

# Inhalt

<b>Vorwort: 20 „Wunderjahre“?!</b> .....	<b>3</b>
<b>1 Trends im Trendsegment: Auf dem neuen Sprung</b> .....	<b>7</b>
<b>2 Betreiber und Konzepte</b> .....	<b>11</b>
2.1 Wieviel Wachstum bleibt? Standorte im Überblick .....	11
2.2 Positionierung der Betreiber nach Betriebsmodell 2021 .....	19
2.3 Jetzt erst recht? Expansionsstrategien, neue Betreiber und Brands ..	21
2.4 Leichte Bewegungen: Transaktionen 2020/2021 im Serviced- Apartment-Segment, Gastbeitrag von Olivia Kaussen .....	30
2.5 Internationaler Blick auf 2020 und 2021 .....	32
2.6 Blick auf die Nachbarsegmente seit dem Corona-Ausbruch, Gastbeiträge von Maria Pütz-Willems und Felix Embacher .....	33
2.7 Die Zukunft bleibt groß .....	36
<b>3 Die Marktbefragung 2021</b> .....	<b>39</b>
3.1 Die Zusammenfassung der Ergebnisse .....	40
3.2 Einschätzung der Entwicklung und wirtschaftlichen Lage .....	40
3.3 Das Apartmentangebot .....	42
3.4 Die Auslastung .....	44
3.5 Die Preis- und Umsatzentwicklung .....	46
3.6 Die Aufenthaltsdauer .....	49
3.7 Zielgruppen und internationale Gäste .....	50
3.8 Vorausbuchungsfristen und Buchungsmöglichkeiten .....	51
3.9 Services .....	53
3.10 Vertragsmodelle .....	55
<b>4 Spezial Recht: Gastbeitrag von Marc P. Werner mit Katrin Pilgram</b> .....	<b>57</b>
4.1 Trends bei neuen Miet- und Pachtverträgen .....	57
4.2 Die beschränkten Möglichkeiten des § 313 BGB .....	58
<b>5 Grundlagen und Begrifflichkeiten</b> .....	<b>61</b>
5.1 Konzeptgrundlagen .....	61
5.2 Baurechtliche Grundlagen, Gastbeitrag von Marc P. Werner .....	66
5.3 Vertragsmodelle .....	67
5.4 Zielgruppen .....	67
5.5 Historie des Segments .....	68
<b>Impressum</b> .....	<b>70</b>

# 20 „Wunderjahre“?!

Vor einem Jahr hatten wir alle in der Wirtschaft und speziell in der Beherbergungsbranche gehofft, heute schon am Aufsammeln der Scherben zu stehen und erste, klare Erholungstendenzen auf den Gesamtmärkten ausmachen zu können. **Doch die Corona-Krise dauert deutlich länger an als erwartet und zeigt mit den fortschreitenden Impfungen erst jetzt ein mögliches Ende der Hochphase der Pandemie auf.**

Verlief die erste Welle in Deutschland noch glimpflich, das wissen wir heute, war die zweite seit Ende 2020 dramatisch. Und die dritte Welle in diesem Februar/März konnte vor allem durch schleppend anlaufende Impfkampagnen nicht mehr aufgehalten werden. Es wurde in der Folge deutlich weniger geschäftlich gereist, manche waren in unseren Serviced Apartments über Wochen gestrandet, oder neue Gästegruppen wie Klinikpersonal, Behördenmitarbeiter, die Bundeswehr oder Studierende nutzten Serviced Apartments erstmals als zweites Zuhause auf Zeit. Wer im Segment unterkommen wollte, brauchte von heute auf morgen Schutz, Selbstversorgungsmöglichkeiten und einen Raum des Rückzugs, von einem Büroersatz bis hin zu Quarantäne-Aufenthalten.

Das Serviced-Apartment-Segment konnte als Pandemie geeignetes Beherbergungsprodukt diese neuen Reisebedürfnisse bedienen, das wurde bereits im Frühjahr/Sommer 2020 klar und bekannt. **In den letzten Monaten untermauerten die Akteure diese Krisenfestigkeit.** Das zeigen unsere aktuellsten Zahlen und Analysen in dieser neuen Ausgabe des Marktreports Serviced Apartments detailliert und teilweise überraschend auf und bilden damit eine einmalige Primär-Datenbasis für diese Ausnahmezeit und danach.

**92 Prozent offen gebliebene Betriebe, 54 Prozent durchschnittliche Auslastung 2020 – der Performance-Abstand zur klassischen Hotellerie vergrößerte sich, auch weil diese durch den unerwarteten Dauer-Lockdown fast zum Komplettstillstand gezwungen worden war.** Keine Touristen, keine MICE-Gäste, kaum Business Travel und nur zögerlich erfolgte, staatliche Entschädi-



gungszahlungen → all dies ließ die flächendeckend geschlossenen Hotels bis zuletzt unter der Last der deutlich höheren Fixkosten ersticken. In einem Gastbeitrag schildert Maria Pütz-Willems, Chefredakteurin von HospitalityInside.com, eindrücklich die Situation der Hotels und nennt Lehren, die das relativ junge Serviced-Apartment-Segment daraus ziehen kann. Auf der anderen Seite hat der klassische Wohnungsmarkt kaum Einnahmeausfälle verzeichnen müssen, er bleibt weiter im Angebot knapp und konnte Rekord-Transaktionszahlen generieren, wie Olivia Kaussen von CBRE in ihrem Gastbeitrag über die Transaktionsbewegungen im Serviced-Apartment-Markt 2020/2021 für uns gegenüberstellt und zusammenfasst. Und der Trendmarkt Micro-Living? Er erlebte seinen ersten Krisenfall, wie Felix Embacher von Bulwiengesa für uns skizziert, und bleibt dennoch vielversprechend.

**Das Serviced-Apartment-Segment ist und bleibt also das Sandwich zwischen Hotel und Wohnen. Dies sowohl hinsichtlich des Konzepts als auch mit Blick auf die Krisenresilienz, die sich nicht zum ersten Mal gezeigt hat.** Ob 9/11 oder Wirtschaftseinbrüche wie 2003/2004 und 2008/2009 – in meinen nun mittlerweile 20 Jahren „Zugehörigkeit“ zu diesem außergewöhnlichen Segment habe ich viele allgemeine Aufs und Abs erleben können, die am Ende fast immer Serviced-Apartment-Konzepte haben stärker werden lassen. Das war 1998 schon spürbar, als ich im Rah-