

30. November 2010, 12:18 Uhr

Wohnen mit Luxushotelanbindung

## Drei Zimmer, Küche, Diele, Service

Von *Maren Hoffmann*

**Luxuriöses Wohnen ist nicht nur an Größe und Ausstattung gebunden. Auch der Service zählt. Der gehört zur Kernkompetenz von Luxushotels, die jetzt auch auf dem Markt gehobener Eigentumswohnungen mitmischen. Vom Frühstück ans Bett bis zum umfassenden Housekeeping ist alles möglich.**

Hamburg - Das Leben kann so schön sein, wenn man Geld hat. Alles kann man delegieren, während man selbst geschäftlich ein großes Rad dreht oder beim Power Spinning im Fitnesscenter ein kleines Rad fährt: Putzen, Auto holen, Essen machen, Gäste umsorgen, einkaufen.

Aber auch das Erledigenlassen kann in Arbeit ausarten. Schließlich muss man sich um das Personal immer noch selbst kümmern. Anbieter gehobener Eigentumswohnungen suchen deshalb immer öfter den Schulterchluss mit Nobelhotels, die viel Erfahrung in der Umsorgung verwöhnter Gäste haben.

In Deutschland ist dieses Konzept noch relativ neu, aber daraus entwickelt sich ein eigenständiger Markt. Am Potsdamer Platz in Berlin etwa gibt es gleich zwei Anbieter. Über dem Ritz Carlton im Beisheim-Hochhaus liegen 14 "Tower Apartments" auf neun Etagen, die von den Eigentümern gerne als glanzvolle Repräsentanzen genutzt werden, neben dem neuen "Scandic" befindet sich die Wohnanlage "The Charleston".

Auch das neue Waldorf Astoria der Hilton-Gruppe, das im kommenden Jahr am Berliner Zooferster in unmittelbarer Nähe der Gedächtniskirche das in Teilen etwas schmutzige Viertel mit neuem Luxus überglänzen soll, will neben Büros auch Eigentumswohnungen im Haus anbieten - die Feinplanung dafür ist aber noch nicht abgeschlossen. In München stehen einige der teuersten Eigentumswohnungen der Stadt in den Lenbach Gärten, mit direkter Anbindung an das Rocco-Forte-Luxushotel nebenan.

### VIP-Status und flauschige Bademäntel

Zwei Hauptzielgruppen sieht **Maika Freifrau von Thermann**, deren **Firma Gamma & My den Concierge-Service** der Wohnungen über dem Ritz Carlton managt, für Wohnkonzepte mit Hotelanbindung: "Zum einen Menschen, deren Familien seit Generationen Dienstleistungen wie Haushaltshilfen, Kindermädchen und Chauffeure in Anspruch nehmen - für die gehört das selbstverständlich zum Leben dazu. Zum anderen Leute, die international tätig sind und diese Art von Service im Ausland kennenlernen und sie als selbstverständliche Bereicherung des Alltags auch hier mit aufnehmen wollen."

Die Anbindung an das Hotel sichere den Wohnungsinhabern "einen gewissen VIP-Status", etwa, wenn es darum gehe, Eintrittskarten für eigentlich ausverkaufte Veranstaltungen zu bekommen - oder auch nur flauschige Ritz-Carlton-Bademäntel für überraschenden Übernachtungsbesuch. Aber, meint von Thermann, "man muss das auch

mögen - schließlich ist man immer Teil des Hotelbetriebs. Wenn da eine Gala ist, dann ist halt viel Trubel im Haus. Aber das weiß man ja vorher."

Erst vor wenigen Wochen eröffnet hat das Scandic Hotel, vier Sterne, ebenfalls am Potsdamer Platz. In direkter Nachbarschaft: Die Wohnanlage "The Charleston", in diesem Frühjahr erst fertiggestellt. Zwei Drittel der 72 bis zu 320 Quadratmeter großen Wohnungen sind verkauft oder vermietet; kaufen kostet zwischen 3900 und 6900 Euro pro Quadratmeter, für eine gemietete Zwei-Zimmer-Wohnung sind 1500 Euro fällig, zuzüglich Servicekosten.

"Einen typischen Käufer gibt es nicht", stellt Thomas Groth vom Immobilienverwalter Allod fest, "der Großteil ist über 40 Jahre alt, meist sind es Zwei-Personen-Haushalte, des öfteren 'Dinkies' - double income, no kids. Aber die Käuferschicht ist sehr heterogen. Manche kaufen als Kapitalanleger, manche legen sich hier eine Zweitwohnung zu, andere wohnen selbst dauerhaft darin oder aber vermieten erst, um die Wohnung später selbst zu beziehen."

### **Verwöhnt werden ist für Deutsche noch schwierig**

Die passenden Serviceangebote für die Eigentümer seien allerdings schwierig zu entwickeln, meint Groth. "Wir müssen Angebote kreieren, die ein normaler Deutscher auch abrufen. Denn die meisten wollen ja gar nicht so richtig verwöhnt werden. Das ist auch eine Tugend: Wir packen lieber selbst mit an. Vielleicht brauchen wir noch ein bisschen Zeit, bis wir es annehmen können, dass jemand anders unseren Wagen parkt oder die Einkaufstaschen trägt. Wir lassen nicht gerne andere Leute für uns laufen. Es laufen wahrscheinlich weniger die pragmatischen Angebote wie Reinigung, Eventplanung oder Housekeeping, eher die von hohem persönlichem Freizeitwert, die mit Wellness und Genuss verbunden sind."

Das sieht [Carsten K. Rath](#) anders. Der visionäre Hotelier betreibt in Bonn das erst im vergangenen Jahr eröffnete futuristische Ultra-Luxushotel Kameha Grand. Die gut eingeführte Marke will er nun auf den Immobilienmarkt ausdehnen. Die rund 40 voll ausgestatteten "Kameha Residences" im denkmalgeschützten Theresienhospital sollen ab 2012 bezugsfertig sein - zu Preisen ab 6000 Euro pro Quadratmeter.

"Der Deutsche - wenngleich nur in Deutschland - ist traditionell noch eher geneigt, ein Einfamilienhaus mit Garten zu kaufen", erläutert Rath. "Dies wandelt sich gerade, wenn auch nicht abrupt. Es gibt immer mehr Singles, die sich die Frage stellen, wie sie mit ihrer Lebenszeit sinnvoll umgehen wollen, Leute, die beruflich stark eingespannt und viel unterwegs sind. Bei diesen Leuten kommt Just-in-time-Service sehr gut an."

Und den will er mit State-of-the-Art-Technologie anbieten: "In jeder Residence gibt es ein iPad mit einem Serviceprogramm - darüber kann man nicht nur steuern, ob die Gardinen zugezogen und das Bad vorgewärmt werden sollen, sondern auch alle Dienstleistungen, die man in Anspruch nehmen möchte. Housekeeping ist vor allem für Vielreisende wichtig: Nicht nur Aufräumen, Betten machen und putzen, sondern auch das Auto zur Reparatur bringen und sich um Eventplanung und die Einkäufe kümmern."

### **Betreutes Wohnen de luxe**

Selbst um die Einrichtung muss man sich nicht selbst kümmern - betreutes Wohnen de luxe. Die Residences gibt es in vier Stilrichtungen. "Unsere Zielgruppe ist international und investiert viel Kraft, Zeit und Geld in ihre Arbeit. Menschen in dieser Position sind sehr stilsicher, und sie sind froh, wenn man ihnen Ausstattungsentscheidungen vorbereitet - wie das auch ein Private Shopper tun würde", meint Rath.

Rundum sorglos, alles aus einer Hand, mit persönlicher Betreuung vom Abendessen über die Inneneinrichtung bis zu Trainingsplan und Freizeitprogramm - solche Konzepte, meint auch Hotel-Bereichsleiter Andreas Moritz der Maklerfirma Engel & Völkers, würden "in den Metropolen sehr erfolgreich" und "zu hohen Preisen zu vermarkten" sein.

Nicht immer allerdings geht das Konzept auf. Als der Düsseldorfer Breidenbacher Hof, eine Grandhotellegende an der feinen Kö, vor gut zwei Jahren neu eröffnete, gehörten auch 18 Eigentumswohnungen zum Konzept der neuen Eigentümer aus Kuwait - zwischen 70 und 340 Quadratmeter groß und bis zu 15.000 Euro pro Quadratmeter teuer.

Es mag am eher arabisch-pompösen Design mit viel Gold, Kristall und Marmor liegen, dass das Konzept offenbar nicht funktioniert. "Das Projekt der sich im Haus befindlichen Residences ist momentan noch in der Entwicklungsphase", teilt das Haus auf Anfrage mit; zu dem Projekt könne man leider erst Stellung nehmen, wenn die Anzahl der bewohnten Wohnungen auf eine repräsentative Anzahl "> 6", gestiegen sei.