

Märkte & Unternehmen

Nische mit Potenzial

Boardinghäuser erreichen allerdings nur an Top-Standorten hohe Auslastungsraten

aus: AHGZ-Druckausgabe Nr. 2007/50 vom 15. Dezember 2007

STUTTGART. Obwohl in Deutschland erst seit wenigen Jahren bekannt, entfallen in den Großstädten mittlerweile 5 bis 12 Prozent des Übernachtungsvolumens auf Serviced Apartments oder Boardinghäuser. Dies ist das Ergebnis einer Marktbefragung unter 200 Boardinghäusern in den Top-5-Städten Berlin, Hamburg, Frankfurt, München sowie Düsseldorf/Köln. Durchgeführt wurde sie von der Achim Georg Immobilien Consulting & Public Relations in Hamburg.



„Der Boardinghausmarkt befindet sich in einer Nische, besitzt jedoch ein deutliches Wachstumspotenzial“, so Agentur-Chef Achim Georg, der den Boardinghäusern traumhafte Auslastungsquoten zwischen 70 und 90 Prozent bescheinigt. In vielen renommierten Projektentwicklungen wie dem Beisheim Center am Potsdamer Platz, dem Eurotheum in Frankfurt oder den Lenbachgärten in München seien Serviced Apartments daher als unverzichtbarer Bestandteil berücksichtigt worden.

Auch so große Hotelketten wie NH Hoteles, Marriott und Lindner betreiben mittlerweile Boardinghäuser oder bieten Serviced Apartments an. Deutschlandweit soll es bereits rund 13.000 Einheiten geben.

Georg ermittelte weiter, dass rund 40 Prozent der Betriebe 20 bis 50 Apartments haben. Jeweils 30 Prozent verfügen über weniger als 20 oder mehr als 50 Wohneinheiten. Rund 75 Prozent des Apartmentangebotes werde durch reine Boardinghäuser offeriert, der Rest entfalle auf verschiedene Mischformen. Zumeist handle es sich dabei um Hotelbetriebe, die vom Trend des Wohnens auf Zeit profitieren wollen.

Doch Vorsicht: Ein Hotelzimmer mit Kitchenette macht noch längst kein Serviced Apartment, warnen die Experten. Als Grundausstattung gelte ein Wohn- und separater Schlafbereich, ein Arbeitsbereich und eine Küchenzeile, betont Georg. Der Trend gehe zudem zum Zweizimmer-Apartment. Daneben spiele der Standort eine Rolle: Große, exklusive Häuser seien in zentralen Lagen zu finden, während kleinere Anbieter Stadtrandlagen bevorzugen.