



Fotos: Wombat's



Einfach und funktional, aber nicht unstylish – und am Ende bringen sechs Betten pro Zimmer auch einen guten Umsatz.

DAS SEGMENT IST INVESTORENTAUGLICH

An sie denkt kaum ein Eigentümer: Jugendherbergen. Dabei werfen gute Konzepte eine Rendite zwischen sechs und sieben Prozent ab. AUTOR: HEIMO ROLLETT

Marcus Praschinger bückt sich und hebt ein Stück Paprika vom Boden des Frühstücksraumes auf. Er wirft es in den Müll. Dann geht er weiter durch den gestylten Raum, in dem hier ein paar beim Laptop sitzen, da jemand sein Müsli isst, und nimmt Platz, um mit dem Immobilien Magazin ein Interview über ein ungewöhnliches Geschäftsmodell zu führen: Hostels. Praschinger ist Mitgründer der Wombat's-Kette.

Das sind doch Jugendherbergen! Schöne Absteigen, die keinen Gewinn abwerfen können! Weit gefehlt. Erstens sind einige Jugendherbergen von der Architektur und der Convenience so manchem Viersternehotel voraus. Zweitens: Wenn man rechnet, dass in einem Raum gleich sechs Menschen übernachten und dafür 20 Euro zahlen, kommt man auf einen RevPar (Revenue per Room) wie in einem Viersternehotel. Dafür braucht ein Hostel weniger Personal, spart beim Schnickschnack, und ist flexibler: keine Vorgaben, wie groß ein Raum sein muss, keine komplizierten Entscheidungswege internationaler Konzerne.

Die Professionalität Praschingers zeigt sich nicht nur im spontanen Aufheben von Frühstücksresten, sondern auch in der wirtschaftlichen Kalkulation, dem Designanspruch und dem Development-Geschick. Gerade eben wird am Naschmarkt das dritte Hostel der Marke Wombat's in Wien entwickelt. In München und Berlin gibt es ebenso schon Objekte, am Plan steht eine Expansion, die von Spanien über Italien bis nach Prag gehen soll. Die Auslastung kreist in den letzten Jahren bei gut 80 Prozent und der Umsatz der Wombat's Holding stieg von 0,83 Millionen Euro im Jahr 1999 auf 8,23 Millionen 2009.

„Das Segment ist investorentauglich“, berichtet Praschinger und spricht von einer Rendite zwischen sechs und sieben Prozent. Der Betreiber Wombat's ist daher auf der MIPIM ebenso zu finden wie auf der Expo Real. Ganz allein sind Praschinger und sein Partner Sascha Dimitriewicz natürlich nicht: A&O Hostels etwa wächst extrem schnell, die ausgesuchten Lagen sind aber vielleicht nicht immer die besten. Zu den Großen gehören auch Meininger, die stets mit einem hohen Qualitäts-

anspruch an neue Projekte herangehen. Die Hotelgruppe wird im kommenden Jahr zwei neue Häuser in Österreich eröffnen. Das eine entsteht in der Wiener Rembrandtstraße, das andere in Salzburg, direkt an das „Zentrum im Berg“. Beide Projekte werden gemeinsam mit der CA Immo AG realisiert. Als dritter großer Player ist noch St. Christopher's zu finden.

Marcus Praschinger und Sascha Dimitriewicz stört die Konkurrenz allerdings wenig. Bereits 1999 setzten die beiden, die sich bei der Ausbildung in der Wiener Hotelfachschule Modul kennengelernt hatten, auf die Nische des Jugendtourismus und bauten um damals 17 Millionen Schilling in unmittelbarer Nähe des Wiener Westbahnhofs das erste Hostel namens „The Base“. „Damals gab es nur Jugendherbergen im alten Sinn“, erzählt Praschinger. Design-Anspruch, hohe Convenience, Sauberkeit und Sicherheit sind der Kern des Konzeptes. Jetzt sind sie bereits als Marke bekannt – zahlreiche Auszeichnungen haben ihre Häuser erhalten; und Reisende, die ein Mal in einem Wombat's beispielsweise in Wien waren, werden sicherlich wieder die Marke wählen, wenn sie nach Berlin fahren.

Und auch bei Liegenschaftseigentümern haben die beiden Geschäftsmänner Vertrauen aufgebaut. Den Eigentümer der Immobilie des zweiten Wiener Wombat's dürfte das Konzept und die Rendite jedenfalls zufriedenstellen, denn er hat das Haus am Naschmarkt ebenfalls den Jungs von Wombat's zur Verfügung gestellt. Der große Vorteil im Development: „Wir können mit fast jeder Immobilie etwas anfangen, weil wir viel flexibler sind.“ Die Fensterachsen sind also egal und Tiefgarage braucht im Vergleich zu einem Hotel auch keine gebaut werden. Die Mietvertragsdauer von zehn bis 15 Jahren dürfte den Eigentümern schließlich auch entgegenkommen. ■



DAS KÖNNEN GUTE HOSTEL-BETREIBER BIETEN:

- Sehr gute Bonität.
- Langfristige Mietvertragsdauer (10 bis 15 Jahre).
- Kurze Entscheidungswege.
- Gemeinsame Planung.
- Erprobtes Schnittstellenmanagement.
- Einrichtung kann von Betreiber finanziert werden.

DIESE IMMOS SIND HOSTEL-GEEIGNET

- Nutzfläche gesamt: mind. 3.000 m².
- Mindestanforderung Zimmer: 75.
- Mindestanforderung Betten: 300 in Zwei-, Vier- und Sechsbett-Zimmern.
- Öffentliche Flächen: ca. 500 m².