



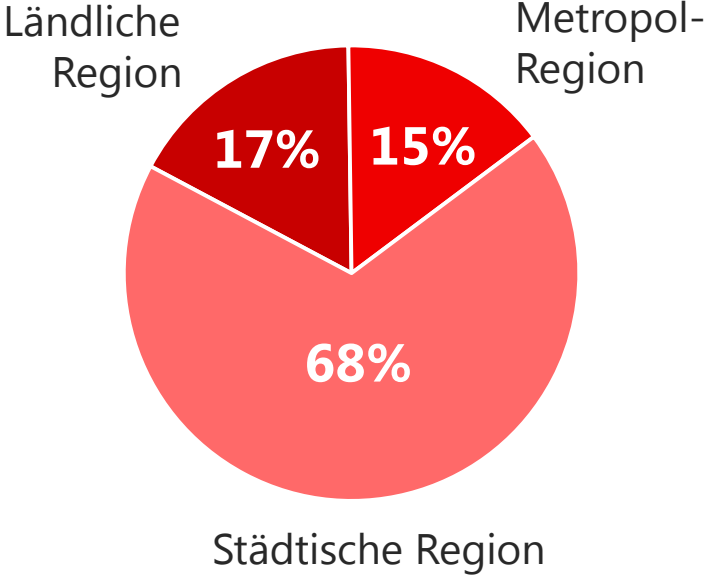
# Große Studie zu Smart Home & AAL in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft

WohnZukunftstag 2016, Berlin  
21.-22. Juni 2016



# Große Studie zu Smart Home & AAL in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft

ca. 500 Teilnehmer



< 50 WE  
-  
> 50.000 WE

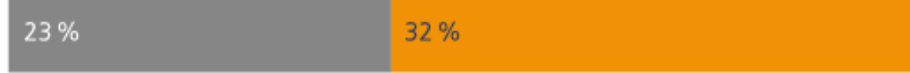
# Sicherheit, Energieeffizienz sowie Überwachung und Steuerung des Raumklimas sind wichtiges Thema

Smart Home:  
Welche smarten  
Funktionen planen  
Sie künftig in Ihren  
Liegenschaften  
einzusetzen?

Rauch- / Brand- / Wassermelder



Heizungssteuerung



Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung



Gesundes Raumklima / Schimmelvermeidung



Zugangskontrolle /-sicherheit



■ Erstmalig ■ Zusätzlich

# Sicherheit und Energieeffizienz sowie Einbindung von externen Dienstleistungen sind im Kontext AAL gefragt

**AAL:**  
**Welche assistiven Funktionen planen Sie künftig in Ihren Liegenschaften einzusetzen?**

Rauch- / Brand- / Wassermelder

21 %

45 %

Heizungs-/ Raumklimasteuerung

19 %

34 %

Energieverbrauchsmessung, -visualisierung und -abrechnung

16 %

38 %

Einbindung externer Dienstleistungen (z. B. Einkaufsservice)

14 %

36 %

Gesundes Raumklima / Schimmelvermeidung

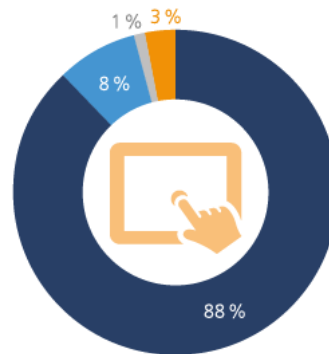
14 %

32 %

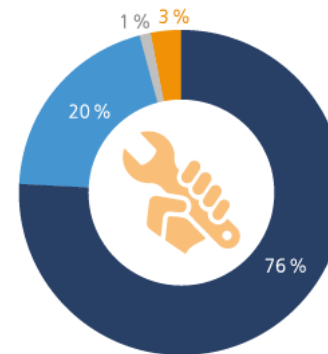
■ Erstmalig ■ Zusätzlich

# Einfache Bedienbarkeit und geringer Wartungsaufwand sind entscheidend für Einsatz in Wohnungswirtschaft

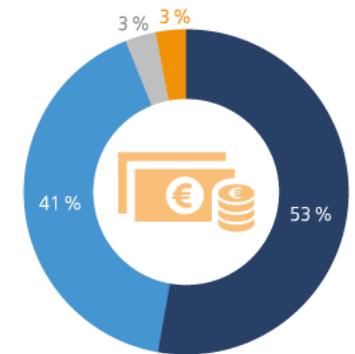
Welche Eigenschaften eines Smart Home- bzw. AAL-Systems sind für Sie wichtig?



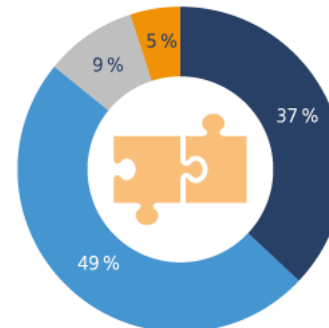
Einfache Bedienbarkeit



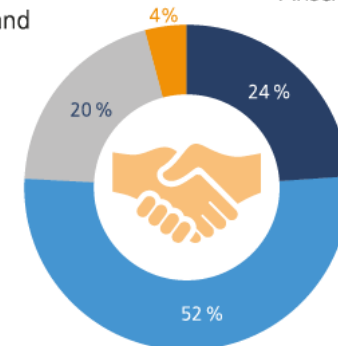
Geringer Wartungsaufwand



Anschaffungspreis



Modulare Erweiterungsmöglichkeiten



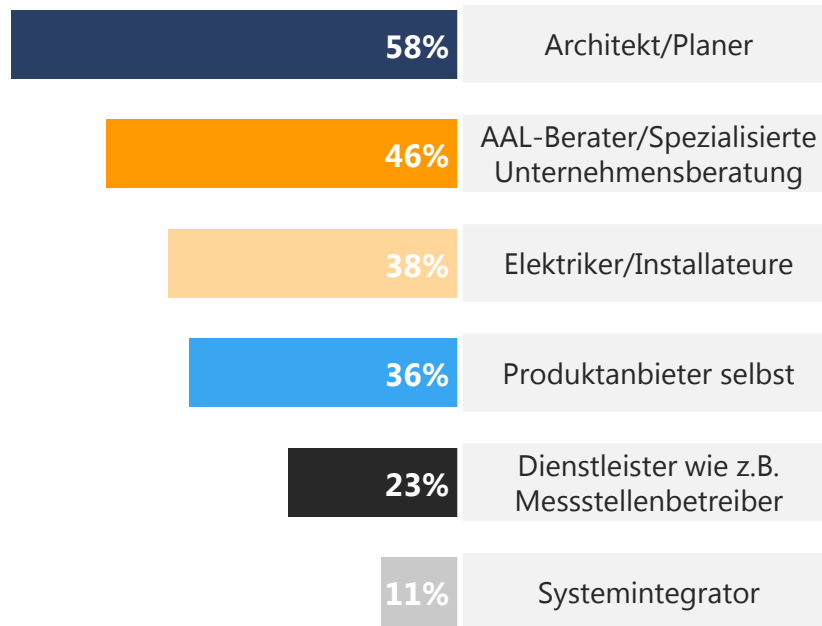
Kreditabilität des Anbieters

■ Sehr wichtig ■ Wichtig ■ Weniger wichtig ■ Gar nicht wichtig

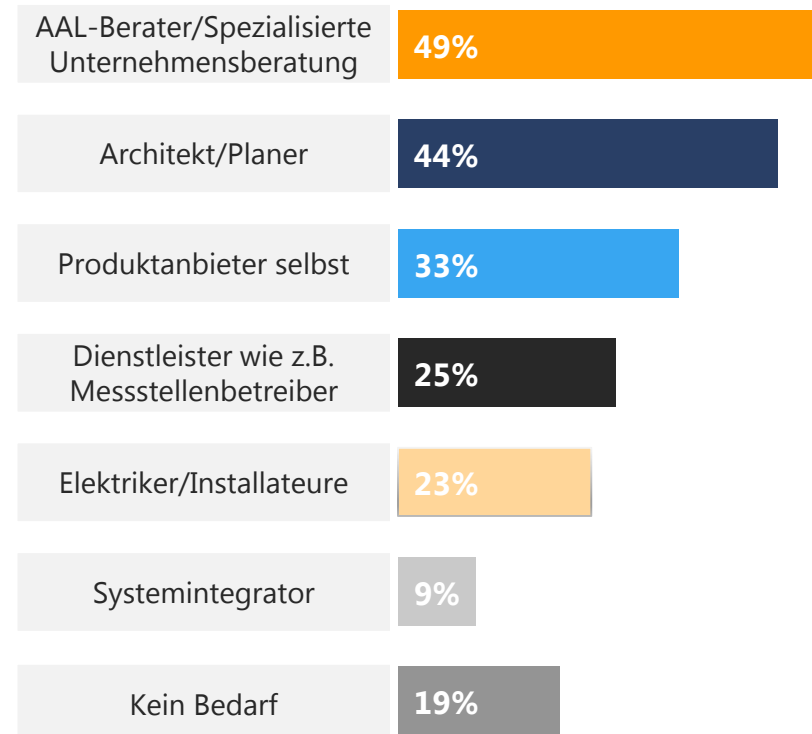
# Architekten/Planer und spezialisierte Berater sind für knapp 60% wichtigste Smart Home Partner

## Wer wäre Ihr bevorzugter Partner ...

...für die Planung und Installation von Smart Home- bzw. AAL-Systemen?



...falls Sie Bedarf bei der Analyse des Marktes & der Auswahl der Produkte haben?



# 85% sehen Smart Home- und AAL-Lösungen als Instrument der Mieter- und Kundenbindung

Welche Motive sprechen für den Einsatz von Smart Home- bzw. AAL-Systemen?

Mieter- / Kundenbindung

85 %

Differenzierung im Markt

42 %

Erschließung neuer Kundengruppen

39 %

Gesetzliche Vorgaben

34 %

Aufbau von Know-how und Kompetenz

30 %

Chancen zur Kostensenkung

21 %

Wettbewerbsdruck

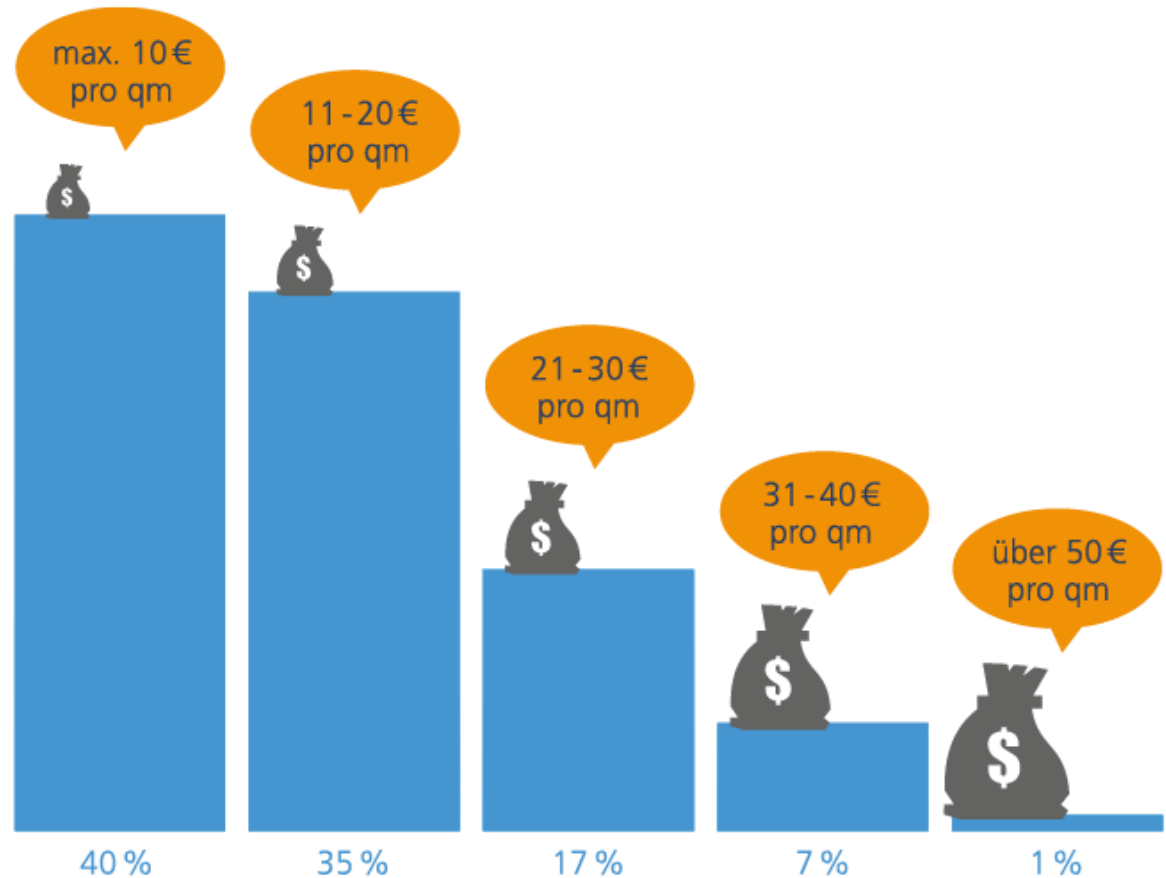
19 %

Möglichkeit der Umsatzsteigerung

8 %

# 75 % sind bereit, bis zu 20 Euro pro Quadratmeter für eine Smart Home oder AAL-Lösung zu investieren

Was darf ein Smart Home bzw- AAL-System max. pro qm Wohnfläche kosten?



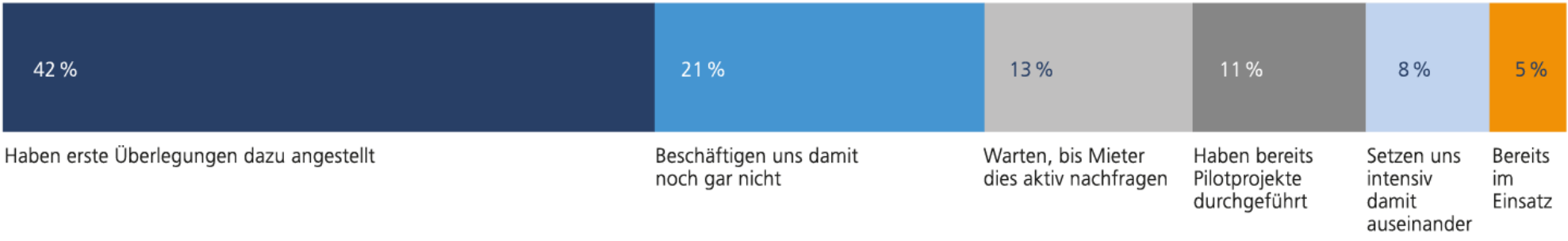


# 40 % der Befragten wollen bis 2017 Smart Home- oder AAL-Technologien in ihren Liegenschaften einsetzen

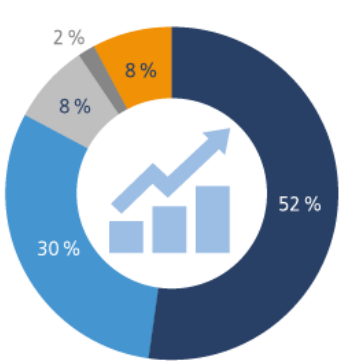
## In welchem Zeithorizont werden Smart Home-Technologien einsetzen?



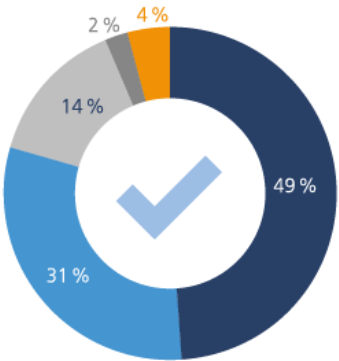
## In welcher Phase der Auseinandersetzung mit Smart Home-Technologie befinden Sie sich?



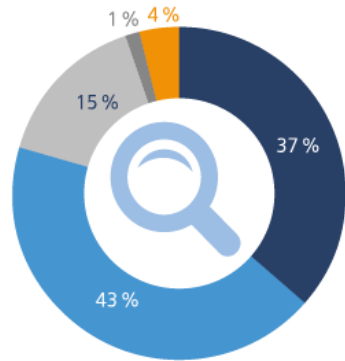
# Für 85% sind Smart Home- und AAL-Lösungen Instrument der Mieter- und Kundenbindung



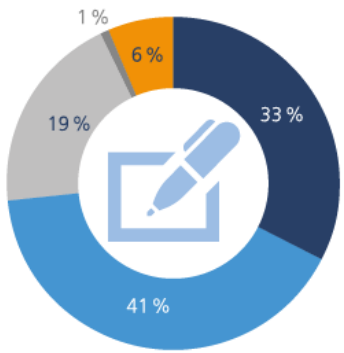
Tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln



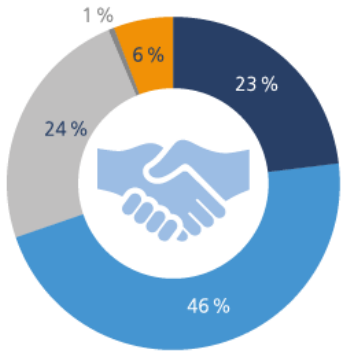
Akzeptanz durch den Mieter/Kunden



Kompetente Partner und Dienstleister finden



Umgang mit gesetzlichen Vorschriften

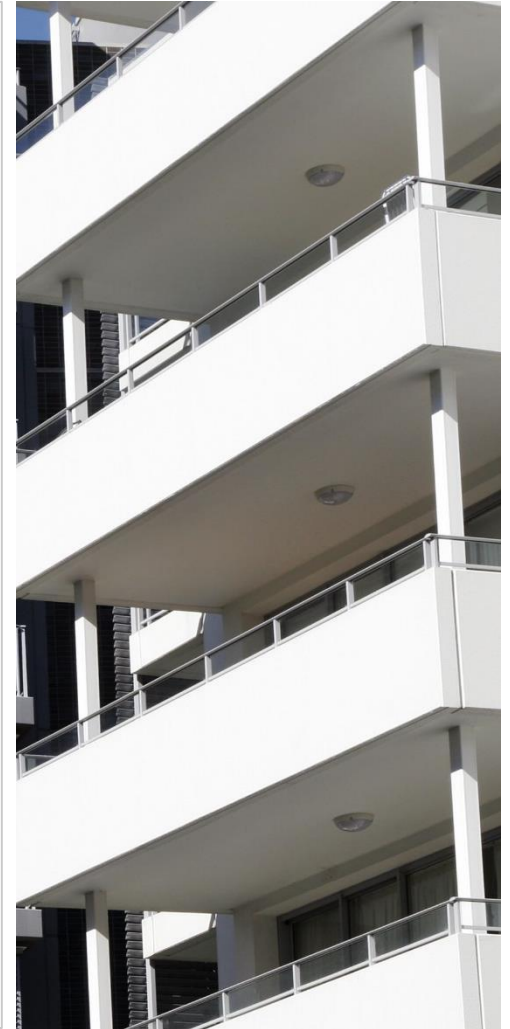


Umgang mit vertraglichen Vereinbarungen

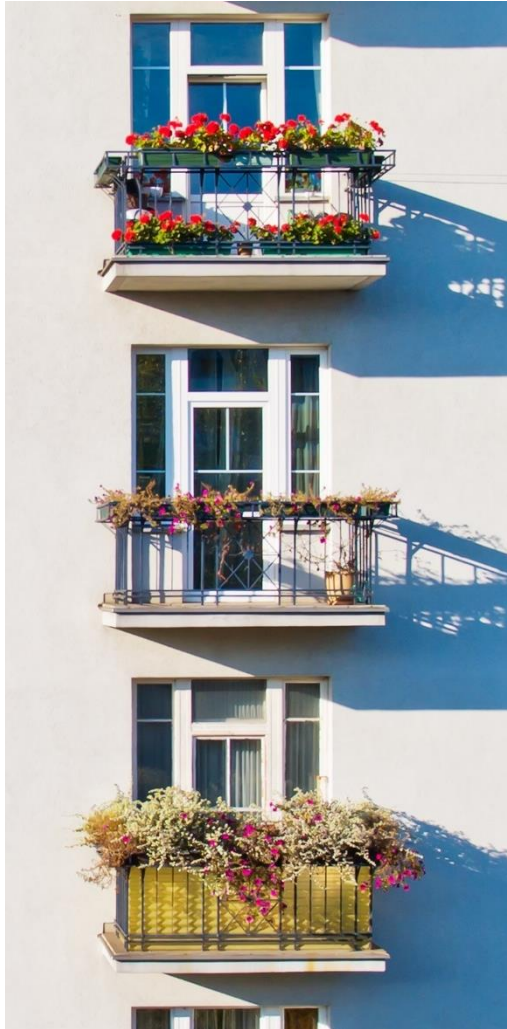
■ Trifft voll zu  
 ■ Trifft eher zu  
 ■ Trifft weniger zu  
 ■ Trifft nicht zu  
 ■ Keine Angabe

# Zusammenfassung der Studie-Ergebnisse

- **40 %** der Befragten wollen **bis 2017 Smart Home- oder AAL-Technologien** in ihren Liegenschaften **einsetzen**.
- Als **wichtigstes künftiges Einsatzfeld** bewerten Umfrageteilnehmer, neben gesetzlich **vorgeschriebener Rauchmelder**, den Bereich **Energiemanagement** und sowie die **Überwachung und Steuerung des Raumklimas zur Schimmelvermeidung**.
- **85%** der Wohnungsgesellschaften sehen die Investition in Smart Home- und AAL-Lösungen als **Instrument der Mieter- und Kundenbindung**.
- Knapp **60 %** der Umfrageteilnehmer fühlen sich **über die Angebote am Markt nicht ausreichend informiert**.



# Zusammenfassung der Studie-Ergebnisse



- Fast **60 %** sehen in **Architekten** und **Planern** sowie **spezialisierten Beratungsunternehmen** die **präferierten Partner** ihrer Wahl und verorten hier die entsprechende Fachkompetenz.
- **75 %** der Befragten sind bereit, bis zu **20 Euro pro Quadratmeter** für eine Smart Home oder AAL-Lösung zu investieren.
- Nur **20 %** sehen in Smart Home- und AAL-Lösungen ein **Instrument für Kostensenkungen**, nur **8 Prozent ein Instrument für Umsatzsteigerungen**.
- Die befragten Wohnungsgesellschaften erwarten, dass in den kommenden Jahren bis zu **20 % der Mieter smarte und bis zu 30 % altersgerechte Wohnungen** nachfragen werden.

*Sprechen Sie uns an!*



**Torsten Witusch**  
Managing Consultant  
+49 (151) 67933933  
t.witusch@mm1.de

**mm1**



**mm1**