „Studentenwohnen“, „Serviced Apartments“ und andere möblierte Wohnformen spezialisiert. Selbst Versicherungen kaufen mittlerweile solche Produkte, um in Zeiten von Niedrigzinsen wenigstens teilweise konstante Renditen zu erzielen. Der „Hunger“ ist also groß.

Doch wie sieht die übliche Herangehensweise von Projektentwicklern aus? Der Einkauf der Immobilie oder des Grundstücks ist heute teuer. Da heißt es optimieren, damit es sich „rechnet“ und der Exit für den späteren Investor stimmt. Da sich die Grundstückspreise nicht mehr drücken lassen, betrifft die Optimierung hauptsächlich die Bau- und Möblierungskosten. Auf der anderen Seite steht der Endnutzer mit gänzlich anderen Bedürfnissen. Für ihn ist das „Wohnerlebnis“ entscheidend. Dieses wird jedoch gerade durch die Ausstattung der Gemeinschaftsräume und Apartments bestimmt. Die Gefahr: **Entwickler sparen ausgerechnet an dem, was dem Nutzer am wichtigsten ist.**

Viele Anbieter unterschätzen die Wichtigkeit eines ansprechenden Ambientes, das den kurz- oder langfristigen Bewohner emotional bindet und so zu besseren Wiederbuchungsraten führt. **Diese emotionale Bindung ist, was den Erfolg eines Konzepts ausmacht. Wohnen ist immer mit einem Gefühl verbunden.**

Eine der täglichen Aufgaben bei BelForm besteht daher darin, ein außergewöhnliches, wohnliches Ambiente zu entwickeln, das den Nutzer überrascht und gleichzeitig auf kleinem Raum alles bietet, was er zum Leben wünscht. Nicht nur das Design ist dabei ausschlaggebend. Unser besonderes Augenmerk liegt auch auf der Qualität und Haptik der Einbaumöbel, Oberflächen, Stoffe und anderen „Touchpoints“. All das auf 16 – 35 qm zu verwirklichen, ist eine Herausforderung für sich. Bei BelForm entwickeln wir stets neue, intelligente Wege für individuelle Projekte, sei es mit innovativen Klapplösungen oder motorgesteuerten Wänden, die sich per Knopfdruck verschieben lassen. Solch neuartige Konzepte, die in einem Apartmentkonzept überraschen und begeistern, lassen sich allerdings nicht in sehr schmalen Budgets umsetzen. Wer hier jedoch sparen möchte, übersieht, was für den Kunden letztlich zählt: **Das, was angefasst, was „berührt“ und im Alltag „erlebt“ wird.**

Mieter und Gäste unserer Kunden sind sich einig: Sie zahlen bereitwillig für Design und ein stimmiges Apartmentkonzept mit einer wertigen, qualitativen Möblierung, die nicht „Ikea, Möbelhaus oder Arztzimmer“ schreit. Lieber zahlt man ein paar Euro oder verzichtet auf etwas Fläche, als in einem schlecht oder billig eingerichteten Apartment zu wohnen und letztlich zu viele Kompromisse einzugehen – vor allem, wenn schon die kleinere Wohnfläche bereits ein großer Kompromiss für sich ist.

Noch wird aufgrund erhöhter Nachfrage vieles vom Markt absorbiert. Doch die Zahl der Wettbewerber wächst rapide. Längst drängen auch erfahrene Global Players auf den deutschen Markt. Gleichzeitig wird fast ausschließlich in derselben Preiskategorie geworben. Die zahlreichen Projekte, die heute in der Entwicklung sind, werden letztlich dazu führen, dass die Nutzer vergleichen können und werden – und am Ende jenes Angebot bevorzugen, **wo „Wohnen“ wirklich Wohnen ist, eine Seele hat und, verpackt in eine emotionale Botschaft, den Kunden, Mieter oder Gast emotional auf eine Reise mitnimmt und so langfristig bindet.**

Bei Rückfragen oder weiteren Informationen steht Ihnen Benjamin Oeckl, Geschäftsführer der Firma BelForm, zur Verfügung.

BelForm GmbH & Co. KG  
Widenmayerstr. 34 · D-80538 München  
Telefon +49 (0) 89 232 380 82  
[info@belform.de](mailto:info@belform.de) · [www.belform.de](http://www.belform.de)

Aus der Branche für die Branche

# Charta zum Temporären Wohnen

## Seien Sie dabei und unterschreiben Sie die Charta zum Temporären Wohnen!

Noch immer benutzen zu wenige Geschäftsreisende bei der Suche nach „Serviced Apartments“ im Internet ebendiesen Begriff. Stattdessen laufen die Suchanfragen unter einer solchen Vielzahl von Bezeichnungen, dass unsere Angebote für den potenziellen Gast nur schwer zu finden sind. **Mit der Standardisierung der Begriffe wollen wir die Grundlage für eine leichtere Auffindbarkeit schaffen und damit eine stärkere Marktpräsenz erzielen.**

Diese Unternehmen haben die Charta zur Definition des Serviced-Apartment-Segments bereits unterschrieben: ADAPT APARTMENTS BERLIN, Adina Apartment Hotels, Aparthotel Adagio, Base Management SA, BOLD Hotels, Bondi Immobilien-Consulting GmbH, Brera GmbH, Citadines Apart'hotel, DasApartmentHaus, Derag Living-

hotels, GOODMAN'S LIVING, Hermann Kappe GmbH, iPartment GmbH, Key&Card AG, Marriott International, MIKU Fliesen- und Natursteinhandel GmbH, Quartier 96, rincón 2 medien GmbH, SMARTments business, Swiss Luxury Apartments, The Stay-temment Living GmbH, Timehouse GmbH & Co. KG, TRINOM Business Apartments, VISION Zürich AG, VISIONAPARTMENTS, VivaPLAN GmbH.

## Unterschreiben auch Sie!

Wenn Sie als Betreiber diese Initiative unterstützen und als Campaigner in obiger Aufzählung ebenfalls erwähnt werden möchten, können Sie die Charta gleich bei der Registrierung oder später im Raum Alexander 2 unterzeichnen. Nach der SO!APART freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail an [info@apartmentservice.de](mailto:info@apartmentservice.de).

## Übersicht zum Temporären Wohnen

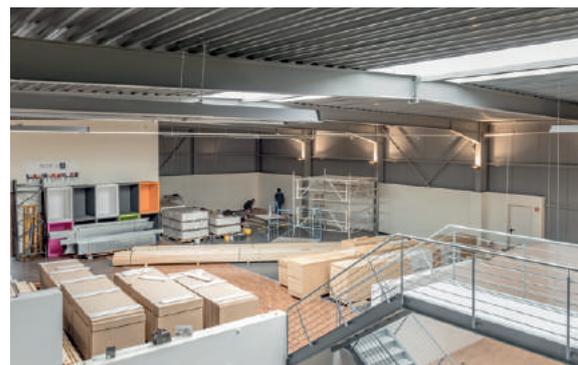
Wohnwirtschaftliche Konzepte		Größe der Standardeinheit:	Gewerbliche Konzepte		
(Teil)Möblierte Apartments	Serviced Apartments		Serviced Apartments		
Teilmöblierte Apartments 		Groß (> 40m²)			
Möblierte Apartments 	Klassisches Apartmenthaus/ Boardinghouse 	Mittel (25 - 40m²)	Klassisches Apartmenthaus/ Boardinghouse 	Aparthotel/Apartmenthotel 	Aparthotel/Apartmenthotel 
Mikroapartments / Studentisches Wohnen 		Klein (< 25m²)	Mikroapartments 	Aparthotel/Apartmenthotel 	
Ohne bzw. über Kooperationspartner	überwiegend durch Kooperationspartner		Limited	Selected	Full
i.d.R. 6 Monate +	i.d.R. 3 Monate +		28 Nächte +	7 Nächte +	3 Nächte +
	<b>Klassisches Apartmenthaus</b>		<b>Aparthotel / Apartmenthotel</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Shortstay 1 – 6 Nächte</li> <li>Mediumstay 7 – 27 Nächte</li> <li>Longstay 28+ Nächte</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Shortstay 1 – 3 Nächte</li> <li>Mediumstay 4 – 14 Nächte</li> <li>Longstay 15+ Nächte</li> </ul>		

Hotelmart

Service

Quelle: Darstellung Apartmentservice nach Ergebnissen der Meetings zur Definition der Apartmentbranche mit Adina Apartment Hotels, Aparthotel Adagio, Citadines Apart'hotel und Derag Livinghotels, Marriott International; Stand November 2016

Hinweis: Da die Abgrenzung zwischen einer gewerblichen Nutzung und einer Wohnnutzung von den Gerichten einzelfallbezogen im Rahmen einer Gesamtbetrachtung zahlreicher Faktoren wie etwa Größe, Ausstattung, Vorhandensein von Gemeinschaftseinrichtungen, durchschnittliche Mietdauer, Art und Umfang von Serviceleistungen erfolgt, entzieht sie sich einer schematischen Darstellung. Die Grafik muss sich daher darauf beschränken, generalisierend die Wirkrichtung und Bedeutung einzelner Abgrenzungsfaktoren darzustellen.



Aus der Branche für die Branche

# Das Apartment der Zukunft

**Geboren wurde die Projektidee auf der SO!APART 2015.**

**In zwei Workshops erarbeiteten Betreiber, Projektentwickler und Investoren ihre Zukunftsvision vom idealen Apartment. Anschließend entwickelte das Projektteam um JOI-Design, iHaus, G&S planwerk und Apartmentservice, die sich auf der SO!APART gefunden haben, diese Vision weiter. Ein Jahr später folgte ein erster Entwurf, um im Co-Creation Think Tank wieder auf den Prüfstand gestellt und erneut von den Teilnehmern diskutiert zu werden. Und in diesem Jahr ist es so weit:**

## **Das Apartment der Zukunft steht!**

Zeiten und Trends ändern sich und somit auch die Bedürfnisse der Reisenden. Heutzutage ist der Arbeitsort nicht automatisch gleich dem Wohnort – die Nachfrage nach einem „zu Hause auf Zeit“, das Berufstätigen in ihrer Arbeitswoche maximalen Komfort auf kleinem Raum mit fortgeschrittener Technik bietet, steigt progressiv an. Heute schon die Bedürfnisse der Reisenden von morgen zu verstehen, um bereits jetzt auf diese eingehen zu können, hat sich das Projektteam zum Ziel erklärt. Sie haben die Workshop-Ergebnisse mit Erfahrungswerten und Auswertungen von Experten-Interviews kombiniert und die gewonnenen Erkenntnisse in Form von zwei Apartments in die Realität über-

setzt: Das **1-Bedroom-Apartment** mit seinen 43 m<sup>2</sup> spricht als Zielgruppe anspruchsvolle Individualisten an. Sie haben ihren eigenen Stil, weswegen das Apartment hochwertig und modern ist und gleichzeitig einen schlichten Schick ausstrahlt. So bleibt ausreichend Platz für die eigene Designnote, und das „cosy home feeling“ kann individuell kreiert werden. Das Apartment unterteilt sich in fünf Zonen: den Eingang, die Küche, das Bad und den Wohn- und Schlafbereich inklusive Ankleide. Das **Studio** mit seinen 28 m<sup>2</sup> verfolgt einen ganz eigenen Designansatz. Mit dem „Comic- und Superhero-Stil“ wird eine jüngere Zielgruppe angesprochen, die sich in einer kreativen und modernen Umgebung auf hohem Niveau wohlfühlt. Das Apartment ist in den „Superman-Farben“ Blau, Rot, Gelb gehalten, und junge, freche Details schaffen „instagramable moments“, die den Leitspruch „everyone wants to be a super hero“ unterstreichen. Abgesehen von der Ankleide umfasst das Studio dieselben Zonen wie das 1-Bedroom-Apartment.

Größenunabhängig sehnen sich Gäste in allen Bereichen nach einer effizienten Nutzung, ohne gleichzeitig auf etwas verzichten zu müssen. Um den Gast bei seiner Ankunft direkt zu seinem Apartment zu leiten, gibt es auf dem Flur einen **digitalen Check-In-Point**, der nach Erkennung des Gastes diesem den Weg zu

seinem Apartment durch Leuchtstreifen auf dem Boden weist. Im Eingangsbereich dürfen ein Ganzkörperspiegel, ein Masterswitch und genügend Ablage für Schuhe und Koffer nicht fehlen. Bei den Tischen ist es wichtig, diese flexibel für verschiedene Situationen, wie für das Essen und das Arbeiten nutzen zu können. Im 1-Bedroom-Apartment sind z. B. Teile der Esstischplatte nach oben umklappbar. Der untere Teil kann als Schreibtisch genutzt werden und der obere als Esstisch, ohne dass der Tisch freizuräumen ist. Zusätzliche Stühle, die der Gast im Alltag nicht braucht, können unter der Sitzbank verstaut und bei Bedarf schnell hervorgeholt werden. So wird der Platz effizient genutzt. Insgesamt nimmt auch das Thema **Technik und Beleuchtung** einen sehr hohen Stellenwert ein. Beides kann auf den jeweiligen Gast personalisiert werden und von unterwegs, also durch Handy-Apps, gesteuert werden. So sind Jalousien genauso wie Leuchten, Heizung und Musikplayer voreinstellbar. Die Beleuchtung ändert je nach Tageszeit ihre Farbe und passt sich somit verschiedenen Situationen an. Im Badezimmer gibt es ein abgetrenntes WC, eine bodengleiche Dusche, eine Fußbodenheizung und vor allem eine ausreichend helle Beleuchtung.

Auch der anspruchsvolle Gast soll auf nichts verzichten, sondern sich „home away from home“ rundum wohlfühlen und den Komfort genießen.



Die Ausstattung des Apartments der Zukunft zeigt das hohe Marktpotenzial des Segments und setzt als Referenz- und Anschauungsobjekt einen Meilenstein. Es kann in Unna (Westfalen) ab Mitte Dezember 2017 besichtigt werden. Während der zwei Jahre, die es voraussichtlich dort zu sehen sein wird, werden fortlaufend weitere Innovationen integriert.

Adresse Showroom Apartment der Zukunft  
Heinrich-Hertz-Straße 3 · 59423 Unna

Für Vor-Ort-Termine kontaktieren Sie bitte G&S planwerk GmbH  
Christoph Gores · Am Gut Baarking 17 · 46395 Bocholt  
T.: +49 (0) 2871 -21 868 0 · [info@gs-planwerk.de](mailto:info@gs-planwerk.de)  
[www.gs-planwerk.de](http://www.gs-planwerk.de)

Apartmentservice · Carolin-Leane Krenz  
Berliner Allee 36 · 13088 Berlin  
T.: +49 (0) 30 – 96 06 09 49 -24 · [www.apartmentservice.de](http://www.apartmentservice.de)  
[carolin-leane.krenz@apartmentservice.de](mailto:carolin-leane.krenz@apartmentservice.de)



## *From the industry for the industry*

### *The Apartment of The Future*

*The project idea for the Apartment of The Future was born in two work-shops at the SO!APART 2015. Subsequently, the project team around JOI-Design, iHaus, G&S planwerk and Apartmentservice, who also came together at SO!APART, presented its first draft before it was put to the test in a co-creation think tank and discussed again by the participants in 2016. Now the Apartment of The Future is built and can be visited in Unna near Dortmund. Contact via Apartmentservice or G&S planwerk.*

Autorin: Theresa Goetze, Marketing Manager, JOI-Design



# Happy Birthday SO!APART!

Eine fünfjährige Erfolgsstory.

Es begann als regelmäßiges Partnerhaustreffen im kleinen Kreis und entwickelte sich in kurzer Zeit zu einer renommierten Fachtagung. Denn das Bedürfnis und auch der Wunsch nach hochwertigen Informationen und Austausch innerhalb des Segments kristallisierten sich immer deutlicher heraus.

Es hieß also, neue Pfade betreten. Neues wagen. Und eine Auszeichnung für Serviced Apartments schaffen. Das Segment hat es verdient. Da war sich Anett Gregorius aufgrund ihrer Branchenkenntnis und ihrer langjährigen Leidenschaft für diese so spannende Nische sicher.

Serviced Apartments! Aparte Apartments! Ungewohnt, aber doch sehr reizvoll. Eben so apart. Gleichzeitig sind Sie, die Teilnehmer, a part of it – der Name „SO!APART“ war geboren!

2013 fand die erste SO!APART mit ca. 60 Teilnehmern in Hamburg statt. Das interessante und prall gefüllte Programm verteilte sich auf zwei Tage und bot hochkarätige Referenten, die erste Verleihung der SO!APART-Awards und eine fachbegleitende Ausstellung. Wichtig für das Organisationsteam von Apartmentservice: Das Feedback ermutigte uns, die SO!APART weiter zu entwickeln und zu der angesehensten Fachtagung des deutschsprachigen Segments zu etablieren.



„Die SO!APART ist mehr als nur ein Branchentreff, eine absolute Bereicherung für alle, die rund um das Thema Serviced Apartments engagiert sind.“ Michael Blind, SMARTments business



## „Innovationsvorträge aus anderen Branchen, die andocken.“

Ohne Ihr Vertrauen und ohne unsere Partner hätte diese Herausforderung nie gelingen können. Ihnen gebührt ein großes, großes Dankeschön!

Ebenso gilt unser Dank unseren zahlreichen Referenten, die wir in den letzten fünf Jahren gewinnen konnten – und natürlich Ihnen, den Teilnehmern. Ohne Ihr Dazutun, einen konstruktiven Austausch und Ihr Mitwirken wäre die SO!APART nicht das, was sie heute ist: eine gekonnte Melange aus Plattform, Fachtagung, Ausstellung und Preisverleihung.

Unser Wunsch an Sie: Machen Sie weiter mit! Beteiligen Sie sich an der Themensuche, bringen Sie Ihre Ideen ein, und äußern Sie Ihre Wünsche und Ihre Bedürfnisse für dieses nach wie vor stark wachsende Segment.

So nehmen wir uns auf Ihre Anregung hin in diesem Jahr dem Thema Digitalisierung an, denn die anstehenden Entwicklungen sind weitreichend und sicher an mancher Stelle komplexer als die Öffnung einer Tür per App.



Auch die Reihe „Schwerpunktdestinationen“ setzen wir auf Ihren Wunsch hin fort und werden einzelne Regionen auf ihr Potenzial für Serviced Apartments genauer analysieren und vorstellen.

Wir haben gemeinsam Großes vor.  
SO!APART 2017 - Nice to be A PART!

---

### 5 years of SO!APART

*Since 2013, the SO!APART has developed to a renowned industry meeting. Thanks to great partners, speakers, exhibitors and participants! We appreciate their feedback and gladly incorporate new ideas and suggestions into the programme. Thanks for being A PART!*

---



## „Kompetente Branchenmesse! Sehr inspirierend. Vielen Dank!“



*„Schönes Event,  
tolle Stimmung,  
interessante Redner“*





# Das Programm der SO!APART 2017



## Serviced Apartments – (k)ein Selbstläufer? Werte schaffen, erhalten, entwickeln

Bereits zum fünften Mal organisiert der Branchenspezialist Apartmentservice am 22. und 23. November 2017 die jährliche Fachtagung SO!APART in Berlin und bringt mit ungebrochenem Enthusiasmus die verschiedensten Akteure aus dem wachstumsstarken Serviced-Apartment-Segment zu Fortbildung, Austausch und Diskussion zusammen. Das Programm des zweitägigen Branchentreffs widmet sich dieses Jahr dem Themenschwerpunkt „Serviced Apartments – (k)ein Selbstläufer? Werte schaffen, erhalten, entwickeln“.

Der Hintergrund: Die Sparte erwächst langsam aber stetig der Nische und etabliert sich als ernst zu nehmender Teilbereich der Hotellerie. Was das für Betreiber, Kunden und Investoren bedeutet sowie die Fragen nach Etablierung, Wachstum, und aktuellen Trends – darum drehen sich die Expertenvorträge und Workshops der diesjährigen SO!APART.

Höhepunkt der Veranstaltung ist traditionsgemäß die feierliche Verleihung der SO!APART-Awards mit anschließender After-Show-Party, die dieses Jahr am 22. November stattfindet.

Besonders freuen können Sie sich auf das „Nest des Flamingos“, mit dem an die SO!APART 2016 angeknüpft wird. Spätestens seit dieser ist klar, der Serviced-Apartment-Sektor sollte wie ein Flamingo sein: einzigartig, innovativ und modern! Der Innovations-experte Gerriet Danz hatte in seiner Keynote über die Expedition Innovation mit Verweis auf eine Figurengruppe im Silicon Valley verdeutlicht, dass die Alternative ein riesiger Dinosaurier ist, der die Weiterentwicklung verschlafen hat, und von den Überfliegern, den Flamingos, überholt wird. Ganz in diesem Sinne lädt die SO!APART Unternehmen ein, ihre neuen, innovativen Produkte zu präsentieren.

Zeit	Veranstaltung im Raum Alexander 2	Zeit	Veranstaltung im Raum Alexander 1
ab 8.30	Registrierung und Begrüßungskaffee		
9.30 bis 9.45	Begrüßung / Kai Böcking und Anett Gregorius		
9.45 bis 10.15	Trends, Fakten – Update Marktdaten 2017 / Anett Gregorius, Inhaberin und Gründerin, Apartmentservice		
10.15 bis 11.00	Temporäres Wohnen - ein Trend gewinnt an Dynamik. Prof. Stephan Gerhard und sein Quo Vadis zum Segment / Prof. Stephan Gerhard, geschäftsführender Gesellschafter der Solutions Holding und Partner der TREUGAST Solutions Group Unternehmensberatung		
11.00 bis 11.45	Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
11.45 bis 12.45	<b>New Kids on the Block – neue Konzepte am Markt</b> <b>Moderation:</b> Kai Böcking / <b>Referenten:</b> Miriam Ziemer, General Manager, und Nadja Eichele, Sales & Marketing, my4walls; Thomas Scherer, Gesellschafter, Geschäftsführer Strategie, denkmalneu Unternehmensgruppe; Amos Engelhardt, Geschäftsführung i Live Holding GmbH	11.45 bis 12.45	<b>Wir wollen rein – Serviced Apartments auf dem Weg in die Baunutzungsverordnung!</b> <b>1. Was bin ich?</b> Aspekte und Erfordernisse des Bauplanungs- und Bauordnungsrechts aus der Perspektive einer Großstadt und Bauaufsichtsbehörde <b>2. Handlungsempfehlung für eine zielführende Betriebsbeschreibung</b> Landeshauptstadt München, Referat für Stadtplanung und Bauordnung, Cornelius Mager, Leiter der Lokalbaukommission und Josef Schmidbauer, Abteilungsleiter Zentrale Dienste der Lokalbaukommission; Markus Wenske, Rechtsanwalt, wenske real estate legal
12.45 bis 14.00	Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
14.00 bis 15.00	<b>Hotels ziehen nach: Reaktionen der Hotelketten auf die Trends im Wohnen</b> <b>Moderation:</b> Kai Böcking <b>Referenten:</b> Markus Lehnert, Regional Vice President Development, Marriott International; Evert Schuele, Vice President Sales Operations Europe, Africa, Middle East & Southwest Asia, Hyatt International	14.00 bis 14.30	<b>#rooms #materials #future</b> Heidi Salomon, Geschäftsleitung, designfunktion Murnau und Claudia Ercy Lippmann, Dipl.-Ing. Architektin, designfunktion Murnau
		14.30 bis 15.00	<b>Temporäres Wohnen: Der Weg zum erfolgreichen Konzept</b> Benjamin Oeckl, Geschäftsführer BelForm GmbH & Co. KG
15.00 bis 15.45	Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung		
15.45 bis 16.15	Digitalisierung mitten in der Branche angekommen – sind Sie längst Teil davon? Gernot Wohlfahrt, Inhaber FIRMAMENTOR		
16.15 bis 17.15	Workshop: <b>Blickwinkel auf die digitale Transformation unserer Branche</b> » Der Gast » Die Services » Die Prozesse » Die (Daten-) Plattform = Wege zur Monetarisierung von Daten <b>Leitung:</b> Gernot Wohlfahrt, Inhaber FIRMAMENTOR	16.15 bis 17.15	Workshop: <b>Blickwinkel auf die digitale Transformation unserer Branche – für Anfänger</b> <b>Leitung:</b> Alexander Haußmann, Gründer und Geschäftsführer, CODE2ORDER GmbH



ab 19.00 Uhr

20.00 Uhr – 22.00 Uhr

ab 22.00 Uhr

Begrüßungsempfang und Einlass

Feierliche Verleihung der SO!APART-Awards 2017 (mit Dinner)  
 H4 Hotel Berlin Alexanderplatz, Karl-Liebknecht-Straße 32,  
 10178 Berlin | Raum Grenander

After-Show-Party



# Programm 23.11.

H4 Hotel Berlin Alexanderplatz, Karl-Liebknecht-Straße 32, 10178 Berlin

Sie werden während der Tagung mit Speisen und Getränken versorgt.

Zeit	Veranstaltung im Raum Raum Alexander 2	Zeit	Veranstaltung im Raum Alexander 1
ab 8.30	<b>Begrüßungskaffee</b>		
9.00 bis 9.05	<b>Begrüßung</b> / Kai Böcking und Anett Gregorius		
9.05 bis 9.30	<b>Please welcome: Das Apartment der Zukunft</b> / Projektpartner		
9.30 bis 10.30		<b>„Das Nest des Flamingos“.</b> Branchenpitch für innovative Produkte <b>Moderation:</b> Kai Böcking; Präsentation ausgewählter Innovationen	
10.30 bis 11.15	<b>Kaffeepause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung</b>		
11.15 bis 11.45	<b>(K)ein entfernter Verwandter: möbliertes Wohnen</b> Arkadi Jampolski, Co-Gründer und Managing Director, Wunderflats GmbH	11.15 bis 11.45	<b>Schwerpunktdestinationen: Hotspot München</b> Anett Gregorius, Inhaberin und Gründerin, Apartmentservice
11.45 bis 12.15	<b>Mikroapartments – ein Marktüberblick</b> Sylvia Beuing und Julia Müller-Siekmann, Sector Research Real Estate, NORD/LB (Norddeutsche Landesbank Girozentrale)	11.45 bis 12.15	<b>Serviced Apartment goes bankability and capital market</b> Markus Wenske, Rechtsanwalt, wenske real estate legal
12.15 bis 13.45	<b>Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung</b>		
13.45 bis 14.15	<b>Vertrieb ist alles – spezialisierte Plattformen im Vergleich</b> Prof. Marco A. Gardini, Prodekan der Fakultät Tourismus und Professor für Internationales Hospitality Management und Marketing, Hochschule für angewandte Wissenschaften Kempten		
14.15 bis 15.15	<b>Vertreter der Plattformen im Gespräch</b> <b>Moderation:</b> Prof. Marco A. Gardini, Prodekan der Fakultät Tourismus und Professor für Internationales Hospitality Management und Marketing Hochschule für angewandte Wissenschaften Kempten <b>Podium:</b> Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin, Apartmentservice; Arkadi Jampolski, Co-Gründer und Managing Director, Wunderflats GmbH; Christoph Kasper, Gründer und Geschäftsführer, HOMELIKE INTERNET GmbH; Brendan May, Chief Operating Officer, livabout°; David Wohde, Gründer und COO, Acomodeo UG (haftungsbeschränkt)		
15.15 bis 15.35	<b>Airbnb – Community first</b> Alexander Schwarz, General Manager Germany, Austria & Switzerland, Airbnb Deutschland GmbH		
15.35 bis 16.05	<b>Couchgeflüster</b> Alexander Schwarz und Anett Gregorius im Gespräch		
16.05 bis 16.15	Ausblick und Ende der SO!APART 2017		

# Moderatoren und Referenten

**SO!**  
APART

*enjoy stayin'*



## Alexander Haußmann



Alexander Haußmann gründete gemeinsam mit seinen beiden Mitgründern im Jahr 2015 das Unternehmen CODE2ORDER mit dem Ziel die Hotellerie und Serviced-

Apartment Branche zu digitalisieren. Bei CODE2ORDER ist er als geschäftsführender Gesellschafter tätig und leitet das Business Development. Außerdem hält er Vorträge bei verschiedenen Erfahrungs- und Diskussionsrunden zum Thema Digitalisierung in der Hospitality. Seinen Abschluss Master of Science im Bereich Management erlangte er an der Universität Hohenheim.

## Alexander Schwarz



Alexander Schwarz ist General Manager für Airbnb in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er leitet seit Juni 2015 die DACH-Region und verantwortet dabei Strategien

für das Wachstum der Online-Community in einer der wichtigsten Regionen für Airbnb weltweit. Mit seinem Team möchte er die lokale Gemeinschaft aus Gästen und Gastgebern stärken und weiter ausbauen. Er ist Experte mit langjähriger Erfahrung in Strategie- und Geschäftsentwicklung. So war er seit 2010 in verschiedenen Führungspositionen für PayPal Deutschland tätig und leitete dort zuletzt den Geschäftsbereich Kauf auf Rechnung und in weiteren Funktionen den Bereich Strategie und Projektmanagement. Bei ebay Deutschland war er für diverse Projekte verantwortlich.

## Amos Engelhardt



Amos Engelhardt verantwortet bei i Live als einer der vier Geschäftsführer u. a. die Projektentwicklung. Er hat in Dresden und Atlanta Architektur studiert. Neben

seinem Architekturstudium hat der gelernte Bauzeichner zusätzlich in London und Holzminden das Studium „Internationales Projektmanagement“ absolviert. Gemeinsam mit Kai Bodamer betreibt er die beiden Gesellschaften „Build and Develop GmbH“ und „AI+P Planung GmbH“. Zudem hat er sein eigenes Architekturbüro „eop.architekten“ in Aalen gegründet. Zuvor übernahm er die Planung und Koordination der EXPO 2000 in Hannover. Zu seinen weiteren Projekten zählt u. a. die Planung und Projektleitung der Bauwens GmbH & Co. KG in Köln.

## Anett Gregorius



Anett Gregorius ist im Segment der Serviced Apartments zu Hause. Sie schloss 1998 ihr Studium der Betriebswirtschaft ab und legte bereits mit ihrer Diplomarbeit „Darstellung und Bewertung der Entwicklungstendenzen von Boardinghouses im deutschen Beherbergungsgewerbe“ den Grundstein für ihren beruflichen Werdegang. 1999 gründete sie das Beratungsunternehmen Boardinghouse Consulting und begann 2001 unter dem Namen Apartmentservice als erste unabhängige

Buchungsplattform in Deutschland Serviced Apartments zu vermitteln. Seit 2016 firmiert sie unter der Marke Apartmentservice. Anett Gregorius analysiert das Segment der Serviced Apartments seit Jahren und veröffentlicht jährlich einen Marktreport. Gemeinsam mit Matthias Niemeyer ist sie Herausgeberin des 2017 erschienenen Kompendiums des Temporären Wohnens.

## Arkadi Jampolski



Arkadi Jampolski war bereits als Schüler, eher außerhalb des Unterrichts, sehr fleißig und baute als Freiberufler Vertriebsteams für lokale Zeitungen auf. Als Student

absolvierte er in Münster und England das European Business Programme und stieg anschließend bei der Axel Springer SE im Bereich für internationale Unternehmenskäufe ein. Lange blieb er nicht und gründete Stipendata, ein soziales Karrierenetzwerk für exzellente Studenten. Obwohl das Projekt scheiterte, ging es weiter voran. Mit Jan Hase gründete er 2015 Wunderflats. Das Unternehmen hat inzwischen über 40 Mitarbeiter und bietet als Onlineplattform über 13.000 möblierte Wohnungen für Aufenthalte ab einem Monat an. Jedem die Freiheit zu geben, dort zu wohnen, wo und wann man will - das ist die Vision. Arkadi lebt sie selbst und wohnt seit Februar 2017 ausschließlich in Wohnungen, die über Wunderflats angeboten werden.

## Christoph Kasper



Christoph Kasper ist einer der beiden Gründer von HomeLike, der digitalen Buchungsplattform für möblierte Apartments auf Zeit. Der gebürtige Münchner studierte

Wirtschaftswissenschaften an der LMU München und an der Washington University in St. Louis. Nach Abschluss seines MBA an der Hamburg Media School baute er das Online-Karrierenetzwerk squeaker.net auf.

## Benjamin Oeckl



Auf das Wirtschaftsstudium in London folgte für Benjamin Oeckl der erste Karriereschritt im Finanzsektor – bei Brown Brothers Harriman in Luxemburg. Daran schloss

gleich der zweite an, hin zu einer spannenden Aufgabe bei Best Interiors in Dubai. Als Deputy Managing Director war er am Aufbau des Unternehmens zu einem der führenden Büros für Interior Design und Innenausbau beteiligt, das später von der Nelson Group India übernommen wurde. Diese Erfahrung und seine Leidenschaft für innovative, nutzerorientierte Konzepte und temporäre Wohnformen bringt er heute als Geschäftsführer von BelForm ein.

## Claudia Ercy Lippmann



Claudia Ercy Lippmann, in La Paz/Bolivien geboren, studierte nach dem Abitur Modedesign und Architektur. Auf dem Weg zur Architektin

bildete sie sich autodidaktische in der hochwertigen Gastronomie weiter. Dadurch verschob sich der Schwerpunkt auf Innenarchitektur mit Blick auf Projektentwicklung. Sie ist spezialisiert auf die Abläufe sowie Journeys und Markenpositionierung einer Immobilie. So wurde das Geschäftsfeld Identity Architektur für Mikroliving geboren. 2015 trat sie in das Unternehmen designfunktion ein. Im Team von Frau Heidi Salomon folgte der Aufbau des Geschäftsfeldes Mikroliving und Serviced Apartments. Dazu gehört: das Entwickeln von Identity, Konzepten und wertsteigernde Gestaltung als Teil eines Ganzen.

## Brendan May



Als COO für livabout°, einer Plattform für das weltweite Wohnen auf Zeit, sorgt Brendan May dafür, dass flexibles Wohnen digitalisiert wird. Livabout.com

spezialisiert sich auf längere geschäftliche Aufenthalte über Wochen oder Monate in einer neuen Stadt und bietet ausgewählte, professionelle Angebote. Er hält in dem agilen Start-up gleichzeitig Ausguck und Maschinenraum besetzt und wird mit seinem breiten Know-how aus den Bereichen Strategie (Snapshot GmbH), Sales (IDeas) und Hotel Revenue Management dieser sportlichen Herausforderung gerecht.

## Cornelius Mager



Cornelius Mager, geboren in München, studierte Rechtswissenschaften. Seit 1987 ist er in verschiedenen Positionen der Münchner Stadtverwaltung tätig, u. a. war er Büroleiter von Stadtbaurat Uli Zech und Stadtbaurätin Christiane Thalgot. Nach Stationen in der Stadtentwicklung und -sanierung ging er 1996 ins Büro von OB Christian Ude. Seit 2002 leitet er im Referat für Stadtplanung und Bauordnung die Lokalbaukommission mit der Unteren Bauaufsichtsbehörde, der Denkmal- und Naturschutzbehörde. Cornelius Mager ist Mitglied im SRL und in der Deutschen Akademie für Städtebau und Landespflege (DASL). Seit 2012 ist er Lehrbeauftragter an der Hochschule München, Architektur, an der er bereits von 1993 bis 2000 lehrte.

PARTNER EXKLUSIV



iLive  
Serviced Apartments

...coming soon

Nähere Infos finden Sie unter: [www.i-live.de](http://www.i-live.de)

## David Wohde



Nach dem BWL-Studium in Friedrichshafen und Peking sowie Stationen bei IBM und KPMG Hong Kong, kam David Wohde 2012 zufällig mit Serviced Apartments in

Berührung. Erst bei der Agentur Corporate Concierge, später als Interims-Projektmanager bei BCD Travel. Kurz darauf gründete er eine Agentur zur Vermittlung von Apartments für internationale Sportevents und betreute Kunden wie ARD, BBC und Reuters. Aus der mühsamen Suche nach geeigneten Unterkünften entstand schließlich die Idee des zentralen Marktplatzes für Serviced Apartments, weshalb er und Eric-Jan Krausch im Jahr 2015 Acomodeo gründeten.

## Evert Schuele



Evert Schuele ist als Vice President Sales bei Hyatt International für die Vertriebsstrategie innerhalb Europas, Afrikas, dem

Mittleren Osten und Südwestasien zuständig. Seine Verantwortlichkeit umfasst rund 90 Hotels innerhalb von Hyatts Markenportfolio. Hierzu gehört auch Hyatt House, Hyatts Brand für den Bereich „Long Stay“ / Serviced Apartments. Evert Schuele hat in seiner Karriere zahlreiche markenspezifische Strategien verantwortet und unter anderem in London, München, Dubai und Wien bei Unternehmen wie Kempinski oder Starwood gearbeitet. Seit Januar 2017 ist Evert Schuele in seiner momentanen Position bei Hyatt International EAME in Zürich tätig.

## Gernot Wohlfahrt



Gernot Wohlfahrt beschäftigt sich bereits von Kindesbeinen an mit computerbasierten Gerätschaften. Die Faszination Technologie stand schon immer im Mittelpunkt. Beginnend in der Kommunikationstechnik und der

IT-Branche folgte nach Jahren der Berufserfahrung die Weiterentwicklung im Bereich Digitalisierung von Papierunterlagen und den dazugehörigen Workflows. Weitere Erfahrung sammelte er als Business Development Manager in einem Unternehmen mit der Ausrichtung Gebäudeautomation und Internet of Things. Heute ist Gernot Wohlfahrt Inhaber von Firmamentor und als Lotse für Digitalisierung tätig.

## Heidi Salomon



Heidi Salomon studierte Innenarchitektur/Feng Shui Architektur und ist Dozentin der IHK für Raumgestaltung/Lifestyle. 1994 gründete sie das Unternehmen Schön

Wohnen | Planungsbüro mit Einrichtungsfachgeschäft und Raumausstattung. 2004 übernahm sie die Leitung der Planungsabteilung der Südbund eG mit Aufbau und Leitung des Kompetenzzentrums, Beratung der Anschlusshäuser, Leitung der Messeprojekte und Entwicklung eines Ladenkonzeptes mit eigenem Möbelkonzept. Das Unternehmen plan b - Planungsbüro, spezialisiert auf ganzheitliche Planungskonzepte im Ladenbau, Hotel und Boarding gründete sie 2008. 2010 folgte die Erweiterung um plan b - Design im Raum | Einrichtungsfachgeschäft. 2013 schloss die Zusammenführung von plan b mit designfunktion an. Sie ist verantwortlich für die Geschäftsleitung Designfunktion Murnau, insbesondere für das Geschäftsfeld Mikroliving/Hospitality.

## Josef Schmidbauer



Josef Schmidbauer ist Leitender Verwaltungsdirektor. Er studierte Rechtswissenschaften und steht seit 1992 im Dienst der Landeshauptstadt München. Er war

als Stabsjurist im Revisionsamt, der zivilbaurechtlichen Betreuung städtischer Großbauvorhaben und im Controlling der Werkleitung der Münchner Stadtentwässerung tätig, danach für das Baureferat Projektleiter der Verwaltungsreform „Das neue Steuerungsmodell“. Seit 2005 leitet er im Referat für Stadtplanung und Bauordnung, Lokalbaukommission (LBK) die Abteilung „Zentrale Dienste“ mit Teams für Grundsatzfragen, Bußgeldverfahren, Statik und bautechnische Sonderverfahren, das Antragsbüro sowie das Beratungszentrum der LBK. Viele Jahre war er Repetitor für öffentliches Recht und Lehrbeauftragter der Bayerischen Verwaltungsschule.

## Julia Müller-Siekmann



Julia Müller-Siekmann, CIAA, arbeitet seit 2011 bei der Norddeutschen Landesbank Hannover (NORD/LB). Nach einem betriebswirtschaftlichen Studium war sie in

verschiedenen Bereichen im Research tätig. Den Bereich Sector Research Real Estate verantwortet sie mit ihrer Kollegin Sylvia Beuing seit 2015. Der Hauptfokus liegt insbesondere auf den europäischen Zielmärkten des Konzerns. Zu den Aufgaben zählen die kontinuierliche Marktbeobachtung sowie die Erstellung unabhängiger Marktstudien.

PARTNER

PARTNER

**Bestpreis garantiert!**  
Mit dem eClub Europe bei künftigen Buchungen 15 %\* sparen.  
adinahotels.com

**Adina**  
apartment hotels

\*auf die flexible Tagesrate

**protel.I/O**

**HOTEL TECHNOLOGY.**

**BETRIEBSKOSTEN.ZUVERLÄSSIG.REDUZIERT.**

www.protel.io/mehr

Die Zukunft, heute.

Für Hotels von morgen.



www.protel.io/mehr

## Kai Böcking



Mit dem Musikformat „Formel Eins“ bei der ARD begann 1988 die Karriere von Kai Böcking. Zuvor studierte der aus Neuss stammende Moderator Zeitungswissenschaften und Politik in München. Nach dem großen Erfolg von „Formel Eins“ stellte er sein Talent als Moderator im Radio und bei zahlreichen Quiz- und Talkshows unter Beweis. Aktuell ist Kai Böcking in der Kolumne „Kai reist“ der Sendung Abenteuer Leben auf Kabel 1 zu sehen. Neben seiner fortlaufenden Tätigkeit als Moderator betreibt er heute eine eigene Produktionsfirma. Außerdem ist er als Reisejournalist und Blogger in der ganzen Welt unterwegs. #kaireist.

## Marco A. Gardini



Prof. Dr. rer. pol. Marco A. Gardini ist Prodekan der Fakultät Tourismus und Professor für Internationales Hospitality Management und Marketing an der Hochschule Kempten. Neben diversen Lehraufträgen im In- und Ausland verfügt er über langjährige Verbands-, Industrie- und Beratungserfahrung und ist für namhafte Unternehmen als Berater, Trainer, Coach und Referent tätig. Seine Schwerpunkte liegen dabei auf den Themen Strategie, Marketing und Vertrieb. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke und Veröffentlichungen im Bereich Tourismus, Hotellerie und Gastronomie. Er ist Mitglied in verschiedenen wissenschaftlichen Organisationen (AIEST, DGT) sowie in Beiräten privater Unternehmen und öffentlicher Institutionen (z. B. Deutscher Tourismusverband, SCOPAR-Unternehmensberatung). Außerdem ist er Gutachter und Juror bei verschiedenen Tourismuswettbewerben.

## Markus Lehnert



Markus Lehnert ist seit über 30 Jahren in der Hotellerie tätig und arbeitet seit 18 Jahren bei Marriott International. Er leitet die Entwicklung aller Marriott Limited Service Brands europaweit und ist verantwortlich für die Entwicklung aller Marriott Marken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In der Vergangenheit war er zuständig für die Entwicklung der Marriott Marken in Skandinavien, Benelux, den Balkanländern und Griechenland sowie Deutschland, Österreich, der Schweiz und Polen. Vor seiner Zeit bei Marriott hat Markus Lehnert mehrere Jahre bei PKF London als Consultant für die Hotellerie gearbeitet. Davor war er 13 Jahre in verschiedenen operativen Rollen tätig und arbeitete unter anderem im Breidenbacher Hof, The Berkeley, Claridge's und The Lanesborough. Er lebt in der Schweiz.

## Markus Wenske



Markus Wenske sammelte nach seiner juristischen Ausbildung (Universität Passau, Universität de Lausanne, Universität de Genève, Humboldt-Universität zu Berlin)

langjährige Berufserfahrung als Developer (WINDSOR AG, MAGNUM AG, BAVARIA Objekt- und Baubetreuung GmbH) und als Anwalt (HFK Rechtsanwälte, Pietschmann Rechtsanwälte) 2012 gründete er wenske real estate legal. Er ist Experte für Immobilien-Development und Asset-Management, Pacht-, Betreiber- und Managementverträge. Er ist als Autor („IMR Immobilien und Mietrecht“, „Hotelbau“) und als Vortragender tätig.

## Miriam Ziemer



Miriam Ziemer ist als General Manager für das Pre-Opening des neuen Apartmenthotels my4walls Serviced Apartments Hamburg verantwortlich. Die studierte Hotelbetriebswirtin bringt über 20 Jahre Erfahrung aus verschiedenen Hotelketten mit. Unter anderem bekleidete sie diverse Positionen bei Holiday Inn, Sheraton und Kempinski und war Front Office Manager im Louis C. Jacob und Lindner Hotel Am Michel in Hamburg. Die letzten sechs Jahre arbeitete sie für Accor, wo sie zuerst im Novotel Hamburg Alster als stellvertretende Direktorin und danach im Adagio München City als Direktorin tätig war. Desweiteren engagiert sie sich seit Jahren bei der AICR Deutschland, wo sie seit 2015 das Amt der Präsidentin bekleidet.

## Nadja Eichele



Nadja Eichele arbeitet als Sales & Marketing Manager für die Neueröffnung des Apartmenthotels my4walls Serviced Apartments in Hamburg. Die Grundlagen für ihre fachlichen Kompetenzen bildet ein in England erfolgreich abgeschlossenes Bachelor of Arts-Studium im Bereich Tourismus und Management. Mit mehr als 15-jähriger In- und Auslandserfahrung hat sie sich innerhalb großer internationaler Unternehmen einen sehr guten Überblick über das Zusammenspiel verschiedener Fachbereiche in unterschiedlichen Industrien erarbeitet. Sie hat zahlreiche Projekte betreut, gesteuert und erfolgreich umgesetzt. Ihre Schwerpunkte liegen dabei in den Themen Vertrieb, Marketing und das Produktmanagement.



## Sylvia Beuing



Sylvia Beuing ist seit 2002 als diplomierte Bankbetriebswirtin (BA) für die NORD/LB (Norddeutsche Landesbank) Hannover tätig. Ab 2005 arbeitete sie in verschiedenen

Bereichen der Immobilienfinanzierung. Zusammen mit ihrer Kollegin Julia Müller-Siekmann verantwortet sie das Sector Research für gewerbliche Immobilien, insbesondere für die europäischen Zielmärkte des Konzerns. Zu den Aufgaben zählen die kontinuierliche Marktbeobachtung sowie die Erstellung unabhängiger Analysen.

## Thomas Scherer



Thomas Scherer schloss seine Ausbildung zum Steuerfachgehilfen in einer Steuerkanzlei 1994 ab und ist seitdem als selbstständiger Unternehmer tätig. Parallel dazu bildete er

sich zum Fachberater in Finanzdienstleistung (IHK) und Fachwirt in Finanzberatung (IHK) weiter. Er ist Gesellschafter der denkmalneu Gruppe und aktuell als Geschäftsführer diverser Gesellschaften innerhalb der Gruppe tätig.

## Stephan Gerhard



Prof. Stephan Gerhard gründete 1985 die auf Beratungsleistungen für die Hospitality-Branche spezialisierte TREUGAST Solutions Group.

Er ist zudem geschäftsführender Gesellschafter der Solutions Holding, die als Family Office unter anderem Investments in der Hotellerie (u. a. 25hours, arcona, The Door-

man), Sport (u. a. Snowdome Bispingen, Talents & Pros) und Sicherheitsdienstleistungen (Antares Defence, Seculearn) hält und managt. Für die „herausragenden Leistungen für die Hotellerie“ erhielt die TREUGAST Solutions Group unter seiner Leitung den Special Award „Hotelier des Jahres 2011“. Auch die American Academy of Hospitality Sciences zeichnete das Beratungsunternehmen als erstes weltweit mit

dem Star Diamond Award aus. Aufgrund seiner Expertise wurde er zum ordentlichen Professor für „Hospitality Development“ an der Fachhochschule des Mittelstandes berufen und ist Lehrbeauftragter an weiteren Hochschulen sowie aktives Mitglied in branchenrelevanten Institutionen wie im Stiftungsrat der FBMA oder im Fachbeirat der International University Bad Honnef.



**24/7 Check-In-Systeme  
für Serviced Apartments**

Inhotels Ariane GmbH ● Monreposstr. 57 ● 71634 Ludwigsburg  
www.ariane.com ● vertrieb@ariane.com



# EIN ZWEITES ZUHAUSE AUF ZEIT

Mit 100 Aparthotels im Herzen großer Städte und in Europas dynamischsten Geschäftszentren bietet Adagio ein auf die Bedürfnisse von Geschäftsreisenden bestens abgestimmtes Angebot.

Ob einfache Geschäftsreise oder Entsendung einer Führungskraft, deutsche sowie internationale Unternehmen haben heute vielfältige Anforderungen im Hinblick auf Unterkünfte für mittlere und lange Aufenthalte. Adagio hat sich darauf eingestellt. Mit seinem professionellen und flexiblen Vertriebsteam garantiert Aparthotels Adagio eine persönliche, auf die Bedürfnisse der Gäste zugeschnittene Betreuung.

**Apartment versus Hotel.** Die Aparthotels bieten für den Geschäftsreisenden viele Vorteile im Vergleich zur Hotellerie. Ein höherer Wohnkomfort spiegelt sich z. B. durch eine voll ausgestattete Küche und dem individuell abrufbaren Service wider. Darüber hinaus lässt sich durch die meist degressive Ratenstruktur im Vergleich zu Hotelübernachtungen Budget sparen.

Ein unbestrittener Vorteil ist außerdem die optimale Eignung für eine Langzeitnutzung. Die Mietpreise steigen in den Ballungszentren – ein guter Grund für viele Kunden, sich bei der Planung eines längeren Aufenthalts nach flexiblen Alternativen umzusehen. Die Nachfrage nach kleinen, komplett möblierten Wohnungen steigt stetig an. Vor allem die Internationalisierung und Dynamisierung diverser Arbeitsmärkte sorgt für immer mehr Bedarf an temporärem Wohnraum in Großstädten. Viele Mieter möchten aber nicht in ein klassisches Hotel. Aparthotels bieten individuelle, flexible Unterkunftslösungen. Trotzdem wird ein hotelähnlicher 24-Stunden-Service geboten und eine höhere Sicherheit gewährleistet. Auch die Unterbringung größerer Gruppen ist kein Problem.

**Überzeugende Vorteile.** Durch ein breit gefächertes Leistungsangebot bieten Adagio Aparthotels eine gute Basis für einen angenehmen und kostengünstigen Aufenthalt:

## Ihre Vorteile im Überblick

- Die Apartments und Studios bieten viel Stauraum und Bewegungsfreiheit; modulare Möblierung ermöglicht eine flexible Raumnutzung. Die Häuser liegen ausschließlich in zentraler Innenstadtlage (Adagio) oder in Randlagen mit Nähe zu den wichtigen Geschäftszentren (Adagio access). WLAN ist immer kostenlos.
- Die zentralen Lagen ermöglichen die Teilnahme am lokalen Leben, was durch regelmäßige Events in den Aparthotels zusätzlich gefördert werden soll. Auch der Austausch mit anderen Langzeitgästen wird durch die räumliche Gestaltung der öffentlichen Bereiche angeregt, im privaten wie im beruflichen Kontext (z. B. Co-Working-Spaces).
- Kostenvorteile bei Adagio entstehen insbesondere durch die degressive Ratenstruktur ab der vierten Nacht sowie durch Einsparungen bei den Verpflegungskosten.
- Adagio-Gäste profitieren auch vom Accorhotels-Treueprogramm „Le Club Accorhotels“. Alle Adagio-Häuser nehmen daran teil.

## Preisvorteile bei Langzeitmiete

1 bis 3 Nächte	
4 bis 9 Nächte	bis zu 15 %
10 bis 27 Nächte	bis zu 30 %
28 bis 90 Nächte	bis zu 40 %
Über 90 Nächte	bis zu 45 %

Die Preise sind abhängig von Datum, Aufenthaltsdauer und Verfügbarkeit.

## Adagio Deutschland GmbH

Khalid El Harrak · Sales Manager  
 Hanns-Schwindt-Straße 2 · 81829 München  
 T.: +49 (0) 89 – 121 122 – 310 · MOBIL: +49 (0) 170 – 949 83 53  
 khalid.elharrak@adagio-city.com · [www.adagio-city.com](http://www.adagio-city.com)



# Medienpartner der SO!APART 2017

## Business Traveller

Das Magazin **BUSINESS TRAVELLER** ist seit über 25 Jahren im Verlag Perry Publications GmbH auf dem deutschen Markt – und das einzige gedruckte Geschäftsreisemagazin im Segment der Publikumszeitschriften, das sich direkt an den Reisenden wendet. Mit sechs Ausgaben pro Jahr, zahlreichen Sondereditionen und einer Auflage von circa 45.000 Exemplaren ist der **BUSINESS TRAVELLER** das größte unabhängige deutsche Geschäftsreisemagazin.

Das redaktionelle Angebot wird ergänzt durch ein E-Paper, den Online-Auftritt [www.businesstraveller.de](http://www.businesstraveller.de) sowie die Präsenz in Social-Media-Kanälen wie Facebook, Twitter, Instagram & Co. **BUSINESS TRAVELLER** bewegt sich am Puls der Zeit und an allen Brennpunkten des Geschäftsreiseverkehrs – als professionelle Hilfestellung beim Business auf internationalem Terrain.

## H.O.M.E.

Das Designmagazin für modernes Leben

### H.O.M.E. – Living modern Life!

H.O.M.E. ist das internationale Design- und Lifestyle-Magazin für das moderne Leben zu Hause. Ein Magazin, das Design, Wohnen, Architektur, Media, moderne Kunst und Mobilität vernetzt und zu einem unverkennbaren Lifestyle zusammenfasst. H.O.M.E. geht stets voran, ganz besonders beim Thema Nachhaltigkeit, und ist als erstes Designmagazin auf iTunes mit einer eigenen iPad-Ausgabe vertreten. Darüber hinaus ist H.O.M.E. das einzige Design-Premiummagazin mit mehr als 100.000 verkauften Heften im Jahresschnitt.

## *first class*

Wissen ist Marktstärke – mit diesem Credo setzt das Managementmagazin **first class** bereits seit 35 Jahren starke Impulse für erfolgreiche Hotel- und Gastronomiekonzepte. Zahlreiche Trendberichte und Studien über den Strukturwandel der Branche bereiten die mittlere, gehobene und Top-Hotellerie auf die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft vor. In klar recherchierten Fachbeiträgen und vielen Praxisberichten vor Ort erhalten die Führungskräfte in umsatz- und kapitalkräftigen Betrieben zehnmal im Jahr kompetente Entscheidungshilfen in allen Bereichen der Hotellerie und Gastronomie – von Vertriebs- und HR-Themen bis hin zu F&B-, Einrichtungs- und Technikaspekten.



**Serviced  
Apartment  
News**

Aparthotels  
Extended Stay  
Short-term Rental

**Serviced Apartments News** ist das führende Online-Nachrichtenportal sowie Informationsquelle für den Serviced-Apartment-, Long-Stay- und Aparthotel-Sektor. Die Leser werden über die weltweiten Entwicklungen auf dem Laufenden gehalten, Kommentare und zum Nachdenken anregende Stellungnahmen von Branchenkennern werden präsentiert. Treffen Sie die Entscheider des Segments auf den jährlich stattfindenden Serviced Apartment Summits in Europa, MEA und Amerika – sie zählen zu den bedeutenden, internationalen Branchen-Events mit Gelegenheit zum Austausch von Best Practice, zum Entwerfen von Zukunftsvisionen und zum Knüpfen von Geschäftskontakten.



# Die Preisträger der fünften SO!APART-Awards 2017



Es ist jedes Mal ein besonderer Moment, wenn die Laudatoren die Gewinner der SO!APART-Awards auf die Bühne bitten.

Insbesondere in den Publikums-kategorien „das beliebteste Kleine“ und „das beliebteste Große“ haben die Nominierten in den letzten Wochen alles daran gesetzt, viele Kunden und Gäste zu begeistern, um mitzuvoten und Stimmen zu gewinnen. Kreative Ideen, Engagement, Herzblut und Zeit stecken in den zahlreichen Aktionen. Und so blieb es spannend, bis zum Schluss!

Auch in den vier Jurykategorien tappen die Nominierten im Dunkeln. Wer darf in diesem Jahr auf die Bühne gehen und einen der Awards entgegen nehmen? Neun qualifizierte Jurymitglieder aus den unterschiedlichsten Bereichen sichteten die Bewerbungsunterlagen, führten Hausbesichtigungen durch und begutachteten die einzelnen Objekte aus unterschiedlichen Perspektiven. An dieser Stelle ein großes Dankeschön an unsere Jury für ihren professionellen Einsatz und ihr Engagement.

Auch in diesem Jahr wird wieder der Special Award überreicht, der 2016 von den Organisatoren ins Leben gerufen wurde. Dieser besondere Preis wird an ein Haus übergeben, das durch eine außergewöhnliche Leistung aufgefallen und wegweisend für die gesamte Branche ist. So kann es sich hierbei um ein Personal-konzept, ein ausgefallenes Storytelling oder ein neues, überraschend anderes Raumkonzept handeln. Der Unterschied: Für diesen Award sind keine Bewerbungen möglich.

Freuen Sie sich mit uns und den Bewerbern sowie Nominierten auf eine feierliche Preisverleihung am 22. November 2017 in Berlin! Ein Hoch auf die Gewinner der SO!APART Awards 2017!

## *High five for the winners of the fifth SO!APART-Awards 2017*

*It is always a special moment when the laudators invite the winners of the SO!APART-Awards onto the stage. Especially in the two audience categories "the popular little one" and "the popular big one", the houses have done everything in the last few weeks to get as many online votes as possible from their guests. Many creative ideas, commitment, passion and time were put into the project.*

*But also in the four jury categories none of the nominees know in advance which house the decision was made for. This year, a jury of nine members reviewed the applications received. This enabled them to be assessed comprehensively, because they were evaluated from very different perspectives.*

*And then there is a special award which is given to a prize winner that has taken on an exemplary function through a special achievement. You cannot apply for this award. Look forward to a festive award ceremony with the applications and prize winners on 22nd November 2017!*



# Die Jury der SO!APART- Awards 2017

## The Jury of the SO!APART-Awards 2017

Wir sind stolz darauf, unsere Jury in diesem Jahr erneut hochkarätig zu besetzen und zu erweitern.

Acht Experten evaluierten die von Sylvie Konzack nominierten Bewerbungen. Wir bedanken uns herzlich bei:

### Sabine Galas



Chefredakteurin des  
Geschäftsreisemagazins  
BUSINESS TRAVELLER

Editor in Chief of the business  
travel magazine BUSINESS  
TRAVELLER

### Dirk Gerdom



Präsident des VDR; Global  
Procurement Chief Operating  
Officer und Vice President,  
Global Procurement  
Organization, SAP SE

President of the VDR (The  
German Business Travel Association); Global  
Procurement Chief Operating Officer and Vice  
President, Global Procurement Organization,  
SAP SE.

### Anett Gregorius



Gründerin und Inhaberin  
von Apartmentservice

Founder and Owner  
of Apartmentservice

### Sylvie Konzack



Chefredakteurin des  
Management-Magazins  
für Hotel und Restaurant  
first class

Editor in Chief of the hotel  
magazine first class

### Corinna Kretschmar-Joehnk



Co-Geschäftsführerin von JOI-  
Design GmbH Innenarchitekten

Co-Managing Director of JOI-  
Design GmbH Innenarchitekten  
(interior designers)

### Malte Zeeck



Gründer und Co-CEO  
von Inter Nations

Founder and Co-CEO  
of Inter Nations

### Petra Naoum



Veranstaltungsmanagerin,  
interne Auditorin in der Orga-  
nisationseinheit Finanzen und  
Unternehmenscontrolling des  
Deutschen Zentrums für Luft-  
und Raumfahrt (DLR); Auditorin  
und Hotelprüferin u.a. für das VDR-Zertifikat  
Certified Serviced Apartment.

Event Manager, Internal Auditor at the finance  
and controlling department of DLR; Auditor  
and Controller i. a. for the certificate Certified  
Serviced Apartment of the VDR.

### Uwe Niemann



Leiter Markt Hotelfinanzie-  
rungen bei der Deutsche/  
Hypo (Deutsche Hypotheken-  
bank)

Head of Hotel Financing  
at Deutsche/Hypo  
(Deutsche Hypothekenbank)

### Heimo Rollett



Immobilienjournalist und Autor,  
Chefredakteur Immobilienwirtschaft,  
immobranche.at

Real Estate Journalist and Author,  
Editor in Chief of Immobilienwirt-  
schaft, immobranche.at



Award-  
Bewerbung

**SO!**  
APART  
2017



Nominierung der  
TOP 5 jeder Kategorie  
durch Sylvie Konzack,  
Chefredakteurin der

*first class*



Auswahl der  
Gewinner durch  
die Fachjury



Jury-  
Awards



Nominierung  
durch Voting



Die meisten  
Stimmen küren  
den Gewinner



Publikums-  
Awards

# Die nominierten Häuser in den Jurykategorien 2017

## Nominees 2017

### „die kleinen Feinen“ *“small and precious”*

Brera Serviced Apartments Frankfurt  
DOWNTOWN APARTMENTS (Berlin)  
Gorki Apartments (Berlin)  
iPartment Köln Mülheim (Cologne)  
Yays Zoutkeetsgracht (Amsterdam)

### „groß und großartig – Aparthotel“ *“grand and great – aparthotel”*

Adina Apartment Hotel Berlin Checkpoint Charlie  
Adina Apartment Hotel Frankfurt  
L!NDNER Hotel & Residence Main Plaza (Frankfurt)  
SOULMADE (Munich)  
THE FLAG MÜNCHEN (Munich)

### „groß und großartig – Apartmenthaus“ *“grand and great – classical apartment house”*

ADAPT APARTMENTS BERLIN  
SERVICED APARTMENTS IM LEBENDIGEN HAUS (Dresden)  
SMARTments business MÜNCHEN PARKSTADT SCHWABING (Munich)  
THE SPOT (Munich)

### „neu und besonders“ *“new and different”*

Adina Apartment Hotel Nuremberg  
DOWNTOWN APARTMENTS (Berlin)  
HARBR. boardinghouse Ludwigsburg  
SMARTments business BERLIN CITY-WEST  
SOULMADE (Munich)

# Aussteller 2017

## MEDIA CARRIER

**1 Media Carrier** Das 2011 gegründete Unternehmen Media Carrier ist eine Tochter der Münchener MELO Group, deren zentrale Geschäftsbereiche auf den Säulen Medien und Logistik beruhen. Die Media Carrier GmbH hat sich auf die Vermarktung und den Vertrieb von digitalen Zeitungen und Zeitschriften spezialisiert. Mit ihrer Entwicklung, der Media Box, beliefert sie die Reiseindustrie mit e-Papern.



**2 In-Lease** In-Lease, Mietmöbel und mehr! Ganz gleich ob Sie in Immobilien investieren, sie verwalten oder Serviced Apartments anbieten – wenn Sie einen zentralen Ansprechpartner für Ihre Möbel und Haushaltsgeräte suchen, sind Sie bei In-Lease richtig. In-Lease hilft bei der Auswahl, liefert und baut alles auf. Anschließend kümmern sie sich um die Reparatur – all dies ist im Mietpaket inklusive. Lieber kaufen als mieten, aber den gleichen Service nutzen? Auch das macht In-Lease möglich.



**3 COCO-MAT** COCO-MAT sleep on nature 1989 gegründet, war der Traum von Coco-Mat: herrlicher Schlaf für jeden, der die Betten und Matratzen des Unternehmens benutzt! Die Weisheit der Natur war und ist dabei Kraft und Inspirationsquelle. Coco-Mat fertigt innovative Produkte und Möbel aus natürlichen Materialien und wurde dafür vielfach ausgezeichnet.



**4 Ariane Systems** Die modularen Self-Service-Lösungen von Ariane Systems unterstützen die digitale Guest Journey aller Serviced Apartments. Der bewährte Kiosk Check-in/out lässt sich durch Online Check-in/out sowie die Integration von Mobile Keys über die Ariane MY KEY APP oder MY JOURNEY APP erweitern. Ariane bietet als Weltmarktführer mit über 20 Jahren Erfahrung, über 3.000 Kunden in 27 Ländern und der Integration von über 110 Hotelsoftware-, Schließsystemen und Payment Providern die passgenaue und effizienteste Lösung für Ihren Betrieb!



**5 Schulte-Schlagbaum** Die Schulte-Schlagbaum AG – gegründet 1833 und Aktiengesellschaft seit 1897 – ist ein konzernunabhängiges mittelständisches Unternehmen. SAG entwickelt, produziert und vermarktet Komponenten, Systemlösungen und Dienstleistungen für die Sicherung, Organisation und das Management von Gebäuden.



**6 SMARTments business** Ein Zuhause für ein paar Wochen oder Monate? Ob Sie beruflich unterwegs sind, auf Reisen oder einfach vorübergehend eine Unterkunft benötigen: SMARTments business sind Serviced Apartments mit moderner Inneneinrichtung und durchdachtem Raumkonzept. Die ideale Lösung, wenn Sie eine smarte Bleibe auf Zeit suchen – inklusive Küche und Bad mit Komfortdusche. Genießen Sie hier Ihre persönliche Freiheit, höchsten Komfort und einen individuellen Service. Eben besser als Hotel.



**7 sleep + sit – Faszination Bett & Sofa** Eine Marke der 1995 gegründeten WERNER Polstertechnik GmbH. Außergewöhnliche Verwandlungsmöbel made in Germany für höchste Ansprüche. Kreativer Bettsofahersteller mit patentierten Ideen und multifunktionalen Raumkonzepten mit denen Wohnen, Arbeiten und Schlafen miteinander verschmelzen.



**8 Miku und GH Möbel** MIKU GmbH, der Komplettanbieter für Fliesen + Mosaike, Natur- + Kunststeine, Corian, ESG-Glas Duschabtrennungen, Waschtische, Küchenarbeitsplatten ... bundesweit ... europaweit! MIKU präsentiert sich gemeinsam mit GH Möbel, Hersteller von Zimmereinrichtungen + Polstermöbeln für Serviced Apartments, Studentenwohnen, Hotels, Alten- und Pflegeheime.



**9 conichi** Durch die conichi app können Gäste vorab An- und Abreisezeit übermitteln, einen mobilen Check-in/-out durchführen, von Digital Keys profitieren sowie Bezahlungen schnell und unkompliziert via App tätigen. Das Übermitteln von Präferenzen ermöglicht es zusätzlich, einen auf den Gast abgestimmten und persönlichen Aufenthalt vorzubereiten.

## designfunktion

**10 designfunktion** designfunktion gestaltet Wohnwelten, in denen sich Menschen zu Hause fühlen. In ästhetischen und funktionalen Räumen fühlen sie sich wohl, tanken Kraft und können sich entspannen.

## FLÖTOTTO

**11 FLÖTOTTO** Mit 10 Jahren Erfahrung gehört FLÖTOTTO zu den führenden Objekteinrichtern im Segment der Mikroapartments. Fortschrittliche Produktionsverfahren, moderne Maschinen im Werk und die vollumfängliche Projektabwicklung zeichnen das Unternehmen in dieser Hinsicht besonders aus.

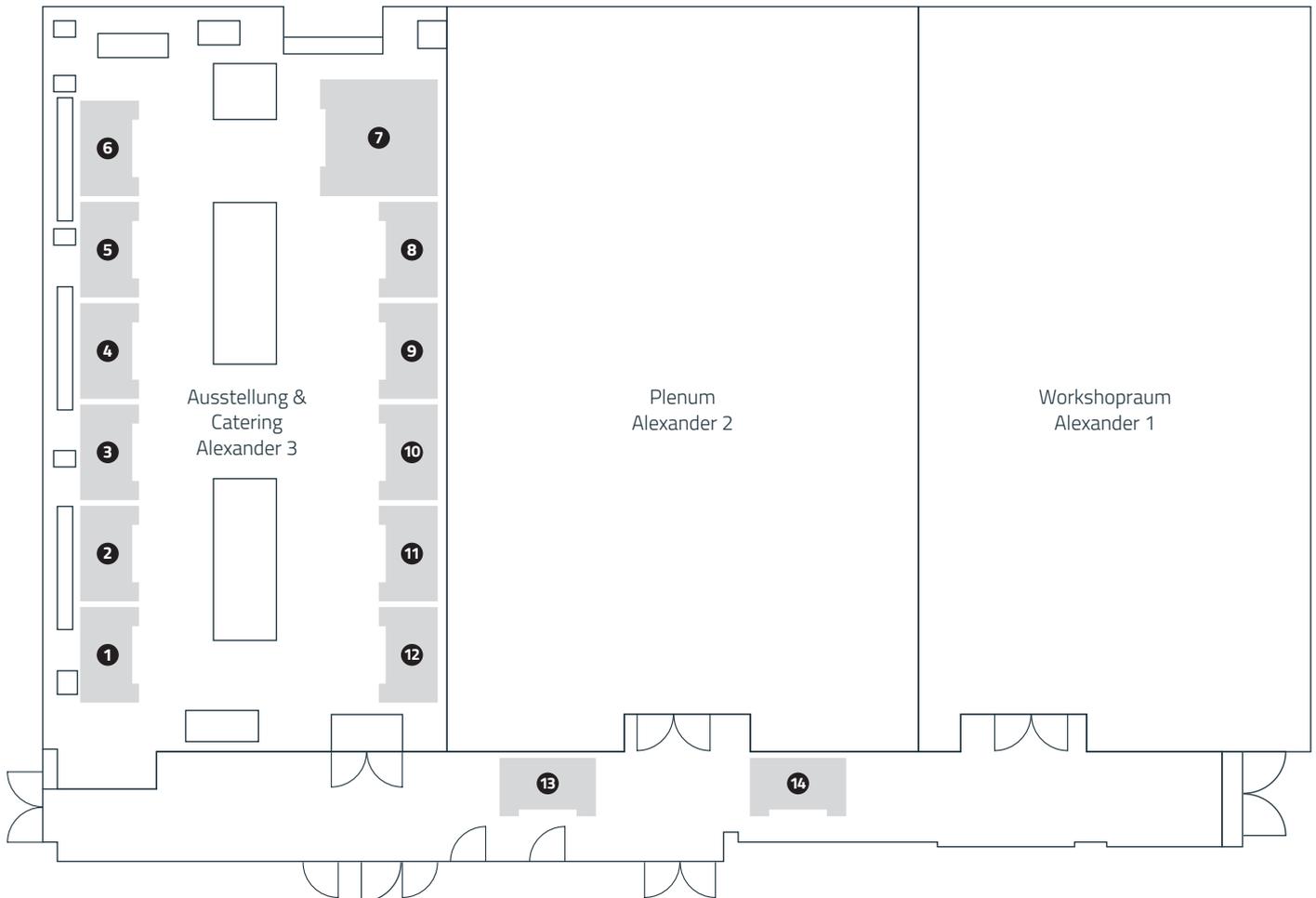


**12 Key & Card/Checkin 24-7** Key & Card begleitet Sie mit der Gesamtlösung für die RFID-Zutrittskontrolle: Mit dem optionalen WIFI Online können Sie z.B. Türen fern öffnen, wissen, wenn der Gast im Zimmer ist oder nicht gestört werden will. Der Mobilkey kann mit jedem Smartphone genutzt werden. Checkin24-7 Kiosk mit Infosystem und Zahlfunktion: Der 17 Zoll Touchbildschirm ist nicht nur Check-in-, sondern auch Info-Screen und ermöglicht Zahlungen per Kreditkarte. Bestehende RFID-Keycardsysteme können integriert werden.

**13 Heuer Dialog** Als Marktführer für Netzwerke in Form von Veranstaltungen und Business Matching begleitet Heuer Dialog seit über 40 Jahren die Immobilienwirtschaft beim Zugang zu sämtlichen Disziplinen, die sich mit Fragen zur Zukunft von Stadt- und Immobilienwelten auseinandersetzen.

**14 Apartmentservice** Apartmentservice, der Veranstalter der SO!APART, verbindet seit mehr als 15 Jahren die Vermittlung von Serviced Apartments in Deutschland und weltweit mit der umfassenden Beratung von Projektentwicklern, Betreibern und Investoren für Serviced Apartments.

# Lageplan



# Ausblick!

Heute schon neugierig auf die SO!APART 2018?  
Seien Sie gespannt, wir gehen nach Leipzig.  
Weitere Informationen auf [www.so-apart.de](http://www.so-apart.de)!

## Werden Sie Sponsor!

Werden Sie ein Teil der SO!APART und unterstützen Sie aktiv unser Branchentreffen. Als Sponsor genießen Sie zahlreiche Exklusivleistungen und sind in allen Publikationen, die die Veranstaltung betreffen, präsent.

## Werden Sie Aussteller!

Präsentieren Sie der Serviced-Apartment-Welt Ihr Produkt und Ihr Unternehmen mit einem Messestand auf unserer fachbegleitenden Ausstellung und knüpfen Sie neue Kontakte.

## Sichern Sie sich gleich Ihren Unternehmensauftritt auf der SO!APART 2018.

Sie erreichen uns per Telefon unter +49 (0) 30 – 96 06 09 49 - 11 oder per E-Mail unter [soapart@apartmentservice.de](mailto:soapart@apartmentservice.de)



## Impressum

### HERAUSGEBER

Apartmentservice  
Anett Gregorius  
Berliner Allee 36  
13088 Berlin

### FOTOS

© fotolia  
© shutterstock

### SO!APART:

© Klaus Stemmler  
© Julia Baumgart  
© Martin Haag

### Apartment der Zukunft:

© Martin Haag  
© JOI-Design  
(Design & Rendering)

### DRUCK

WIRmachenDruck GmbH  
Nachdruck, auch auszugsweise,  
nur mit schriftlicher Genehmigung des  
Herausgebers. Alle Rechte vorbehalten.

# INTELLIGENT VERKNÜPFT

Beratung



Vermittlung von  
Serviced  
Apartments



Umfassender,  
aktueller  
Marktüberblick

## Unser jährlicher Marktreport

### Serviced Apartments bietet:

- Grundlagen zum Segment
- Beschreibung Marktentwicklung und Trends
- Ergebnisse unserer Marktbefragung mit wichtigen Kennziffern

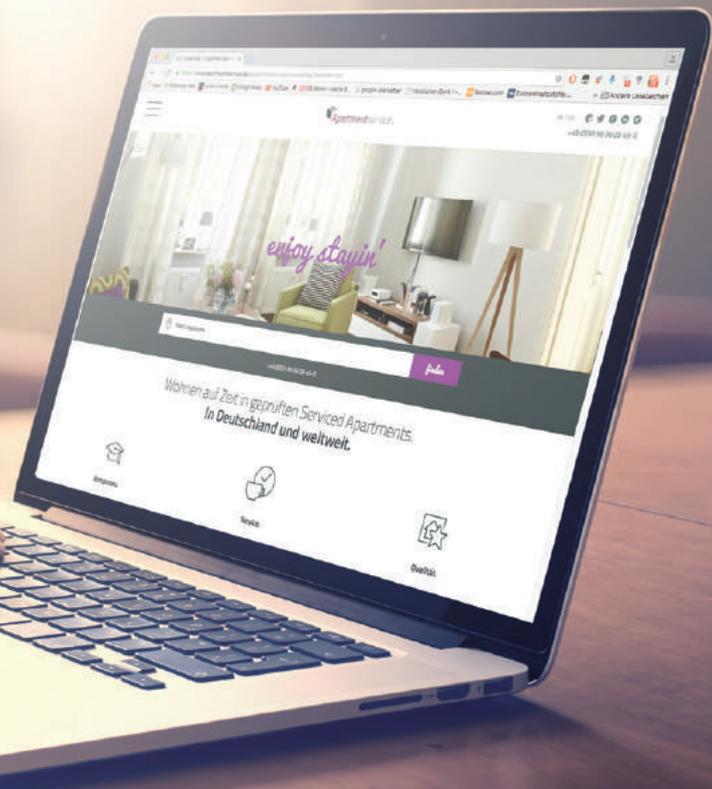
## Die Online-Plattform ApartmentService.de

### bietet qualitativ hochwertiges Wohnen auf Zeit

- geprüfte Serviced Apartments in rund 120 Destinationen in Deutschland und weltweit
- individuelle, komfortable und großzügige Wohnkonzepte – zentral gelegen bzw. mit guter Verkehrsanbindung
- engagierter Service
- maßgeschneiderte Firmenportallösung
- Onlinebuchbarkeit

## Spezialisierte Beratung rund um Serviced Apartments – für Investoren & Betreiber, für bestehende Objekte und Neuentwicklungen

- Markt- und Standortanalysen
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen
- Konzeptentwicklungen
- Marketingleistungen



Wir bedanken uns bei  
unseren wunderbaren Partnern  
für Ihre Unterstützung!

UNSER PARTNER EXKLUSIV



UNSERE  
PARTNER

*Adina*  
apartment hotels

**BelForm**

**protel**  
hotel software

UNSERE  
SUPPORTING PARTNER

**SMART**  
ments  
business

**BRERA**  
LUXURY APARTMENTS

**ipartment**

UNSERE  
MEDIENPARTNER

**Business**  
*Traveller*

*first class*

**H.O.M.E.**  
Das Designmagazin für modernes Leben

 **Service**  
**Apartment**  
News