



**DAS BRANCHENTREFFEN
DER SERVICED-
APARTMENT-WELT**

10./11. NOVEMBER 2021

enjoy stayin'



SO!APART ist eine Veranstaltung und
SO!APART insight ein Medium von
Apartmentservice, Berliner Allee 36,
13088 Berlin – Deutschland



Inhalt

| | |
|---|----|
| Was macht die neue Lust aus dem Segment? | 4 |
| Anders, aber wachsend – der Markt in Österreich <i>Gastbeitrag v. R. Kopaceek & S. Pilhatsch (Michaeler & Partner)</i> | 8 |
| Stabil und konjunkturunabhängig: Die Assetklasse Senior Living <i>Gastbeitrag von Henrik von Bothmer (Union Investment)</i> | 10 |
| „In the Long Run hat Premium das größere Potenzial“ | 12 |
| Wirkt der München-Move weiter? | 16 |
| Programm der SO!APART 2021 | 18 |
| Moderatoren, Referenten und Panelisten 2021 | 20 |
| Aussteller der SO!APART 2021 | 25 |
| Der SO!APART-Award und das Nest des Flamingos 2021 | 28 |
| Der moderne, Investoren geeignete Betreibervertrag <i>Gastbeitrag von Marc P. Werner (Hogan Lovells)</i> | 30 |
| Ausblick und Impressum | 34 |



Die (neue) Lust an Serviced Apartments

Noch bis ins Frühjahr diesen Jahres schien eine SO!APART vor Ort und in aller Vertrautheit in unwirklicher Ferne. Heute freue ich mich so sehr wie nie, Sie alle in München im neuen Adina Apartment Hotel Munich und an den Bildschirmen zusammen zu erleben. Herzlich Willkommen zur SO!APART 2021! Herzlich willkommen zu viel Zukunft im Übergang zur Nach-Corona-Zeit!

Unser Segment ist seit dem Frühsommer 2021 wieder zu alter Buchungsstärke zurückgekehrt. Die neue Lust an Serviced Apartment hat sich sowohl bei Investoren und Betreibern als auch bei bestehenden und neuen Gästen verfestigt. Gleichwohl ist der Druck aus allen Richtungen gewachsen. Wir werden heute und morgen mit Vertretern der Kettenhotellerie und der Wohnwirtschaft über ihre Pläne im Segment sprechen. Wir werden ganzheitliche Visionen für einen Nachhaltigkeits-Push im Segment zum Thema haben. Außerdem blicken wir auf die verschiedenen Konzeptvarianten im neuen Bereich Senior Living und diskutieren tatsächliche Potenziale. Besonders freue ich mich auch auf die News Kids on the Block wie auch auf die alten Hasen, von denen manche bisher selten die Bühne gesucht haben. Und natürlich auf die Gewinner und Nominierten der SO!APART Awards, die endlich wieder gekürt werden.

Auch wir haben weiter neue Lust an Serviced Apartments. Zum 20. Geburtstag von Apartmentservice und im neunten Jahr der SO!APART haben wir im Sommer die SO!APART insight als neues Digitalmagazin gestartet. Hintergründig, mit originären Marktbeiträgen und leidenschaftlich mit Ihnen allen als Hauptakteure im Fokus, wollen wir den Themen des Spezialsegments noch mehr Raum und damit Aufmerksamkeit im Gesamtmarkt verschaffen. In dieser Ausgabe werden sie zahlreiche Artikel aus der SO!APART insight entdecken können. Werden Sie Insightler - heute, morgen und das ganze Jahr über!

Ihre
Anett Gregorius,
Gründerin und Inhaberin Apartmentservice

The (new) zest for serviced apartments

Today, I am more excited than ever to see you all together at the new Adina in Munich and on the screens. Welcome to SO!APART 2021! Welcome to a promising future in transition to post-Corona times! Our segment have been returning to its old booking strength since early summer 2021. The new passion for serviced apartments has solidified. Nevertheless, the pressure has grown from all directions. Today and tomorrow, we will talk to the large chain hotel industry and representatives of the residential sector about their new plans in the segment. We will have holistic visions for a sustainability push in the segment as a topic. We will also look at the different concept variants in the new senior living segment and discuss actual potentials. I am also particularly looking forward to the news kids this year as well as the old hands, some of whom have rarely sought out the stage so far. And of course to the winners and nominees of the SO!APART Awards, which will finally be crowned again.

We also continue to have an unabated enthusiasm for serviced apartments. For the 20th birthday of Apartmentservice and in the ninth year of SO!APART, we launched SO!APART insight as a new digital magazine this summer. In-depth, with original market contributions and passionate with you all as the main players in focus, we want to give the topics of the special segment even more space and thus attention in the overall market. In this issue you will discover numerous articles from SO!APART insight. Become an Insightler – today, tomorrow and all year round!

Yours,
Anett Gregorius

Was macht die neue Lust aus dem Segment?

Das erste Halbjahr 2021 gestaltete sich zäh für die Serviced-Apartment-Welt, aktuell kann sie auf vor-corona-krisenähnlichem Niveau performen. Doch wie geht es weiter mit den neuen und bisherigen Gästen? Wie entwickelt sich der Business Travel? Und wie könnten sich die Verhältnisse verändern, wenn die Wohnwirtschaft und die klassische Hotellerie nun verstärkt ins Segment drängen.

von Sylvie Konzack

Erst „Überflieger“, dann „Phönix aus der Asche“, schnell auch „Krisengewinner“ – etliche Zuschreibungen hat das Serviced-Apartment-Segment vor und seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie erfahren. Viele wollen sich die Betreiber gar nicht aufs Rever schreiben lassen. „Gewinnen fühlt sich anders an und geht in solch einer Krise nicht“, hört man aus vielen Betreiber-Ecken. Und eine Gewinnerstimmung erzeugten die ersten Monate 2021 im Segment ohnehin wenig.

Generierte das Serviced-Apartment-Segment in Deutschland noch für 2020 eine vergleichsweise hohe Auslastung von 54 Prozent (Quelle: Apartment-service), wackelte die krisenresistente Stimmung bereits zum Jahresende 2020 deutlich. Mit nur 13 Prozent Auslastung operierten allein die Aparthotels im Dezember 2020 mit Zahlen, die bislang die Mega-Krise der klassischen Hotellerie beschrieben hatten. Die weltweite neue Corona-Welle mit währenden Lockdowns seit November letzten Jahres sorgte für eine dauerhaft geringe Geschäftsreisebewegung im Inland und nahezu keine

aus dem Ausland. Eine Katastrophe vor allem auch für Serviced-Apartment-Hochburgen wie Frankfurt, München und Berlin. Schon 2020 war, laut VDR-Geschäftsreiseanalyse, die Reisetätigkeit deutscher Unternehmen um 82 Prozent eingebrochen. Durch die schleppend anlaufende Impfkampagne kam in den darauffolgenden Wochen weiter wenig Lockerungsdynamik in den Markt hinein. Reisen und Mobilität sollten zur Pandemie-Eindämmung schlichtweg nicht stattfinden. Und wer noch gestrandete Longstay-Gäste hatte oder neue mit neuen Angeboten gewinnen konnte, zählte zu den Lucky Ones.

13 statt 75 Prozent

Viele Betriebe mussten aber inzwischen auch Hilfen beantragen, deren Bewilligung bis in den Frühjahr hinein oft auf sich warten ließ. Die Luft wurde dünner, die Stimmung sank in einen historisch ungekannten Keller. In der von Apartmentservice durchgeführten jährlichen Betreiberbefragung Anfang 2021 schätzten lediglich 13 Prozent der Anbieter die eigene wirtschaftliche Situa-

tion noch als gut oder sehr gut ein. Anfang 2020 waren es noch 75 Prozent. Auch schlechte Nachrichten wie die Insolvenz von Quarters in den USA sorgten hierzulande für Unruhe, gefolgt von baldigen Übernahme-Nachrichten in Deutschland durch Habyt. Der Co-Living-Markt ist bis heute allorts am beben.

Dennoch – und das macht im Vergleich doch den krisenresistenteren Unterschied aus: Sobald wieder mehr gereist werden konnte, holte das Segment mit am schnellsten auf. Nicht nur in der Ferienhotellerie liefen die Drähte sofort heiß, als die berühmten Ministerpräsidentenkonferenzen das touristische Beherbergungsverbot beendeten. Auch im Serviced-Apartment-Segment schnellte bei vielen der Forecast exponentiell in die Höhe, selbst bei komplett neuen Playern auf dem Markt. Es wurde im Geschäftsreisebereich aufgeholt, indem Kundenbesuche mit hoher Frequenz nachgeholt wurden – und Städteurlauber zogen erstmals im großen Stil das Serviced Apartment dem Hotelzimmer vor. Das Segment erlebte seit dem Frühsommer Leisure und noch

mehr Shortstay. Das Produkt war endlich deutlich bekannter geworden, auch unter neuen Zielgruppen. Unsicher geöffnete Gastronomien und das weiterhin hohe Schutzbedürfnis auf Reisen unterstrichen erneut die hohe Daseinsberechtigung von Serviced Apartments.

Der Markt potenziert sich weiter

Im Juli 2021 lag, laut Stimmungsbarometer von Apartmentservice, die durchschnittliche Belegung in den Serviced Apartment-Betrieben in Deutschland bei 74 Prozent und damit so hoch wie seit Ausbruch der Pandemie nicht mehr. Die Unterschiede zwischen den Betriebsarten verringerten sich deutlich: Selbst die Aparthotels erreichten im Juli eine Auslastung von 58 Prozent, während Serviced Apartmenthäuser vielerorts bereits jenseits der 80 Prozent rangierten. Und so schlecht Anfang des Jahres die Stimmung war: Generell performte das Segment von Januar bis Juli 2021 mit einer Auslastung von 58 Prozent.

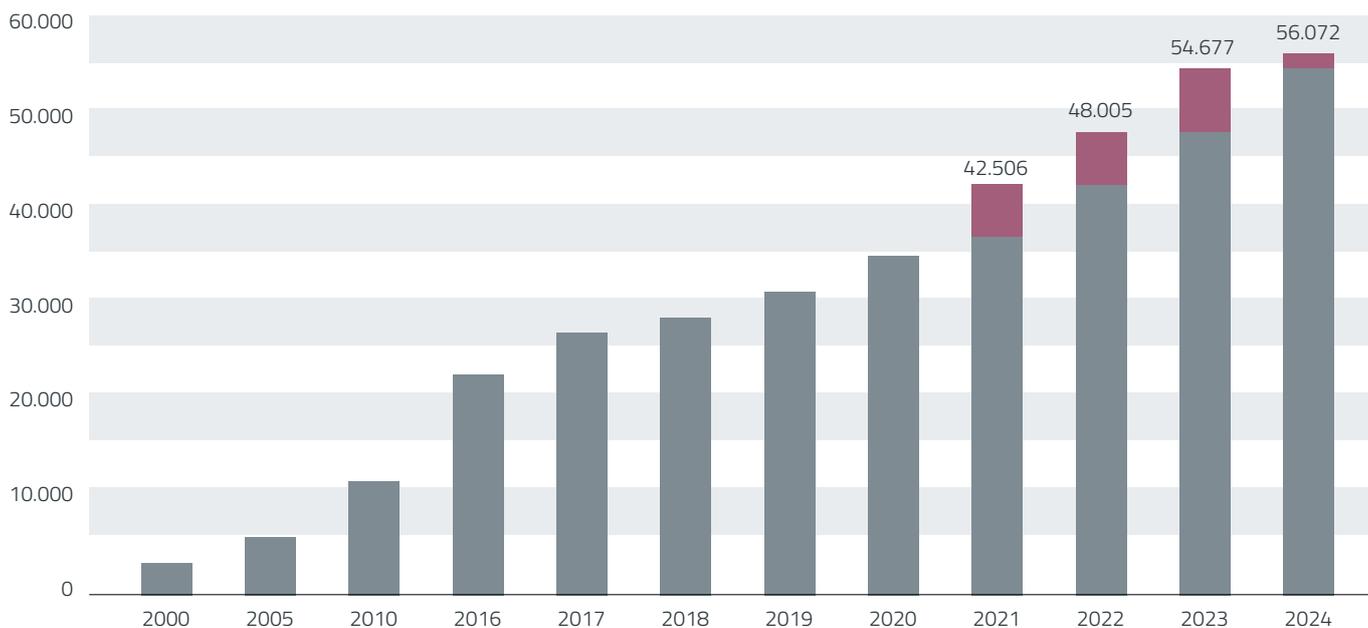
Die Forecast-Zahlen für den August zeigten im August bereits einen Wert von 82 Prozent bei stabilen Preisen. Nicht wenige, wie Adapt Apartments Berlin, fuhren Rekordmonate in ihrer Unternehmensgeschichte ein. Und auch im September schwärmten Betreiber wie Smartments Business, ipartment oder Büroma von vorkrisenähnlichen Auslastungen von über 90 Prozent, selbst in Frankfurt. Brera, die 2020 drei neue Objekte eröffnet hatten, vermelden auch in B-Städten wie Ulm im September eine sehr hohe Belegung, primär mit Longstay und Geschäftsreisenden.

Die Branche erlebte also das von dem Politiker Karl Lauterbach versprochene Sommermärchen, und die Betreiber im Segment galten wieder als Lucky Ones – nicht nur resistent in der Krise, sondern auch schnell aus der Krise, ohne dass dies aktuell abzubrechen scheint. Zugleich erblickten neue Brands die deutsche Markenwelt, darunter Das Schlafwerk

mit erstmaligen Fokus auf die Zielgruppe Monteure und Handwerker (s. Foto), Rioca als erster gewerblicher Brand von i Live oder HVNS als neue Longstay-Marke von International Campus. Die britische Edyn-Marke Locke hat in München ihr Deutschland-Debüt gefeiert. Bestehende Brands wie Joyn Serviced Living, Adina Hotels, Base Camp, Brera Serviced Apartments, Smartments Business oder die Tech-Jünger Numa und Limehome haben weitere Häuser eröffnet. Die irische Staycity hat wiederum ein ehemaliges Hotel in Heidelberg übernommen.

In Summe zählt das Serviced-Apartment-Segment in Deutschland inzwischen 38.054 Serviced Apartments in 704 Häusern (Stand: Oktober 2021). In den nächsten Wochen folgt u. a. The Base mit seinem ersten Coliving-Objekt in Berlin-Pankow. In den nächsten Monaten und Jahren weitere Häuser von Stayery, Staycity, Adina, Brera, Smartments Business und Stay Kooook.

Entwicklung des Serviced-Apartment-Markts bis 2024



Quelle: Apartmentservice, Stand: Oktober 2021

■ Apartmenteinheiten ■ Anzahl der geplanten Einheiten für das jeweilige Jahr



In Planung sind in Deutschland bis Ende 2024 derzeit ca. 18.000 Serviced Apartments, was einem Marktwachstum von ca. 47 Prozent entspricht. Berlin und München liegen dabei mit 44 bzw. 40 Prozent bis Ende 2024 gleichauf, Frankfurt mit 68 Prozent weiter an der Wachstumsspitze, genauso Düsseldorf mit 74 Prozent.

Wo bleibt die Rate?

Die Stimmung ist also gut. Jeder Dritte blickte im Rahmen des Apartmentservice-Stimmungsbarometers im Sommer wieder auf eine gute oder sehr gute wirtschaftliche Situation. Der Anteil derer, die sagen, dass sie sich in einer schlechten oder sehr schlechten wirtschaftlichen Situation befinden, lag im August nur noch bei 28 Prozent. Gleichwohl verharren viele im Segment auf einem abgeschwächten Ratenniveau, das im Schnitt ein Fünftel unter dem Vor-Corona-Niveau liegt. Zwar verzeichneten seit April 2021 die Serviced-Apartment-Betreiber in Deutschland ein Wachstum von 13 Prozent auf 70 Euro. Für August lag der Forecast sogar bei 74 Euro und dies vor allem bei den Aparthotels, die eine höhere Preistreue zeigten (im Juli 102 Euro ADR). Aber die Erkenntnis wächst in diesen Tagen, dass man in der Pandemie die Apartments vielfach zu günstig angeboten hat. Vor allem die Serviced

Apartmenthäuser haben dadurch eine preissensible Gästeklientel angelockt, die nun buchstäblich bleiben will. Eine sehr hohe Belegung für die nächsten Wochen heißt auch eine bleibend schwache ADR. Hier hätte sich das Segment in der Krise preisresistenter zeigen müssen statt die gleichen langgepflegten Fehler der Hotellerie mitzumachen. Aber das Segment stand durch diese auch unter Druck: Die neuen Longstay-Angebote der Hotellerie folgten vielfachen Dumpingstrategien, um ein Stück vom krisenresistenten Apartmentkuchen abzubekommen.

Begehrlichkeit erzeugt massiven Druck

Die klassische Hotellerie – ist für sie das Serviced-Apartment-Segment eine mögliche Überlebensstrategie? Auf der Expo Real 2021 hörte man auch erstmals Hotelakteure und -investoren, die hierin kein Modell für sich sehen und das Bekenntnis zu Gastronomie und Service hervorheben. Dies mitten im Prozess, in dem die Hotellerie komplett alles hinterfragen muss. Gleichwohl sind die neuen Living-Strategien vieler Konzerne inzwischen in Stein gemeißelt. Ob Accor, Radisson, IHG, Louvre, Novum Hospitality oder Best Western – es werden bestehende Extended-Stay-Marken wiederbelebt, neue gelauncht und Konzepte angedockt. Die Hotellerie drängt mit ihren Systemen und ihrer Denke in den Markt. Sie könnte

dem Segment ihre Hotelstrukturen aufdrängen, ohne das gleiche intensive Living-Konzept umzusetzen. Sie könnte das mittelständische Quereinsteiger-Gefüge beenden. Zugleich sucht die Wohnwirtschaft im möbliertem Wohnen auf Zeit nach zusätzlichen Standbeinen, wobei sich auch die Grenzen zum studentischem Wohnen vermischen. Und im Segment selbst setzen die Technologie getriebenen Betreiber Numa und Limehome auf eine nie dagewesene Effizienz – mit personallosen Wohnangeboten bei hoher Shortstay-Lukrativität, womit sie inzwischen Strahlkraft auf die gesamte Hospitality-Branche ausüben. Es könnten sich also klammheimlich die Verhältnisse verschieben. Ein nie da gewesener Druck zeigt sich von allen Seiten, auf ein junges Segment, das gerade erst dabei war, sich als feste Größe zu etablieren – samt gewonnener Strukturen und Investitionsfähigkeit.

Konzept muss sich neu behaupten

Bisher liegt der Anteil der Serviced Apartments am Hotelmarkt trotz dynamischer Pipeline von 40 bis 50 Prozent stabil bei rund 4 Prozent. Dies zeigt auch, wie sehr die Zimmerangebote der klassischen Hotellerie in den letzten Jahren in Deutschland gestiegen sind. Zugleich zeichnet sich ab, dass die Branche einen Aderlass an Mitarbeitern erlebt, von dem auch das

Serviced-Apartment-Segment betroffen ist – aber von dem es auch mit attraktiveren Arbeitszeiten und mehr Quereinsteiger-Möglichkeiten als in der klassischen Hotellerie profitieren könnte. Die (neue) Lust an Serviced Apartments – sie ist weiter getrieben von einem modernen temporären Wohnangebot, das eine Konzept- wie auch Angebotslücke schließt: für immer mehr junge wie auch internationale Berufstätige, die nur zeitweise in einer Stadt arbeiten und leben, genauso für Pendler, Remote Worker, Studierende und möglicherweise auch im Bereich Senior Living. Serviciertes Wohnen, das sich nicht nur als Hotelzimmer mit Kitchenette versteht, entlastet angespannte Wohnungsmärkte auf der einen Seite und zeigt der klassischen Hotellerie auf der anderen Seite, wie effizient Betriebskonzepte mit bleibender Hospitality neu gedacht werden können. Dies alles bei Fragen, die sich das Segment selbst stellen muss: Welche Gäste wird es künftig haben? Welche Antworten findet es beim Krisenthema Nachhaltigkeit, von der Investition bis in die Operations? Aber vor allem: Wie behält das Segment sein Start-up-Feeling und bleibt Hauptgestalter des Segments?

How is the segment effected by the new zest?

The first half of 2021 was tough for the serviced apartment world. While the segment in Germany still generated a comparatively high occupancy rate of 54 per cent for the entire year 2020 (source: Apartmentservice), the new worldwide Corona wave with lockdowns and a sluggish start to the vaccination campaign resulted in permanently low business travel at home and even more abroad. Financial assistants had to be applied for in many operation. But since early summer, many operations have been able to make up a lot of ground, and for the first time increasingly with leisure guests. In July 2021, according to the mood barometer of Apartmentservice, the average occupancy rate in serviced apartment operations in Germany was 74 per cent, the highest since the outbreak of the pandemic. Currently, the segment is performing at pre-Corona crisis levels, although rates are up to 20 per cent lower. In total, the serviced apartment segment in Germany now counts 38,054 serviced apartments in 704 properties (as of October 2021). New players have entered the German brand world, including Das Schlafwerk with its first focus on the target group of fitters and craftsmen, Rioca as the first commercial brand of i Live or HVNS as the new long-stay brand of International Campus. The British Edyn brand Locke celebrated its German debut in Munich. Existing brands such as Joyn Serviced Living, Adina Hotels, BaseCamp, Brera Serviced Apartments, Smart Apartments Business or the tech disciples Numa and Limehome have opened further operations. The segment is in demand, but also confronted with many questions. This is also because the residential sector and the classic hotel industry are pushing into the segment and could create new conditions. Can the serviced apartment world continue to maintain its start-up mentality and remain the main creator?

Partner Exklusiv

der SO!APART 2021



Union Investment steht seit mehr als 50 Jahren für vorausschauende Immobilien-Investments weltweit. Neben anderen Asset-Klassen investieren wir auch in Formen des Temporären Wohnens.

Kontakt:

Henrik von Bothmer

Senior Investment Manager Micro-Living

Telefon +49 (0) 40 34 919-4153

Mobil +49 (0) 174 90 52 094

E-Mail Henrik.vonBothmer@union-investment.de

www.ui-link.de/microliving



Partner

der SO!APART 2021

[studiomuc] Das neue **studiomuc** Frankfurt bietet mit 345 Serviced Apartments eindrucksvolle Erlebnisbereiche und stilvolles Socialising: in einzigartigem Design für Behaglichkeit und Exklusivität.

Kontakt:

Thomas Neuhoff | Sales-Manager

Telefon +49 (0) 69 / 2474737 80

E-Mail thomas.neuhoff@studiomuc.de

www.studiomuc.de

Anders wachsend – der Markt in Österreich

Mit viel Vermischung und einem Wien-Fokus entwickelt sich der Temporäre Wohnmarkt in Österreich. Das zeigt ein vorläufiger Auszug aus dem Marktreport Österreich 2021 von Michaeler & Partner.

Ein Gastbeitrag des Geschäftsführers Roman Kopacek und von Senior Consultant Sabrina Pilhatsch.



Der Trend des Servicierten Wohnens ist seit geraumer Zeit auf das bevölkerungsmäßig rund zehnmal kleinere Österreich übergeschwappt. Auch wenn sich bei genauerer Betrachtung Unterschiede zeigen, eines haben die beide Länder gemein: Man befindet sich nach wie vor in einer Nische trotz des spürbar steigenden Betreiber- als auch Investoren-Interesses – gestärkt noch einmal durch die Pandemie, weil sich Serviced Apartments als „krisenresistenter“ erwiesen. Aktuell beobachten wir eine noch zu starke Konzeptvermischung am heimischen Markt, vergleichbar mit der früheren Entwicklung in Deutschland. Wir sehen weiter eine Vermischung der Nutzungskonzepte aus Studentischem Wohnen und Serviced Apartments. Die Trennlinie zwischen gewerblicher Nutzung und Wohnen verschwimmt noch zu oft, auch wenn die im Jahr 2019 auf Österreich adaptierte

Charta des Temporären Wohnens Klarheit schafft.

Löwenanteil in Wien

Die kleinstrukturierte Betriebslandschaft, der höhere Leisure-Anteil, die kürzere durchschnittliche Aufenthaltsdauer und die bescheidene Markenlandschaft sind einige wesentliche Unterschiede im Vergleich zu Deutschland. Internationale Marken sind zurzeit vorrangig in Wien zu finden. Der österreichische Markt umfasst mit Stand August 2021 genau 186 Serviced-Apartment-Betriebe (mind. fünf Einheiten) und in Summe 5.960 Einheiten sowie 182 Student-Living-Betriebe (auch für Nicht-Studierende nutz-/bewohnbar) mit insgesamt 30.251 Betten. Wien weist mit fast 85 Prozent aller Einheiten den größten Marktanteil auf und dominiert auch bei der durchschnittlichen Betriebsgröße: 16 Prozent der Betriebe verfügt

über mehr als 100 Einheiten – in den Landeshauptstädten finden sich primär Kleinstbetriebe.

Die Verfügbarkeit von Kennzahlen über den österreichischen Markt ist jedoch limitiert. Vergleicht man die (vorläufigen) Umfragewerte der letzten drei Jahre, ist ersichtlich, dass die durchschnittliche Auslastung in den österreichischen Betrieben unter jener der deutschen Betriebe liegt. Im Gegensatz dazu erzielen österreichische Betriebe tendenziell eine verhältnismäßig höhere Durchschnittsrate. Dies ist u.a. auf die kürzere Aufenthaltsdauer und den höheren Leisure-Anteil, auch ersichtlich im höheren Doppelbelegungsfaktor, zurückzuführen. Gemäß Marktumfrage konnte das Ratenniveau 2020 nicht gehalten werden aufgrund der mehrheitlichen Ratenreduzierungen im Markt seit der Pandemie.

Immer mehr internationale Objekte in Wien

Im Vergleich zu einzelnen Landeshauptstädten war in Wien trotz Pandemie eine positive Dynamik spürbar. So eröffneten internationale Marken und Betreiber wie Zoku, Rioca und Adina nach teilweise längeren Bauzeiten. Zu den bis dato größten Entwicklungen in Wien zählen The Student Hotel (Mischnutzung, über 800 Einheiten), Linked Living (zwei Standorte, über 1.200 Einheiten) und der in Fertigstellung befindliche DC Tower 3 mit über 800 Einheiten, der Ende 2018 für mehr als 100 Mio. Euro an das US-Unternehmen Greystar verkauft wurde. Entsprechend schätzen immerhin 50 Prozent der Befragten die wirtschaftliche Situation in Österreich als gut bis sehr gut ein. Eine Rückkehr zum Nachfrage- und Umsatzniveau von 2019 prognostiziert ein Großteil für 2022.

Fazit: Es zeigt sich eine steigende Popularität und Wettbewerbsintensität im Segment in Österreich. (Internationale) Betreiber, Projektentwickler sowie Investoren haben besonders in den letzten Jahren einen klaren Fokus auf das Segment gelegt.

Michaeler & Partner führt in Kooperation mit Apartmentservice seit 2018 jährlich eine Befragung zum Thema Temporäres Wohnen in Österreich durch, in Anlehnung an den Marktreport Deutschland.

Temporary living – so unique is Austria

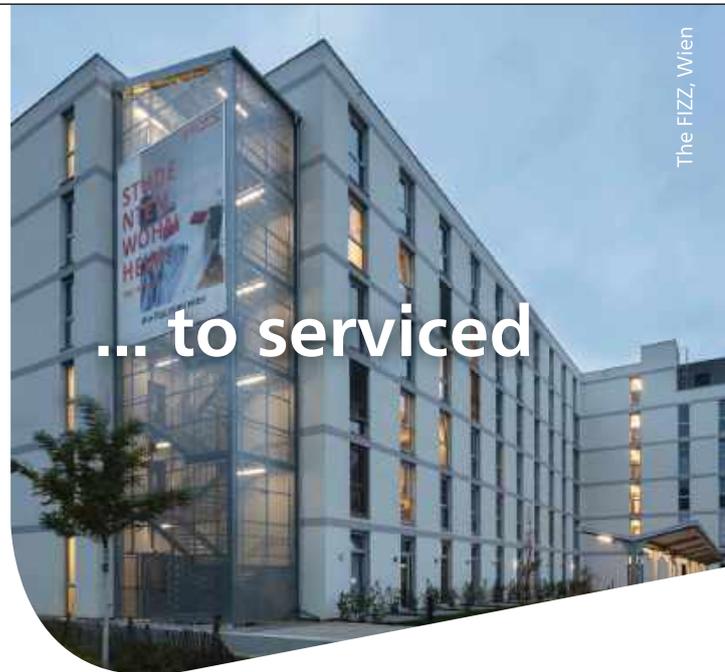
The temporary housing market in Austria is developing rapidly with a lot of commixture and a focus on Vienna, according to a preliminary extract from the Market Report Austria 2021 by Roman Kopacek, Managing Director of Michaeler & Partner, and Sabrina Pilhatsch, Senior Consultant. As per the report, serviced living has also been a niche trend in Austria for some time, but there continues to be a strong mix of concepts and uses. The small-structured operating landscape, the higher proportion of leisure and short-stay accommodation and fewer brands are differences compare to Germany. As of August 2021, there are 186 serviced apartment properties (at least five units) with 5,960 units and 182 student living properties (also usable or habitable for non-students) with 30,251 beds. Vienna accounts for almost 85 per cent of all units. Zoku, Rioca and Adina, among others, have recently opened here. A return to the demand and turnover level of 2019 is forecasted by the majority for 2022.

Michaeler & Partner, in cooperation with Apartmentservice, has conducted an annual survey on the topic since 2018.



Link your ideas to our investment spectrum

From furnished ...



... to serviced

Mit mehr als 400 Objekten in 23 Ländern sind wir einer der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager. In dem dynamischen Segment „Micro-Living“ sind wir seit langem mit einem eigenen Experten-Team aktiv und haben 2017 eigens für diese Assetklasse einen Spezialfonds aufgelegt, der in Bestandsobjekte und Projektentwicklungen investiert. Sie haben ein passendes Projekt? Kommen wir ins Gespräch!

ui-link.de/micro-living

Stabil und konjunktur-unabhängig: Die Asset-Klasse Senior Living

Der Anteil der Senioren an der Gesamtbevölkerung wächst rasant. Seniorenimmobilien sind für langfristig orientierte Investoren darum eine attraktive Alternative.

Ein Gastbeitrag von Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager Micro Living bei Union Investment

Henrik von Bothmer

Die Asset-Klasse Senior Living rückt zunehmend in den Fokus von Immobilien-Investoren. Der Grund dafür ist der demografische Wandel. Die zunehmende Alterung der Bevölkerung geht auch an den Immobilienmärkten nicht spurlos vorbei. Die Fakten: In Deutschland leben, laut Statistischem Bundesamt, aktuell rund 18,3 Millionen Menschen, die 65 Jahre oder älter sind. Die sogenannten Senioren kommen damit auf einen prozentualen Anteil von rund 22 Prozent an der deutschen Gesamtbevölkerung – Tendenz steigend. Laut Prognose liegt ihr Anteil im Jahr 2030 bereits bei 29 Prozent, im Jahr 2060 bei 34 Prozent. Zusätzliche Dynamik in den demografischen Wandel bringt die steigende Lebenserwartung: Allein bis 2030 wird sie sich um zehn Jahre erhöhen. Auch die Zahl der Haushalte mit Mobilitätseinschränkungen steigt dementsprechend deutlich: laut Institut Wohnen und Umwelt (IWU) bis zum Jahr 2035 um 25 Prozent auf 3,7 Millionen Menschen.

Bisher 300.000 betreute Wohnungen, weitere 400.000 benötigt

Die Folgen? Allein im Segment des barrierefreien Wohnens entsteht eine Versorgungslücke von rund 2 Millionen Wohnungen im Jahr 2035, das haben die Experten des IWU berechnet. Hinzu kommt, dass die große Mehrheit der älteren Menschen

ihren Lebensabend selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden verbringt und im Falle des Falles durch Pflegedienstleistungen unterstützt werden möchte. Auch dafür wird passender Wohnraum benötigt. Aktuell gibt es in Deutschland rund 300.000 betreute Wohnungen, weitere 400.000 Wohnungen werden aber benötigt, so die Berechnungen der Terragon AG, einem Unternehmen, das sich auf den Bau von Service-Wohnungen für Senioren spezialisiert hat. Deutschlandweit sind 94 Prozent aller Gemeinden unterversorgt. Allein in den 30 größten deutschen Städten fehlen aktuell rund 70.500 betreute Wohnungen.

Nur selten Mietausfälle

Angesichts der Knappheit ist es nicht weiter erstaunlich, dass sich diese Asset-Klasse auch während der Corona-Pandemie als recht stabil erwiesen hat. Zumal die Seniorenhaushalte, also die Mieter, eine hohe Kaufkraft haben: Jedem dritten westdeutschen und jedem sechsten ostdeutschen Rentnerhaushalt stehen mehr als 2.500 Euro im Monat zur Verfügung. Ihr Einkommen und Vermögen ist zudem nicht von der Konjunkturentwicklung abhängig. Zu Mietausfällen kommt es darum nur sehr selten. So weit, so gut. Einziger Haken: Es gibt keine einheitliche Definition des Begriffs Service-Wohnen beziehungs-

weise betreutes Wohnen. In den vergangenen Jahren haben sich zahlreiche unterschiedliche Wohnkonzepte etabliert, deren Zuordnung häufig intransparent ist: Das Angebot reicht von barrierefreiem Wohnraum ohne verbindlichen Grundservice bis hin zu Luxus-Apartments mit Full-Service-Garantie ähnlich wie im Hotellerie-Gewerbe. Hier soll künftig ein Positionspapier Abhilfe schaffen, das Bulwiengesa im Auftrag von Union Investment erstellt.

Am zweiten Tag der SO!APART 2021, am 11. November 2021 um 11.45 Uhr, stellt Henrik von Bothmer im Panel „Junge Perspektive: Senior Living“ das Positionspapier vor, welches einen Überblick über die derzeit verschiedenen Senior-Living-Konzepte liefert.

Im anschließenden Panel wird er Teilnehmer sein, ebenso wie Prof. Dr. h.c. Stephan Gerhard (u.a. geschäftsführender Gesellschafter der Solutions Holding), Reinhard Ottmann (Entwickler und Baubetreuer von Sozialimmobilien) sowie Constantin Rehberg (Co-Founder von Lively).

Stable & independent of economic cycles: The senior living asset class

For Henrik von Bothmer, the senior living asset class is increasingly becoming the focus of real estate investors due to demographic changes. According to the Federal Statistical Office, there are currently around 18.3 million people in Germany 65 years or older. This corresponds to about 22 per cent of the total population, in 2030 it is expected to be 29 per cent, in 2060: 34 per cent. Currently, there are about 300,000 assisted living flats in Germany, and another 400,000 flats will be needed, according to calculations by Terragon AG.

Many modern housing concepts have already emerged. However, there is no uniform definition of the term serviced living / assisted living and no clear classification. The offers range from barrier-free living space without a binding basic service to luxury apartments with a full-service guarantee similar to the hotel industry.

A position paper sorts out the different senior living concepts that have emerged. Developed by Bulwiengesa on behalf of Union Investment, Henrik von Bothmer will present it at SO!APART on 11 November 2021.

Partner

der SO!APART 2021



LHC International ist eine internationale Personalberatung für Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Hospitality, Real Estate, Finance, IT, Commercial und Office & Management.

Kontakt:

Garry Levin
Founder & Managing Director
Telefon +49 (0) 30 20 89 80 70
E-Mail glevin@lhc-international.com
www.lhc-international.com



Adina Hotels, die Hotelmarke aus Down Under, bietet Studios und Apartments mit Küche, 4-Sterne-Komfort und Hotelservices für Geschäftsreisende ebenso wie für Urlauber und moderne Nomaden.

Kontakt:

Matthias Niemeyer
Director of Development Europe
Telefon +49 (0) 30 86 32 98 0
E-Mail mniemeyer@adina.eu
www.adina.eu



Stay Kooook, Zuhause auf Zeit: authentische Bewirtung, gemütliche

Atmosphäre, aufmerksamer Service. Plus: Der Aufenthalt wird ganz einfach auf der digitalen Gästeplattform abgewickelt.

Kontakt:

Volker Thamm
Director Business Development
Telefon +41 (0) 43 814 19 07
Mobil +41 (0) 79 947 85 27
E-Mail volker.thamm@sv-group.ch
www.sv-hotel.ch

„In the Long Run hat Premium das größere Potenzial“

Wien, Köln, München und gerade Wiesbaden – Adina Hotels ist mit seinen Neueröffnungen 2021 nun Segment-Marktführer und definiert zugleich seine Wachstumsbedingungen neu. Wir sprachen mit dem Development-Chef Europa, Matthias Niemeyer, über neue Mitbewerber, das Residence-Konzept und die Zukunft des Premiumkonzepts.

Von Sylvie Konzack und Anett Gregorius



Matthias Niemeyer,
Head of Development for
Europe bei Adina Hotels

Matthias, noch im April warst Du Dir aufgrund des langen zweiten Lockdowns nicht sicher, ob die vielen Adina-Eröffnungen wirklich in einem eigenen Highlight-Jahr münden werden können. Jeder in der Branche war über jede Woche Eröffnungsverschiebung froh. Auch Adina hat bis auf Wien viel in den Sommer/Herbst verlegen können. Aber gerade Wien wurde im April für das Team auch zu großen Motivation, oder?

Ja, wir hatten gerade ein gruppenweites, monatliches Catch-up für alle eingeführt, mit Q&As und einem Austausch über die neuen Projekte. Als wir das Adina Apartment Hotel Vienna Belvedere in Wien eröffnet hatten, konnten wir in Bildern und Videos zeigen, wie gut vieles geworden ist und was hier das erste Mal anders umgesetzt wurde, z. B. erstmals die Holzböden in den Apartments, zudem eine neue kombinierte Bar und Rezeption. Den Adina Pool gibt es diesmal im Erdgeschoss mit Außenzugang. Zudem neue Bettwäsche, etliche neue Details also auch.

War einiges davon auch Corona getrieben?

Nein, gar nicht. Und hier ist auch vieles einem qualitätsbewussten Developer geschuldet gewesen. Normalerweise sind solche Details bekanntermaßen immer ein Kostenkampf. Aber Signa hatte hier wirklich einen großen Qualitätsanspruch an den Tag gelegt, und manche Details haben wir dadurch sogar noch

besser gelöst. So gab es insgesamt ganz wenig Stress und Mängel, eine tolle Zusammenarbeit.

Im Münchner Haus hat Adina in das gesamte Fit out ausnahmsweise selbst investiert. Warum?

Das war ein Stück weit Bedingung des Deals, und das haben wir auch gern gemacht. Dadurch können wir etwas mehr Einfluss nehmen als sonst. Für Werner Eckart (*Pfanni-Erbe und Initiator des Werksviertel-Mitte in München, Anm. Redaktion*) war es das erste Hotelprojekt. Er wollte sich mit diesen Themen nicht beschäftigen und etwas Risiko auf unsere Schultern laden, was für uns hier absolut ok ist. Ansonsten würden wir aber trotzdem weiter den bisherigen Weg des Developer-Investments gehen – oder aber wir investieren gleich selbst und richtig in die gesamte Immobilie.

Was sagt die australische Mutter TFE Hotels zu Projekten wie dem Adina Munich, das nun neues Flaggschiff in Europa ist?

Die ist sehr happy, aber war in den letzten Jahren auch nervös, weil sich das Projekt bis zur Unterschrift lange hingezogen hatte. Bis zum Start der Pandemie waren fast alle Kollegen da und haben das Potenzial gesehen. Wir haben in Australien – in Sydney und Canberra – ebenfalls zwei Turm-Apartment-Hotels im Eigentum. Für die wurde der eigene Subbrand „A by Adina“ kreiert,



und wir haben diesen auch für München überlegt. Aber dies hätte ein paar Veränderungen nötig gemacht, und wir wollen derzeit auch Adina stärken. Wenn das Hotel so gut läuft, dass es sich von den anderen in der Performance weit entfernt, dann könnte man darüber noch einmal nachdenken.

Wie groß war und ist das Corona-Kreuz?

Groß, weil uns etwa die Hälfte der Hotels gehört. Wir kommen einigermaßen gut durch die Pandemie, aber da sind wir mit unseren Eigentumsbetrieben auch ein Sonderfall.

Wenn wir kurz zurückblicken, wie hoch war bis in den Frühjahr 2021 die Auslastung, der Anteil Shortstay-Longstay?

Wie zu erwarten, mussten wir mehr auf Longstay setzen. Dies funktionierte an manchen Standorten besser als an anderen, auch in der gleichen Stadt: Hamburg Michel war deutlich besser ausgelastet als Hamburg Speicherstadt, weil ersteres Haus traditionell mehr Longstay und größere Einheiten hat. In Frankfurt hatten wir das gleiche Phänomen. In solchen Objekten schafften wir

20 bis 30 Prozent Auslastung, aber in den hotellastigeren Betrieben waren es, wie die klassischen Hotels, auch nur 10 Prozent. Unser Haus in Kopenhagen ist im Vergleich ein Sonderfall, hier lagen wir im April 2021 bei 50 bis 60 Prozent. Generell schätze ich den Longstay-Shortstay-Anteil der Frühjahrsmonate bei etwa 50:50.

Könnte dieser Trend nach der Pandemie noch eine Weile anhalten?

Was bei der positiven Sicht auf die klassischen Serviced Apartments oft vergessen wird: Natürlich kann ich mit Kampfpreisen von 20/30 Euro pro Tag Belegung schaffen. Diesen Weg wollen wir aber nicht mitgehen, weil wir wissen, wie schwierig es ist, den gleichen Gast nach der Pandemie wieder an das normale Preisniveau zu gewöhnen.

Deshalb haben wir versucht, unsere Preise nur gering zu senken. Und dort, wo auch wir im Krisenmodus Kampfpreise anbieten mussten, waren es Zielgruppen, die wir vorher nicht bedient hatten. Und: Ich bin mir nicht sicher, ob Serviced Apartments nur wegen der Krisen-Perfor-

mance immer das Zukunftsmodell sind. Das würde implizieren, dass wir alle zehn Jahre eine Pandemie haben. Wenn wir wieder in normalen Zeiten sind, werden die normalen Gesetzmäßigkeiten gelten – mit mehr Shortstay.

Bis dahin könnte die Hotellerie das Konzept aber schon sehr stark implementiert haben.

Ja, das ist klar ein Effekt dieser Krise. Wir werden viele Umwidmungen, Teil- und Vollumwidmungen in Hotels erleben. Das wiederum wird den Druck auf das Segment erhöhen. Und dann werden wir sehen, wie groß der temporäre Kuchen tatsächlich ist. Bisher war das überhaupt kein Thema. Wir wussten, dass die Nachfrage immer noch größer ist als das Angebot. Mal sehen, was die Hotelexpansionen mit dem Segment machen.

Vor allem auch mit dem Aparthotel-Bereich, mit Blick auf die mehr denn je fließenden Grenzen, oder? Die großen Ketten haben umfangreiche Extended-Stay-Strategien angekündigt. Wie wird sich Adina hier noch von diesen Angeboten unterscheiden können?

Wir wollen den Weg des momentan einzigen, echten Upscale-Produkts im Segment weitergehen. Auch wenn man uns dies immer ein bißchen vorgeworfen hat. Alle unsere Neueröffnungen haben einen Pool, eine Vollgastronomie und befinden sich in Top-Locations.

Die bisherige Qualität werden wir eher noch etwas steigern, siehe München. Auch wenn dies ein gewisses Risiko birgt, weil wir entsprechende Raten brauchen, aber wir haben uns ohnehin immer mit den Hiltons etc. gemessen. Und dies ist auch unsere Versicherung, weil sich alle anderen im Midscale/Upper-Midscale tummeln. So gesehen sind wir eigentlich froh, als Hybrid verstanden zu werden. Wir waren immer nur mit einem Bein in diesem Segment, und das wollen wir weiter so halten.

Aber das Premiumsegment leidet auch.

Ja, absolut. Aber wenn man in der Premiumhotellerie ist, kann nicht der Schluss sein: Wir müssen jetzt auf Budget setzen. Das haben auch andere Krisen gezeigt. In the Long Run hat Premium das größere Potenzial, das ist unser Weg. Wir werden auf keinen Fall Adina verwässern und auch noch dort mitspielen wollen, wo jetzt viele neue sich tummeln – also non-staffed, eine Story, aber keine Facilities.

Ich glaube, am Ende ist weiterhin mitentscheidend, was man dem Gast wirklich zu bieten hat. D.h. nicht, dass wir nicht digital werden müssen – das müssen wir. Die neuen Projekte werden Automatic-Check-in haben, wahrscheinlich keine klassischen Rezeptionen mehr, aber es wird noch die Mitarbeiter geben. Da orientieren wir uns eher an Zoku als an Limehome.

„Ich glaube, dass es im Premiumsegment immer um den persönlichen Service geht. Damit können wir uns in zehn Jahren immer noch von allen unterscheiden. Dann wenn die trostlose Idee, das man alles selbst macht, verinnerlicht ist.“

Matthias Niemeyer, Head of Development for Europe bei Adina Hotels

Aber beäugt Ihr jetzt auch die Extended-Stay-Marken stark, oder doch weiter mehr die Zokus etc.?

Die Hotels waren bereits unsere Mitbewerber. Aber das stimmt, wir müssen beides im Blick haben, bei Serviced Apartments tut sich gerade viel. Um so wichtiger ist es, die richtigen Standorte zu besetzen, das ist auch ein Learning aus der Krise. Den Glauben, dass wir auch jede B-Stadt mit einem Adina besetzen müssen, haben wir jetzt beerdigt. Das Modell funktioniert nur in A-Lagen gut und in entsprechenden Immobilien.

Den Weg werden wir weiter gehen und eher europäisch werden. Für B-Städte eignet sich unsere neue Marke Adina Residences. Hier verfolgen wir den gleichen Mix aus Short-, Mid- und Long-stay, auch wenn die Auslastung länger sein wird mit fünf, sechs Nächten. Es geht nicht darum, ein klassisches Serviced Apartmenthaus zu entwickeln, sondern wir wollen einen kleinen Adina-Klon für kleinere Liegenschaften z. B. mit minimum 2.000 Quadratmetern und 40/50 bis 110 Einheiten. Im Schnitt bleiben die Einheiten genauso groß wie bisher und haben die gleichen Ausstattungsqualitäten, aber innerhalb des Hauses können es auch kleinere Apartments sein, weil wir mit Bestandsimmobilien im Visier in zentralen Lagen flexibler sind. Hinzu kommt eine Lounge und Mitarbeiter, wo es Sinn macht. Aus Gründen der Kostendegression werden wir zuerst die Städte ins Auge fassen, in denen wir bereits ein Haus haben, zuerst Wien. Das nächste wird in Osteuropa sein, zudem verhandeln wir ein kleines Portfolio in UK.

Wenn man den Standortanspruch Adinas betrachtet, kommen in Deutschland viele Städte nicht mehr in Frage, oder?

Das stimmt. Blenden wir mal Corona aus, könnte ich mir noch ein drittes Haus in Hamburg vorstellen, ein viertes in Berlin, ein zweites in Köln, ein drittes in Frankfurt und natürlich ein weiteres in München. Bei den B-Städten wäre Heidelberg und der Rhein-Neckar-Raum interessant. Aber es werden alles eher Boutique-Produkte, deshalb auch Adina Residence, weil ich glaube, dass wir mit dem Produkt die Möglichkeit haben, noch zwei, drei kleinere Häuser vor Ort dem Portfolio hinzuzufügen. In Europa sind UK, Benelux und Osteuropa für uns interessant.

Mit der Übernahme bestehender Mietverträge will Adina aber nicht wachsen.

Nein, und vielleicht sind wir damit allein, aber für uns ist der klassische Festpachtvertrag erst einmal tot. Das ist ein Resultat dieser Krise mit teilweise sehr unerfreulichen Vermietergesprächen. Für uns passt dieses Modell, das das volle Risiko auf den Betreiber ablädt, nicht mehr. Anders wäre es, wenn mit anderen Risikomargen gerechnet würde, aber dann würde sich das Projekt in der Regel nicht mehr lohnen. Hybride Modelle werden die präferierten Modelle sein, indem man sich in der Mitte trifft. Aber dafür braucht es die Investoren, die auch mitmachen können. Die institutionellen können es ja nicht immer, vielleicht werden daher auch die opportunistischen Investoren wieder bessere Karten haben.

Werdet Ihr somit das Owner-Operator-Modell mehr forcieren?

Ja, das ist die logische Folge. Wenn es nach wie vor keine Managementoptionen etc. gibt, müssen wir wieder mehr selbst investieren. Das werden wir auch tun, darauf bereiten wir uns vor.

Die Welten sind noch hybrider geworden. Und was als hybrid verstanden wird, definieren auch die neuen Betreiber aus dem Immobilienbereich neu – vor allem in puncto Digitalisierung, oder?

Das ist ein gefährlicher Trend, den wir aufmerksam beobachten. Dieser könnte der Disruptor der Branche sein, auf den wir alle gewartet haben. Was einst Airbnb mehr auf der Distributionsseite war, wirkt nun auch auf der Produktseite. Der Gast wird an die Idee gewöhnt, dass Hotel auch ohne Personal geht – das halte ich für einen extrem gefährlichen Weg, den man nicht mehr verhindern kann. Wir müssen alle sehen, wie man sich hier positioniert. Ohne Digitalisierung geht es nicht.

Ob das heißt, dass man sich auch von den Kollegen verabschiedet – hier haben wir uns dagegen entschieden. Ich glaube, dass es im Premiumsegment immer um den persönlichen Service geht. Damit können wir uns in zehn Jahren immer noch von allen unterscheiden. Dann wenn die trostlose Idee, das man alles selbst macht, verinnerlicht ist.

Das komplette Interview finden Sie unter:
www.soapart-insight.de

"In the long run, premium has the greater potential"

Vienna, Cologne, Munich and now Wiesbaden – with its new openings in 2021, Adina Hotels is now the segment's market leader and at the same time is renegotiating the growth conditions for itself. In an interview the Head of Development Europe, Matthias Niemeyer, describes how special the Munich project is for the group and how comparatively well it was able to perform under Corona due to many properties under ownership. In the future, Adina only wants to continue to grow with hybrid contracts as well as with the new, smaller residence concept for A as well as B locations. Also with a view to the new extended strategies of the hotels, Adina is sticking to its premium claim: "In the long run, premium has the greater potential, that is our path. We will by no means dilute Adina and also want to play where many new ones are now cavorting – i.e. non-staffed, a story, but no facilities," says Matthias Niemeyer and adds: "I believe that it is always about personal service in the premium segment. In ten years we will still be able to distinguish ourselves from everyone else. Then, when the dreary idea that you do everything yourself has been internalised."

Partner

der SO!APART 2021



[BEE] PARTMENT
Bleib im Leben.

Bee/partment,

Gastgeber wirklich gelebt –
Leben wie eine Biene!

- * fleißig (Work Live Balance)
- * für Andere (Gastgeber)
- * effizient (keine Verschwendung)
- * heimelig (das zweite Zuhause wandelbar)

Kontakt:

Andreas Wilhelm Büscher
Founder / PPA / Shareholders
Mobil +49 (0) 152 54670975
E-Mail info@beepartment.de
www.beepartment.com

limehome

limehome ist der
führende, europäische

technologiebasierte Hospitality-Anbieter, der mit
seinem Betriebssystem Design-Apartments zum
Preis eines Standard-Hotelzimmers anbietet.

Kontakt:

Dr. Josef Vollmayr
Founder and Managing Director
Mobil +49 (0) 151 59 09 53 40
E-Mail josef.vollmayr@limehome.de
www.limehome.de

BelForm

BelForm ist der spezia-
lisierte Anbieter für ren-
ditestärke Apartment-

Häuser mit Wow-Effekt für Projektentwickler, Betreiber
und Investoren im Bereich Temporäres Wohnen.

Kontakt:

Benjamin Oeckl
Geschäftsführer
Telefon +49 (0) 89 23 88 83 24-14
E-Mail benjamin.oeckl@belform.de
www.belform.de/kontakt

Wirkt der München-Move weiter?

München gilt als sichere, begehrliche Bank – und doch litt die Metropole in der Corona-Krise unter dem starken Ausfall internationaler Reisender und des MICE-Geschäfts. Hat das die Stadt verändert? Wie kommt sie zurück?

von Jan Noltemeyer

In München fing einst das deutsche Serviced-Apartment-Wunder an, als 1982 die Living Hotels das erste Aparthotel auf dem deutschen Markt eröffneten. Heute zählt München mit ca. 5.700 Einheiten die meisten Serviced Apartments in Deutschland. Bei der Häuserzahl liegt nur Berlin vor München. Die außergewöhnlich hohe Bedeutung Münchens für das Segment entspringt dem hohen Nachfragepotential für Temporäres Wohnen aus verschiedenen Segmenten. Als eines der wichtigsten nationalen Wirtschaftszentren mit starker internationaler Verflechtung zieht die Stadt klassische Zielgruppen wie Projektarbeiter, Expatriates und neueingestellten Fachkräfte an. Zudem ist sie eine der wichtigsten Hochschulstandorte, eine der größten Messe- und Veranstaltungsstandorte und der übernachtungsstärkste Beherbergungsmarkt nach Berlin. Damit verwundert es nicht, dass München weiter an der Spitze der Expansionsziele für fast alle bedeutenden Serviced-Apartment-Betreiber in Deutschland steht.

Von über 80 auf unter 30 Prozent

Der hohe Bedarf für Temporäres Wohnen hat vor Corona zu einer starken Performance des Segments in München mit Auslastungen von rund 80 Prozent und höher geführt. Wie in vergleichbaren Städten, bedeutete der Covid-19-Ausbruch Anfang 2020 aber auch eine deutliche Zäsur in der Marktentwicklung. Da der Standort sehr stark von internationalen Gästen und dem MICE-Geschäft abhängig ist, ist die Auslastung, laut STR, zu

Beginn auf unter 30 Prozent gesunken. Nach einer langsamen Erholung im Sommer konnte München immerhin als einzige Stadt der Top-4-Destinationen (München, Berlin, Frankfurt, Hamburg) noch bis November 2020 steigende Auslastungszahlen verzeichnen. Nach der Leisure-Rückkehr im Sommer 2021, von der München im Vergleich nur gering profitieren konnte, lag die Auslastung im August 2021 mit ca. 67 Prozent (STR) jedoch leicht unter dem deutschen Durchschnitt. Auch erste stattfindende Messen wie die IAA änderten daran nur bedingt etwas.

Seit dem Corona-Einbruch gab es in München neun Betriebe mit 669 Einheiten, die schließen mussten. Zu den bekannteren gehören drei Objekte des Betreibers Ghotel, zwei ehemalige Frederics Serviced Apartments und das Aparthotel The Centerroom. Ob älteres Haus, fehlende Einigung mit dem Eigentümer oder der Fokus auf ein anderes Hauptgeschäft – die Gründe sind vielfältig. Die Pandemie-Folgen haben damit sicher ihren Teil dazu beigetragen, dass nach dem starken Angebotswachstum der letzten Jahre in München eine erste, in ihrem Umfang jedoch begrenzte, Marktberreinigung eingetreten ist.

40 Prozent Zuwachs bis 2024

Es wird spannend, wie der Markt mit der langen Projekt-Pipeline umgehen wird. Allein 2021 haben neu eröffnet: das Schwan Locke, das Stellaris Apartment Hotel, das Adina Munich, das The Flag Meiller Gärten, das Rioca Munich Posto 3 etc. Bis 2024



© Stellaris Apartment Hotel

verzeichnet Apartmentservice eine Pipeline von ca. 2.300 Einheiten (+40 Prozent). Darunter befindet sich das erste R.evo, mit 494 Einheiten das größte Serviced-Apartment-Projekt Deutschlands, zudem The Base, ein zweites Locke und mehrere Numa-Objekte. München bleibt damit bei aller Konsolidierung und einem nur langsam rückkehrenden, internationalen Business-Travel- und MICE-Geschäft begehrt und stark, auch mit Blick auf Remote Work und Bleisure. Die Metropole wird weiter vom großen Nachfragepotential für Temporäres Wohnen profitieren und bleibt einer der attraktivsten deutschen Beherbergungsmärkte. Eine Marktsättigung ist derzeit nicht erkennbar, aber die Entwicklung zeigt, dass es mehr denn je auf einen guten Mikrostandort und ein passendes Konzept ankommt.

Does the Munich move continue to have an effect?

The German serviced apartment wonder began in Munich once – in 1982 with the opening of the first Living Hotel in Germany. Today, with currently around 5,700 serviced apartment units, Munich holds the top position in Germany and is the second largest accommodation market nationwide. Nevertheless, since the outbreak of the pandemic, the metropolis has suffered from a heavy loss of international travellers and MICE business. Occupancy rates in the segment have fallen from over 80 per cent before the crisis to below 30 per cent (STR) and were around 67 per cent in August 2021. In addition, there has been consolidation in that nine hotels have had to close for various reasons since March 2020. Nevertheless, experts firmly believe in Munich's return as a top market for temporary living due to its importance as a business location. By 2024, Apartment-service has a project pipeline of around 2,300 units (+40 per cent) for Munich. These include, for example, the first R.evo with 494 units, The Base and a second Locke.

Partner

der SO!APART 2021



Ein Stück Zuhause für ein paar Wochen oder Monate? Die Serviced Apartments von **SMARTments business** sind die ideale

Lösung für alle, die eine smarte Bleibe auf Zeit suchen.

Kontakt:

Burak Ünver

Managing Director

Telefon +49 (0) 30 31 99 87 – 0

E-Mail Burak.Uenver@SMARTments.de

www.smartments-business.de



Die **Staycity Group** betreibt Aparthotels und Serviced Apartments

mit langfristigen Verträgen und institutioneller Absicherung: in Deutschland in Berlin, Heidelberg, bald in Frankfurt, München, Hamburg.

Kontakt:

Markus Beike

Development Director Germany & CEE

Mobil +49 (0) 162 92 96 262

E-Mail markus.beike@staycity.com

www.staycity.com



Holt Euch **Sky** für Eure Apartments und gönnt Euren Gästen das Beste

von Sky: Filme, Serien und der beste Live-Sport.

Kontakt:

Lutz Westermann

Head of National Key Account Management /

Sky Business

Mobil +41 (0) 173 1506 818

E-Mail Lutz.westermann@sky.de

www.sky.de

| Zeit | Thema Referent |
|-----------------|--|
| 9.30 bis 9.35 | Begrüßung Kai Böcking und Anett Gregorius |
| 9.40 bis 10.40 | Die (neue) Lust an Serviced Apartments Es diskutieren Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager Micro-Living bei Union Investment, Dimitri Chandogin, Co-Founder & President von numa, Maria Pütz-Willems, Gründerin und Chefredakteurin von www.hospitalityInside.com und Matthias Niemeyer, Geschäftsführer der Adina Germany Holding. Moderation und Marktüberblick: Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin von Apartmentservice. |
| 10.40 bis 11.15 | Pause zum (Online-) Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller |
| 11.15 bis 12.15 | New Kids on the Block Auf der Bühne stehen Annabell Unmüßig und Patrick Thoma für das Black F, Dimitri Chandogin, Co-Founder & President von numa, und Johannes Menge, Co-Founder von Ville. |
| 12.15 bis 13.05 | Die Suche nach Mitarbeitern Darüber sprechen Garry Levin, Founder & Managing Director der auf die Hotellerie spezialisierten Personalvermittlung LHC, Andreas Wilhelm Büscher, der nicht nur eine neue Apartmentmarke, sondern auch eine Mitarbeiterakademie plant, sowie Markus Leu, der als Regional Operations Manager Nord bei SMARTments business arbeitet. Die Moderation übernimmt Sylvie Konzack, Chefredakteurin der SO!APART insight. |
| 13.05 bis 14.00 | Pause zum (Online-) Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller |
| 14.00 bis 15.00 | Vertragsgestaltung nach Corona Vortrag von Marc P. Werner, LL. M. (Miami), Office Managing Partner, Hogan Lovells International LLP, Frankfurt |
| 15.00 bis 15.45 | Das Nest des Flamingos Ideenpitch für das Serviced-Apartment-Segment – <i>Ihre Stimme ist gefragt.</i> |
| 15.45 bis 16.15 | Pause zum (Online-) Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller |
| 16.15 bis 17.00 | Wachstumsmotor Franchise Einblicke geben Volker Thamm, Director Business Development bei der SV Hotel AG, und Michael Klinger, Geschäftsführer / Managing Director Hotel Operations bei der HR Group. Moderation: Anett Gregorius |
| 17.10 bis 17.40 | <i>Wählen Sie und loggen Sie sich ein:</i> Goodbye old habits – Du bist nicht mehr der Einzige Stephan Kohl, Business Development Manager Germany & The Nordics, HQ revenue Dos and Dont's: Standortwahl Bianca Vandersee, Senior Consultant, und Jan Noltemeyer, Junior Consultant, Apartmentservice Apartments der nächsten Generation – Faktoren für erfolgreiche Apartment-Konzepte in der Zukunft Benjamin Oeckl, Geschäftsführer der BelForm GmbH & Co. KG Fluid Spaces Marek Bolardt, Bereichsleiter Strategisches Marketing / Mitglied der Geschäftsleitung, Hawa Sliding Solutions AG <i>Wir bedanken uns bei  apaleo für die digitale Infrastruktur und Betreuung der Workshops.</i> |
| 17.40 bis 18.30 | kurze Umbaupause |
| 18.30 bis 19.30 | Verleihung der SO!APART-Awards 2021 und Verkündung des Gewinners des Nest des Flamingos |
| 19.30 bis 22.30 | Dinner und Get-Together für die Teilnehmer vor Ort |

| Zeit | Thema Referent |
|-----------------|--|
| 9.30 bis 9.35 | Begrüßung und Zusammenfassung des ersten Tages Kai Böcking und Anett Gregorius |
| 9.35 bis 10.35 | Keynote: Intelligent verschwenden. Geschäftsmodell für den Betreiber. Emotionen für den Gast. Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld |
| 10.35 bis 11.00 | Pause zum (Online-) Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller |
| 11.00 bis 11.45 | Hotels und ihre Living-Strategien Darüber sprechen wir mit Max Gross, Vice President Development bei der Radisson Hotel Group, Robert van der Graaf, Development Director bei IHG Hotels und Resorts, sowie Falk Laudi, Director Development (DACH) bei AccorHotels Deutschland. Moderation: Sylvie Konzack, Chefredakteurin der SO!APART insight und des Bleisure Traveller |
| 11.45 bis 12.50 | Junge Perspektive: Senior Living Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager Micro-Living bei Union Investment, führt in das Trendthema Senior-Living ein und stellt ein aktuelles Positionspapier vor, das einen Überblick über die verschiedenen Konzepte gibt. Anschließend nehmen im Panel Platz: Henrik von Bothmer, Prof. Dr. h.c. Stephan Gerhard, geschäftsführender Gesellschafter der Solutions Holding, Reinhard Ottmann, Entwickler und Baubetreuer von Sozialimmobilien, und Constantin Rehberg, Co-Founder von LIVELY. Moderation: Anett Gregorius |
| 12.50 bis 13.35 | Pause zum (Online-) Netzwerken und für neue Ideen unserer Aussteller |
| 13.35 bis 14.05 | Wachstum unterm Radar Holger Siegel, Geschäftsführer der Sicon Hospitality GmbH, prägt den Hamburger Serviced-Apartment-Markt ohne viel Aufhebens. Anett Gregorius spricht mit ihm. |
| 14.05 bis 14.45 | Zauberwort Konversion Markus Beike, Development Director Germany & CEE bei Staycity, moderiert das Panel mit Hannibal DuMont Schütte, Co-Founder von Stayery, Heinrich Böhm, Senior Designer und Partner bei JOI-Design Innenarchitekten, und Jona Schaeffer, Geschäftsführer der Charly Group. |
| 14.45 bis 15.05 | Betreiberrating Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin von Apartmentservice |
| 15.05 bis 15.10 | Ausblick und Ende der SO!APART 2021 Kai Böcking und Anett Gregorius |



Moderatoren, Referenten und Panelisten

enjoy stayin'



SO! APART

Timo Leukefeld



Prof. Dipl.-Ing. Timo Leukefeld ist Spezialist für das Thema (energetisches) Wohnen der Zukunft. Ihn beschäftigen dabei etliche Fragen: Wie müssen Häuser konzipiert

sein, um sich energetisch selbst zu versorgen und trotzdem vernetzt zu sein? Wie sieht ein Haus aus, ohne Anschlüsse an das öffentliche Energieversorgungssystem? Und wie sinnvoll ist das? Seine Konzepte bauen auf den kostenfreien, krisensicheren und alternativen „Rohstoff“ Sonne zur Eigenversorgung mit Wärme, Strom und Mobilität. So wird intelligente Verschwendung ohne Ausbeutung und Belastung machbar. Timo Leukefeld zeigt neue Wege im Umgang mit Ressourcen und Energie: Weg vom Verbrauch endlicher Ressourcen, hin zu einer zukünftigen Kultur des Gebrauchs.

Foto © Stefan Mays

Anett Gregorius



Anett Gregorius ist Inhaberin des Berliner Beratungs- und Vermittlungsunternehmens Apartmentservice. Das Unternehmen hatte sie 1999 nach ihrem Studium der Betriebswirtschaft (BA) und einer Direktoren-

tätigkeit beim deutschen Pionier der Apartmenthotellerie gegründet und später um die erste, auf das Segment spezialisierte Buchungsplattform im deutschsprachigen Raum erweitert. Seit mehr als 20 Jahren prägt sie den Markt mit verschiedenen Brancheninitiativen und sorgt wesentlich für eine Bekanntheitssteigerung und Professionalisierung des Segments. Sie gibt den Marktreport Serviced Apartments heraus und ist Veranstalterin der SO!APART. In diesem Jahr launchte sie das Online-Magazin SO!APART insight.

Dimitri Chandogin



Dimitri Chandogin ist Geschäftsführer und Mitgründer der NUMA Group, einem Technologie-Anbieter im Bereich der Kurzzeitvermietung. Er verfügt über

mehr als 14 Jahre Erfahrung in den Bereichen Immobilien, Private Equity und Investment Banking. Zuletzt baute er als Managing Director für die DACH-Region den Private-Equity-Bereich der Sistema PJSFC auf, eine an der LSE börsennotierte Investmentholding.

Er ist Hightech-Investor und Mitgründer bei verschiedenen Start-ups. Sein Studium absolvierte er an der Maastricht University School of Business and Economics, wo er mit einem Bachelor of Science abschloss.

Henrik von Bothmer



Henrik von Bothmer ist Senior Investment Manager bei Union Investment Real Estate und dort europaweit für den Ankauf von Micro-Living Investments verant-

wortlich. Die Bandbreite erstreckt sich dabei von kleinteiligen Wohnungen in urbaner Lage bis hin zu Serviced Apartments in Deutschland sowie europäischen Metropolregionen. Er hat maßgeblich die Auflage des Spezialfonds UrbanLiving Nr. 1 für institutionelle Anleger im Segment Micro-Living bei Union Investment verantwortet. Henrik von Bothmer ist Wirtschaftsjurist sowie Immobilienkaufmann und verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung, zwölf Jahre davon bei Union Investment.

Stephan Gerhard



Prof. Dr. h.c. Stephan Gerhard ist Geschäftsführender Gesellschafter der Solutions Holding GmbH, in welcher über 30 Beteiligungen in Hotellerie, Gastronomie, Beratung, Sport und Security gebündelt sind. Mit Partnern hatte er u.a. 2005 die Hotelmarke 25hours gegründet. Zudem ist er als Professor für Hospitality Development an der FHM Fachhochschule des Mittelstandes tätig, und er hält u.a. Vorlesungen an der Bauakademie Biberach und der Staatlichen Hochschule Batumi / Georgien. Stephan Gerhard ist Autor zahlreicher Beiträge und hält viele Vorträge zur Entwicklung des internationalen Hotel (-immobilien) markts.

Falk Laudi



Falk Laudi ist als Director Development (DACH) bei Accor mitverantwortlich für die Expansion der Accor-Marken in der DACH-Region und insbesondere der Extended-Stay-Marken der Gruppe. In der DACH-Region ist Accor derzeit mit 15 Häusern im Extended-Stay-Bereich vertreten, weitere sechs befinden sich in der Entwicklung. Der Diplom-Geograf hat sein Studium an den Universitäten Regensburg und Lyon abgeschlossen. Seine bisherige berufliche Laufbahn begann er als Consultant bei der Hotour Hotelconsulting GmbH. Vor seinem Einstieg bei AccorHotels war er als Standortentwickler bei der KFC Deutschland GmbH tätig.

Hannibal DuMont Schütte



Hannibal DuMont Schütte ist Gründer und Geschäftsführer der Marke STAYER. Mit seinem Team betreibt er Serviced Apartments für Young Professionals. Nachdem er Erfahrungen in der Finanzwirtschaft und Unternehmensberatung gesammelt hat, gründete er 2016 gemeinsam mit Dr. Robert Gruschow die Marke STAYER. Er absolvierte das Studium der Wirtschaftswissenschaften zum Bachelor of Science und zum Master of Management an der WHU Otto Beisheim School of Management.

Garry Levin



Garry Levin ist Founder und Managing Director von LHC International und startete seine Hospitality-Karriere mit einem Bachelor an einer Schweizer Hotelfachschule.

Nach internationalen F&B-Management-Stationen in der Luxushotellerie (z. B. im Kempinski Malta, Jumeirah Frankfurt oder The Setai Miami / Pre-Opening) wechselte er zur Personalberatung Page Group bis er 2013 LHC International gründete. Parallel zu seinem Executive MBA Studium an der ESCP Europe und einigen Start-up-Beteiligungen, entwickelt er das Unternehmen seitdem zu einer global agierenden Personalberatung mit Offices in Berlin und Bangkok und einem aktuell 35-köpfigem Team. Der Fokus liegt u.a. auf Hospitality, Real Estate, Finance und E-Commerce.

Max Gross



Max Gross verantwortet seit 2018 als Vice President Business Development die Expansion der Radisson Hotel Group in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Davor war er als Head of Development & Asset Management beim Hotelinvestor und White-Label-Betreiber HR Group im deutschsprachigen Raum tätig. Er blickt auf weitere Finanz- und Consulting-Stationen bei der Treugast sowie bei der Westmont Hospitality Group. Max Gross hält einen BA (Hons) in International Hospitality Management der University of Brighton.

Annabell Unmüßig



Annabell Unmüßig ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der Black F House GmbH. Sie gründete Black F im Jahr 2020, nachdem sie

fünf Jahre als Asset Manager bei CBRE Global Investors gearbeitet hat. Dort verantwortete sie die Repositionierung und das aktive Management von drei Einkaufszentren mit einem Marktwert von mehr als 500 Mio. Euro sowie rund 200 gewerblichen und privaten Mietern. Sie sammelte umfassende Erfahrungen im Premium-Einzelhandel- und Hotelsegment mit Schwerpunkt auf Marketing- und

Produktplatzierungsstrategien. Ihren Bachelor schloss sie an der International School of Management in Frankfurt mit Schwerpunkt Unternehmensfinanzierung ab, nachdem sie eine Ausbildung zur Berufsflygezugführerin in Stuttgart und Essen absolvierte.

Markus Beike



Markus Beike ist seit 2017 für die Entwicklung der Marke Staycity Aparthotels im deutschen, österreichischen und osteuropäischen Raum zuständig. Davor zeichnete er

als Geschäftsführer bei CBRE für die Hoteltransaktionsberatung in Nord- und Osteuropa verantwortlich. Als Geschäftsführer bei Christie + Co war er zuvor für die Entwicklung der Marke in Deutschland, Österreich und Osteuropa zuständig. Seine berufliche Laufbahn umfasst verantwortliche Tätigkeiten bei Arthur Andersen, Deutsche Bank, Kempinski und Steigenberger Hotels. Er ist Diplom-Betriebswirt (FH), Immobilienökonom (ebs), Hotelfachmann (IHK) und Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS). Er ist Referent auf Fachveranstaltungen, Co-Autor des Standardwerks „Kompendium der Hotelimmobilie“, Verfasser von Artikeln in der Fachpresse und Gastdozent an Hochschulen.

Bianca Vandersee



Bianca Vandersee ist Senior Consultant bei Apartment-service. Sie ist spezialisiert auf den Wohntrend Coliving und die Bereiche Wettbewerbsanalyse, Konzeptions-

prüfung und -optimierung, Marketing und Vertrieb. Darüber hinaus ist sie zuständig für den internationalen Branchenaustausch. Bianca Vandersee ist ausgebildete Hotelkauffrau, verfügt über jahrelange Managementenerfahrung in der Hotelbranche und ist seit 20 Jahren mit dem Segment des Temporären Wohnens vertraut. Vielfältige Fachkenntnisse in Theorie und Praxis sowie umfangreiches Wissen rund um aktuelle Trends und Entwicklungen des „Wohnens auf Zeit“ zeichnen sie aus.

Jan Noltemeyer



Jan Noltemeyer begann seine akademische Laufbahn 2012 an der Universität Hannover mit dem Studienfach Wirtschaftsgeografie. Nach erfolgreichem Bachelorstudium erwarb er 2017 an der Universität Vechta seinen Masterabschluss in Wirtschafts- und Sozialgeografie. Seit 2018 ist er als Junior Consultant bei Apartmentservice tätig und verantwortlich für die Erstellung von Standort-, Wettbewerbs- und Marktanalysen sowie die statistischen Grundlagen des Marktreports Serviced Apartments.

Kai Böcking



Seitdem Kai Böcking im Fernsehen arbeitet, hat er mit Reisen zu tun. Die Formate, die er erst präsentiert und dann später produziert hat, fanden im Ausland statt. Er ist ein Reiseprofi geworden, mit dem Ziel, das Beste aus jeder Reise zu machen. Jedes Jahr ist er für TV-Produktionen, für den Business Traveller und sein 2018 gegründetes, eigenes Bleisure Traveller Magazin in der Welt unterwegs. Ca. 200 Tage im Jahr. Das sind viele Tage, viele Airlines, viele Hotels, viele Entdeckungen, aber auch viele Enttäuschungen und falsche (Buchungs-)Entscheidungen. Er reist geschäftlich, will aber trotzdem Land, Leute und Kulturen kennenlernen.

Holger Siegel



Holger Siegel studierte Architektur an der TU in München, in Wien und in Berlin bevor er zwischen 1985 und 1989 verschiedene Architektentätigkeiten u.a. in New York City für Swanke Hayden Connell Architects übernahm. Bis 2002 war er Vorstand des Bauträger- und Projektentwicklungsunternehmens Planum Immobilien AG mit Schwerpunkt in den neuen Bundesländern. Seit 2013 ist er Geschäftsführer der Sicon GmbH und primär verantwortlich für das Projektmanagement für gewerbliche Immobilien und Wohnungsbestände sowie Transaktionsberatung.

2014 wurde mit dem Apartment040 das erste Serviced-Apartment-Haus in Betrieb genommen. Es folgten Das Freytag, das SYLC Apartmenthotel, die HUB Apartments, das Hood House mit insgesamt 710 Apartments in Hamburg. Weitere Projekte sind in der Pipeline.

Johannes Menge



Johannes Menge ist Gründer und Geschäftsführer von VILLE, einem Entwickler und Betreiber von nachhaltigen Wohn- und Tourismus Immobilien auf dem Land. Nach Stationen in der Hotellerie, bei CBRE Hotels sowie dem Aparthotel-Betreiber Zoku hat er sich im Sommer 2020 selbstständig gemacht und seitdem gemeinsam mit Partnern neue Formen des „peri-urban“ Lebens und Reisens entwickelt. Die ersten Projekte entstehen aktuell in Dänemark und Norwegen und fokussieren sich auf die Themen Regeneration sowie eine extrem flexible Bauweise.

Marc P. Werner



Marc P. Werner, LL.M. (Miami), ist Head of Global Hospitality Group und Managing Partner des Frankfurter Büros von Hogan Lovells. Der Rechtsanwalt hat seit mehr als 25 Jahren intensive Erfahrung im Bereich Real-Estate-Transaktionen und Real-Estate-Finanzierungen. Insbesondere in seiner Spezial-Nische „Hotels und Serviced Apartments“ gilt er als einer der „Besten Juristen Deutschlands“. Marc P. Werner ist spezialisiert auf Management-Verträge, Pacht- und Mietverträge, Franchise-Verträge oder auf den Kauf und Verkauf von Einzelobjekten oder Portfolios im Bereich „Hospitality“. Darüber hinaus ist er Autor zahlreicher Fachbeiträge sowie als Referent und Moderator tätig.

Jona Schaeffer



Jona Schaeffer ist Geschäftsführer und Mitgründer der Charly Group. Das Unternehmen konzentriert sich auf den digitalen Betrieb von Hotels und Serviced Apartments mit einem Fokus auf Bestandsrevitalisierung. Jona Schaeffer absolvierte sein Studium der internationalen Betriebswirtschaftslehre in Maastricht und Singapur. Anschließend sammelte er Erfahrungen im Serviced-Apartment-Bereich in München. 2020 gründete er mit seinen ehemaligen Kollegen Benedikt Walz und Johannes Kiendl die Charly Group. Besonderes Interesse hat Jona Schaeffer an den Themen nachhaltige Revitalisierung und Zukunft des Städtebaus.

Maria Pütz-Willems



Maria Pütz-Willems ist Gründerin und Chefredakteurin von HospitalityInside.com, einem deutsch-englischen Online-Magazin für das internationale Hotel-Management mit Lesern in über 20 Ländern, und inhaltlich konzentriert auf Kontinentaleuropa. Leser des anzeigenfreien Fachmagazins sind die Top-Führungskräfte der Hotellerie, der Hotel-Immobilien und -Finanzierung. Darüber hinaus organisiert Maria Pütz-Willems seit 2008 inhaltlich den „Hospitality Industry Dialogue“ auf der Expo Real München. Vor HospitalityInside.com war die klassisch ausgebildete Redakteurin lange als freie Journalistin mit Schwerpunkt Hotels unterwegs, sie bereiste 40 Länder.

Markus Leu



Markus Leu ist seit 2017 bei der SMARTments business Betriebsgesellschaft tätig, zuerst als Operations Manager, dann als Cluster Operations Manager und aktuell als Regional Operations Manager. Davor zeichnete er als Sales Manager & Distribution Manager bei RIMC & Cultuzz verantwortlich. Markus Leu ist gelernter Hotelfachmann und war u.a. am Frontoffice des Robinson Club Cala Serena auf Mallorca und im Quality Hotel Berlin Tegel bzw. Victor's Residenz Hotel Berlin Tegel tätig.

Michael Klinger



Michael Klinger ist seit 1982 in der Hotellerie tätig und absolvierte einen Bachelor in Tourismusmanagement. Nach verschiedenen führenden Positionen in Hilton Hotels innerhalb Europas sowie bei der deutschen Lufthansa AG, arbeitete er anschließend als General Manager für das Mercure Hotel Orbis München Perlach. 2011 wechselte er als General Manager zur HR Group für das damalige Dorint Hotel Airport München / Freising. Seit 2016 ist er Regionaldirektor der HR Group und trägt die Verantwortung für 15 Hotels. Mitte 2019 wurde er zudem zum Geschäftsführer Hotel Operations für die Region Ost berufen mit einer erweiterten Verantwortung für das gesamte deutsche Hotelportfolio der HR Group seit 2021.

Stephan Kohl



Stephan Kohl hat eine große Leidenschaft für die Hotellerie und all die verrückten Menschen, die in diesem Bereich arbeiten. Er ist seit 2019 Teil von HQ Revenue und unterstützt als Business Development Manager für Deutschland und die Nordics täglich Hoteliers bei der Entwicklung ihrer Strategie. Mit der Eröffnung neuer Hotels und der Unterstützung von Hotelmarken bei der Markteinführung ist Stephan Kohl von der Komplexität der Technologielandschaft der Hotellerie begeistert. Sein breit gefächertes Wissen geht auf seine prägenden Erfahrungen im Hotelbetrieb zurück, vom Front Desk bis zum Revenue Management für Marken wie Hilton, 25hours Hotels und Fraser Hospitality.

Matthias Niemeyer



Matthias Niemeyer ist Geschäftsführer der Adina Holding in Deutschland und verantwortet seit 2012 die Expansion der Adina Hotels in Europa. In den kommenden sechs Monaten eröffnen vier weitere Häuser in Deutschland. 2023 kommt das erste Haus in der Schweiz dazu und zahlreiche weitere

Projekte und Destinationen sind in der Pipeline. Adina ist eine Marke der australischen TFE Hotels. Daneben unterrichtet Matthias Niemeyer an der Internationalen Hochschule Bad Honnef und ist Co-Herausgeber des Compendiums der Hotelimmobilie und des Compendiums des Temporären Wohnens.

Patrick Thoma



Patrick Thoma ist Director of Business Operations in der Black F House GmbH. Im Black F verantwortet er die operative Leitung, Weiterentwicklung und Optimierung der Black F-Standorte. Schwerpunkte sind dabei die Optimierung der betrieblichen Abläufe und der digitalen Customer Journey innerhalb von Black F sowie die Umsetzung des Revenue Managements. Davor war er vier Jahre Hotelmanager des Motel One in Freiburg. Seine Karriere bei Motel One begann Patrick Thoma bereits 2014 als Management Trainee in Hamburg, parallel absolvierte er seinen M. Sc. in Management & Governance an der Hamburg School of Business Administration.

Heinrich Böhm



Heinrich Böhm ist Partner bei JOI-Design Innenarchitekten und verantwortet das Geschäftsfeld Serviced Apartments. Nach dem Studium der Architektur sammelte er erste Erfahrungen in der Hotelbranche als Architekt und Innenarchitekt im Innenarchitekturbüro Schriever in Bremen. Danach vertiefte er seine Qualifikationen in der Hotelplanung bei HD Design, bevor er Ende 2006 zu JOI-Design nach Hamburg wechselte. Zwei Jahre später stieg er hier zum Projektleiter auf und wurde 2012 zum Associate berufen. Seit 2018 ist Heinrich Böhm Partner und Teilhaber bei JOI-Design und Ansprechpartner für Serviced-Apartment-Kunden. JOI-Design hat in den letzten 30 Jahren über 300 Hotel- und Serviced-Apartment-Projekte entwickelt und wurde mit vielen Preisen ausgezeichnet.

Reinhard Ottmann



Reinhard Ottmann ist Entwickler und Baubetreuer von Sozialimmobilien. Seit 1976 ist der Diplom-Ökonom selbstständig als Berater und Projektmanager (DIN 69901) tätig und verfügt über jahrzehntelange Erfahrungen in der Realisierung von Sozialimmobilien. Er war für diverse Großbanken erfolgreich in der Risikosteuerung von Immobilien tätig. Aktuell entwickelt er in Kooperation mit verschiedenen Architekten und Ingenieuren soziale Quartiere für das Wohnen mit Betreuung für ältere und hilfsbedürftige Menschen.

Robert van der Graaf



Als Development Director arbeitet Robert van der Graaf eng mit Entwicklern, Eigentümern und Betreibern zusammen, um das Portfolio aller IHG Hotels & Resorts Marken in der DACH-Region auszubauen. Vor IHG war er vier Jahre bei der Radisson Hotel Group tätig, wo er für die Wachstumsstrategie verantwortlich war und zwei neue Marken in der DACH-Region eingeführt hat. Zuvor hielt er diverse Rollen bei Hilton und Worldhotels inne. Er ist gebürtiger Niederländer, spricht fließend Deutsch, Englisch und Französisch und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der internationalen Markenhotellerie.

Andreas Wilhelm Büscher



Andreas Wilhelm Büscher entstammt einer Hoteliersfamilie. Er ist nicht nur ausgebildeter Hotelfachmann und Koch, sondern auch diplomierter Fachwirt mit anschließenden Weiterbildungen u.a. in Rhetorik und HR-Management. Gearbeitet hat er u. a. in mehreren Fünf-Sterne-Häusern im F&B-Bereich und später als Geschäftsführer, Direktor und Prokurist in der Gastronomie und Hotellerie. 2015 wechselte er zur Denkmalneu, wo er für die Entwicklung, Markteinführung und das Operative Management des „Lebendigen Hauses“ mit dem Serviced-Apartment-Konzept Felix verantwortlich war. Mit der Marke Bee/Partment entwickelt er seit 2021 sein eigenes, neues Gesamtkonzept an den ersten Standorten.

Sylvie Konzack



Sylvie Konzack ist Chefredakteurin des neuen Magazins SO!APART insight, das Apartmentservice herausgibt. Seit einigen Jahren agiert sie sich auch als Mitautorin des Marktreports Serviced Apartments. Zudem schreibt sie frei für Hotel- und Wirtschaftsmagazine, wie HospitalityInside.com, und hat das Digitalmagazin Bleisure Traveller mitgegründet. Bis 2017 war Sylvie Konzack zwölf Jahre lang in der Redaktion des Hotelfachmagazins First Class in München tätig, seit 2012 als Chefredakteurin.

Volker Thamm



Volker Thamm ist bei der SV Hotel AG als Director Business Development verantwortlich für die Expansion und strategische Entwicklung des Unternehmens – auch in Zusammenarbeit mit Marriott Int. und Hyatt Int., deren Franchisenehmer SV Hotel ist. Hinzu kommt die Expansion des eigenen Extended-Stay-Brands Stay Koook. Zuvor

war er Marketing Manager Strategy bei Hyatt EMEA und bekleidete verschiedene Positionen im Revenue Management, u.a. bei Swissôtel und InterContinental, der Expedia Group und für Le Méridien. Als gelernter Hotelfachmann begann er seine Karriere im Schlosshotel Bühlerhöhe bei Baden-Baden.

Constantin Rehberg



Constantin Rehberg ist Co-Founder von lively, einem neuen Betreiber im Bereich Senior Living. Mit seiner Mitgründerin Christina Kainz möchte er eine neue Wohnform für Senioren etablieren, die viele Elemente der modernen Hotellerie enthält. Bevor er lively gegründet hat, war Constantin Rehberg CDO bei der Budgetdesignmarke Prizeotel, die inzwischen zur Radisson Hotel Group gehört. Davor wiederum war er über zehn Jahre in mehreren Positionen bei A&O Hotels & Hostels tätig und hat dort den Unternehmensaufbau sowie den Verkauf an das Private-Equity-Unternehmen TPG begleitet.

Benjamin Oeckl



Benjamin Oeckl ist Gründer und Geschäftsführer der BelForm GmbH & Co. KG. und Spezialist für Konzeption, Einrichtung und Digitalisierung von temporären Wohnformen wie Micro-Living, Serviced Apartments, Coliving und Senior Living. Er war fast zehn Jahre selbst Bewohner von Serviced Apartments und Coliving-Häusern in London, Luxemburg und Dubai. Als stellvertretender Geschäftsführer von Best Interiors sammelte er bereits 2010 Erfahrungen in der Konzeption und Einrichtung von möblierten Hochhäusern für Investoren. BelForm konzipiert und realisiert Apartmenthäuser und innovative Betreibermarken für Kunden wie Bauwens, Interboden, Berlinovo und das Black F House. 2021 wurde BelForm zweimal mit dem ICONIC Architecture Award für Innovative Hospitality Konzepte ausgezeichnet.



Ausstellung der SO!APART 2021

SO! APART

Serviced-Apartment-Angebote sind erfolgreich und befinden sich seit Jahren auf der Überholspur. Nicht nur bei den Investoren und Entwicklern ist das Segment entsprechend in den Fokus rückt, sondern auch bei starken Dienstleistern und Industriepartnern. Einige attraktive Lösungen stellen wir in der Ausstellung der SO!APART vor.

Hier sind sie, Ihre Aussteller der SO!APART 2021:



Schulte-Schlagbaum

Ob Co-Living-Projekte, Serviced Apartments, Co-Working-Spaces oder branchenspezifische Mischformen, die SAG Smart Access Lösungen für schlüsselloses Zutrittsmanagement lassen sich jederzeit flexibel konfigurieren. Dabei ist diese Lösung offen für vielfältige Identifikationstechnologien, wie z. B. Bluetooth, RFID, PIN-Code, Time Sensitive Booking Code u. v. m.

Ihr Ansprechpartner

Dirk Heumann, Leitung Vertrieb Deutschland
Geschäftsbereich Schließsysteme
für Türen und Möbel
Mobil: +49 (0) 173 52 33 49 7
E-Mail: dirk.heumann@sag-schlagbaum.com
www.sag-smartaccess.com
www.sag-schlagbaum.com

BoConcept®

LIVE EKSTRAORDINÆR
EST. 1952 DENMARK



BoConcept

BoConcept wurde 1952 in Dänemark gegründet und ist heute als eine Premium-Lifestylemarke im Retail mit über 300 Stores in mehr als 60 Ländern vertreten. Aus mehr als 60 Jahren Design-Erfahrung für das Zuhause und unserem sehr dänischen Sinn für Work-Life-Balance entstehen einzigartige Projekte.

BoConcept mag keine Grenzen. Wir sind für fließende Linien – innerhalb derer Leben, Innovation und Identität gedeihen.

Ihr Ansprechpartner

Michael Jahn, Contract Manager
Mobil: +49 (0) 160 266 36 34
E-Mail: mjah@boconcept.com
www.boconcept.com/contract



WeWash GmbH

WeWash, Teil der BOSCH-Gruppe, stattet Ihren Waschraum mit professionellen Geräten mit integriertem Waschmitteltank aus und übernimmt das gesamte Waschraum-Management für Sie. Ihre Gäste buchen und bezahlen digital per mehrsprachiger App. Eine Anbindung an Ihr PMS ist möglich.

Ihre Ansprechpartner: Mark König, Head of Sales

Mobil: +49 (0) 151 40 75 43 59

E-Mail: mark.koenig@we-wash.com | we-wash.com

Zehetner

Objekteinrichtungen | Consulting | Interior Design



© Upartments Real Estate GmbH

Zehetner Einrichtungen GmbH

Seit mehr als 30 Jahren vereint die Zehetner Einrichtungen GmbH modernstes Projekt- und Einrichtungsmanagement mit weitreichender Kompetenz in der Objekteinrichtung und stattet Apartments, Hotels, Gastronomie, Büro, Gesundheits- und Kultureinrichtungen aus. Von der Planung bis zum fertig eingerichteten Objekt bietet ZH-Objekt alles aus einer Hand und deckt das gesamte Portfolio der Objekteinrichtung von der Einzellieferung bis zum Generalunternehmer ab.

Ihr Ansprechpartner:

DI Stephan H. Schmitt oder Franz Zehetner

Telefon: +43 (0) 2749 4434 0

E-Mail: office@zh-objekt.at | www.zh-objekt.at



Wir sind mehr...



Luchs GmbH

LUCHS ist der Spezialist für die Küchenausstattung von Serviced Apartments. Durch das attraktive Eigenmarkensortiment werden Beschaffungs- und Prozesskosten effizient reduziert. Als externer Dienstleister übernimmt LUCHS u.a. die Bedarfsanalyse und Konzepterstellung, eine apartmentbezogene Kommissionierung, eine Lieferung zum Wunschtermin und nach Absprache das Einräumen der Ware in die Küche.

Ihr Ansprechpartner: Guido Pauw, Geschäftsführer Vertrieb

Telefon: +49 (0)234 89130-56 | Mobil: +49 (0)1590 1274352

E-Mail: guido.pauw@luchs-direkt.de | www.luchs-direkt.de



© Hawa Sliding Solutions

Hawa Sliding Solutions AG

Wir sind führend in der Entwicklung von Schiebetechnologien für Türen, Trennwände, Möbel und Fassaden. Mit unseren Schiebelösungen können Sie Räume funktioneller, ökonomischer und flexibler gestalten und so die Raumqualität optimieren. Welche Möglichkeiten multifunktionale Raumstrukturen bieten, erfahren Sie in unserem Themenschwerpunkt „Fluid Spaces“, jetzt entdecken auf www.hawa.com/inspiration/trends/fluid-spaces und im SO!APART-Programm am 10. November 2021.

Ihr Ansprechpartner:

Marek Bolardt, Bereichsleiter Strategisches Marketing

Telefon: +41 (0) 44 787 17 05 | Mobil: +41 (0) 79 908 10 51

E-Mail: marek.bolardt@hawa.com | www.hawa.com



Häfele SE & Co KG und Gira Giersiepen GmbH & Co. KG

Gemeinsam mit Ruby Hotels entwickeln Gira und Häfele schlankere Prozesse und eine unkomplizierte Digitalisierung, um Hotelgästen einen besseren, da persönlicheren und zugleich preisgünstigeren Service zu bieten. Dabei betrachten wir nicht nur die Guest Journey, sondern auch die Back-of-House-Prozesse, sozusagen die Operator Journey. Zielsetzung ist, nicht nur Kosten zu sparen, sondern auch sehr flexibel auf neue Trends reagieren zu können. Wenn Sie sich im Kontext von Serviced Apartments auf eine ähnliche Reise begeben wollen, freuen wir uns, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

Ihr Ansprechpartner bei Gira: Holger Tiesch, Projektmanager

Mobil: +49 (0) 172 – 38 48 420

E-Mail: holger.tiesch@gira.de | www.gira.de

bei Häfele: Johannes Butz, Leitung Objektaußendienst

Deutschland | Mobil: +49 (0) 170 – 95 00 295

E-Mail: johannes.butz@haefe.de | www.haefe.de

Key & Card AG

Durchdachte Zutrittslösungen optimiert für Serviced Apartments. Durch Automatisieren von Prozessabläufen sowie einfach anwendbare Self-Checkin-Lösungen werden wiederkehrende Aufgaben reduziert. Bei den Check-in-Terminals werden Gäste mittels Personalausweis oder Reservierungsnummer authentifiziert, offene Rechnungsbeträge beglichen und so der Zutritt gewährt. Mit der intelligenten Vernetzung der Schließanlage wächst das System mit Ihren Anforderungen mit. Zeitgleich können Sie Fernöffnungen mit dem Mobilkey durchführen. Systemübergreifender Datenaustausch über Schnittstellen mit Reservierungssystemen und Zutrittslösungen.

Ihr Ansprechpartner: Helmut Koch, Vertrieb

Mobil: +41 (0) 79 767 47 96

E-Mail: info@key-card.com | key-card.com





© Joyn Zuerich



© Das Schlafwerk



© Bback F in Freiburg

Neu, besonders, nachhaltig – die SO!APART Awards 2021

Nach einer Corona-Pause werden 2021 wieder die Gewinner der SO!APART Awards und des Nests des Flamingos im Rahmen der SO!APART gesucht. Die Nominierten stehen für viel Aufbruch im Segment und klare Positionierungen.

„Nur ein Jahr haben wir mit dem Preis ausgesetzt und sehen nun mehr denn je neue Marken, neue Zielgruppenangebote und neue Betriebskonzepte, die seit Januar 2019 an den Start gegangen sind. Das zeigen die vielen Bewerbungen in diesem Jahr“, sagt Anett Gregorius, Initiatorin und Ausrichterin der SO!APART Awards. Seit 2013 schreibt sie den Branchen-Award aus, um den besten Konzepten im Segment eine Bühne zu geben. In diesem Jahr konzentriert sich die Preisvergabe auf die Kategorien „Neu und besonders“ sowie das erste Mal wieder seit 2013 auf das Thema Nachhaltigkeit. „Nahezu alle Bewerber waren beeindruckend und spiegelten die Vielfalt

und die noch einmal gestiegene Professionalisierung im Segment wider. Die Vorauswahl fiel uns in diesem Jahr daher besonders schwer“, betont Sylvie Konzack, Mitglied der Jury.

Die Nominierten

Bewerber konnten sich in der Kategorie „Neu und besonders“ Häuser, die zwischen dem 1. Januar 2019 und dem 30. Juni 2021 an den Start gegangen sind. Zu den neun Nominierten gehören in alphabetischer Reihenfolge:

Adina Apartment Hotel Vienna Belvedere, Wien

Black F – Serviced Apartments, Freiburg

Das Schlafwerk, Korntal-Münchingen

ipartment Darmstadt, Darmstadt

Joyn Serviced Living Zurich, Zürich

KPM Hotel & Residences, Berlin

Oberdeck Studio Apartments, Hamburg

Schwan Locke, Theresienwiese, München

Stay Kooook Bern-Wankdorf, Bern

In der Kategorie Nachhaltigkeit sind folgende drei Häuser nominiert:

B29 Büroma-Apart Suites Esslingen, Esslingen am Neckar

ipartment Köln-Mülheim, Köln

Maseven München Messe Dornach, Aschheim

Zudem vergibt die Jury, ohne Bewerbung, einen Special-Award, für besondere Leistungen im Segment.

Alle Sieger werden am 10. November 2021 um 18.30 Uhr feierlich verkündet. Die Jury setzt sich wie folgt zusammen:

Heinrich Böhm | Senior Designer und Partner bei JOI-Design Innenarchitekten A D joehnk + partner mbB

Christoph Carnier | Präsident des Geschäftsreiserverbands VDR

Helmut Dörfer | Partner, Architekt, Dörfer Grohmeier Architekten Partnerschaft mbB



Schwan Locke, Theresienwiese © Fettle



Adina Vienna Belvedere © Adina Hotels



ipartment Darmstadt © Sarah Sakotic-Sondermann



© Oberdeck Hamburg



KPM Hotel & Residences © WhiteKitchen



Stay Kooook © SV Hotel



© Bueroma Esslingen



ipartment Köln Mülheim © Sarah Sakotic-Sondermann



Maseven München Messe Dornach © Maseven

Sabine Galas | Chefredakteurin des Geschäftsreisemagazins BUSINESS TRAVELLER

Anett Gregorius | Gründerin und Inhaberin von Apartmentservice, Initiatorin der SO!APART

Sylvie Konzack | Chefredakteurin von SO!APART insight und des Magazins Bleisure Traveller

Uwe Niemann | Leiter Markt Hotelfinanzierungen Deutsche / Hypo NORD/LB Real Estate Finance

Henrik von Bothmer | Senior Investment Manager Micro-Living, Union Investment

Drei Nominierte für das „Nest des Flamingos“

Seit dem Jahr 2017 wird der von Apartmentservice ins Leben gerufene Innovationspreis auf der SO! APART vergeben. Seit dem Start konnten Start-ups gekürt werden, wie die Wasch-App WeWash oder Mama Stove, die schnell ihren festen Platz im Segment gefunden haben.

Für die Neuauflage des „Nest des Flamingos“ in diesem Jahr hat die Jury bereits drei Start-ups nominiert. Am 10. November 2021 um 15 Uhr stellen diese ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen eines jeweils zehninütigen Pitches vor. Die Jury kann Fragen stellen und das Publikum und die Jury entscheiden über den Gewinner.

Zu den diesjährigen Nominierten des „Nest des Flamingos“ zählen:

Blue Farm
The Base Saas
theCubes

Die drei Mitglieder der Jury 2021 sind:

Hannibal DuMont Schütte | Co-Founder von Stayery
Sandra Lederer | Chefredakteurin des Magazins Hotelbau
Jörg Schönfeld | Apartment.Base 4.0

The SO!APART Awards 2021

After a Corona break, the SO!APART Awards and the Nest of the Flamingo will once again be presented as part of SO!APART. "We are seeing more than ever new brands, new target group concepts and new operating concepts that have been launched since January 2019. This is shown by the many impressive applications this year," says Anett Gregorius. The awards focus on the categories 'New and Special' and, for the first time since 2013, on the topic of sustainability. In addition, the 'Nest of the Flamingo' will take place again. Here, three start-ups can pitch for a product or service that forms an innovation in the serviced apartment world. The SO!APART Awards and the 'Nest of the Flamingo' will be presented on 10 November 2021 from 6.30 pm.



RECHT

Der moderne, Investoren geeignete Betreibervertrag

... muss nach Corona vor allem finanzierungs- und exitfähig sein. Setzt sich dabei der Managementvertrag oder Mietvertrag mit reiner Umsatzmiete oder Gewinnbeteiligung durch?

Ein Gastbeitrag von Marc P. Werner, LL.M (University of Miami) bei Hogan Lovells

Projektentwickler, die sich Gedanken darüber machen, ein Serviced-Apartment-Gebäude zu erstellen, wissen, dass sie die Projektentwicklung an institutionelle Investoren nur verkaufen können, wenn der Betreibervertrag mit der Brand „finanzierungsfähig und exitfähig“, also Investoren geeignet ist. Gerade beim Neuabschluss des Betreibervertrages ist somit erheblich, den Vertrag gleich richtig zu verhandeln. Diskussionen und Änderungen im Nachgang auf Wunsch der Investoren oder Banken würden mühsam, unerquicklich und meist teuer werden.

Während der Pandemie bin ich immer gefragt worden, ob sich der Managementvertrag oder Mietvertrag mit reiner Um-

satzmiete oder Gewinnbeteiligung durchsetzen wird. Leider muss sich die Branche enttäuschen. Wenn sich institutionelle und regulierte Investoren als Hauptabnehmer der Projektentwicklungen durchsetzen werden, wird es keinen verstärkten Trend zum reinen Umsatzmiet- oder Managementvertrag geben.

Den deutschen regulierten Investoren ist es schlicht nicht gestattet, in diese Verträge zu investieren. Damit bleibt es zunächst dabei: Der investoreng geeignete Betreibervertrag ist ein Mietvertrag über die Serviced Apartments, der gerne mit Hybridelementen versehen werden kann. Die wesentlichen Elemente des investoreng geeigneten Mietvertrags sind die acht Folgenden:

1. Mietobjekt / Mietzweck / Betriebspflicht

Bei der Beschreibung des Mietobjekts sollte genau gearbeitet werden, um später Mietminderungen durch eventuelle Abweichungen zwischen dem vertraglich vereinbarten und dem Ist-Zustand zu vermeiden. Der Teufel steckt im Detail und kann sehr teuer werden, z. B. beim Schallschutz. Noch wichtiger ist, den Mietzweck näher zu definieren. Gerade bei Serviced Apartments sollte die öffentlich-rechtlich genehmigte Betriebsbeschreibung dem Vertrag beigelegt werden. Zum Mietzweck gehört auch die Aufnahme einer Betriebspflicht: Außer bei ungewöhnlichen Renovierungsmaßnahmen sollte der Betrieb 24/7 aufrecht erhalten werden.

In den letzten Monaten wurde diese Betriebspflicht häufig vor dem Hintergrund von Corona intensiv diskutiert. Eine Ausnahme von der Betriebspflicht sollte und muss auf Einzelfälle beschränkt bleiben.

2. Brand bzw. Marken- und Standardwechsel

Eigentlich zum Mietzweck gehörig ist die Verpflichtung zu einem Brand und einem Standard, der z. B. bei der Prüfung von Instandhaltungspflichten und Instandsetzungsmaßnahmen sowie beim FF&E-Ersatz von einem Dritten objektiv überprüfbar ist. Da der Brand und Standard erhebliche Bedeutung für das Investment haben kann, ist darauf zu achten, dass ein Markenwechsel oder ein Wechsel des Standards nicht einseitig erfolgen kann. Hinzu kommt, dass es nicht im Interesse des Eigentümers sein kann, dass sein Mietobjekt unter einem Einzelbrand geführt wird, wenn einer der ausschlaggebenden Punkte für den Zuschlag des Betreibers die bekannte Marke als Teil einer „Betriebskette“ war.

3. Einbau, Unterhalt und Rückgabe des FF&E, FF&E-Reserve und Sicherungsübereignung

Ohne auf die steuerlichen Gründe und das gewerbsteuerliche Thema der Vermietung von Betriebsvorrichtung einzugehen, sehen moderne Betreiberverträge vor, dass sich der Mieter um die Beschaffung, den Einbau und Erhalt des FF&E zu kümmern hat. Hierfür erhält er in der Regel einen FF&E-Zuschuss vom Projektentwickler. Dies hat für Vermieter und Mieter viele Vorteile, setzt aber voraus, dass der Mieter dies auch technisch und planerisch umsetzen oder sich geeignete Unterstützung holen kann. Zudem sollte hierbei die Abgrenzung zwischen der Verantwortung des Bauherrn (Bau) und des Mieters (FF&E) im Rahmen einer vereinbarten Abgrenzungsliste sorgfältig erarbeitet werden. Diese so entstehende Bau / FF&E-Liste kann später auch als Grundlage für eine weitere Abgrenzungsliste „Instandhaltung, Instandsetzung, Ersatz“ verwendet werden. Zu beachten ist allerdings, dass manche Bestandteile „Bau“

während der Mietvertragslaufzeit besser beim „Ersatz FF&E“ alloziert werden, z. B. die beweglichen Teile der Toilette. Am Ende ist dies natürlich ein wirtschaftlicher Verhandlungspunkt.

Der Mieter ist verpflichtet, mit diesem Zuschuss das FF&E zu beschaffen und einzubauen. Er ist und bleibt während der Vertragslaufzeit wirtschaftlicher Eigentümer des FF&E und hat sich um den Ersatz zu kümmern, so dass das Mietobjekt immer im vertraglich vereinbarten Standard betrieben werden kann. Das FF&E wird nicht mitvermietet und ist nicht Bestandteil des Mietobjekts. Der Vertrag sollte weiterhin eine sog. „Betriebsvorrichtungsklausel“ beinhalten, wonach der Vermieter technische Anlagen, deren Vermietung das Mietobjekt gewerbsteuerlich infizieren könnten, auf eine Dritt-Gesellschaft übertragen kann. Da der Mieter für den Ersatz des FF&E zuständig ist, sollte die Bildung einer FF&E Reserve vereinbart werden, d.h. ein Anteil des Umsatzes sollte der Mieter auf ein Konto

Marktreport 2021



Marktreport Serviced Apartments in Deutschland, 11. Ausgabe, 2021

- Marktanalyse Deutschland
- Benchmark-Kennziffern und Ergebnisse der jährlichen Betreiberumfrage
- Trends und Entwicklungen mit Gastbeiträgen
- Rechtsthemen
- Grundlagen und Terminologie

JETZT BESTELLEN UNTER: www.apartmentservice-consulting.de/marktreport



legen, das zwar zur Sicherheit an den Vermieter verpfändet wird, auf das aber der Mieter jederzeit Zugriff hat, um das FF&E zu ersetzen.

Sollte am Ende der Laufzeit ein Rest der Reserve auf dem Konto übrig sein, so steht dies dem Mieter zu. Schließlich sollte das FF&E dem Vermieter während der Laufzeit des Mietverhältnisses sicherungsübereignet werden, um neben dem Vermieterpfandrecht am FF&E die diesbezügliche Sicherheit zu verstärken.

Viele Mieter sind dazu übergegangen, bestimmte Teile des FF&E zu leasen. Dies macht sicher wirtschaftlich Sinn und sollte auch pragmatisch gesehen werden. Da aber die Projektfinanzierung in aller Regel auch den FF&E-Zuschuss beinhaltet und die finanzierende Bank hierfür einen Gegenwert sehen möchte, sollte die Liste der geleasten Gegenstände begrenzt sein. Am Ende der Vertragslaufzeit hat der Vermieter ein Wahlrecht, das FF&E zum Zeitwert zu erwerben oder den Mieter zu verpflichten, das FF&E auszubauen und zu entfernen.

4. Miete und Mietsicherheiten, Indexierung

Wie bereits beschrieben, wird es auch langfristig beim Mindestmietvertrag als Standardvertrag bleiben. Die regulierten Investoren können nicht unternehmerisch tätig werden und bedürften daher eines „Fixed Income“ in Form der Mindestmiete. Zudem kann ein Teil der Gesamtmiete durchaus neben der Mindestmiete eine Umsatz- oder Gewinnmiete sein. Viele Marktteilnehmer sehen hierin die Hybridelemente des Mietvertrags.

Die Miete wird in aller Regel nach Miete pro Zimmer gezahlt. Ein Trend bei der Miete ist die „Cap-Regelung“, die gerade bei großen Betreibern immer mehr Anklang findet. Hierbei wird

eine Mindestmiete vereinbart, allerdings wird ein möglicher Verlust des Betreibers „gecapped“. Die Ausgestaltung der Regelung, die auch von institutionellen Investoren weitgehend akzeptiert wird, gibt es in vielfacher Form.

Die Mindestmiete wird üblicherweise indexiert. Durchgesetzt hat sich hier die Faustformel 80/5: Die Miete erhöht sich also um 80 Prozent der Veränderung des Verbraucherpreisindex, wenn die Gesamtveränderung bei 5 Prozent höher liegt. Noch immer gelten als beliebteste Mietsicherheiten die Bank- oder Versicherungsbürgschaft. Konzernbürgschaften, Patronats- erklärungen oder Absicherungen in Form von Ergebnisabführungsverträgen mit Verlustübernahmen zwischen Betreiber- gesellschaft und „Mutter“ werden allerdings auch immer beliebter. Die Mindestabsicherung sollte bei sechs Monaten liegen, wobei hier natürlich gilt: Je mehr, desto besser.

5. Instandhaltung, -setzung und Ersatz

Eines der streitanfälligsten Themen während der Mietvertragslaufzeit kreist um die Verantwortlichkeiten hinsichtlich Instandhaltung, zu der auch Wartungen und Schönheitsreparaturen gehören, Instandsetzung und Ersatz. Eine Definition und Detaillierung der Allokation der Pflichten im Rahmen einer Abgrenzungsliste erscheint unerlässlich. Allgemein hat sich durchgesetzt, dass der Vermieter für die Instandhaltung, die Instandsetzung und den Ersatz an Dach und Fach sowie für den Ersatz der zentraltechnischen Anlagen zuständig ist. Der Rest obliegt dem Mieter. Ein Serviced-Apartment-Gebäude ist in jedem Fall ein „Hands-on“ Asset, so dass sich Vermieter und Mieter in jedem Jahr zusammensetzen sollten, um über Instandhaltung, Instandsetzung und Ersatz zu sprechen.

Der komplette Beitrag mit den weiteren Punkten Reporting, No Go's: Dingliche Vorkaufsrechte, Mieterdienstbarkeit sowie Corona-Klausel unter www.soapart-insight.de

Marc P. Werner wird auf der SO!APART am 10. November 2021 um 14 Uhr zum Thema „Vertragsgestaltung nach Corona“ referieren.

The modern operating agreement suitable for investors ...

... must above all be suitable for financing and exit, according to specialist lawyer Marc P. Werner, LL.M (University of Miami) at Hogan Lovells International. Especially when concluding a new operator contract, it is therefore essential to negotiate the contract properly from the outset. After Corona, there will be no increased trend towards a pure turnover lease or management contract if institutional and regulated investors become the main buyers of project developments.

German regulated investors are simply not allowed to invest in these contracts. Thus, for the time being, it remains the case that the operating agreement suitable for investors is a rental agreement for serviced apartments, which can gladly be provided with hybrid elements. In the article, the lawyer discusses the eight essential



elements of the investor-suitable lease: Leased property, purpose, operating obligation / Brand, brand and standard change / Installation, maintenance and return of the FF&E, FF&E reserve and chattel mortgage / Rent and rental securities, indexation / Maintenance, repair and replacement / Reporting / No Go's: Rights of first refusal in rem, tenant easement / Corona clause?

Marc P. Werner will speak at SO!APART on 10 November 2021 on the topic of 'Drafting contracts after Corona'.

PODCAST

Podcast von Anett Gregorius

Mit SO!APART insight hat Anett Gregorius ihren eigenen Podcast gestartet. Im 20. Jahr von Apartmentservice kommt sie hier ins Gespräch mit den Akteuren aus dem gesamten Bereich des Temporären Wohnens. Es geht um den Status Quo im Segment, Entwicklungspotenziale und die Zukunft. Es geht hier um Menschen, Meinungen und Fakten.



#0 Sylvie Konzack beschreibt die Idee von SO!APART insight und ihre ersten Begegnungen mit dem Segment und mit Anett Gregorius.



#2 Andreas Wilhelm Büscher gibt erstmals einen Einblick in seine neue Markenidee Bee / partment mit Start in München.



#1 Kornell Otto spricht über seine Anfänge im Segment bei SV Hotel, über Wegbegleiter, aktuelle Themen und Herausforderungen.



#3 Im Podcast-Gespräch verrät **Constantin Rehberg** mehr betriebswirtschaftliche Details über sein Senior-Living Konzept Lively.

Auf SO!APART insight und überall, wo es Podcasts zu hören gibt.

Ausblick!

Alle Infos zur SO!APART 2022 am 16./17. November 2022 erhalten Sie unter **www.so-apart.de**, **www.soapart-insight.de** und über unseren Newsletter für die Serviced-Apartment-Branche.

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 2022.

Sie erreichen uns per Telefon unter +49 (0) 30 – 96 06 09 49 -12 oder per E-Mail unter soapart@apartmentservice.de



Impressum

HERAUSGEBER

Apartmentservice
Anett Gregorius
Berliner Allee 36
13088 Berlin

REDAKTION

S. Konzack (v.i.S.d.P.), A. Gregorius, J. Noltemeyer,
H. v. Bothmer, R. Kopacek, S. Pilhatsch, M. P. Werner
FOTOS SO!APART: © Julia Baumgart Photography
(SO!APART 2019), HAFENCITYSTUDIOS (2020)

DRUCK

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



soapart-insight.de

Ein Medium von Apartmentservice

Das neue digitale Fachmagazin für Betreiber, Investoren und Entwickler im Temporären Wohnen

Für alle Top-Akteure, die tiefgründige Informationen und primäre Marktdaten suchen und das Segment weiterbringen wollen. Seit Jahren wächst das Segment des Temporären Wohnens höher, schneller, krisenresistenter. Und nicht erst seit Corona erzeuht es eine starke Aufmerksamkeit. Aber welche Konzepte sind zukunftsfähig? Wie wichtig bleiben Hospitality-Elemente? Wie werden Hotels den Markt aufmischen? Oder wie werden Verträge künftig aussehen? Das Segment steht vor so vielen spannenden Fragen, die ein eigenes, hintergründiges Fachmagazin für die Akteure sinnvoll wie überfällig machen. Die Herausgeberin Anett Gregorius und Chefredakteurin Sylvie Konzack bieten über ein Paid-Content-Modell aktuelle Informationen und exklusive Hintergründe aus der Welt des Temporären Wohnens. Werden Sie Insightler auf www.soapart-insight.de

SO!APART insight ist hintergründig, aktuell, kritisch und unabhängig.

SO!APART insight ist leidenschaftlich, Community stark und macht die Inhalte der Fachtagung SO!APART das ganze Jahr über les- und erlebbar.

SO!APART insight ist das Insider-Magazin für alle, die Hypes weiterdenken wollen.



MARKT

AKTEURE

RECHT

HUMAN RESOURCES

THINKTANK & COMMUNITY

BASICS

IMMOBILIEN, KONZEPTE & OPERATIONS

WIR BEDANKEN UNS
BEI UNSEREN
WUNDERBAREN PARTNERN
FÜR DIE UNTERSTÜTZUNG
DER SO!APART!

UNSER PARTNER EXKLUSIV



UNSERE PARTNER



[studiomuc]



limehome



[BEE] PARTMENT
Bleib im Leben.

sky business

BelForm

staycity™
APARTHOTELS

Adina

UNSERE MEDIEN-PARTNER



Business
Traveller

