

## TRENDS

## Smart Homes vor dem Durchbruch



*Smart Homes kommen mehr und mehr in Mode.*

**DIE DIGITALISIERUNG WIRD EIN WESENTLICHER FAKTOR DER BAUKONJUNKTUR. STUDIEN IM IN- UND AUSLAND SAGEN DEM MARKT FÜR INTELLIGENTE HAUSSTEUERUNG BIS 2030 EIN RASANTES WACHSTUM VORAUS.**

**BW/MR.** Der Markt für intelligente Haussteuerung (Smart Home) steht vor einem rasanten Wachstum. Aktuell befindet sich zwar in nahezu jedem Haushalt eine Vielzahl elektronischer und technischer Geräte, doch arbeiten diese bislang in aller Regel noch autark. In einem «intelligenten Haus» ist dies anders: Ein

Smart Home vernetzt zum Beispiel Heizung, Jalousien, Licht, Sicherheitskameras und andere Geräte miteinander. Steuern lassen sie sich über ein Smartphone, ein Tablet oder eine Fernbedienung. Ziel des intelligenten Hauses ist es somit, Haustechnik, Unterhaltungs- und Haushaltsgeräten zu vernetzen. Das Ergebnis: Mehr Wohn- und Lebensqualität, Sicherheit sowie höhere Energieeffizienz.

**GDI-STUDIE «SMART HOME 2030»**

Doch intelligente Kühlschränke und automatisierte Lichtsteuerung sind dabei erst der Anfang. «Die wahre

Revolution geht weit über heutige Smart-Home-Devices hinaus. Sie findet im Hintergrund statt und bewirkt einen Strukturwandel», erklärte Dr. David Bosshart, CEO Gottlieb Duttweiler Institute (GDI) im November anlässlich der Vorstellung der neuen Studie «Smart Home 2030», die im Auftrag der Bank Raiffeisen Schweiz vom GDI erstellt wurde. Ziel war, zu ermitteln, wie die Digitalisierung das Bauen und Wohnen verändern wird und welche Folgen sich daraus für Konsumenten und Anbieter der Bau- und Immobilienwirtschaft ergeben. Für die Studie befragten Karin Frick, Leiterin Research beim GDI, und ihr

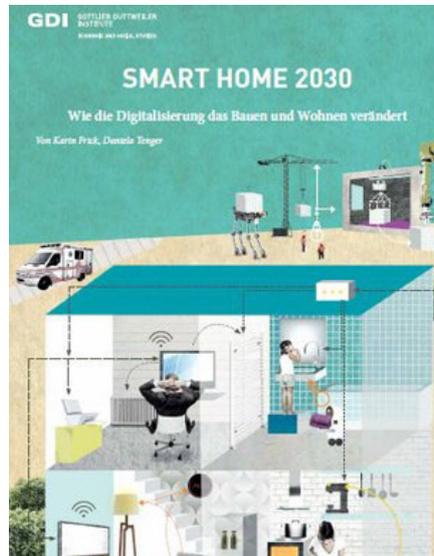
Team 400 Architekten und Bauingenieure, Elektroplaner und Elektroinstallateure, Immobilienhändler und Gebäudetechniker. Im ersten Teil der Studie wurde untersucht, inwiefern das Thema Smart Home bereits im Schweizer Bau- und Immobilienmarkt angekommen ist. Die Resultate zeigen, dass

- für gewisse Anbieter Smart Home heute schon wichtig ist, andere sich dagegen weder heute noch künftig davon betroffen sehen.
- die Elektrobranche und die Gebäudetechniker gegenüber Smart-Home-Applikationen aufgeschlossener sind als Architekten, Bauingenieure und Immobilienhändler.
- alle Anbieter relativ orientierungslos bei der Frage sind, wie die Digitalisierung ihre Branche verändern wird.
- viele Anbieter digitale Tools für zu teuer, störungsanfällig, zu wenig kompatibel und zu wenig zuverlässig in Punkto Datensicherheit sind.
- die meisten Befragten Szenarien, nach denen Roboter oder 3-D-Drucker dereinst das Bauen übernehmen könnten, für unrealistisch halten.

«Dennoch: Der Wandel wird kommen», ist man beim GDI überzeugt. «Noch mag vom aufgezeichneten Wandel wenig zu spüren sein, doch bald wird er alle Anbieter betreffen», sagt Frick.

#### GRUNDLEGENDE VERÄNDERUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Aus Sicht der GDI-Researcher verändert Digitalisierung die Spielregeln der Branchen, sie eröffne aber auch



GDI Studie Smart Home 2030

neue Möglichkeiten. «Statt seine passiven Opfer zu werden, haben lokale Anbieter die Möglichkeit, mitzugestalten», betont Frick. Dafür brauche es indes Grundwissen über die relevanten Entwicklungen und deren Folgen für die Nutzer und Anbieter. Somit stand im zweiten Teil der Studie die Entwicklung in den nächsten 15 Jahren im Fokus. Für das Jahr 2030 nennen die Researcher sechs Thesen:

1. Hardware bestimmt die Software – statt Beton bestimmt 2030 die Software das Bauen.
2. Tradition trifft auf Convenience – das digitale Wohnen wird gemüthlicher
3. Mehr Transparenz bedeutet mehr Sicherheit – und neue Abhängigkeiten
4. Wohnen wird nachhaltiger und preiswerter
5. Rundum-Komfort wird wichtiger als die Immobilie
6. Vernetzung ist der Schlüssel zum Erfolg >>>

#### NACHRICHTEN

##### IPARTMENT GMBH AUF EXPANSIONSKURS

Die Ipartment GmbH, Zug will ihr Angebot an «Serviced Apartments» auf die Schweiz ausweiten. Bis 2025 will das Unternehmen rund 300 Serviced Apartments in den Ballungszentren betreiben und damit vor allem die wachsende Nachfrage von Geschäftskunden bedienen, die ein zweites Zuhause auf Zeit suchen. 2017 realisiert das Unternehmen das erste Boardinghaus mit voll ausgestatteten Serviced Apartments in Zürich; mittelfristig soll das Konzept an allen Schweizer Topstandorten vertreten sein - von Genf und Lausanne in der Romandie über Bern, Luzern, Zug, Zürich und Basel bis hin nach St. Gallen und Winterthur im Osten der Schweiz. Aktuell sucht das Unternehmen nach geeigneten Liegenschaften, die gemäss Vorstand Christopher Valkovsky sowohl Grundstücke in zentralen Lagen als auch wohnliche Objekte mit mindestens 50 Einheiten sein können. Für Investoren biete sich eine Beteiligungsmöglichkeit über die AG Immobilienvermögen in der Schweiz. Die Ipartment GmbH ging 2009 in Köln an den Start und betreibt in Deutschland inzwischen mehr als 200 Serviced Apartments in Essen, Frankfurt und Köln; weitere 40 werden in Hamburg eröffnet. Das Flagship-Haus Frankfurt wurde bereits zweimal zum besten Apartment-Haus Deutschlands gekürt.

Wer diese neuen Möglichkeiten nutzen wolle, müsse jetzt damit beginnen, sich auf den sich abzeichnenden Wandel einzustellen, meint Frick.

Gemäss Roland Altwegg, Bereichsleiter Produkte und Kooperationen bei Raiffeisen Schweiz, betrifft der Trend Smart Home nicht nur private Hausbesitzer, sondern auch eine grosse Zahl an Firmenkunden und deren Gebäude. Mit der Digitalisierung werde sich darüber hinaus die Wertschöpfungskette in den verschiedensten Branchen grundlegend verändern, so Altwegg. Aus seiner Sicht werden in den kommenden Jahren vier von zehn etablierten Unternehmen durch die zunehmende Digitalisierung und deren neue Geschäftsideen in ihrer Existenz bedroht sein.

Laut Dr. Patrik Gisel, CEO Raiffei-



«Die wahre Revolution geht weit über heutige Smart-Home-Devices hinaus.»

David Bossbart,  
Gottlieb Duttweiler  
Institute

sen Schweiz, zeigt die Studie «Smart Home 2030», worauf sich der Immobiliensektor gefasst machen und wie dieser die «digitale Disruption» erfolgreich bewältigen könne. «Ich bin auch überzeugt, dass sich das Wohnen im Jahr 2030 nicht grundlegend anders anfühlen wird.» Die Digitalisierung werde aber viele Prozesse im Hintergrund vereinfachen, so Gisel.

Miteinander vernetzte Geräte würden beispielsweise dafür sorgen, dass nicht unnötig Energie verbraucht werde. «KMU in der Bau- und in der Immobilienbranche werden sich hingegen auf neue Kundenbedürfnisse einstellen müssen».

«SPÄTESTENS BIS 2030  
EIN REIFER MARKT»

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine Studie zur Digitalisierung der Immobilienwirtschaft – ebenfalls bis zum Jahr 2030 – der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Deutschland. Zwar ist die Marktdurchdringung von Smart home bisher auch im nördlichen Nachbarland noch überschaubar – gemäss den von PwC befragten

ANZEIGE

# Digit!mmo.16

DER KONGRESS ZUR DIGITALISIERUNG DER IMMOBILIENWELT

«Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft findet statt.  
Sind Sie fit für diese neue Herausforderung?»

Die Digitalisierung verursacht einen enormen Innovationsschub in der Immobilienwelt. Immobilienentscheider müssen wissen, welche Digitalisierungsstrategie sie verfolgen wollen. Deshalb ist es Zeit für einen ersten nationalen Immobilienkongress zu diesem Thema. Informieren Sie sich am 13. Januar 2016 im GDI Rüslikon aus erster Hand, damit Sie das Thema Digitalisierung im Griff haben! Für Immobilienprofis, die diesen Megatrend nicht verpassen, sondern ihn für ihren Erfolg nutzen wollen.



[www.digit-immo.ch](http://www.digit-immo.ch)

13. Januar 2016  
GDI, Rüslikon  
Jetzt anmelden!

Informieren Sie sich aus  
erster Hand, damit Sie das  
Thema Digitalisierung  
im Griff haben.

An der **Digit!mmo.16** begegnen Sie Digitalpionieren sowohl aus der Forschung als auch aus der Immobilienpraxis. Damit wird eine hohe Qualität der Veranstaltung und der Inhalte gewährleistet.

**Digit!mmo.16** wird lanciert von der Immobilienplattform Swiss Circle, dem Immobiliendienstleister Reso Group und der Fachzeitschrift IMMOBILIEN Business.

**Digit!mmo.16** wird unterstützt von:





«Der Wandel wird bald alle Anbieter betreffen.»

Karin Frick,  
Gottlieb  
Duttweiler  
Institute

Unternehmen liegt Smart Home in Deutschland derzeit lediglich bei durchschnittlich drei Prozent. «Bislang ist der Markt für Smart Home nicht mehr als eine Nische. Dies liegt zum Beispiel an den noch fehlenden Übertragungsstandards und Schnittstellen sowie an den derzeit nur begrenzt attraktiven Anwendungsgebieten», sagt Ralph Niederdrenk, Partner bei PwC und Mitautor der im Frühjahr veröffentlichten Studie «Smart Homes vor dem Durchbruch». Doch in zwei bis fünf Jahren werde das Wachstum richtig Fahrt aufnehmen: «Spätestens im Jahr 2030 wird Smart Home dann in einem reifen Markt angeboten.»

Bis 2017 sagen die PwC-Researcher ein Wachstum auf zehn Prozent und bis 2030 auf ungefähr 30 Prozent voraus, wobei die Prognosen für Smart Home in die zuversichtlichen Einschätzungen der Marktentwicklung für den Wohnungsbau eingebettet sind. Der Wohnungsbau gilt der Umfrage zufolge weiter als wichtigstes Wachstumssegment im Baugeschäft in Deutschland; als wesentliche Wachstumsfaktoren werden Gebäudetechnik und insbesondere das Thema Smart Home wahrgenommen. Gemäss der PwC-Studie sehen in diesem Segment nicht nur Unternehmen aus den Reihen der Initiatoren grosse Wachstumschancen, sondern auch Anbieter aus anderen Sektoren. Selbst Bauunternehmen (z. B. Hoch- und Tiefbau), die keinerlei direkte

Verbindung zu Smart Home haben, erwarten hier ein hohes Wachstum. Die höchste Relevanz hat Smart Home im Neubausegment; aber auch im Bereich Renovierung und Sanierung wird deutliches Wachstum erwartet. Die Studienteilnehmer rechnen im Segment Neubau mit einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 5,3 Prozent in den Jahren 2014 bis 2017. Der Bereich Renovierung/Sanierung weist in diesem Zeitraum mit 4,1 Prozent Wachstum zwar ein niedrigeres Niveau aus, wächst aber noch immer sehr deutlich. Das stärkere Wachstum beim Neubau wird durch mehr Anwendungsmöglichkeiten sowie geringere Kosten und weniger Aufwand beim Einbau begründet – schliesslich lässt sich Smart Home im Segment Neubau von Anfang an in die Planung einbeziehen, während bei bestehenden Bauten die vorhandene Infrastruktur berücksichtigt werden muss.

#### «DIE PREISE WERDEN SINKEN MÜSSEN»

Derzeit versuchen viele Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen, sich Marktanteile bei Smart Home zu sichern. Dabei räumen die befragten Unternehmen den Gebäudetechnikherstellern die grössten Chancen ein, das Thema langfristig erfolgreich zu besetzen. Doch bereits auf Platz zwei und drei der Umfrage tauchen Unterhaltungselektronikhersteller und Internetspezialisten wie Apple oder Google auf, die ursprünglich nichts mit Gebäudetechnik zu tun hatten.

Allerdings ergeben sich mit der Digitalisierung auch einige Herausforderungen, wie die PwC-Researcher hervorheben. «Um das grosse Potenzial von Smart Home zu heben, sollte die Branche dringend Standards definieren. Solange dies nicht geschehen

#### NACHRICHTEN

#### HOMEGATE.CH: NEUE KOOPERATIONEN

Homegate.ch meldet zwei neue Kooperationen. Mit der Basler Zeitung hat das Unternehmen den regional verankerten Immobilienmarktplatz immo.baz.ch überarbeitet. Seit Dezember steht damit ein Immobilienportal mit responsive Design zur Verfügung, welches den übersichtlichen Zugriff von mobilen Endgeräten erlaubt; User gelangen schnell zu Angeboten unter «Mieten» oder «Kaufen». Die BAZ bereitet regionale Themen und News aus der lokalen Immobilienbranche journalistisch auf, so dass ein auf Basel zugeschnittenes Immobilienportal entsteht. Für Anbieter von Wohn- und Kaufobjekten laufen der Insertionsprozess und die Verrechnung im Hintergrund über homegate.ch. Das aufgegebene Inserat erscheint auf immo.baz.ch und homegate.ch.

Eine weitere Kooperation wurde mit Raiffeisen geschlossen. So hat die Raiffeisen-Gruppe Anfang Dezember in Zusammenarbeit mit homegate.ch «RaiffeisenCasa.ch» lanciert. Auf dem neuen Immobilien-Marktplatz können Besitzer privater Immobilien gratis Verkaufsinserate platzieren. Sämtliche auf homegate.ch publizierten Inserate erscheinen automatisch auf «RaiffeisenCasa.ch». Beim aktuellen Auftritt des neuen Immobilien-Marktplatzes von Raiffeisen handelt es sich um eine Basisversion mit Grundfunktionalitäten wie Suche inklusive kostenloses Such-Abo, Insertion oder Favoritenliste. Kunden von Raiffeisen profitieren zudem von Vergünstigungen für die Publikation bei homegate.ch. In einem weiteren Ausbauschnitt, geplant im 2. Quartal 2016, soll «RaiffeisenCasa.ch» mit bankspezifischen Funktionalitäten erweitert werden.

**NACHRICHTEN****ISS:  
NEUE NIEDERLASSUNG  
IN ZUG**

ISS Schweiz ist seit Dezember 2015 mit einer Niederlassung in Zug vertreten. Der Entschluss gründet gemäss ISS auf der wirtschaftlichen Stärke des Kantons, respektive der Ballung von nationalen wie internationalen Unternehmen in der Region. Leiterin der Niederlassung ist Sandra Zweidler, gelernte Hotelfachfrau und dipl. Betriebsökonomin FH. Seit 2010 arbeitete Zweidler als Projektmanagerin für ein Family Office in Zug und schloss während dieser Zeit ihren Master in Immobilienmanagement am IFZ ab. Die Niederlassung im Quartier Feldpark Zug ist der fünfte Standort der ISS Schweiz in der Zentralschweiz. Insgesamt ist das Unternehmen schweizweit mit 36 Niederlassungen vertreten.

**WINCASA:  
NEUE FILIALE IN ZUG**

Der Immobiliendienstleister Wincasa AG hat Ende November eine neue Filiale in Zug eröffnet und damit sein Netz auf inzwischen 24 Standorte ausgebaut. Das betreute Immobilien-Portfolio von Wincasa in der Zentralschweiz sei in den letzten Monaten stetig gewachsen, teilt Wincasa mit. «Dass wir eine Filiale in Zug eröffnen ist nur folgerichtig. Wir kennen die Verhältnisse hier bestens», sagt Daniel Moser, der Leiter der neuen Filiale im Zuger Feldpark, wo derzeit ein neues Stadtquartier entsteht. Mosers Team umfasst elf Mitarbeitende, welche die Region Zug, Schwyz und Zürich Süd bis March und Höfe bearbeiten

ist, werden viele Endanwender den Kauf noch hinauszögern.» Ausserdem müsse die Branche kurzfristig den konkreten Nutzen besser hervorheben und attraktive Anwendungsfelder aufzeigen, da Endkunden Innovationen in der Regel nur begrenzt Aufmerksamkeit schenken. «Um die Marktdurchdringung deutlich zu steigern, werden nicht zuletzt die

Preise für Smart Home sinken müssen», sagt Ralph Niederdrenk. «Aktuell können Smart-Home-Systemlösungen für ein Einfamilienhaus je nach Umfang 5.000 bis 10.000 Euro und mehr kosten. Als Faustregel sprechen Experten von circa 1.000 Euro pro Zimmer, dass sich die Branche noch einigen Herausforderungen stellen.» •

**Digitalisierung wird neue Mammutaufgabe**

**BW/PD.** Der Einfluss und Nutzen digitaler Tools, Prozesse und Systeme zählten auf der diesjährigen Expo Real in München zu den wichtigsten Themen. In einer Blitzumfrage von Drees & Sommer während der Expo Visions äusserten sich Investoren, Bankiers, Politiker, Projektentwickler, Rechtsanwälte und Immobilienexperten sowie Experten aus der Telekommunikations- und Automobilbranche zu den Auswirkungen und Vorteilen der Digitalisierung, zu bereits eingesetzten digitalen Tools, Systemen und Modellen sowie zu ihrer künftigen «Digital-Strategie». Die Ergebnisse der Umfrage stellte Drees & Sommer jüngst vor. Wie die Auswertung ergab, wird die Digitalisierung die Immobilienbranche auch in Deutschland umkrempeln: Ihr Einfluss wird von fast allen Befragten als stark (68 %) bis sehr stark (23 %) eingestuft. Für die mit der Digitalisierung zu erwartenden Veränderungen ist die deutsche Immobilienwirtschaft allerdings noch nicht aufgestellt: Die Hälfte der Befragten gab an, dass die Branche aufholen muss, um den Anschluss an den Rest Europas nicht zu verpassen. Dabei besteht weitgehend Konsens darüber, dass die Branche von der Anwendung digitaler Tools, Systeme und Prozesse profitieren könnte – durch Zeitersparnis (58%), höhere Wirtschaftlichkeit, Qualitätssteigerung (63%), Risikoreduktion (45%) und eine verbesserte Transparenz (70%). Bei der Wahl der Mass-

nahmen und der künftigen Strategie ergibt sich ein weniger buntes Bild. So gilt BIM als wesentlicher Bestandteil der Digitalisierung der Immobilien- und Baubranche; doch verdeutlichen die Zahlen, dass die Branche noch in den digitalen Kinderschuhen steckt. Die Liste an Beispiel-Projekten, die mit digitalen Mitteln abgewickelt wurden, ist eher kurz. Über die Hälfte (56%) der Befragten wickelt derzeit bis zu 50 Prozent der Projekte mit digitalen Hilfsmitteln ab. 24 Prozent der Teilnehmer vertrauen bei 51 bis über 75 Prozent aller Projekte auf digitale Tools und Methoden. Der Rest setzt bei keinem seiner derzeitigen Projekte digitale Tools ein.

Fazit: Auch in Deutschland ist die traditionell auf Grundstücke und Gebäude fixierte Immobilienwirtschaft dabei, sich zu einer informationsintensiven, digital geprägten Branche zu wandeln. Wie genau die digitale Transformation für jeden Einzelnen aussehen wird, ist vielerorts noch unklar. Der Rat der Drees & Sommer-Experten: «Die Branche braucht Strategien und Innovationen, um nicht den Anschluss an Europa zu verlieren. Schon heute sind Informationen und Daten Grundlage vieler Prozesse und Entscheidungen. Nun ist es an der Zeit mit den richtigen Tools und Systemen gewinnbringendes Informationsmanagement zu betreiben, also Daten nicht nur zu sammeln, sondern zu verknüpfen, zu strukturieren und nutzbar zu machen.»