

**Autor:** Nittka, Reiner [rn/3715]  
**Seite:** 008 bis 008  
**Ressort:** Meinung  
**Gattung:** Zeitschrift

**Jahrgang:** 2018  
**Nummer:** 4  
**Auflage:** 14.893 (gedruckt) 9.223 (verkauft) 14.580 (verbreitet)  
**Reichweite:** 0

# Chancen für Hybrid-Konzepte

## GASTBEITRAG

Von Reiner Nittka, Vorstandssprecher beim Hotel- und Projektentwickler GBI AG.

Ein Hotel-Projekt nach dem anderen startet in Deutschland: 2017 eröffneten laut Topthotelprojects 123 Herbergen mit 17.040 Zimmern. Auch internationale Marken wie Capri by Fraser oder Premier Inn – noch vor ein paar Jahren hierzulande unbekannt – entwickeln sich zu relevanten Größen. Viele fragen daher: Kommt es zum Betten-Überangebot?

Ein Blick auf die Statistik zeigt: Trotz der gefühlten massenhaften Neu-Eröffnungen stieg die Zahl der Hotelbetten zwischen 2011 und 2016 moderat, um etwa 1 Prozent jährlich auf 1,485 Millionen. Die Übernachtungen nahmen im gleichen Zeitraum stärker zu, um mehr als 3 Prozent pro Jahr auf 246,7 Millionen. Somit sind Hotels besser ausgelastet, neue Häuser und Marken etablieren sich schnell.

Von der Alarm-Stimmung in völliger Entspannung zu wechseln, ist aber ebenso unangebracht. In den nächsten Jahren werden die Kapazitäten weiter ausgebaut, auch wenn man zahlreiche Privathotels gegenrechnet, die schließen. Dennoch ist die Frage erlaubt: Wie viele



Reiner Nittka:  
 „Das geänderte Reiseverhalten bedient nur bestimmte Städte.“

zusätzliche Zimmer verträgt der Hotelmarkt? Und vor allem wo? Darauf gibt es keine einfachen Antworten. Die Megatrends, die für steigende Nachfrage am deutschen Hotelmarkt sorgen, wirken je nach Standort unterschiedlich. So profitieren nicht alle Städte gleichermaßen vom anschwellenden Touristenstrom aus Asien. Auch das geänderte Reiseverhalten – kürzere, dafür häufigere Urlaube – bedient nur bestimmte Städte, oft einzelne Quartiere. Für den Langzeit-Trend wichtig: die jungen Generationen Y und Z leben die Internationalität viel intensiver. Und immer häufiger buchen internationale Job-Nomaden projektbezogen Betten gleich

für mehrere Wochen oder Monate. Diesen Bedarf kann es aufgrund starker Wirtschaft auch in Karlsruhe, Mannheim oder Würzburg geben. Solche Hidden Champions erfasst nicht jeder Betreiberradar. Beim Trend zum Langzeitaufenthalt unterscheidet sich die Kundenstruktur deutlich nach Städten und sogar Lagen. Der Markt verlangt deshalb nach einer Differenzierung der Unterkünfte. Ein Budget-Segment beim Long-stay etablierten jedoch bislang nur wenige Marken wie Smartments Business und Adagio Access. Fehlentwicklungen beim Betten-Angebot werden meist in Boom-Phasen angelegt. Im Nachwende-

Hype Anfang der 90er-Jahre etwa schienen Standort-Kriterien vernachlässigbar. Damals in Randlagen gebaute Hotels suchen heute mit Ablauf der Pachtverträge neue Betreiber oder Nutzungskonzepte. Um ähnliche Fehler nun zu vermeiden, muss man an zentralen Standorten Räume verdichten oder neue, bezahlbare Mikrolagen entwickeln. Es geht um Quartiersbildung etwa durch die Umwidmung von Bahn- oder Industrie-Geländen. Unser Unternehmen erwarb 2017 ein Paket von Bahnhofsflächen in sechs Städten. Auch an Flughäfen ergeben sich Entwicklungschancen. Immer begehrter werden auch Herbergen, in denen die Nutzungsarten verschmelzen. Hybrid-Konzepte vereinen klassische Hotelangebote mit Serviced Apartments, studentischem Wohnen, Co-Working und Co-Living, Apartments für Azubis, Mikrowohnungen, Kitas, Gastronomie oder Einzelhandel. Das führt zur wichtigen Risikodiversifizierung für Investoren sowie nachhaltiger Stadtentwicklung im Sinne der Kommunen – und damit zu langfristig benötigten Beherbergungsangeboten.

## Wie entwickeln sich die Gästeströme?

Schreiben Sie uns.

[redaktion@ahgz.de](mailto:redaktion@ahgz.de)