

# Boardinghäuser: Sekt oder Selters?

DIE WELTWIRTSCHAFTSLAGE VERSTÄRKT HEUER EINEN TREND, DER SICH BEREITS SEIT EINIGEN JAHREN IM TOURISMUSMARKT ABZEICHNET: DAS NIEDRIGPREISSEGMENT GEHT IMMER. [AUTOR: FELIX AUBERGIER]



Foto: Shutterstock

Fotos: A &amp; O Hotels



Billigsegment als Zielgruppe:  
Das A&O Hotel in Hamburg ...



... und das in Leipzig sind  
Vorbilder für jene in Wien.

**H**eiß umkämpfter Hotelmarkt Wien: Wer hier als Tourist oder Geschäftsreisender kommt, hat eine große Auswahl an Hotels. Nicht genug, sagen die einen. Nicht genug und oft nicht das Richtige, sagen die anderen. In der Tat hat Wien eine große Fülle von Traditionshäusern zu bieten, doch auch im modernen Luxussegment wurden jüngst Zeichen gesetzt. Und nun auch im Billigsegment. Das jüngste Beispiel in Wien ist das im Dezember eröffnete A&O Hotel am Lerchenfelder Gürtel 9–11. Initiator Rainer Maass hat bereits zahlreiche Hotels entwickelt, auch für A&O. Er erläutert seine Entscheidung: „Die A&O Gruppe habe ich genauso gern bei mir als Mieter, wie Novotel oder Ibis. Das Angebot stimmt, der Auftritt ist jung und frech und die Miete kommt pünktlich.“

Die Idee der A&O Hotels: Sie haben immer einen Teil als Zwei-Sterne-Hotel ausgebaut, den anderen als Jugendherberge. Doch gerade wurde in Wien das erste A&O Hotel eröffnet, da beginnt für Immo-Scout Gerhard Oehling die Suche nach weiteren Gebäuden in Wien und Salzburg. Der Wiener leitet unter anderem die Österreich-Dependance der P. A.&O. Hospitality GmbH. Diese sucht Wohn-, Büro- und Hotelimmobilien zum Kauf oder zur Miete, die zur Konversion in Hotelbetriebe geeignet sind.

Allerdings hat sein Unternehmen seit verganginem Jahr auch eine weitere Nische im Hotelmarkt besetzt: die A&O Apartmenthäuser. Der Trend zu Apartmenthotels, oft auch Boar-

dinghäuser genannt, ist ja an sich nichts Neues. Nach einer Studie des Forsa-Instituts vom Sommer 2008 ziehen 73 Prozent der „jungen, aktiven Erwachsenen unter 45 Jahren“ während einer Städtereise ein Apartment dem Hotel vor. Bei den unter 30-Jährigen sind es 91 Prozent.

Doch die meisten Apartmenthäuser, so auch in Wien, bewegen sich im mittleren bis oberen Preissegment. Anett Micklich, die Geschäftsführerin der A&O Apartmenthäuser, erklärt die Nische: „Im unteren Preissegment sind Apartmenthäuser Mangelware. Daher kommen zu uns nicht nur junge Familien oder Touristen, die die Selbstversorgung schätzen. Auch Geschäftsreisende, die nicht abends ins Restaurant gehen mögen, sondern sich lieber eine Pizza in den Ofen legen und fernsehen, sind häufige Gäste bei uns. Aber auch Unternehmen, die Mitarbeiter für einige Wochen unterbringen müssen und das bei den Hotelpreisen im mittleren Preissegment nicht können oder wollen.“

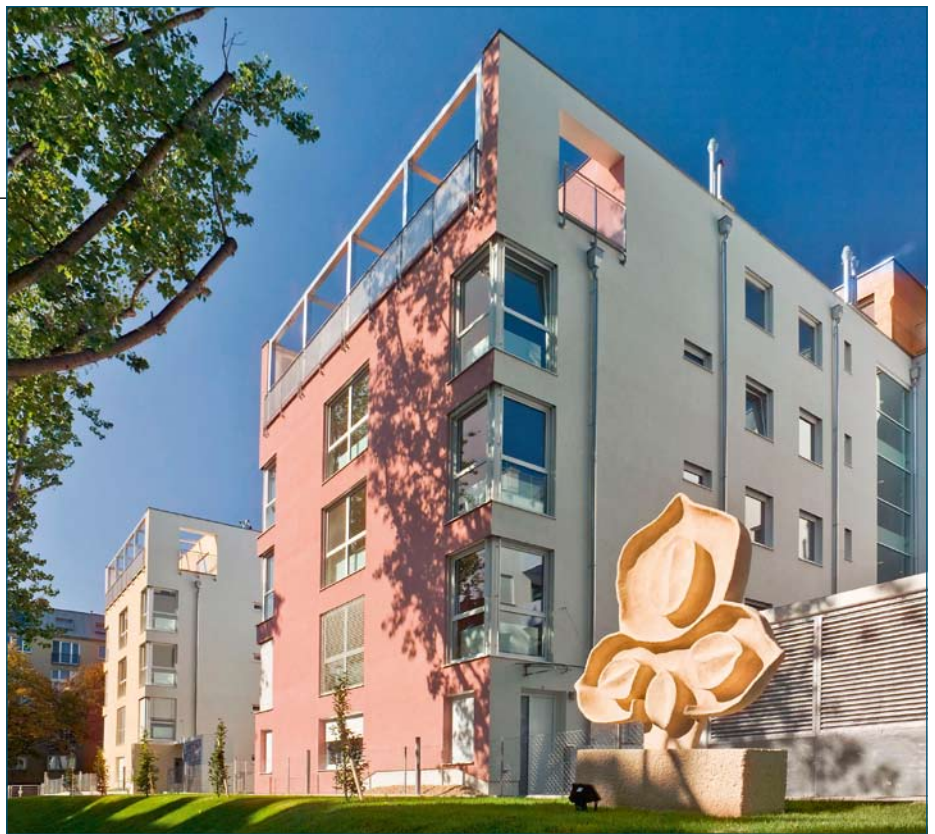
## EXPANSION GEPLANT

„Bei solchen Konzepten bin ich gern Investor“, erläutert Rainer Maass. „Nach unseren guten Erfahrungen mit der Konversion bei den A&O Häusern in Dresden, Leipzig und Wien haben wir derzeit drei weitere Hotelprojekte in Entstehung: Am Belgradplatz und am Südbahnhof in Wien sowie am Internationalen Bahnhof in Budapest.“ Einen Teil dieser drei Objekte mit

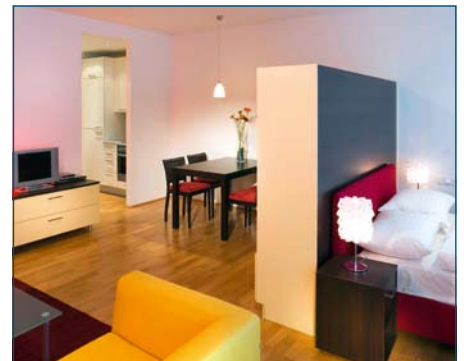
73 Prozent der jungen, aktiven Erwachsenen unter 45 Jahren bevorzugen während einer Städtereise Apartmenthäuser statt normale Hotels.

QUELLE | FORSA-STUDIE

Jetzt werden bei Apartmenthäusern Zielgruppen segmentiert – sowohl ganz oben in der Skala, wie beim Orchideenpark in Wien, als auch bei den A&O Hostels (siehe Seite 38).



Fotos: IG Immobilien



## INFO

### DIE MACHER DES A&O KONZEPTS

#### Der Investor:

Rainer Maass  
Aaron International Group  
1010 Wien, Parkring 10

#### Der Immobilienscout:

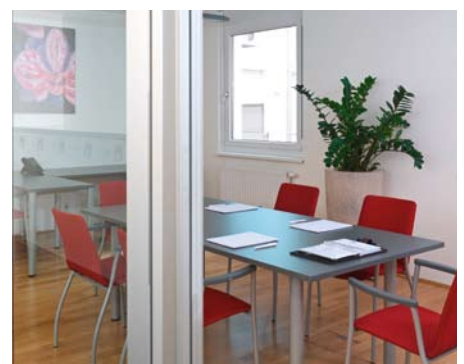
Gerhard Oehling  
P. A.&O. Hospitality GmbH  
1010 Wien, Am Heumarkt 3  
oehling@aoapartments.de

#### Der Apartmenthausbetreiber:

Anett Micklich  
P. A.&O. Hospitality GmbH  
D-04109 Leipzig, Reichsstraße 16–18  
micklich@aoapartments.de

einem Gesamtvolumen von rund 100 Millionen Euro will Maass in seinem Portfolio halten, einen anderen verkaufen. Welche Gebäude für die weitere Expansion infrage kommen? Zunächst seien die gute Lage und die Gebäudestruktur wichtig, meint Gerhard Oehling. „Referenz ist unser Musterbetrieb in Leipzig. Hier haben wir im historischen Zentrum zwei Etagen mit 48 Apartments auf zwanzig Jahre indexiert angemietet und im Erdgeschoß einen Rezeptionsbereich eingerichtet. Wir bieten 50 Quadratmeter mit Schlafzimmer, Wohn- bzw. Schlafzimmer, Nebenzimmer, Küche und Bad in bester Innenstadtlage ab 49 Euro pro Nacht.“ Nun sucht Oehling Wohnhäuser mit 18 bis 120 Wohneinheiten auch in Wien, die entweder sofort vollständig oder sukzessive genutzt werden sollen.

Gewerbemietvertrag auf zwanzig Jahre, indexierte Miete, Generalnebenkostenabrechnung, Gebäudeinstandhaltung durch den Mieter: Auf die Frage, wo bei solchen mieterseitigen



Attraktoren der Haken ist, schmunzelt Gerhard Oehling: „Nun ja – unser ganzes Unternehmen ist darauf ausgerichtet, das Geld unserer Kunden zu sparen: viel Raum für wenig Geld. Und für den Geldbeutel unserer Kunden verhandeln wir auch gern hart bei der Miethöhe ...“

Weitere Infos zum Thema Boardinghäuser finden Sie auf [www.immobilien-magazin.biz](http://www.immobilien-magazin.biz)