



10 JAHRE
BRANCHENTREFFEN
DER SERVICED-
APARTMENT-WELT
16./17. NOVEMBER 2022

enjoy stayin'



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



Inhalt

Schluss mit Nische?!	4
Interview mit Hannibal DuMont Schütte: Very, very konservativ ...	8
Hamburg im Aufholmodus	10
Serviced Apartments in Österreich – wieder Krisengewinner? <i>Gastbeitrag von Matthias Jessl</i>	12
Interview mit Marc P. Werner: „Wir brauchen noch mehr Transparenz“	14
10 Jahre SO!APART - Stimmen aus dem Markt	18
Programm der SO!APART 2022	20
Moderatoren, Referenten und Panelisten 2022	22
Aussteller der SO!APART 2022	26
Die SO!APART-Awards und das Nest des Flamingos 2022	30
Interview mit Sylvie Konzack: „Wir müssen offenbar wieder mehr erklären“	32
Ausblick und Impressum	34



Wir „spiegeln“ uns und feiern 10 Jahre SO!APART

2013 zählten wir bei der ersten SO!APART gerade einmal rund 17.000 Serviced Apartments in Deutschland, jetzt blicken wir auf rund 43.000 – und viele davon nahmen auf der SO!APART ihren Anfang. Herzlich willkommen, liebe SO!APART-Familie, zu unserer Jubiläumsausgabe!

Die SO!APART gilt seit Jahren als die wichtigste Fachtagung für das Serviced-Apartment-Segment im deutschsprachigen Raum – und Sie alle sind ein Teil dieser Erfolgsgeschichte! Zusammen haben wir in Hamburg, Berlin, München und Leipzig den Aufstieg vieler New Kids zu beachtlichen Playern erlebt und gefördert. Wir haben Konzepte weitergedacht, Begrifflichkeiten festgelegt und Rechtsräume definiert. Wir haben uns professionalisiert, sind schon in den 2010er Jahren mehr als dynamisch gewachsen – und nun, nach der Corona-Erfahrung, zum festen Bestandteil jeder Hospitality-Zukunftsdiskussion avanciert.

2022 hat sich dabei unsere Resilienz noch einmal nachweislich gefestigt: Mit über 70 Prozent Auslastung über das ganze Jahr hat das Segment sein Vor-Pandemie-Niveau in Deutschland zurückerlangt und zugleich die ADR schon im ersten Halbjahr um ein Drittel gesteigert. Unter dem Motto „Spieglein, Spieglein an der Wand ...“ wollen wir uns auf der 10. SO!APART den Spiegel über vergangene und neue Apartment-Wege vorhalten. Wir wollen Investment- und Pachtentwicklungen diskutieren, Expansionswege trotz Inflation, Energiepreisschock und Materialmangel ausloten. Wir wollen aktuelle ESG-Strategien im Segment vorstellen, und wir wollen die besten Konzepte mit den SO!APART Awards ehren. Die Artikel in diesem Magazin drehen sich alle um diese Themen und Sie finden sie in voller Länge in unserem großartigen Digitalmagazin SO!APART insight.

Lassen Sie uns als Insightler in den nächsten zwei Tagen das Segment wieder leidenschaftlich weiterbringen und es in diesem Jahr groß feiern! Die 10. SO!APART hat begonnen – be a part, you are a part!

Ihre
Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin Apartmentservice

We "mirror" ourselves and celebrate 10 years of SO!APART

In 2013, at the first SO!APART, we counted around 17,000 serviced apartments in Germany, now we are looking at around 43,000 - and many of them started at SO!APART. Welcome, dear SO!APART family, to our anniversary edition!

For years, SO!APART has been considered the most important trade conference for the serviced apartment segment in the German-speaking world - and you are all part of this success story! Together we have experienced and promoted the rise of many 'new kids' to considerable players. We have developed concepts, defined terms and legal spaces. We have become professionalised, grew dynamically in the 2010s – and now, after Covid-19, have become an integral part of every hospitality discussion about the future.

In 2022, our resilience was once again demonstrably strengthened: with over 70 per cent occupancy in 2022 and pre-pandemic level in Germany, the ADR increased by a third already in the first half of the year. Under the motto "Mirror, mirror on the wall ..." we want to hold up a mirror to ourselves at the 10th SO!APART about past and new apartment trends. We want to discuss investment and lease developments, explore expansion paths despite inflation, energy price shocks and material shortages. We want to present current ESG strategies, and we want to honour the best concepts with the SO!APART Awards.

As Insightlers, let's get passionate about the segment again over the next two days and celebrate it in a big way this year!

The 10th SO!APART has begun – be a part, you are a part!

Yours

Anett Gregorius, Founder and Owner of Apartmentservice



MARKT

Schluss mit Nische?!

Das Serviced-Apartment-Segment hat als Vor-Pandemie-Überflieger nun schon in diesem Jahr das Vor-Pandemie-Niveau wieder erreicht. Die Operations ist allorts happy, hingegen das Development verhalten mit Blick auf den Krisentanker aus Krieg, Energiekosten, Inflation. Die Resilienz könnte wieder helfen.

Von Sylvie Konzack

Ausgerechnet im Tandem mit der konzeptionell bislang so fernen Ferienhotellerie bildet das Serviced-Apartment-Segment seit Monaten ein "Resilienz-Gespann". Beide Hospitality-Bereiche haben mit Corona den Stempel „krisenresistent“ erhalten. Die einen wegen außergewöhnlich voller Häuser nach dem Ende des touristischen Beherbergungsverbots und dem starken Trend zu erdgebundenen Reisen, die anderen wegen einer ebenso hohen, alternativen Nachfrage – und wegen ihres effizienten Geschäftsmodells. Die Krisenresilienz des Serviced-Apartment-Segments ist während der Corona-Krise dabei ein weltweites Phänomen gewesen, vor allem auch in den "Muttermärkten" USA und Großbritannien. Deshalb hält das Segment heute allorts der klassischen Hotellerie mit modernen Angebots- und Flächeneffizienzmodellen,

Mitarbeiterkonzepten sowie Preis- und Digitalisierungslösungen den Spiegel vor. Der Wandlungsdruck ist mit Blick auf neue Betriebsmodelle in der Branche enorm. Denn wenn auch nicht jedes Hotel künftig Serviced Apartments anbieten will, so ist die Finanzierbarkeit bisheriger Service-Konzepte zur Gretchenfrage avanciert. Und spätestens an dieser Stelle ist das Segment aus seinem einstigen Nischenstatus herausgewachsen.

Die letzten Monate entwickelten sich turbulent denn je. Anfang 2022 war noch das Jahr 2023 als Rückkehr-Zeitraum „alter“ Zahlen realistischer denn je. Die Virusvariante Omikron hatte vielerorts zum Rückfall mit Schließungen, Lock-downs und abgesagten Reisen geführt. Die Kettenhotellerie, die noch auf der letzten SO!APART im November 2021

eine angestrebte Extended-Stay-Ausweitung auf 10 Prozent ankündigte, musste schon jetzt einige Pläne wieder auf Eis legen.

Das Serviced-Apartment-Segment generierte im Januar und Februar immerhin noch eine Auslastung von etwas über 50 Prozent – aber viele Häuser füllten sich bald auf andere Weise. Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine erzeugte im Segment eine Hilfsbereitschaft, die schnell unter anderem in der Initiative #EveryBedHelps mündete. Innerhalb von wenigen Tagen stellten hier rund 70 Unternehmen ihre Apartments zur Verfügung, Zulieferer kümmerten sich u.a. um Matratzen und Lebensmittel, ukrainische Mitarbeiter in Serviced-Apartment-Betrieben übernahmen Übersetzungsdienste für das gesamte Seg-



ment. Die Serviced-Apartment-Familie stand im deutschsprachigen Raum wieder mit schnellen, pragmatischen Lösungen zusammen. Bis in den Sommer hinein blieben in einigen Häusern noch Familien.

Über 70 Prozent für 2022

Ab dem Frühjahr füllten sich die Häuser wieder regulär und legten eine Aufholjagd hin, die zum neuen Resilienz-Ruf passen: Im April 2022 lag die Belegung in Deutschland bereits bei 76 Prozent, und ab Mai knackten die Betreiber die 80-Prozent-Marke. In den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres erreichten die Serviced-Apartment-Betriebe auf diese Weise eine durchschnittliche Auslastung von 71 Prozent. Und Ende August rangierte das Segment bereits wieder auflaufend für das Jahr 2022 bei 73 Prozent. Die Performance aus Vor-Pandemie-Zeiten wird bei der „Schlussrechnung“ Ende Dezember mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder erreicht. Wir erinnern uns: 2021 waren es noch 61 Prozent, im Corona-Ausbruchsjahr 2020 54 Prozent.

Die aktuelle durchschnittliche Aufenthaltsdauer im noch laufenden Jahr 2022 liegt sieben Nächte unter dem gesamten

Vorjahr 2021 (Stand September 2022). „Vor allem bei den Serviced-Apartmenthäusern sinken derzeit die Aufenthaltsdauern“, erklärt Anett Gregorius, Gründerin und Inhaberin von Apartment-service. „Der gewachsene Shortstay- und Leisure-Anteil in diesem Betriebstyp hinterlässt seine Spuren.“ Neben einer weiteren Flexibilität der Betreiber bei einer gewachsenen Bekanntheit des Segments, sind hier vor allem auch die neuen digitalen Anbieter mit ihren zunehmenden Neueröffnungen und Übernahmen ein Treiber der Entwicklung. Dennoch: Eine knappe Mehrheit der Gäste bleibt in den Serviced-Apartmenthäusern 28 Nächte und mehr und nutzt damit die klassischen Longstay-Möglichkeiten. Bei den Aparthotels sind die Aufenthalte von ein bis drei Tagen immer noch am häufigsten.

o. I.: Neues Residenzkonzept im KPM Hotels & Residences in Berlin: Der Gewinner der SO!APART Awards hat hier 2021/22 sein Angebot erweitert.

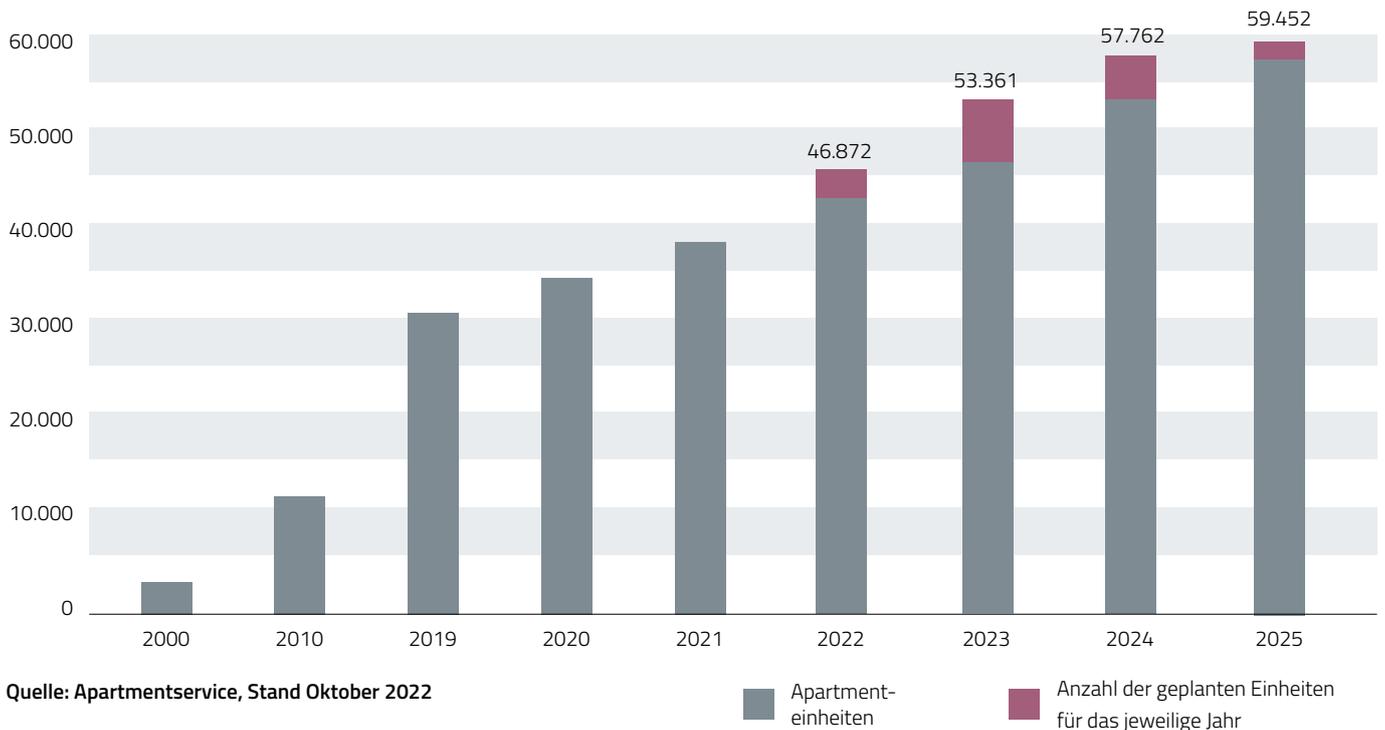
o. m.: The Place ist die erste Serviced-Apartment-Marke des kommunalen Wohnungsunternehmens KEWOG. Das erste Haus steht seit Sommer in Herzogenaurach offen.

o. r.: Coliving & WG-Modelle von großen Aparthotelketten – 'Coliving by Adagio' ist im Adagio Paris Bercy erstmals als Hotel-Wohnungs-Mix für Gruppen umgesetzt worden.

Und die Rate? Sie macht bei diesem Nachfrage-Anstieg mit. Stieg die ADR im Segment in Deutschland im ersten Halbjahr 2022 im Vergleich zum Gesamtjahr 2021 bereits um stolze 33 Prozent an und erreichte 96 Euro, konnte sie nach acht Monaten noch etwas zulegen, ebenso der RevPAR. Auch im Longstay kletterten die Preise nach Jahren wieder nach oben. „Mit Blick auf die aktuell deutlich steigenden Betriebskosten allerorts ist dies auch überlebensnotwendig“, sagt Anett Gregorius.

Die Zufriedenheit ist entsprechend groß im Serviced-Apartment-Sektor: Die Mehrheit (55 Prozent) der Teilnehmer am Stimmungsbarometer von Apartment-service schätzte im Spätsommer die wirtschaftliche Situation ihres Hauses

Entwicklung des Serviced-Apartment-Markts bis 2025



Das Segment wächst weiterhin, aber gedämpft ob der erschwerten Bedingungen durch den Krieg in der Ukraine mit Inflation, Energiepreisschock sowie den bereits bestehenden Material- und Lieferengpässen.

als gut ein, mehr als ein Fünftel sogar als sehr gut und wiederum 18 Prozent als "befriedigend". Zum Vergleich: Anfang 2021 waren es historisch tiefe 13 Prozent der Anbieter, die die eigene wirtschaftliche Situation noch als gut oder sehr gut einschätzten. Infolge verwundert auch nicht, dass 2022 fast acht von zehn befragten Betreibern angeben, zum aktuellen Zeitpunkt das erwartete Umsatzziel für das noch laufende Jahr zu erreichen.

Lust auf B- und C-Städte

Aktuell gibt es 43.264 Serviced-Apartment-Einheiten in 788 Häusern ab 15 Einheiten (Stand Oktober 2022). Im laufenden Jahr sind damit bereits über 3.200 neue Einheiten auf den Markt gekommen, und im letzten Jahr ist das Segment um etwa 4.000 Einheiten gewachsen. Der Fokus liegt weiter auf den Top-4-Städten München, Berlin, Frankfurt und Hamburg. Aber das Interesse an B- und C-Standorten ist deutlich gewachsen: Während in den A-Destinationen Immobilien und Optionen fehlen, besteht in den kleineren

Städten in Deutschland ein vielversprechendes Potenzial aufgrund geringer Angebote auch im Hotelbereich. Die bundesweite Mehrheit der Serviced Apartments befindet sich nach wie vor in den starken Wirtschaftsregionen Bayern mit München, gefolgt von Baden-Württemberg und Berlin.

Die Hauptzielgruppe der Geschäftsreisenden ist wieder die Kernklientel von Serviced Apartments – und es besteht die Hoffnung, dass das Volumen 2022 einen weiteren deutlichen Zugewinn generiert und die Ausgaben weiter steigen. Dabei bestätigen sich die Prognosen, dass Geschäftsreisende seltener kommen, aber länger bleiben. Laut des Geschäftsreiserverbands VDR stieg die durchschnittliche Aufenthaltsdauer von Business-Travel-Reisen allein im letzten Jahr auf 2,3 Tage. Serviced Apartments könnten im Zuge dieser Reiseverlängerungs-Trends eine wachsende Rolle spielen. „Insbesondere bei längeren Aufenthalten am Einsatzort und beim Bündeln von geschäftlichen und

privaten Anlässen sind Serviced Apartments eine Alternative", so die Autoren der VDR Geschäftsreiseanalyse 2022 mit Berufung auf die wachsende Nutzung, die sie im Rahmen der Befragung ermittelt haben. Danach werden Serviced Apartments aktuell von 18 Prozent der kleineren und 23 Prozent der größeren Unternehmen gebucht, letztere auch weil sie mehr längere Aufenthalte und Auslandsreisen buchen. Im öffentlichen Sektor sind 16 Prozent der Organisationen bei den bereits Buchenden dabei. Zugleich sind Geschäftsreiseverantwortliche, die diese „Art der Hotelalternative" noch nicht im Programm haben, in etwa jedem fünften Unternehmen bereit, darüber nachzudenken.

New Kids und neue Krisenlage

Das Segment ist also auch bei den Gästen noch ein Stück mehr in den Fokus gerückt. New Kids in diesem Jahr wie die KEWOG-Marke The Place, Hospitality X und Friday Apartment zeigen die fortschreitende Ausdifferenzierung. Zugleich

stehen Brands wie Savvy oder Poha House für mehr Marken-
vielfalt im wohnwirtschaftlichen Bereich, und die Soravia nährt
den Senior-Living-Trend und legt mit „so. me homes“ eine eigene
Linie auf.

Doch bei allem neuen Development: Der Krieg in der Ukraine hat
eine Multikrisensituation erzeugt, mit einem deutlichen Energie-
preisanstieg, der Inflation, gestörten Lieferketten und gestiege-
nen Baukosten. Die Pipeline schrumpft bereits, geplante Objekte
verzögern sich. Doch ob Adina, Stayery, lpartment oder Lime-
home - sie alle träumen bereits von Objekten in Leisure- und
Bleisure-Destinationen. So gesehen bringt das krisenresistente
Gespann mit der Ferienhotellerie doch mehr Gemeinsamkeiten
als erwartet mit.

**Auf der SO!APART werden am 16. November die aktuellsten Per-
formance-Daten des Segments in Deutschland und weltweit vor-
gestellt. In der Fischbowl-Diskussion zu Tagungsbeginn werden
viele der hier angerissenen Themen aufgenommen und diskutiert.**

End of niche?!

*As a pre-pandemic high-flyer, the serviced apartment segment
has already reached the pre-pandemic level again this year.*

*Operations are happy everywhere, but development is cautious in view
of the crisis tanker of war, energy costs and inflation. Resilience could
help again.*

*From spring onwards, the properties filled up regularly again and started
to catch up: In April 2022, occupancy in Germany was already at
76 per cent, and from May operators cracked the 80 per cent mark.
In the first six months of the current year, serviced apartment opera-
tions achieved an average occupancy of 71 percent in this way. The
main target group of business travellers is again the core clientele of
serviced apartments.*

*New kids this year like the KEWOG brand The Place, Hospitality X and
Friday Apartment show the progressive differentiation. At the same
time, brands like Savvy or Poha House stand for more brand diversity in
the residential sector, and Soravia is feeding the senior living trend and
launching its own line with 'so.me homes'.*

*The latest performance data for the segment in Germany and
worldwide will be presented at SO!APART on 16 November. In the
fishbowl discussion at the start of the conference many of the topics
touched on here will be taken up and discussed.*

Partner Exklusiv

der SO!APART 2022



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

Head of Operated Living

Telefon +49 (0) 40 34 919-4153

Mobil +49 (0) 174 90 52 094

Henrik.vonBothmer@union-investment.de

www.ui-link.de/microliving



Partner

der SO!APART 2022

Adina

Adina Hotels, die Hotel-
marke aus Down Under,
bietet Studios und Apart-

ments 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

mniemeyer@adina.eu | www.adinahotels.com



© Stayery



Stayery, Frankfurt © Steve Herud

INTERVIEW

Very, very konservativ ...

... oder zumindest „konservativer“ als so manche Venture-Capital-Start-ups, sagt Hannibal DuMont Schütte über Stayery. Der Co-Founder und Geschäftsführer spricht im Interview über den aktuellen Gap zwischen Operations und Expansion und wie es Stayery schafft, institutionelle Investoren zu gewinnen. Das Interview führte Sylvie Konzack.

Hannibal, auf der Expo Real war die Stimmung bizarr. Einerseits zeigte sich die Immobilienbranche verhalten und einst gefeierte Assetklassen wie das Wohnen voller Sorgen. Andererseits traf man in der Hotelhalle auf noch nie so viele Serviced-Apartment-Betreiber – etliche in Feierlaune mit gerade geschlossenen Handschlag-Verträgen. Wie hast Du es empfunden? Ja, je nachdem mit wem man sprach, schwankte die Stimmung zwischen Happy sein und Weltuntergang, wobei die Makler am meisten verhalten waren. Im Beherbergungssegment war die Stimmung durchaus positiv, denn wir kommen aus dem Dauer-Corona-Modus, den wir erst im Frühsommer verlassen haben. Operativ läuft es richtig gut, die Zahlen sprechen für sich, auch bei den Hotels. Und das Serviced-Apartment-Segment wiederum hat sich in der Krise noch einmal als Trend

der Zeit erwiesen. Da darf man auch mal feiern, obgleich wir nicht wissen, wie lange noch. Zugleich ist zwar der Deal-Flow brutal, aber alles steckt in frühen Stadien. Die Prozesse sind zäh, die Abhängigkeiten zum Endinvestor, zur Bank und Indexierung des Mietvertrags etc. groß. Also: Ja, es ist viel da. auch per Handshake, aber wenig, was zur Unterschrift führt bzw. erst 2023 verfolgt wird. Keiner will den ersten Schritt machen. Die Expansionspläne kommen nicht so in Fahrt, wie wir uns das alle vorstellen. Schon 2022, so scheint es mir, gab es weniger Unterschriften als 2020 und 2021.

Auch fehlt dem Segment noch die Größe und Transparenz, um bei den institutionellen Investoren mehr Türen zu öffnen. Bei Stayery klappt dies aber schon gut, oder? Ein Vorteil bei uns ist sicher, dass wir von Anfang an eine kritische Größe

von mind. 60, 70 Einheiten wollten, da hier die Skalierbarkeit am besten gelingt. Die HanseMercur hat das Berliner Haus mit 85 Apartments gekauft, die Union Investment Bremen mit 86. Das sind keine riesigen Losgrößen, aber wir reden hier von zweistelligen Millionenbeträgen, die für gewisse Fonds immer wieder attraktiv sind. Zugleich haben wir schon früh gesagt, dass wir Mixed-use machen wollen, wie in Bielefeld, wo die Volksbank mittlerweile Eigentümer ist. Frankfurt hat ein Family Office gekauft. Und in Köln mit nur 30 Einheiten hat uns die Commerz Real nur als Kombi-Projekt mit den Studentenwohnungen gekauft. Hinzu kommt der hohe Longstay-Anteil: Mit acht bis zwölf Tagen durchschnittlicher Aufenthaltsdauer statt Shortstay passt eine Stayery auch gut in Microliving Funds, die sich auf längere Aufenthaltsdauern fokussieren. Und als vierter Vorteil sind wir als eher



Stavery Bielefeld ©Steve Herud

konservativer Betreiber bekannt, was institutionelle Investoren schätzen. Wir sagen nicht, dass wir 20 Pachtverträge im Jahr unterzeichnen und sind auch preislich moderat unterwegs. In Summe sind es also die Parameter Größe, Mixed-Use, Longstay und eine konservative Beständigkeit, wegen denen sich Institutionelle für uns interessieren.

Wäre es auch denkbar, mit anderen Apartmentanbietern Mixed-use zu machen, wie Adina? Ja, das würden wir. Adina z.B. wäre als höherwertiges Full-Service-Produkt mit viel Shortstay eine gute Ergänzung. Klassische Hotels auch, oder auch Numa oder Limehome. Es ist ja das Schöne im Segment, dass wir alle Wettbewerber sind, aber offen und freundschaftlich miteinander agieren können.

Das komplette Interview mit Staverys Interesse an mehr MICE, Community & Bleisure und dem Fazit zur ersten fertigen Konversion – auf soapart-insight.de. Hannibal DuMont Schütte wird am 16.11.22 mit Henrik von Bothmer diskutieren, ob der Hype im Segment widersprüchlich zu nachhaltigen Pachtverträgen ist.

Very, very conservative ...

... or at least more 'conservative' than some venture capital start-ups, says Hannibal DuMont Schütte about Stavery. The co-founder and CEO talks in the interview about the current gap between operations and expansion and how Stavery manages to attract institutional investors.

Partner

der SO!APART 2022



[BEE] PARTMENT
Check ein. Ins Leben!

[Bee]partment,
Gastgeber wirklich gelebt –
Leben wie eine Biene!

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

Kontakt:

Andreas Wilhelm Büscher, Founder / PPA / Shareholders
Mobil +49 (0) 152 54670975
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 & Managing Director
Mobil +49 (0) 151 59 09 53 40
josef.vollmayr@limehome.de | www.limehome.de



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
Burak.Unver@SMARTments.de | www.smartments-business.de



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
lutz.westermann@sky.de | www.sky.de

Hamburg im Aufholmodus

Mit seinem inländisch fokussierten Business- und Leisure-Geschäft gilt Hamburg als ein Gewinner-Standort der Pandemie. Bisher hinkte hier das Serviced-Apartment-Angebot den Top 3 hinterher und will nun weiter aufholen.

Von Jan Noltemeyer

Obwohl Hamburg die zweitgrößte Stadt Deutschlands ist und das bedeutendste Zentrum der norddeutschen Region bildet, steht sie im Serviced-Apartment-Segment seit jeher etwas im Schatten der „großen Drei“: München, Berlin und Frankfurt. Mit aktuell 2.422 Serviced-Apartment-Einheiten in 34 Objekten (Häuser mit mindestens 15 Einheiten), beträgt das Angebot nicht einmal die Hälfte der Kapazitäten in München und ist auch ein Drittel geringer als in Frankfurt. Dies ist durchaus überraschend, da anhand verschiedener Indikatoren wie der Wirtschaftsleistung oder dem Übernachtungsaufkommen Hamburg mindestens auf Augenhöhe mit den Städten München oder Frankfurt liegt. Das Nachfragepotential ist durch eine starke und diversifizierte Wirtschaftsstruktur sowie Forschungsinfrastruktur sehr hoch.

Bestätigt wird dies durch die bis zur Corona-Pandemie sehr guten Performance-Werte. 2019 lag die durchschnittliche Auslastung der Serviced-Apartment-Betreiber in Hamburg, nach Daten der Marktbefragung von Apartmentservice, bei rund 85 Prozent – selbst unter den Top-Destinationen ein Spitzenwert. Auch in den beiden vergangenen Jahren, in denen das Segment durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie stark beeinflusst wurde, hat Hamburg vergleichsweise positiv abgeschnitten. Vor allem in der ersten Phase mit den Sommermonaten 2020 nach dem ersten Lockdown zeigte die Hansestadt eine schnellere und stärkere Erholung als vergleichbare deutsche Großstädte. Nach STR-Daten lag die Auslastung in Hamburg bereits im Juni bei fast 45 Prozent, während keiner der Top-3-Städte 30 Prozent erreichte.

Profitieren konnte Hamburg vor allem als beliebtes Städtereiseziel, zudem ist mit 25 Prozent Anteil an allen Übernachtungen (2019) die Abhängigkeit von internationalen Reisenden deutlich geringer als in den Top-3-Städten mit mindestens 45 Prozent. Damit war die Hansestadt weniger stark vom internationalen Geschäftsreiserrückgang getroffen und konnte andererseits als beliebtestes Städtereiseziel den Nachfragerückgang erfolgreicher durch Leisure-Gäste substituieren.

Hoher Premiumanteil

Aktuell nähert sich der Serviced-Apartment-Markt wieder seinem Vor-Corona-Niveau. Hamburg erreichte in den Sommermonaten Juni bis August 2022 eine durchschnittliche Auslastung von 80 Prozent (Quelle: STR).

Auffällig ist dabei, dass die Hansestadt eine deutlich höhere Durchschnittsrate erreicht, als die Top-3-Destinationen. Verantwortlich dafür ist der ungewöhnlich hohe Anteil an Häusern aus dem Premiumsegment. Neben bekannten internationalen Aparthotelketten wie den Adina Hotels, Park Hyatt oder Fraser Suites sind auch einige kleinere Serviced Apartmenthäuser wie die Eric Vökel Suites, Clipper Boardinghouses oder die von Deska Townhouses zu nennen.

In den nächsten Jahren wird die Hansestadt Hamburg sehr wahrscheinlich eine der Top-Destinationen mit dem größten zusätzlichen Marktpotenzial bleiben. Die Angebotskapazitäten werden bis zum Jahr 2024 um über 750 Einheiten steigen. Damit wiederum liegt die Hansestadt nach wie vor deutlich hinter München, Berlin und Frankfurt, die in diesem Zeitraum eine mindestens doppelt so hohe Pipeline aufweisen. Für Projektentwickler und Betreiber bleibt Hamburg damit weiterhin einer der spannendsten Märkte. Auch wenn Bau- und Finanzierungskosten sowie Verfügbarkeit geeigneter Flächen sehr wahrscheinlich in den nächsten Monaten ein Problem bleiben werden.

Hamburg in catch-up mode

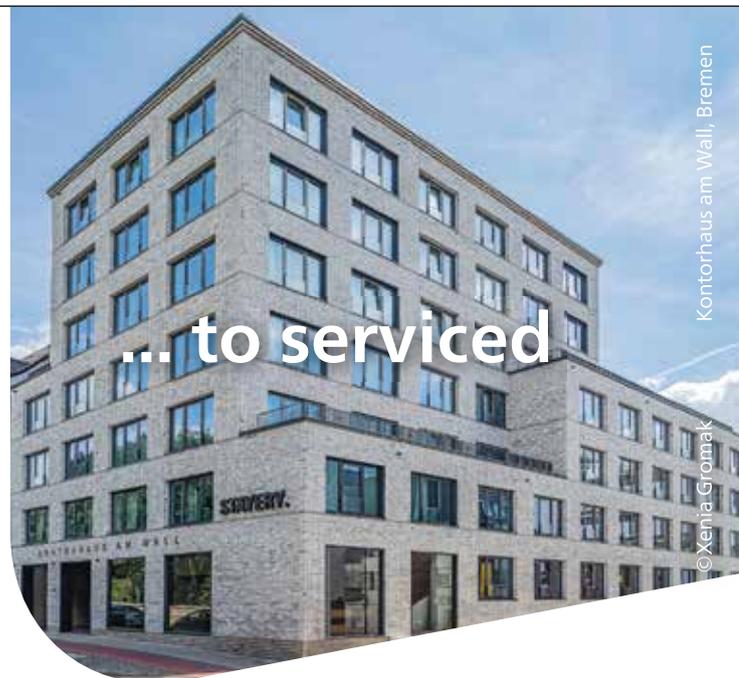
Although Hamburg is the second largest city in Germany, it has always been overshadowed by the 'Top 3' in the serviced apartment segment: Munich, Berlin and Frankfurt. With 2,422 serviced apartment units in 34 properties (houses with at least 15 units), the current supply is not even half as large as in Munich and a third less than in Frankfurt. This is surprising, as Hamburg is on a par with various indicators such as economic performance or overnight stays. The demand potential is very high due to the strong, diversified business and research infrastructure. Occupancy was already at 85 percent in 2019. Hamburg was also able to recover faster during Covid-19, especially in the summer of 2020, due to fewer international overnight stays, the city is less affected by the business travel decline and was able to attract many leisure guests as the most popular city break destination.

From June to August 2022, Hamburg achieved an occupancy rate of 80 per cent (source: STR) and was also significantly above the Top 3 in terms of price due to the high premium share. In the coming years, Hamburg is expected to remain a top destination with the greatest potential.



Connect with our investment spectrum

From furnished ...



Mit rd. 480 Objekten in 26 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/microliving



Harry's Home Hotels & Apartments © Daniel Zangerl

MARKT

Serviced Apartments in Österreich – wieder Krisengewinner?

Die anhaltende Unsicherheit am Entwicklermarkt setzt auch dem sonst so krisensicheren Segment zu. Michaeler & Partner stellt seinen 5. Marktreport Serviced Apartment & Serviced Accommodation 2022 für Österreich vor.

Ein Gastbeitrag von Matthias Jessl, Consultant bei Michaeler & Partner

Seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie zeigt sich der Serviced-Apartment-Markt deutlich resistenter als die klassische Hotellerie. So steigerte sich die durchschnittliche Auslastung in Österreich im Jahr 2021 im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Zudem wächst die Internationalisierung in Wien. Der Serviced-Apartment-Hype hält in Österreich an. Doch wie viel Angebotszuwachs ist noch gesund? Und welchen Einfluss werden die Energie- und Ressourcenknappheit, Corona, der Ukraine-Konflikt, der Mitarbeitermangel, steigende Kosten und zweistellige Inflation auf das Segment haben? Die diesjährige Umfrage lässt erkennen, dass noch keine große Entspannung am Markt spürbar ist. Trotzdem schätzten rund die Hälfte der Befragten die Marktentwicklung am Gesamtmarkt Österreich für 2022 als positiv bis sehr positiv ein. Eine Rückkehr zum Nachfrage- und Umsatzniveau von 2019 erwartet knapp 50 Prozent der Betriebe bereits für das Jahr 2023. Laut Michaeler & Partner (Stand 6/22) umfasst der österreichische Serviced-Apartment- und Serviced Accommodation-

markt 193 Betriebe (ab zehn Einheiten) mit insgesamt 7.444 Einheiten. Dies entspricht einem Einheitenzuwachs in Österreich von ca. 25 Prozent im Vergleich zu 2021.

Aktuell ist das Youniq Vienna im neu gebauten Trliple Tower Wien mit 671 Apartments der größte Einzelanbieter. Österreichweit zählt derzeit Harry's Home die meisten Standorte, zuletzt mit dem Start des zehnten Hauses in Telfs (Tirol) im Mai dieses Jahres. Während in Wien die Zahl an internationalen Betreibern weiter steigt (über acht Markteintritte 2020 und 2021), sind die Betriebe in den Landeshauptstädten meist inhabergeführt und/oder kleinstrukturierter. Dabei gibt es weiter eine starke Konzeptvermischung, z. B. von Studentischem Wohnen, Serviced Apartments und / oder Aparthotels.

Plus 17 Prozentpunkte Auslastung

2021 lag die durchschnittliche Auslastung in Österreich bei 54,1 Prozent und somit rund 17 Prozentpunkte über dem

Niveau von 2020. Wien steigerte die Auslastung um ein Viertel auf 53,2 Prozent und die Landeshauptstädte ihre auf 55,4 Prozent. Auch im letzten Jahr verzeichnete damit Österreich eine geringere Belegung als Deutschland mit 61 Prozent, dies weiterhin bedingt durch den höheren Leisure- und Shortstay-Anteil in Österreich.

Die durchschnittlichen Aufenthaltsdauern schwankten zwischen zwei und 120 Tagen. Verglichen zum Jahr 2020 sank der Anteil an Geschäftsreisenden um rund 11 auf 52,7 Prozent. Traditionell verhält sich Österreich bei den Vertragsmodellen: Pacht- und Mietverträge dominieren weiter mit einem gewachsenen Anteil von 45,2 Prozent. Jeder vierte Wiener Betrieb ist eigentümergeführt, in den Landeshauptstädten ist es fast ein Drittel.

Matthias Jessl wird auf der SO!APART am 16. November auch über Internationalisierungswege im Segment sprechen.

Der „Marktreport Serviced Apartment & Serviced Accommodation 2022“ für Österreich wurde zum fünften Mal von Michaeler & Partner GmbH in Kooperation mit Apartmentservice erstellt. Die komplette Studie können Interessierte bei Michaeler & Partner anfragen: roman.kopacek@michaeler-partner.com

Serviced Apartment – repeated crisis winner?

Michaeler & Partner presents its 5th Market Report Serviced Apartment & Serviced Accommodation 2022 for Austria. According to this report, the average occupancy rate in Austria was 54.1 percent in 2021 (+17 percentage points above 2020). Due to the higher leisure and short-stay share, this is slightly lower than in Germany (61 per cent). The Austrian market (Vienna and provincial capitals) comprises 193 establishments (ten units or more) with a total of 7,444 units (+25 per cent since 2021). Around half of the respondents assess the market development on the overall Austrian market for 2022 as positive to very positive. Just under half of the companies expect a return to the demand and revenue levels of 2019. The market report for Austria was prepared by Michaeler & Partner GmbH in cooperation with Apartmentservice and is available from Michaeler & Partner.

Matthias Jessl will also talk about internationalisation paths in the segment at SO!APART on 16 November.

Partner

der SO!APART 2022



Das führende touristische 360° Beratungsunternehmen **Michaeler & Partner GmbH** wartet mit über 26 Jahren Erfahrung in der Stadt- und Ferienhotellerie auf. Die Tätigkeitsbereiche erstrecken sich vom touristischen Support über Projektmanagement in der Planungs- bis Bauphase sowie Hotel- & Tourismusconsulting, u.a. mit Machbarkeitsstudien, Betreiber- und Investorensuche, Vertragsverhandlungen, Turn-Around-Management.

Kontakt:

Matthias Jessl, Consultant
Telefon +43 (0) 50 9912 10 61
Mobil +43 (0) 664 255 5098
matthias.jessl@michaeler-partner.com
www.michaeler-partner.com



Beständige Lösungen sind wichtiger als kurzfristiger Gewinn. Wir, **IP Interior**

Production, kombinieren auf höchstem Niveau Objektgestaltung, handwerkliche Produktion und modernste Technologie.

Kontakt:

Jens Güssow, Head of Projects & Production
Telefon +49 (0) 3381 8999077
jens@interior-production.com
www.interior-production.com



newworld steht für urbane Lebens- und Arbeitswelten der Zukunft.

Der strategische Investor stellt wegweisenden Immobilienkonzepten Wachstumskapital und Immobilienkompetenz bereit. Das Portfolio umfasst derzeit fünf Beteiligungen für Co-Living, Serviced Apartments, Senior Living, Kinderbetreuung und Co-Working. Ziel sind 10 mit über 2 Milliarden Euro Immobilienwert.

Kontakt:

Alexander Lackner, Managing Partner & CEO
Telefon +49 (0) 172 3181168
alexander.lackner@newworld.global | www.newworld.global



„Das Segment gehört in die Hospitality hinein. Longstay-Produkte sind in der gewerblichen Hospitality-Industry nicht mehr wegzudenken. Das sieht man auch an den neuen Verträgen, die jetzt abgeschlossen werden. Bei Dual-Brand-Projekten zum Beispiel ist immer ein Longstay-Produkt dabei.“

Marc P. Werner,
Office Managing Partner bei Hogan Lovells LLP in Frankfurt und Head of
Global Hospitality Group

RECHT

„Wir brauchen noch mehr Transparenz“

Der Rechtsanwalt Marc P. Werner von Hogan Lovells begleitet und fördert das Serviced-Apartment-Segment seit vielen Jahren – und sieht noch mehr Potenzial. Mit Anett Gregorius sprach er über noch mehr notwendige Professionalisierung, eine nahende Konsolidierung und Wege, institutionelle Investoren zu gewinnen.

Das Interview führte Anett Gregorius.

Marc, Du bist als Rechtsanwalt seit vielen Jahren in der klassischen Hotellerie zuhause. Wie kam es eigentlich dazu?

Ich war vor 28 Jahren als junger Anwalt in unserer Kanzlei für den Bereich M&A zuständig. Unsere Seniors vertraten auch die Familie Steigenberger in allen gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten, und bald oblag es mir als Jüngster im Team, zusätzlich das Daily Business ihrer Hotels rechtlich zu betreuen. Steigenberger hatte Mitte der 1990er Jahre das Problem vieler Gruppen: Dass sie nach der Wende etliche Festpachtverträge in den neuen Bundesländern unterzeichnet hatten und sich nach drei, vier Jahren herausstellte, dass viele 4- und 5-Sterne-Hotelstandorte nicht so funktionierten, wie sich

die Partner das ursprünglich vorgestellt haben. Ich sollte Möglichkeiten der Anpassung suchen, was uns in einigen Fällen erfolgreich gelang. Fünf, sechs Jahre später fragten mich infolge auch Banken, Investoren und Versicherungsgesellschaften mit Hotels im Portfolio, ob ich deren Verträge überprüfen könnte. Mir hat diese Arbeit sehr viel Spaß gemacht. Ich habe so viel gelernt, dass ich in diesen Jahren zum Hotelexperten wurde. Ich mag die Branche, ich bin ein People's Mensch.

Die letzten zwei Pandemie-Jahre müssen aber in der Betreuung der Mandanten auch schwierig gewesen sein. Hier musste man sicher auch manchmal Psychologe sein, oder? Ja, das ist sicher

richtig. Ich glaube, es ist als Anwalt immer auch wichtig, dass man Psychologe ist. Wir sind keine Technokraten, sondern Interessenvertreter, und ich sage meinen Mandanten oft, ob etwas geht oder nicht. Die Hospitality-Industry in Deutschland hat sich in den letzten zwei Jahren aber auch zumeist als partnerschaftlich gezeigt. Wenn der Betreiber vor Corona ein ordentlicher Betreiber war und sein Geschäft verstanden hat, dann gab es für den institutionellen Investor auch kaum Grund, den Betreiber zu wechseln. Und wenn, dann hat es schon vorher gehakt, und Corona hat die Dinge beschleunigt. Für mich hat sich in den letzten zwei Jahren auch gezeigt, wie stark seit zehn, 15 Jahren das Know-how der Investoren in

der Spezialimmobilie Hotel ist. In der Krise hatten damit Spezialisten miteinander zu tun, die sich Gedanken gemacht haben, wie sich die Situation gemeinsam am vernünftigsten bewältigen lässt. In aller Regel wurde gemeinsam eine Lösung gesucht, und das war wichtig. Aber wir sind auch noch nicht am Ende, und es gibt noch nicht genug BGH-Entscheidungen. Wir kennen die Richtung, aber brauchen mehr Leitlinien durch mehr BGH-Urteile. Nicht zuletzt als Jurist sind auch vor diesem Hintergrund die letzten zwei Jahre eine selten so spannende Zeit gewesen.

Du beschäftigst Dich auch schon lange mit dem Serviced-Apartment-Segment. Wie kam es dazu?

Wenn ich das so sagen darf: Du warst und bist diejenige, die mir die Augen geöffnet hat. Ich kann mich noch gut an eine Veranstaltung vor zehn, 15 Jahren erinnern, an der Du einen Vortrag über Serviced Apartments gehalten hast und vor Dir nur Hotel-Experten saßen, die danach in ihren Gesprächen das Segment als vorübergehenden Trend abbuchen wollten. Zugleich ging es auch immer wieder in Deinem Vortrag um die Begrifflichkeit Boardinghouse, die nicht mehr genutzt werden sollte – und ich dachte, dass sich hier ein absolut spannender Bereich in der Hospitality auftut, der sich in den nächsten Jahren in den Verträgen etc. professionalisieren muss.

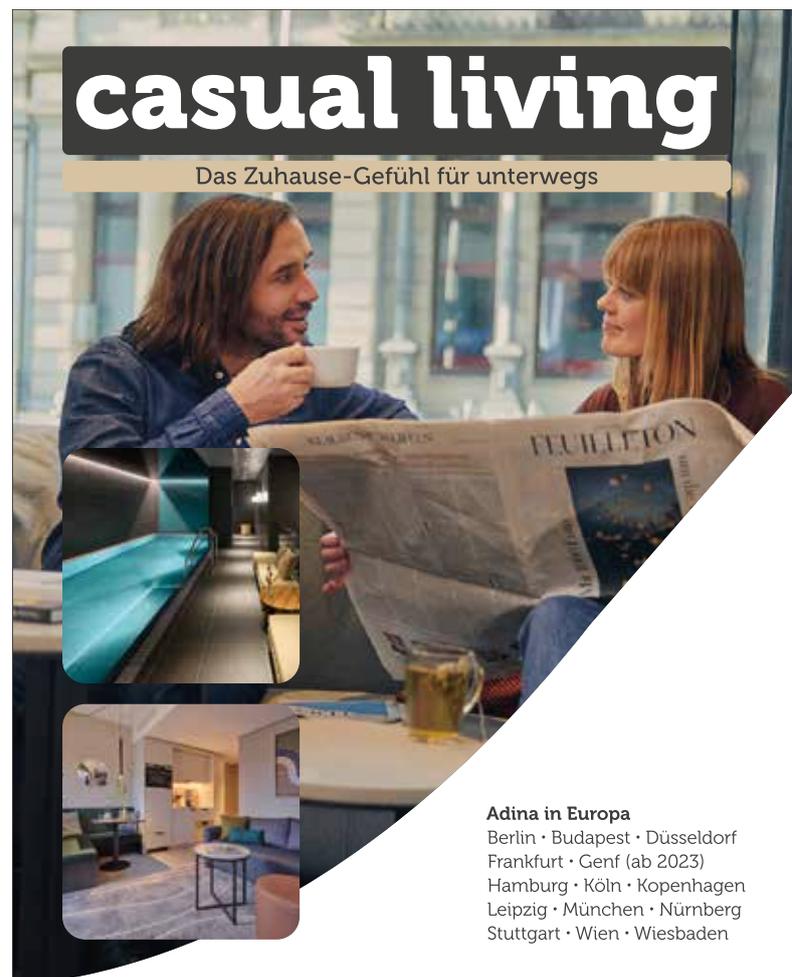
Dieser Schritt hat sich in den letzten Jahren vollzogen. Es macht Spaß zu sehen, wie sich ein neuer Bereich etabliert und sich zugleich die institutionellen Investoren zunehmend dafür interessieren. Denn am Ende des Tages brauchen wir diese, damit die Betreiber auch expandieren können.

Was ist aus Deiner Sicht die größte Aufgabe im Serviced-Apartment-Segment, um mehr institutionelle Investoren für unser Segment zu gewinnen? In erster Linie ist es entscheidend, Transparenz zu schaffen. Du machst das u.a. über Deine Konferenzen, und ich finde die SO!APART wirklich hervorragend. Zugleich ist es wichtig, dass die institutionellen Investoren bald auch gewisse Größen angeboten bekommen, damit das Segment für sie überhaupt in Betracht kommt. Die Einkäufer wiederum müssen dem Investmentkomitee den Miet- oder Pachtvertrag und einen Betreiber vorstellen können. Aber das Segment ist eben noch relativ jung, die Player sind noch nicht ausreichend bekannt und der Markt sehr segmentiert. Manche sind auch im Temporären Wohnen zuhause, andere in der Longstay-Hospitality, also im gewerblichen Bereich. Wir müssen dahin kommen, dass das Segment noch griffiger für alle Beteiligten wird, die Investmentkomitees mit den Betreibern etwas anfangen können und es schon Häuser von ihnen gibt.

Ich habe das Gefühl, dass zwar inzwischen das Interesse bei den Investoren da ist, aber viele den letzten Schritt noch nicht gehen. Wir müssen mehr über erfolgreiche Transaktionen

sprechen. Wer ein Ei legt, sollte darüber auch gackern, sonst merkt keiner, dass ein Ei gelegt worden ist ... In der klassischen Hotellerie ist es so, dass wenn einer der großen deutschen Fonds ein Gebäude mit einem Betreiber erworben hat, dies eine Art Ritterschlag für den Betreiber ist und andere institutionelle Investoren sagen „Me too“. Dorthin müssen wir kommen. Wir sind noch zu intransparent. Wir müssen das Segment noch schneller greifbar machen. Aber Betreiber, die Häuser mit 50, 60 Apartments haben, interessieren die großen institutionellen Investoren wiederum nicht. Diese Kleinteiligkeit ist einerseits charmant, aber es ist wichtig, dass wir Transparenz über den Markt und eben Größen schaffen.

Das ist der Gap, den das Segment offenbar gerade nimmt. Wir kommen aus dem Longstay mit eher kleineren, gemütlischen Häusern. Der Durchschnitt liegt immer noch bei 55 Einheiten pro Objekt. Aber es tut sich etwas. Für mich ist hier auch ein Meilenstein, dass sich die Union Investment wiederholt als exklusiver Partner der SO!APART engagiert. Zudem konnten wir das Segment 2022 erstmals auf Deinem Hogan Lovells Hotel Day präsentieren. Mit diesen Schritten richten wir hoffentlich mehr und mehr den Fokus der insti-



casual living
Das Zuhause-Gefühl für unterwegs

Adina in Europa
Berlin • Budapest • Düsseldorf
Frankfurt • Genf (ab 2023)
Hamburg • Köln • Kopenhagen
Leipzig • München • Nürnberg
Stuttgart • Wien • Wiesbaden

tutionellen Investoren auf unser Segment und professionalisieren es letztlich noch mehr. Absolut. Wir sind stolz, dass wir dem Segment 2022 beim Hotel Day eine Bühne gaben und wollten dies auch schon vor zwei Jahren, allerdings kam uns Corona in die Quere. Das Segment gehört in die Hospitality hinein. Longstay-Produkte sind in der gewerblichen Hospitality-Industry nicht mehr wegzudenken. Das sieht man auch an den neuen Verträgen, die jetzt abgeschlossen werden. Bei Dual-Brand-Projekten z. B. ist immer auch ein Longstay-Produkt dabei.

Aus Deiner Sicht, wo steht das Segment gerade in dieser Nach-Corona-Phase? Ich glaube, Longstay-Produkte bleiben, genauso wie die Globalisierung bis zu einem gewissen Grad bleiben wird und damit die Mobilität der Menschen. Jeder von uns weiß, dass es in einem klassischen Hotel schwer wird, länger als drei, vier Tage beruflich zu bleiben, weil der Platz für mobiles Arbeiten oft nicht gegeben ist. Ich bevorzuge inzwischen für längere Aufenthalte immer ein Serviced Apartment, weil ich Platz zum Arbeiten brauche, u. a. mit einem vernünftigen Schreibtisch.

Was mahnst Du wiederum bei der aktuellen Entwicklung des Segments an? Wie schon angedeutet, vor allem die Transparenz. Sie ist noch nicht da, wo sie sein sollte. Aber das liegt auch daran, dass wir Monat für Monat neue Player sehen, und manche, vor allem internationale, auch schnell wieder verschwinden, weil sie den deutschen Markt mit seinen Vertrags-traditionen nicht verstanden haben. Wir registrieren zwar im Segment, dass Managementverträge deutlich häufiger sind als in der klassischen Hotellerie. Deutsche Immobilieneigentümer schätzen aber nun mal den Miet- und Pachtvertrag, weil die institutionellen Investoren aus regulatorischen Gründen gar nicht anders investieren dürfen. Wir benötigen im Segment professionelle Verträge, Transparenz und größere Immobilien, um nicht allein im Bereich der privaten Investoren zu bleiben. Bei den institutionellen Investoren liegt noch einmal ein Stück weit mehr Expertise, die es braucht, um größer zu denken.

Doch es geht in vielen Gesprächen auch immer um den Track Record, den alle wissen wollen, den aber viele in dem so jungen Segment noch nicht haben können. Die meisten sind noch gar nicht über einen Pachtvertragszyklus hinaus. Was rätst Du hier beiden Seiten, um trotzdem Bewegung zu erzeugen und Vertrauen zu schaffen? Ich muss gerade schmunzeln und an 25hours denken, als sie mit ihrem ersten Haus auf den Markt kamen und keine Rechnung für das FF&E vorweisen konnten – die Möbel waren auf dem Flohmarkt gekauft worden. Damals hat jeder Christoph Hoffmann belächelt. Oder denken wir an Ruby und Michael Struck – diese Gruppen und

ihre Gründer waren schon marktfähig als sie noch keine zehn Hotels hatten. Größe ist nicht alles, sondern auch wichtig, wie sich der Unternehmer und Brand gegenüber institutionellen Investoren vermarktet. Diese Investoren, die als Treuhänder arbeiten und nicht im Venture-Capital-Bereich Geld ausgeben, müssen Vertrauen in das Produkt und in die Person gewinnen. Manche Betreiber machen das schon sehr gut, manche kümmern sich noch gar nicht darum.

Ist laut sein gerade in unserem Segment angebracht? Wir erleben ja gerade beides in unserer Betreiberriege.

Ein bißchen laut sein, schadet nie. Wenn manche an den internationalen Kapitalmärkten hohe Summen eingesammelt, ist das auch ein gewisser Adelstitel. Venture-Capital-Firmen können vielleicht mehr riskieren als offene Fonds in Deutschland, aber zu verschenken haben sie auch nichts.

Glaubst Du, dass wir in unserem bislang mittelständisch geprägten Markt bald einige Fusionen sehen werden, um die Stärke allein durch diese Größe zu schaffen? Absolut. Das ist das, was ich in der klassischen Hotellerie schon vor fünf, sechs Jahren gesagt habe und wir jetzt in einigen Konsolidierungsprozessen sehen, mit Corona als Katalysator. Wir werden das vermutlich auch im Bereich Serviced Apartments bald beobachten können. Anders wird es nicht funktionieren, denn das Ziel ist die Expansion und den Brand bekannt zu machen. Und Investoren haben gerade in der Pandemie erlebt, dass ein starker Partner oft auch ein guter ist, mit dem sie wenig Probleme haben.

Wie blickst Du auf die Living-Strategien der Hotelgesellschaften? Werden sie Machtgefüge verschieben? Die großen wollen in dem Segment mitspielen, weil sie merken, dass es funktioniert. Aber man muss es natürlich auch richtig machen. Ob sich die Machtgefüge verschieben werden, weiß ich nicht. Aber 25hours, um noch einmal darauf zu kommen, wurde auch irgendwann verkauft, und zwar an einen richtig großen Player. Ich könnte mir vorstellen, dass der ein oder andere hippe Serviced-Apartment-Betreiber irgendwann ebenso geschluckt wird, weil es für die großen so einfacher ist zu wachsen.

Was meinst Du, wieviele Jahre müssen wir warten, bis wir so einen Deal sehen? Ich könnte mir vorstellen, dass das in den nächsten zwei, drei Jahren der Fall sein wird.

Das werden wir dann offenbar bald überprüfen können. Lass uns noch einmal im Hier und Jetzt bleiben. Was sind aktuelle Themen bei Vertragsgestaltungen? Natürlich ist eine Pandemie-Klausel immer noch Thema. Sie wird, in welcher Ausgestaltung auch immer, nicht mehr verschwinden, denn sonst würde der Paragraf 313 mit dem Thema Störung der Geschäftsgrund-

lage letztlich nicht mehr funktionieren. Für beide Seiten ist es daher sinnvoll, in die Verträge eine Sprechklausel mit Bezug auf Paragraph 313 einzubauen. Andere aktuelle Themen betreffen die Inflation, Energiepreise, das Klima, Grundsteuer – das sind alles Unwegbarkeiten, die den Betreiber betreffen werden.

Was empfehlst Du bei einer Indexierungsklausel? Ich hätte nie gedacht, dass wir einmal eine Inflation von 7 oder 8 Prozent haben werden. Ab Januar 2023 wird die Mietsteigerung kommen, weil alle Verträge indiziert sind, und ich hoffe einfach, dass wir hier bald wieder eine sinkende Inflation von 2 Prozent o.Ä. erleben werden. Für neue Verträge könnte man überlegen, dass die Betreiber bis zu einer gewissen Höhe des Lebenshaltungskosten-Index 75 bis 80 Prozent an Kosten tragen und danach diese aufgeteilt werden. Aber es gibt da viele Modelle, und es ist nicht das einzige Thema.

Ja absolut. Aber wir sind vor allem im Longstay-Bereich mit niedrigeren Raten konfrontiert, die bei hoch indizierten Pachten irgendwann nicht mehr leistbar sind. Ja, aber sicher ist ebenso, dass die institutionellen Investoren auch in Zukunft in die Hospitality investieren wollen. Das kann nur funktionieren mit Leben und Leben lassen. Zugleich können auch die Projektentwickler im Moment nicht sagen, was sie der Bau kostet und ob der Bau überhaupt fristgerecht erstellt werden kann. Und dann das Thema Finanzierung. Wir haben den perfekten Sturm. Umso wichtiger sind Veranstaltungen wie die SO!APART, die Transparenz, Vertrauen und persönlichen Beziehungen schaffen. Nur so werden gerade Geschäfte gemacht.

Herzlichen Dank für das spannende Gespräch, lieber Marc.

Marc P. Werner wird auf der SO!APART am 16. November 2022 über 'Energie, HR & Co. – Die Kosten steigen in allen Bereichen. Können die bestehenden Verträge den neuen Herausforderungen noch standhalten?' sprechen.

'We need even more transparency'

The lawyer Marc P. Werner has accompanied and promoted the serviced apartment segment for many years. The Office Managing Partner at Hogan Lovells International LLP in Frankfurt spoke with Anett Gregorius about the need for even more professionalisation, the approaching consolidation and ways to attract institutional investors. He is convinced: 'The segment belongs in hospitality. Long-stay products have become indispensable in the commercial hospitality industry. This can be seen in the new contracts that are now being concluded.' Marc P. Werner will speak at SO!APART on 16 November 2022 about 'Energy, HR & Co. – Costs are rising in all areas. Can existing contracts still withstand the new challenges?'

Partner

der SO!APART 2022



Rioca hat innerhalb eines Jahres fünf Serviced-Apartment-Häuser in Wien, Stuttgart, Neu-Ulm und

München eröffnet. Über 1.000 Serviced Apartments, die den brasilianischen Spirit der Cariocas, der Einwohner Rios, zu uns bringen.

Wie die Cariocas sind? Das kann man nur fühlen, mit der Herzlichkeit und Lebensfreude, die in Rio alltäglich ist. Wer durch die Tür kommt, wird selbst zum Carioca!

Kontakt:

Kathrin Rathgeb, Executive Assistant &
Project Manager Innovation
Phone +49 (0) 7361 9412-451
Mobil +49 (0) 173 7924477
pr@i-live.de | www.rioca.eu



Wohnst Du nur oder fühlst Du schon? Authentisch & vielseitig für ein temporäres Zuhause mit Wohnföhlcharakter & indi-

viduellem Service – das ist **Sicon Hospitality**. Keines der Häuser gleicht dem anderen, jedes greift den Ort & Spirit der direkten Nachbarschaft auf. Welches wird Dein Soul Home an der Elbe?

Kontakt:

Holger Siegel, Geschäftsföhrer
Telefon +49 (0) 40 29 84 39 21
H.Siegel@sicon-gmbh.de | www.sicon-gmbh.de



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

langfristigen Verträgen und institutioneller Absicherung: in Deutschland in Berlin, Frankfurt, Heidelberg und bald auch in München sowie weiteren Städen.

Kontakt:

Markus Beike, Development Director Germany & CEE
Mobil +49 (0) 162 92 96 262
markus.beike@staycity.com
www.staycity.com



10 JAHRE

SO!
APART

Jubiläums- ausgabe

Die SO!APART 2022

„Das Segment hat so einen Aufwind bekommen ...

... sich etabliert wie nie zuvor und viele neue Player aufs Parkett gebracht – ich freue mich, sie alle auf der SO!APART 2022 zu sehen: die Renommierten, die jungen Wilden und die New Kids, dies in allen Bereichen vom Betrieb über die Entwicklung bis zum Investment. Und ich freue mich auf einen furiosen Rückblick unserer schönsten SO!APART-Momente in zehn Jahren.“



Anett Gregorius

Gründerin und Inhaberin von
Apartmentservice, Initiatorin der SO!APART



Ralph Herzberg

Commercial & Operations Manager Germany
von Covivio Office Holding

Liebe Anett, liebes Team von Apartmentservice ...

... meine Geschichte würde viele Seiten füllen, hatte ich doch das Vergnügen, von Anfang an dabei sein zu dürfen. Einen besonderen Gedanken verliere ich gerne an die Jubiläumsfeier, wo mir die Ehre zuteil wurde, die Laudatio halten zu dürfen. Es sind aber auch die vielen kleinen Dinge, die diese Veranstaltung, dieses Unternehmen ganz besonders machen.

In diesem Sinne: Weiter SO!APART! Herzliche Grüße

„Spiegeln, Spiegeln an der Wand: Wie schnell ...

... ist die Zeit vergangen? Die letzten zehn Jahre und das Segment haben mein Leben so beeinflusst. Zehn Jahre mit Höhen und Tiefen und in denen sich das Segment stark verändert hat. Und immer dabei & mittendrin: Anett und ihr Team! Für mich ist die SO!APART nicht nur der Award und das Netzwerk, es ist auch die Fachtagung, die das Geschehen am Markt sehr gut reflektiert und einen Blick über den Tellerrand bietet. Auf weitere zehn Jahre & mehr!“



Falk Haase

Gründer und Geschäftsführer von
PM-AM Apartments in Dortmund



Burak Ünver

Geschäftsführer von Smartments Business

„Die SO!APART ist für mich wie ein großes ...

... Familientreffen! Hier trifft man alle Facetten der Longstay-Branche, von Zulieferer bis zu Investoren, Betreiber – alle sind vertreten. Was aber die SO!APART besonders macht, ist der großartige Spirit, den man überall spürt. Es ist dynamisch, professionell, aber trotzdem ungezwungen und macht richtig Spaß.“

„Die SO!APART schafft es seit Jahren erfolgreich, ...

... ein Umfeld zu kreieren, in das man immer wieder gerne zurückkehrt, um sich mit Akteuren der Branche auszutauschen. Die Stimmung ist dabei schon familiär und freundschaftlich geworden. Es geht aber auch um wertvolle Insights und Anregungen in einem sich dynamisch entwickelnden Markt. Das Programm beleuchtet immer sehr eindrucksvoll mit all den Speakern auch aktuelle Herausforderungen und zeigt die zukünftigen Trends der Serviced-Apartment-Welt auf.“



Dr. Josef Vollmayr

Co-Founder & Geschäftsführer von Limehome



Matthias Rincón

Geschäftsführender Gesellschafter
von Ipartment

„Mein schönster SO!APART-Moment war 2019 ...

... als Ralph und ich persönlich mit dem Special Award ausgezeichnet wurden. Mein kleiner Sohn findet Awards toll, und ich hatte ihm in dem Jahr – nach der Verleihung der Haus-Awards – per WhatsApp geschrieben „Ich habe heute leider keinen Preis für Dich“. 15 Minuten später musste ich meine Nachricht korrigieren! Wir freuen uns jetzt auf Leipzig und die Serviced-Apartment-Familie!“

„Ich weiß noch genau, wie ich 2018 das erste Mal ...

... auf der SO!APART zu Gast war. Als abends im Saal über den Dächern von Leipzig die Lichterdecke anging und eine unglaublich festliche Stimmung einzog ... – da war ich schon sehr beeindruckt von dem, was Anett der Branche anbietet. Ebenso beeindruckend ist auch der inhaltliche Anspruch der SO!APART und der Netzwerkcharakter der Veranstaltung.“



Henrik von Bothmer

Head of Operated Living bei
Union Investment

„SPIEGLEIN, SPIEGLEIN AN DER WAND ...“

DAS PROGRAMM AM 16./17. NOVEMBER 2022
IN DEN FELIX SUITEN AM AUGUSTUSPLATZ
IN LEIPZIG



Programm 16.11.2022

Felix Suiten am Augustusplatz
Augustusplatz 1-3, 04109 Leipzig

Zeit	Thema Referent
9.00 bis 9.20	Begrüßung Kai Böcking und Anett Gregorius
9.20 bis 10.00	Marktupdate Anett Gregorius, Inhaberin und Gründerin von Apartmentservice
10.00 bis 11.00	Spieglein, Spieglein an der Wand – eine Selbstreflexion der Branche Anett Gregorius und Henrik von Bothmer, Head of Operated Living, Union Investment im Gespräch mit Experten aus verschiedenen Bereichen des Temporären Wohnens
11.00 bis 11.30	Pause zum Netzwerken und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung
11.30 bis 12.30	New Kids on the Block – neue Marken stellen sich vor Moderation: Kai Böcking
12.30 bis 12.50	Marktüberblick International Denise Seeholzer, Senior Account Manager bei STR
12.50 bis 13.20	Workshop: Internationale Marken kommen, nationale Marken werden internationale Brands – Betreiber berichten von ihren Erfahrungen Moderation und Impuls: Matthias Jessl, Consultant Michaeler & Partner; Josef Vollmayr, Co-Founder und Managing Director von Limehome
13.20 bis 14.20	Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung
14.20 bis 14.50	Rechtsthema: Energie, HR & Co. – Die Kosten steigen in allen Bereichen. Können die bestehenden Verträge den neuen Herausforderungen noch standhalten? Marc P. Werner, LL. M. (Miami), Office Managing Partner, Hogan Lovells International LLP
14.50 bis 15.20	Unterschiede und Gemeinsamkeiten aus den Blickwinkeln von Pächter und Verpächter Ein Praxisbericht von Henrik von Bothmer und Hannibal DuMont Schütte, Co-Founder von Stayery, u. a. mit der Kernfrage, ob der Hype im Segment im Widerspruch zu nachhaltigen Pachtverträgen steht?
15.20 bis 15.55	Serviced Apartments auf dem Weg in die Baunutzungsverordnung
15.55 bis 16.20	Pause zum Netzwerken und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung

Zeit	Thema	Referent
16.20 bis 16.50	Aktuelle Trends im Geschäftsreisemarkt Inge Pirner, Vize-Präsidentin des VDR	Schwerpunktdestination Hamburg Jan Noltemeyer, Consultant bei Apartmentservice
16.50 bis 17.30	Roundtables zu verschiedenen Themen u.a. Meet'N' Match, Studentenapartments vs. Serviced Apartments sowie Erfahrungen eines New Kid u.a. Hauke Fischbeck, COO & Managing Director bei Cresco Real Estate; Dimitri Chandogin, Co-Founder & President von Numa	
ab 18.45	Einlass Abendveranstaltung - Festliche Abendgarderobe erbeten	
19.30 bis 22.00	Feierliche Verleihung der SO!APART Awards 2022 mit Dinner - Buffet	
ab 22.00	Award-Party	

Programm 17.11.2022

Zeit	Thema	Referent
9.30 bis 9.40	Begrüßung und Zusammenfassung des ersten Tages Kai Böcking und Anett Gregorius	
9.40 bis 10.40	Keynote: Im Spiegel der Zeit – die strahlende Zukunft der Co-Spaces, mit Nachhaltigkeit, Adaptionfähigkeit und Digitalisierung zum Erfolg Katharina Aguilar, Unternehmerin, Rednerin, Gründerin 7places	
10.40 bis 11.15	Pause zum Netzwerken und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung	
11.15 bis 11.45	Black F auf dem besten Weg zum Best Practice in puncto Nachhaltigkeit Annabell Unmüßig, Gründerin & Geschäftsführerin von Black F mit Victoria Gerschbacher, Commercial Sustainability Manager ClimatePartner	
11.45 bis 12.30	Paneldiskussion: Nachhaltigkeit Henrik von Bothmer; Annabell Unmüßig; Ralf Krause, Geschäftsleitung Adapt Apartments Berlin und Burak Ünver, Geschäftsführer Smartments Business Moderation: Sylvie Konzack, Chefredakteurin der SO!APART insight	
12.30 bis 14.00	Mittagspause und Besuch der fachbegleitenden Ausstellung	
14.00 bis 14.45	Das Nest des Flamingos Moderation: Kai Böcking	 Branchenpitch für innovative Produkte
14.45 bis 15.30	Co-Living & Co. - Wie lukrativ werden hybride Modelle für das Temporäre Wohnen? Perspektiven und Ausblick Rupert Simoner, CEO Vienna House Development; Lasse Haarstark, Vice President Real Estate bei Habyt; Philip Ibrahim, General Manager bei The Social Hub Berlin, und Anett Gregorius Moderation: Sylvie Konzack	
15.30 bis 15.45	Ausblick und Ende der SO!APART 2022 Kai Böcking und Anett Gregorius	

Moderatoren, Referenten und Panelisten 2022

enjoy stayin'



SO! APART

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 bringt mehr als 25 Jahre

Erfahrung im Bereich Real-Estate-Transaktionen und -Finanzierungen mit. Insbesondere in seiner Spezial-Nische „Hotels und Serviced Apartments“ gilt er als einer der besten Juristen Deutschlands. Marc P. Werner ist spezialisiert auf Management-, Pacht-, Miet- und Franchise-Verträge und 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.

Anett Gregorius



Anett Gregorius veranstaltet die SO!APART seit 2013 jährlich und ist Inhaberin des Berliner Beratungs- und Vermittlungsunternehmens Apartmentservice. Nach

ihrem Studium der Betriebswirtschaft (BA) und einer Direktorentätigkeit beim deutschen Pionier der Aparthotellerie gründete sie 1999 Apartmentservice und hat seitdem das Segment mit verschiedenen Brancheninitiativen mitgeprägt und für eine Bekanntheitssteigerung und Professionalisierung wesentlich mit gesorgt. Seit 2011 gibt sie den Marktreport Serviced Apartments heraus sowie seit 2021 das Online-Fachmagazin SO!APART insight. Aktuell arbeitet sie u.a. an einer Betreiber-Evaluierung speziell für das Serviced-Apartment-Segment.

Katharina Aguilar



Katharina Aguilar ist Geschäftsführerin von 7places, Rednerin und ausgebildete Moderatorin. Ihr Unternehmen gründete sie nach fast zehn Jahren im Start-up-

Bereich der Automobilindustrie und einer Zwischenstation in der Architektur. Hierbei bringt sie Praxiswissen aus den Bereichen Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit in verschiedene Branchen ein. Das Spektrum reicht von Smart City, über Hospitality und Retail bis hin zu öffentlichen Auftraggebern und Industrie.

Rupert Simoner



Rupert Simoner ist seit 2014 Vorstandsvorsitzender der Vienna House Hotelmanagement GmbH in Wien sowie Gründer & CEO des Vagabond Clubs als Kollektion von

Boutique-Hotels. Zuvor war er als Senior Vice President bei Kempinski Hotels für die strategische Entwicklung aller Niederlassungen in Europa, Russland und der CIS-Länder zuständig. Zudem war er u.a. Managing Director des Grand Hotel des Bains in St. Moritz. 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.

Annabell Unmüßig



Annabell Unmüßig ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der Black F House GmbH, die sie 2020 startete. Davor arbeitete sie fünf Jahre als Asset Managerin bei CBRE Global Investors, wo sie die Repositionierung und das Management von drei Einkaufszentren verantwortete und Erfahrungen im Premium-Einzelhandel- und Hotelsegment mit Schwerpunkt Marketing- und Produktplatzierungsstrategien sammelte. Ihren Bachelor schloss sie an der International School of Management in Frankfurt mit Schwerpunkt Unternehmensfinanzierung ab, nachdem sie eine Ausbildung zur Berufsflugzeugführerin in Stuttgart und Essen absolviert hatte.

Dr. Josef Vollmayr



Dr. Josef Vollmayr ist Co-Founder und Geschäftsführer von Limehome. Bevor er 2018 in München das digitale Kurzzeitvermietungsunternehmen mitgründete, arbeitete er u.a. als Engagement Manager bei McKinsey und in der empirischen Forschung u. a. an der Universität Mannheim.

Bernd Büsching



Bernd Büsching ist seit 2002 alleinvertretungsberechtigter Geschäftsführer und seit 2010 geschäftsführender Gesellschafter der KEWOG Holding, einem kommunalen Wohnungsunternehmen mit Sitz in Tirschenreuth. Bereits seit 1997 war er im Unternehmen als kaufmännischer Leiter für die Bereiche Finanz- und Rechnungswesen und Controlling zuständig. Davor arbeitete er acht Jahre als Controller bei Auto Teile Unger in der Konzernzentrale in Weiden. Die KEWOG bedient neben Wohnungen auch als Geschäftsfelder die deutschlandweite Projektentwicklung, Energiemanagement/ Energiecontracting sowie Serviced Apartments.

Philip Ibrahim



Philip Ibrahim ist General Manager des Hybridkonzepts The Student Hotel Berlin – jetzt The Social Hub, das er im Oktober 2019 eröffnete. Davor war der Hotelfachmann 17 Jahre für Accor tätig, u. a. als Teil des Regionalteams. Seit Jahren ist er vor allem Berlin verbunden: 2012 gründete er hier mit Visit Berlin die Initiative pinkPillow als LGBTI-Hotelsammlung. Seit 2022 ist er Vize-Präsident und Fachgruppenvorsitzender des Dehoga Berlin und verantwortet hier die Bereiche Fachkräftesicherung und Innovation.

Ralf Krause



Ralf Krause ist ausgebildeter Steuerfachgehilfe und Steuerbevollmächtigter und war viele Jahre freiberuflich tätig sowie im Vertrieb und Marketing einer Bauträgergesellschaft im Raum Hannover. 2012 wurde er Geschäftsführer der Adapt Apartments Berlin und initiierte als solcher das Haus in Berlin und später auch in anderen Städten. Seit letztem Jahr ist er auch Geschäftsführer der Adapt Beteiligungsgesellschaft mbH.

Inge Pirner



Inge Pirner ist Leiterin des Travel Managements bei der Datev eG in Nürnberg und Vize-Präsidentin des Geschäftsreiseverbands VDR. Nach ihrer Ausbildung zur Wirtschaftsassistentin – Industrie war Inge Pirner zehn Jahre lang im Einkauf für Produktionsmaterial bei den Vereinigten Papierwerken (Marke Tempo) beschäftigt. Seit 1986 ist sie bei der Datev eG im Bereich des Zentraleinkaufs tätig, seit 2013 leitet sie hier das Travel Management.

Henrik von Bothmer



Henrik von Bothmer verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche. Seit rund zehn Jahren arbeitet er bei Union Investment. Als Head of Operated Living verantwortet er das Investmentmanagement in den Bereichen Micro-Living, Serviced Apartments sowie Senior-Living. Als gelernter Immobilienkaufmann und studierter Wirtschaftsjurist mit Schwerpunkt Finanzdienstleistung ist sein beruflicher Hintergrund sowohl die Immobilien- als auch Kapitalmarktseite. Mit dieser Kombination tätigt Henrik von Bothmer seit mehr als sechs Jahren erfolgreich Investments im Segment des Temporären Wohnens und gilt als einer der erfahrensten Investoren in dieser Assetklasse.

Sylvie Konzack



Sylvie Konzack ist Chefredakteurin des Digitalmagazins SO!APART insight, das Apartmentservice herausgibt, und arbeitet seit einigen Jahren auch als Mitautorin des Marktreports Serviced Apartments. Zudem schreibt sie frei für Hotel- und Wirtschaftsmagazine und hat das Reisemagazin Bleisure Traveller mitgegründet. Bis 2017 war die studierte Kultur-, Kommunikations- und Medienwissenschaftlerin zwölf Jahre lang in der Redaktion des Hotelfachmagazins First Class in München tätig, seit 2012 als Chefredakteurin.

Hannibal DuMont Schütte



Hannibal DuMont Schütte ist Gründer und Geschäftsführer der BD Apartment GmbH mit der Marke Stayery, die auf das Betreiben von Serviced Apartments für Young Professionals spezialisiert ist. Nach Tätigkeiten in der Finanzwirtschaft und Unternehmensberatung, gründete er 2016 gemeinsam mit Robert Gruschow die Marke Stayery. Hannibal DuMont Schütte absolvierte das Studium der Wirtschaftswissenschaften zum Bachelor of Science und zum Master of Management an der WHU Otto Beisheim School of Management.

Burak Ünver



Burak Ünver stieg nach seinem Abschluss an der Johannes-Kepler-Universität Linz mit dem Master of Business Administration 2004 in die Hotellerie ein.

Hier bekleidete er diverse Positionen bei den Austria Trend Hotels & Resorts und war als Hotelmanager für das Pentahotel Vienna tätig. Zudem zeichnete er als stellvertretender General Manager im Robinson Club Fleesensee und im Robinson Club Nobilis in der Türkei verantwortlich und war zuletzt General Manager im Iberotel Fleesensee sowie im Titanic Gendarmenmarkt Berlin. 2019 wechselte Burak Ünver als Geschäftsführer Deutschland und Österreich zur GBI-Tochter Smartments Business, die aktuell 1.470 Serviced Apartments zählt.

Kai Böcking



Seitdem Kai Böcking für das Fernsehen als Produzent und Moderator arbeitet, hat er mit Reisen zu tun. Jedes Jahr ist er als Geschäftsführer von Gut Tut Gut Productions und für sein 2018 gegründetes Bleisure Traveler Magazin rund 200 Tage im Jahr in der Welt unterwegs. Die SO!APART moderiert er bereits seit 2014.

Dimitri Chandogin



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

Jan Noltemeyer



Jan Noltemeyer studierte 2012 an der Universität Hannover Wirtschaftsgeographie und erwarb 2017 an der Universität Vechta seinen Masterabschluss in Wirtschafts- und Sozialgeographie. Seit 2018 ist er als Consultant bei Apartmentservice tätig und verantwortlich für die Erstellung von Standort-, Wettbewerbs- und Marktanalysen sowie die statistischen Grundlagen des Marktreports Serviced Apartments.

Matthias Jessl



Matthias Jessl arbeitet seit 2019 bei Michaeler & Partner als Consultant und ist hier u.a. Mitautor des jährlichen Serviced-Apartment-Report Österreich, Budapest und Prag. Zuvor war er in verschiedenen Ländern in der gehobenen Gastronomie als Restaurantleiter und Sommelier tätig und zeichnete u.a. als Projektleiter einer sozialen Tourismusschule in Mexiko verantwortlich. Matthias Jessl bringt einen Master of Science in Tourism Management an der britischen University of Derby mit und absolviert seit Anfang 2022 ein berufsbegleitendes Studium für den Master of Science in Real Estate – Investment and Valuation an der TU Wien.

Isabel Intrup



Isabel Intrup ist Geschäftsführerin der neuen Marke The Place und Managing Director des ersten Hauses, das im Sommer 2022 in Herzogenaurach eröffnete. Nach ihrer Hotelfachausbildung im Hotel Traube Tonbach folgten mehrere Stationen in leitenden Funktion in verschiedenen Hotels und Apartmenthäusern in Deutschland, Frankreich und der Schweiz, u.a. für Bierwirth & Kluth und Cloud No. 7. Die Marke The Place hat sie seit 2021 mitentwickelt.

Hauke Fischbeck



Hauke Fischbeck hat einen Master of Architecture und arbeitete in seinen ersten Berufsjahren als Architekt. Seine anschließenden Stationen umfassten u.a. Strategieberatung bei der Boston Consulting Group, CFO der Eburo AG sowie Partner bei der Immobilien-Strategieboutique BDRV. Seit 2019 verantwortet er alle operativen Geschäftsbereiche von Cresco Real Estate.

Dr. Michael Dinkel



Dr. Michael Dinkel ist Geschäftsführer der Savvy Group GmbH. Nach dem Studium der Stadtplanung promovierte er an der TU Kaiserslautern am Fachgebiet Immobilienökonomie. Der Sprung in die Praxis erfolgte bei der ISARIA Wohnbau AG, wo er das Baurecht für über 750 Wohnungen realisierte. Seit 2018 verantwortet er als Geschäftsführer den Aufbau des Unternehmens und die Entwicklung der Marke Savvy, die als Bestandhalter in urbanen Lagen möblierte Wohnungen realisiert.

Tom Bauer



Tom Bauer ist geschäftsführender Gesellschafter und CEO der SoLiving Holding, die zur Soravia Group gehört, und leitet dort den Bereich Serviced Co-Living.

In dieser Funktion realisiert er derzeit die neue Senior-Living-Marke „so.me homes“. Zu seinen früheren Stationen zählen u.a. Führungspositionen bei Hilton, Marriott und IHG in den USA, Europa, dem Mittleren Osten und Afrika. Zuletzt war er COO für die Health & Spa Resort Division von Fresenius Vamed mit Hauptsitz in Wien.

Denise Seeholzer



Denise Seeholzer arbeitet seit 2019 bei STR mit Sitz in London und ist als Senior Account Manager zuständig für Hotelperformance-Analysen in der DACH-Region.

Davor war sie über 15 Jahre lang hauptsächlich im operativen Teil der Hotellerie in der Schweiz tätig und hatte diverse leitende Positionen im Bereich Front Office /Administration inne.

Angelo Justin Günther



Angelo Justin Günther startete seine Karriere in der Hotellerie, u.a. als Regional Reservations Manager bei den NH Hotels und als Leiter der Gruppen- und Veranstaltungsreservierung. Bei der Cresco Immobilien

Verwaltungs GmbH ist er von Anbeginn tätig und zuständig für die Bereiche Marketing, Vermietung, Revenue Management sowie Business Development.

Lasse Haarstark



Lasse Haarstark leitet die internationale Expansion von Habyt mit einem 14-köpfigen Team. Die Coliving-Marke betreibt aktuell 10.000 Einheiten in elf Ländern,

darunter seit diesem Jahr auch in Frankreich, Belgien, Österreich, Japan, Singapur und Hongkong. Darüber hinaus ist er als Geschäftsführer für die niederländischen und deutschen Gesellschaften tätig.

Lasse Haarstark ist Wirtschaftsingenieur und arbeitete vor seiner Zeit bei Habyt für Goldman Sachs im Real Estate Investment.

Florian Wichelmann



Florian Wichelmann ist studierter Politologe und hat 2013 in Berlin zusammen mit seinem Geschäftspartner Fabian Probst die Orbis Unternehmensgruppe gegründet,

aus der u. a. die Nena Hospitality GmbH mit den Marken Nena Apartments, Nena Hostel und Friday Apartments entstanden ist. Die Gruppe will in den nächsten Jahren auf über 4.200 Betten, 22 Standorte und zwei Hausboote anwachsen. Mit Nena Hotels und Nena Lakelofts sind weitere Brands geplant.

Tobias S. Oberdiek



Tobias S. Oberdiek hat 2022 mit Otto Konstantin Lindner Hospitality X Invest gegründet und agiert mit ihm zusammen als Managing Director. Zuletzt hat er als

Corporate Director Business Development bei den Lindner Hotels & Resorts die Marke Me and All Hotels mitentwickelt. Tobias S. Oberdiek hat Volkswirtschaftslehre an der Universität zu Köln studiert und ist hier u. a. Präsidiumsmitglied des Organisationsforums Wirtschaftskongress (OFW) & Oscar Alumni-Club.

Otto Konstantin Lindner



Otto Konstantin Lindner ist Co-Founder und Managing Director von Hospitality X Invest, das 2023 mit dem ersten Projekt in Düsseldorf starten will. Zuletzt arbei-

tete er ca. vier Jahre als Senior Consultant & Business Development Manager für die Deutsche Bahn in Los Angeles. Der Deutsche hat einen Abschluss als Bachelor of Science (BsC) International Business an der Maastricht Universität und als Master of Science (MSc) Strategic Management an der Erasmus Universität, Rotterdam School of Management.

Victoria Gerschbacher



Victoria Gerschbacher ist Commercial Sustainability Managerin bei ClimatePartner Deutschland, einem der führenden Lösungsanbieter im Klimaschutz für Unter-

nehmen. Nach ihrem Studium der Tourismuswirtschaft und Umweltwissenschaften sammelte sie Berufserfahrung in der Hotellerie und Touristik. Bei ClimatePartner ist sie Ansprechpartnerin für deutsche Tourismusunternehmen, die ihre CO₂-Emissionen auf Unternehmens- und Produktebene berechnen, reduzieren und ausgleichen wollen.

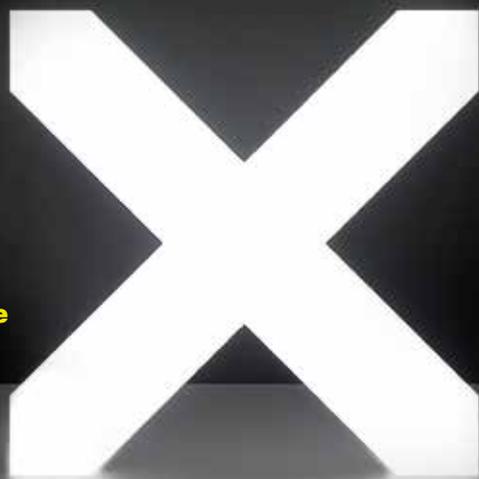
APARTMENT GEMEINSAM NEU DENKEN !

Die **BLACKBOX** – eine Ideenwerkstatt, in der Möbel, Licht, Raum und Konnektivität gemeinsam neu gedacht, geplant und umgesetzt werden.

Lassen Sie uns zusammen Lösungen für Ihre Apartment-Projekte konzipieren, entwickeln und realisieren.

HÄFELE BLACKBOX

Naststraße 15B 70376 Stuttgart www.haefele.de/blackbox



BLACKBOX
HÄFELE

Ausstellung der SO!APART 2022

Das sind sie, Ihre diesjährigen Aussteller:



JUNG

Albrecht JUNG GmbH & Co. KG

JUNG steht weltweit für zeitloses Design und zukunftsorientierte Gebäudetechnik. Licht, Beschattung, Klima, Energie, Sicherheit, Türkommunikation, Multimedia – seit über 100 Jahren sind Innovation, Leidenschaft und Präzision wegweisend. Design verschmilzt mit intelligenter Smart Home- und Smart Building-Technologie. Die Produkte werden zu 90 % in Deutschland gefertigt (TÜV Nord Prüfsiegel „Made in Germany“). Nachhaltige, ressourceneffiziente Herstellungsprozesse sind im Fokus de über 1.400 Mitarbeiter:innen in Deutschland, in den 20 Tochterunternehmen und über 70 Vertretungen in Europa, Middle East, Asien und Nordamerika.

Ihre Ansprechpartnerin:

Katharina Beatriz Varga, Key Account Management Hospitality
Vertrieb Inland | Mobil: +49 (0) 171 830 1833
k.varga@jung.de | www.jung-group.co

**FRITZ
SCHLECHT** **SHL**

Fritz Schlecht GmbH | SHL GmbH

Serviced Apartments mit WOW-Faktor: Wir entwickeln, planen und fertigen erstklassige Einrichtungen und einen exklusiven Möbel-Innenausbau für Ihr Objekt. Maßgeschneiderte Konzepte mit inspirierenden Ideen, abgestimmt auf Sie und Ihre einzigartigen Bedürfnisse. Fritz Schlecht | SHL – überraschend anders.

Ihr Ansprechpartner:

Florian Zanger, Regionalverkaufsleitung
Mobil: +49 (0) 173 669 54 00
florian.zanger@schlecht-shl.de | www.schlecht-shl.de

GH
HOTEL INTERIOR
GROUP

GH Hotel Interior

Als Realisierungsexperte für Apartment- und Hoteleinrichtungen kann die GH Hotel Interior Group wie kein Zweiter individuell auf die Wünsche und Vorstellungen der Kunden eingehen. Von der Planung bis zur Realisierung ermöglichen die vier Service Level, unsere Kunden bis hin zu ihrer individuellen Einrichtungslösung zu begleiten.

Ihr Ansprechpartner:

Johannes Hegger,
Geschäftsführer
Telefon: +49 (0) 591 96 64 55 7
hegger@hotel-interior-group.de
www.gh-moebel.de

INSIGHT
Supplier
Hub

GIRA

Gira Giersiepen GmbH & Co. KG

Die Gira Giersiepen GmbH & Co. KG zählt zu den international führenden Komplettanbietern intelligenter Systemlösungen für die Gebäudesteuerung. Mit seinen zahlreichen Entwicklungen prägt und beeinflusst das Familienunternehmen seit seiner Gründung im Sommer 1905 die Welt der Elektroinstallation und „Smart Building Systeme“. Dabei stehen Gira Produkte für deutsche Ingenieurskunst, für Qualität „Made in Germany“, für Perfektion in Form und Funktion.

Ihr Ansprechpartner: Holger Tiesch, Projektmanager

Mobil: +49 (0) 172 – 38 48 420
holger.tiesch@gira.de | www.gira.de

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.

SO! APART

HÄFELE

Häfele SE & Co KG

Häfele ist ein erfahrener Spezialist für intelligente Beschlagtechnik, Beleuchtung und elektronische Schließsysteme. Die Unternehmensgeschichte reicht bis in das Jahr 1923 in Deutschland zurück, wo alles begann und sich rasant und global entwickelte. Heute vertrauen Kunden aus über 150 Ländern weltweit auf die Kompetenzen von Häfele.

Ihr Ansprechpartner:

Johannes Butz

Leitung Außendienst Objekt Deutschland

Telefon: +49 (0) 7452 95 879

johannes.butz@haefe.de

www.haefe.de



Taurus Sicherheitstechnik Deutschland GmbH

TAURUS Sicherheitstechnik ist Europas führender Anbieter und Installationsbetrieb im Bereich der Zutrittssysteme und -kontrolle für Serviced-Apartments und Self-Check-in-Hotels. Mit tausenden ausgestatteten Apartments kann TAURUS Sicherheitstechnik auf einen großen Erfahrungsstamm zurückblicken. TAURUS agiert überdies als unabhängiger Berater. Im Vordergrund steht der Kunde und die Lösung für den Kunden. Mit über 14 verschiedenen Zutrittskontrollsystemen im Sortiment gibt es für jeden Einsatzzweck die perfekte Lösung im Portfolio.

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Urbanek, Geschäftsführer

Telefon : +49 (0) 30 403 688 250

office@taurus-sicherheitstechnik.de

www.taurus-sicherheitstechnik.de



KAMPMANN

Kampmann GmbH & Co. KG

Die Kampmann GmbH & Co. KG ist mit mehr als 1.000 Mitarbeitern weltweit einer der führenden Hersteller der TGA-Branche. Seit 50 Jahren agiert das familiengeführte Unternehmen erfolgreich am Markt. Seine Systeme für Heizung, Kühlung und Lüftung nehmen heute in diversen Marktsegmenten eine führende Position ein.

Ihr Ansprechpartnerin:

Jana Hövels, Project Sales Hospitality

Mobil +49 (0) 172 374 2406 | Telefon +49 (0) 591 7108 473

jana.hoevels@kampmann.de

www.kampmann.de

WeWash

WeWash GmbH

WeWash, Teil der BOSCH-Gruppe, stattet Ihren Waschraum mit gewerblich approbierten 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.

Ihr Ansprechpartner:

Mark König, Head of Sales

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

mark.koenig@we-wash.com

www.we-wash.com





Vescom GmbH

Vescom entwickelt, fertigt und vertreibt seit 1971 hochwertige Interieurprodukte für den internationalen Objektmarkt: Wandbekleidung, Möbel- und Dekorationsstoffe. Herausragende Entwürfe und dauerhafte Materialien bilden die Basis. Die Produkte werden im Objektmarkt in der Hotellerie, Gastronomie, im Gesundheitswesen, in Läden, Büros und im Bildungswesen eingesetzt. Neben der Hauptniederlassung in Deurne (NL) verfügt Vescom in Europa, im Mittleren Osten, in Lateinamerika und den USA über eigene Verkaufsbüros und arbeitet in der restlichen Welt mit Vertriebspartnern.

Ihre Ansprechpartner:

Marcel Deggau, Managing Director
Telefon: +49 (0) 6182 8261 151
kontakt@vescom.com | www.vescom.com



Apartmentservice

Experte, Pionier, Vordenker, Consultant, Buchungsplattform und Medium – Apartmentservice ist der 360°-Blick auf das Spezialsegment Serviced Apartments. Seit 2001 berät das Team von Anett Gregorius Investoren, Projektentwickler und Betreiber bei Neuentwicklungen, erstellt Machbarkeitsstudien und den „Marktreport Serviced Apartments“. Apartmentservice.de war 2001 die erste Buchungsplattform für Serviced Apartments und vermittelt heute über 120 Destinationen in Deutschland und der Welt. **Aktion: Am Stand können SO!APART-Teilnehmer eine Partnerkarte von Depot für Einkäufe mit 20 Rabatt erhalten.**

Ihre Ansprechpartnerin:

Bianca Vandersee, Senior Consultant
Telefon: +49 (0) 30 96 06 09 49 –14
bv@apartmentservice-consulting.de
www.apartmentservice-consulting.de



Rolf Benz AG & Co. KG

Eine Entscheidung für unsere Möbel ist immer auch eine Entscheidung für höchste Qualität. Ob Sessel oder Stuhl, ob Rolf Benz oder freistil – sie alle eint „Made in Germany“. Die legendäre Rolf Benz Qualität, die in unseren beiden Werken im Nordschwarzwald entsteht, macht uns zum begehrten Partner von anspruchsvollen Planern und Gastgebern auf der ganzen Welt.

Ihr Ansprechpartner:

Brian Therkelsen, Head of Contract
Mobil: +49 (0)176 65 12 00 27
Brian.Therkelsen@rolf-benz.com
www.contract.rolf-benz.com



Swissfeel

Wenn Nachhaltigkeit und Hygiene auch beim Hotelbett gelten sollen, bietet Swissfeel mit voll waschbaren Matratzen und Kissen und dazugehörigen Bettsystemen das passende Sortiment. Die in der Schweiz, aus dem einzigartigen Schweizer Mineralschaum gefertigten Produkte sind Allergie- und Oeko-Tex zertifiziert, waschbar und recycelbar und haben so ein absolutes USP. Neben einer sicheren dauerhaften Hygiene von Hotelmatratzen bietet der Waschservice von Swissfeel auch den Kostenvorteil der längeren Wertschöpfung, da die Matratzen und Kissen deutlich länger im Einsatz bleiben können.

Ihr Ansprechpartner:

Christian Ulf Reschke, Geschäftsleitung Vertrieb
Mobil: +49 173 8658179
info@swissfeel.com
www.swissfeel.com





The Cubes

Als lösungsorientierter Dienstleister unterstützt theCubes Städte, Kommunen und Investoren bei der Konzeption und Realisation von Immobilien-Infrastrukturen der Zukunft. Durch ihre modularen und nachhaltigen Raumlösungen ist theCubes der ideale Partner für Ihr nächstes Serviced Apartment.

Ihr Ansprechpartner:

Claudio Casellini, Co-Founder
Telefon: +41 (0) 79 199 16 09
Mobil: +49 (0) 174 4787 454
claudio.casellini@thecubes.eu
www.thecubes.eu



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) 23 489 130-56
Mobil: +49 (0) 1590 12 74 352
guido.pauw@luchs-direkt.de
www.luchs-direkt.de



CasaPor Vertrieb & Service GmbH

CasaPor bietet mit seinen Raummodulen ein einzigartiges und innovatives Produkt und steht für eine nachhaltige, schnelle sowie kostengünstige Modulbaulösung. Durch die Verwendung modernster Technik wie Wärmepumpentechnik, Niedertemperaturdeckenstrahlheizung und unseres feuchtigkeitsausgleichenden CasaPor Klimabetons sorgen wir für innovative Raumlösungen. Selbstverständlich ist KfW 40 bei uns Standard. Die Bauart der Zukunft ist modular – Das CasaPor Modul – Einfach ABER genial!

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Fuhr, Geschäftsführer
Telefon: +49 (0) 30 351 062 700
t.fuhr@casapor-vertrieb.de
www.casapor-vertrieb.de



Schulte-Schlagbaum AG

Ob Serviced Apartments, Co-Living-Konzepte oder branchenspezifische Mischformen – die SAG Smart Access Lösungen für schlüsselloses Zutritts- und Zugriffsmanagement lassen sich jederzeit flexibel konfigurieren. Dientifikationsmöglichkeiten sind vielfältig: RFID, Bluetooth, PIN-Code – oder alle drei Methoden in einer Lösung kombiniert.

Ihr Ansprechpartner:

Dirk Heumann
Leitung Vertrieb Deutschland
Geschäftsbereich Schließsysteme für Türen und Möbel
Mobil: +49 (0) 173 52 33 497
dirk.heumann@sag-schlagbaum.com
www.sag-schlagbaum.com

Komplett zurück – die SO!APART Awards 2022

Seit der ersten SO!APART 2013 werden auch die SO!APART Awards an die besten Serviced-Apartment-Konzepte im Markt vergeben – in diesem Jahr wieder in allen Kategorien, zudem erstmals auch für wohnwirtschaftliche Konzepte. 20 Betreiber sind in sechs Kategorien nominiert. Hier die Kandidaten:

Die kleinen Feinen:

Gorki Apartments, Berlin
PM-AM Apartments, Dortmund
Weekly Boardinghouse, Lohr am Main
Wilde Aparthotels by Staycity
Checkpoint Charlie, Berlin

Groß und großartig – Aparthotel:

Adina Hotel Munich, München
Felix Suiten am Augustusplatz, Leipzig
Harry's Home Telfs, Telfs bei Innsbruck/A

Groß und großartig – Apartmenthaus:

ipartment Frankfurt Airport, Frankfurt
Rioca Munich Posto 3, München
Stayeri Frankfurt Sachsenhausen, Frankfurt
The Mandala Suites, Berlin

Groß und großartig –

Serviced-Accommodation-Konzepte:

Poha House Münster, Münster
Savvy Berlin-Friedrichshain, Berlin
Splace Business Apartments, Wolfsburg
Tannhaus Berlin-Mitte Wedding, Berlin

Nachhaltig und besonders:

Adapt Apartments Berlin, Berlin
Harry's Home Telfs, Telfs bei Innsbruck/A
Hood House, Hamburg
Konzept Hotel Neue Horizonte, Tübingen

Neu und besonders:

Rioca Munich Posto 3, München
Stay Kooook Bern Wankdorf, Bern/CH
The Place, Herzogenaurach

Alle Bewerber sind auch im Online-Voting-Rennen um das „beliebteste Große“ und „beliebteste Kleine“. Zudem vergibt die Jury ohne Bewerbung einen *Special-Award* für besondere Leistungen im Segment. Alle Sieger werden am Abend des 16. November feierlich verkündet.

Die Jury setzt sich zusammen aus:

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

Christoph Carnier | Präsident des Geschäftsreiseverbands VDR

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

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

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

Uwe Niemann | Leiter Markt Hotelfinanzierungen Deutsche/Hypo (Deutsche Hypothekbank)

Henrik von Bothmer | Head of Operated Living bei Union Investment

Das „Nest des Flamingos“

Der von Apartmentservice ins Leben gerufene Innovationspreis wird seit 2017 auf der SO!APART vergeben. Hier pitchten drei Start-ups ihr Produkt oder ihre Dienstleistung, die eine Innovation in der Welt der Serviced Apartments darstellt. 2022 starten die jeweils zehn-

minütigen Pitches am 17. November ab 14 Uhr. Die Jury stellt Fragen, und das Publikum und die Jury entscheiden über den Gewinner des „Nests des Flamingos“. Diese drei Start-ups sind nominiert:

GauVendi GmbH

Myriad UG

Taurus Sicherheitstechnik Deutschland GmbH

Die Jury 2022 besteht aus:

Florian Färber | Founder & Managing Director von The Base

Burak Ünver | Geschäftsführer von Smartments Business (GBI)

Jörg Schönfeld | Geschäftsführer von Apartment.Base 4.0

The SO!APART Awards 2022

Since the first SO!APART in 2013, the SO!APART Awards have also been presented to the best serviced apartment concepts in the market – this year again in all categories, and also for the first time for residential concepts. In 2022, 20 operators are nominated in six categories.

In addition, the 'Nest of the Flamingo' will take place again. Here, three start-ups can pitch for a product or service that represents an innovation in the world of serviced apartments. The SO!APART Awards will be presented in a ceremony on the evening of 16 November, the 'Nest of the Flamingo' on 17 November from 2 pm.



© PVI-AM Apartments Dortmund



© The Mandala Suites Berlin



© Adap Apartments Berlin



© Ferry Home Telfs / Daniel Zangerl



© relix Suites am Augustusplatz, Leipzig

Sarah Jakobi-Sondermann



ipartment Frankfurt Airport ©



Hood House Hamburg © Christian Perl



© DORA House Münster



© Adma Hotel Munich

SO! APART



© Koncept Hotel Neue Horizonte, Lubingen



© Stayery Frankfurt-Sachsenhausen / Xenia Groma



Savvy © Linus Lintner



© Tannhaus Berlin-Mitte W. David Ulrich



© Weekly Boardinghouse Lohr am Main



© Wide Apart-hotels by Staycity Checkpoint Charlie, Berlin



© Rioca Munich Posto



© The Place, Hb, Jogenaurach



© Stay Kooook Beim Wankdorf



© Space Business Ap., Wolfsburg



Gorki Apartments, Berlin



INTERVIEW

„Wir müssen offenbar wieder mehr erklären ...“

Mitte letzten Jahres gründete Apartmentservice das digitale Fachmagazin SO!APART insight. Anett Gregorius blickt mit der Chefredakteurin Sylvie Konzack zurück auf Stories, Zahlen und weiter viel Unkenntnis über das Segment. Das Interview führte Anett Gregorius.

Sylvie, wir haben 2021 zusammen die SO!APART insight gestartet, und unzählige Geschichten sind inzwischen online. An welche Beiträge denkst Du besonders gern zurück? Da gibt es viele. Gleich zum Launch war unser Gespräch mit Matthias Niemeyer über sein Quo vadis des Marktes sicher etwas Besonderes. Als Hotel-Experte, der mit dem Einstieg bei Adina vor vielen Jahren noch einmal klassische Wege verlassen hat, wagt er oft eine relativierende wie begeisternde Helikoptersicht auf die Entwicklungen. Die Geschichte über Schoenhouse Apartments und Limehome zeigte wiederum, wie und warum sich ein Betreiber der ersten Stunde von einem Technologie-Apartment-Betreiber dieser Zeit übernehmen

lässt. Zugleich sind für mich Porträts wie „10 Jahre Adapt Apartments Berlin“ im Sommer wunderbare Gelegenheiten gewesen, Wege und Ereignisse das ganze Jahr über zu begleiten, statt nur einmal im November auf der SO!APART. Gleiches gilt für die New Kids, denen wir bei SO!APART insight früher eine Bühne bieten können. Und natürlich stehen Treiberthemen wie Nachhaltigkeit und Immobilien, Digitalisierung, Recht oder die Entwicklung des Geschäftsreisemarktes im Fokus vieler Beiträge.

Was mich auch sehr freut ist, dass wir die Akteure – vom Investor über den Betreiber bis hin zur gesamten Hospitality- bzw. zur Temporären Wohnwelt

– hier das ganze Jahr über mit unseren originären Marktzahlen über das Serviced-Apartment-Segment versorgen können. Ja, das reicht von den regelmäßig erhobenen Performance-Zahlen über die Stimmungsbarometer-Resultate bis zu Analysen verschiedenster Serviced-Apartment-Standorte. Mit diesen Beiträgen liefern wir dem Gesamtmarkt valide Informationen über die Entwicklung des Spezialsegments. Die Krisenresilienz während der Pandemie ist damit nicht nur ein Eindruck oder ein Gefühl, sondern lässt sich belegen. Denn eines ist klar: Das gestiegene Interesse am Sektor muss auch mit einer gestiegenen Professionalisierung einhergehen, sonst vergaloppieren wir uns im Segment.

Alles dreht sich um mehr Transparenz, die wir brauchen. Ich merke das oft auch in Gesprächen mit Banken und Prüfunternehmen und ich zudem bei Hochschulthemen. So sehr ich es begrüße, dass das Temporäre Wohnen und speziell auch Serviced Apartments Eingang in Abschlussarbeiten finden, so sehr wird mir auch immer wieder die große Unkenntnis über das Serviced-Apartment-Segment bewusst. Sehr viel muss wieder grundsätzlich erklärt werden, und es werden Fakten und Politikermeinungen nicht unterschieden. Aber ein Stück weit müssen wir uns nicht wundern. Auch einige Serviced-Apartment-Betreiber nutzen Nonsense-Begriffe wie „gewerbliches Wohnen“ oder korrigieren Journalisten nicht, wenn sie bei Serviced Apartments von Wohnungen etc. sprechen. Aber wir müssen es, wenn wir bei Kommunen weiterkommen wollen.

Was hat Dich in diesem Jahr außerdem bewegt? Dass eine solide Marke wie Joyn Serviced Living nun offenbar vom Markt

verschwindet. Dies, weil der Mutterkonzern aus Finanzsanierungsgründen die Immobilien verscherbeln will und seine Marke dabei, dem Eindruck nach, fallen lässt. Eine traurige Geschichte.

Ja, das finde ich auch. Der Markt konsolidiert sich auf verschiedene Weise ... und zeigt sich dabei heterogener denn je. Das Jahr 2022 war ein Stück weit das Entdeckungsjahr des Shortstays im Segment. Die Limehomes & Numas zeigen gerade, dass Serviced-Apartment-Häuser auch im Shortstay ihre Gäste finden und problemlos ADRs über 120 Euro erreichen. Das wirbelt die Geschäftsmodelle ordentlich durcheinander – aber, und das finde ich das richtige Zeichen: Es stärkt auch wieder die Longstay-Anbieter, die sich ihrer Ausrichtung bewusster denn je geworden sind.

Sind Sie schon Insightler? Die SO!APART insight steht allen das ganze Jahr über als Online-Abo-Magazin ohne Werbung zur Verfügung. www.soapart-insight.de.

„We obviously need to explain more again ...“

In the middle of last year, Apartmentservice founded the digital trade magazine SO!APART insight. Anett Gregorius looks back with editor-in-chief Sylvie Konzack on stories such as the interview with Adina's managing director Matthias Niemeyer and origin data that provide even more transparency and professionalisation in the segment throughout the year. Sylvie Konzack regrets that there is unfortunately still a lot of ignorance about the market in the outside perspective, also in the scientific field. A lot needs to be explained again in principle, she notes. Facts and politicians' opinions are often not distinguished. But the segment doesn't have to be surprised if it uses terms like „commercial housing“.

Are you already an Insightler? SO!APART insight is available to everyone all year round as an online subscription magazine without advertising. www.soapart-insight.de.

Marktreport 2022



Marktreport Serviced Apartments in Deutschland, 12. Ausgabe, 2022

- 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

Ausblick!

Alle Infos über die nächste SO!APART im November 2023 erhalten Sie unter www.so-apart.de, www.soapart-insight.de und über unseren Newsletter für die Serviced-Apartment-Branche.

Werden Sie Partner!

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 2023 – und das ganze Jahr über in unserem Supplier Hub auf soapart-insight.de/supplier-hub.

Sie erreichen uns per Telefon unter +49 (0) 30 – 96 06 09 49 -22 oder per E-Mail unter soapart@apartmentservice.de



Impressum

HERAUSGEBER

Apartmentservice
Anett Gregorius
Berliner Allee 36
13088 Berlin

REDAKTION

Sylvie Konzack (v.i.S.d.P.), Anett Gregorius,
Matthias Jessl, Jan Noltemeyer
FOTOS SO!APART: © Julia Baumgart Photography
(SO!APART 2019), HAFENCITYSTUDIOS (2020/21)

DRUCK

Buch- und Offsetdruckerei
Häuser GmbH & Co.KG, Nachdruck, auch
auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung
des Herausgebers. Alle Rechte vorbehalten.

I ♥ TO BE A PART –
AUF UNSEREM NEUEN
MARKTPLATZ!

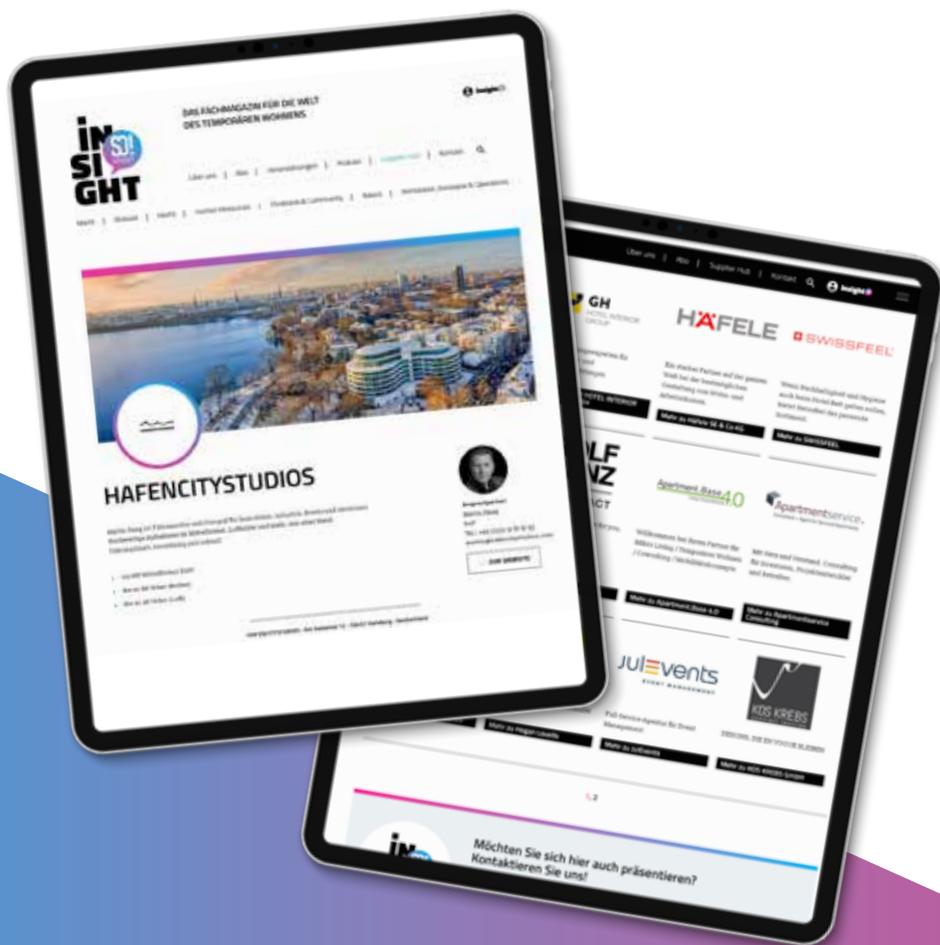


Nicht nur 1 x im Jahr. Der **Supplier Hub** der SO!APART

Der neue Supplier Hub fungiert als **Marktplatz** und versteht sich als digitale Weiterentwicklung der etablierten Ausstellung auf der Fachtagung SO!APART.

Im Supplier Hub können sich **Hersteller** und **Dienstleister**, die im Segment des Temporären Wohnens aktiv sind, mit Informationen und Medien präsentieren. Der Supplier Hub steht vor der Paywall und kann damit von allen Besuchern der Webseite aufgerufen und gelesen werden.

Investoren, Projektentwickler und **Betreiber** finden hier auf das Segment spezialisierte Anbieter verschiedener Branchen.



**in
SI
GHT**
SO!
APART

soapart-insight.de
Ein Medium von Apartmentservice

www.soapart-insight.de/supplier-hub

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

UNSER PARTNER EXKLUSIV



UNSERE PARTNER



UNSERE MEDIEN-PARTNER

