

INTELLIGENTE LÖSUNGEN FÜR DAS TÄGLICHE LEBEN

Wertsteigerung und höhere Attraktivität von Wohnungen durch smarte Technologien mit echtem Mehrwert

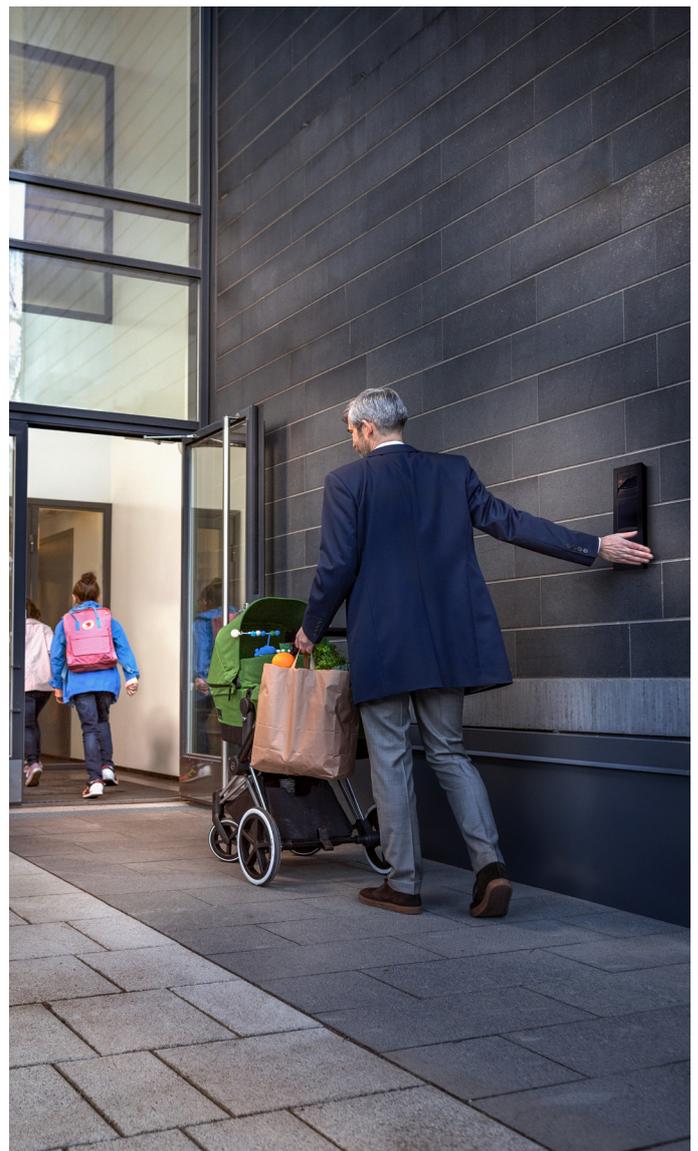
WIR ÖFFNEN DIE GEBÄUDETÜR FÜR DAS WOHNEN DER ZUKUNFT

Hauptsächlich wegen technischer Fortschritte gestaltet sich das Nutzen von Wohnungen nicht mehr so wie noch vor wenigen Jahren. In modernen Wohnungen findet sich mittlerweile eine Vielzahl von smarten Geräten und Systemen – von Kühlschränken mit Cloud-Anschluss und Eigendiagnosefähigkeit bis hin zu sprachgesteuerten audiovisuellen Systemen mit zugeschnittenem Menü zur Nutzung von Online-Unterhaltungs-Inhalten.

Diese und weitere Technologien werden vermehrt über Smartphone-Apps und mobile Geräte gesteuert, die im täglichen Leben immer unverzichtbarer werden.

Außerdem wird der steigende Bedarf an betreutem Wohnen in der Zukunft eine Wohnweise sein, die viele Gemeinsamkeiten mit dem Gastgewerbe zeigen wird. Menschen werden immer häufiger auf Dienstleistungen zurückgreifen: z.B. Reinigung der Wohnung, Lieferungen nach Hause, Pflege der Haustiere.

Mit der zunehmenden Technologisierung unserer Wohnungen erwarten wir die gleichen Fortschritte vom Gebäude, in dem sich die Wohnungen befinden. Die Bewohner stellen sich häufiger die Frage: „Bei so viel Technik innerhalb unserer Wohnungen, warum hört das auf, sobald ich die Wohnung verlasse?“ Die Anforderungen an adaptierbare, personenspezifische Dienstleistungen sowie an integrierte Lösungen steigen, damit das tägliche Leben auch jenseits der Türschwelle einfacher wird.



ENTWICKLER UND EIGENTÜMER MÜSSEN DAS GEBÄUDE UNTERSCHIEDBAR MACHEN

Was bedeuten diese Trends nun für Entwickler und Gebäudeeigentümer? Einfach gesagt: Falls sie mit der Entwicklung nicht Schritt halten und nicht nach neuen Wegen suchen, die ihr Gebäude unterscheidbar machen, werden sie eine Gelegenheit verpassen, das Gebäude aus der Masse hervorzuheben, einen Wettbewerbsvorteil zu schaffen und – das ist entscheidend – von den Mietern einen Mietpreis verlangen zu können, der das Privileg in einem zukunftsweisenden neuen Haus zu leben, widerspiegelt.

Da die Ansprüche und das Technikbewusstsein der Mieter steigen, werden sie auch deutlich mehr von den Räumlichkeiten fordern, in denen sie leben und arbeiten. Die Gewinner in diesem Spiel sind jene Visionäre, die wertsteigernde Vorteile in ihr Angebot integrieren. Dazu zählen beispielsweise bessere Zugänglichkeit, sichere und intuitive Zugangssteuerung und neue Kommunikationsmethoden – alle basierend auf Spitzentechnologie.

Wohngebäude, die solche Vorteile bieten, erzielen nicht nur einen höheren Preis, sie sind auch für gewisse Mietergruppen attraktiver und lassen sich deshalb auch rascher verkaufen.

Allerdings muss bedacht werden, dass „smarter“ nicht „komplexer“ bedeuten muss. Mit den richtigen, sinnvoll integrierten Lösungen und der Unterstützung durch einen kenntnisreichen Partner wird das Gebäude-Management zu einem weniger stressigen Prozess. Und schließlich: die täglichen, manchmal frustrierenden Probleme, mit denen es die Mieter zu tun haben – schwieriger Zugang zum Gebäude, Verlust eines Schlüssels, missglückte Paketzustellungen – sind keine komplexen Probleme. Sie lassen sich mit den richtigen Lösungen leicht beheben.



AUF DIE WAHREN BEDÜRFNISSE VON BEWOHNERN REAGIEREN

Annahmen sind kein guter Rat, um dem sich rasch ändernden Bedarf von Kunden im Wohnsektor zu entsprechen. Bei KONE sind wir uns bei der Entwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen sicher, dass die besten Ergebnisse durch ein solides Service-Design, welches die wahren Bedürfnisse der Menschen berücksichtigt, entstehen. Um neue Entwicklungen im Bausektor zu erkennen, führen wir gründliche Nutzerumfragen durch, um deren Bedarf, Wünsche und Problempunkte zu verstehen.

Bei der Entwicklung von KONE Residential Flow haben wir uns bei jedem Schritt zum Ziel gesetzt, die richtigen Fragen zu stellen und unseren Kunden und Endnutzern aufmerksam zuzuhören. Nur so konnten wir eine Lösung kreieren, die sowohl den tatsächlichen Bedarf von Mietern deckt als auch unseren Kunden ein unterscheidbares Angebot bietet. Als Teil des Prozesses haben wir weltweit Gespräche mit mehr als 200 Entwicklern, Gebäude-Managern und Hausbewohnern geführt, damit wir deren Probleme und Bedarf hinsichtlich des Personenflusses in Wohngebäuden nachvollziehen können.

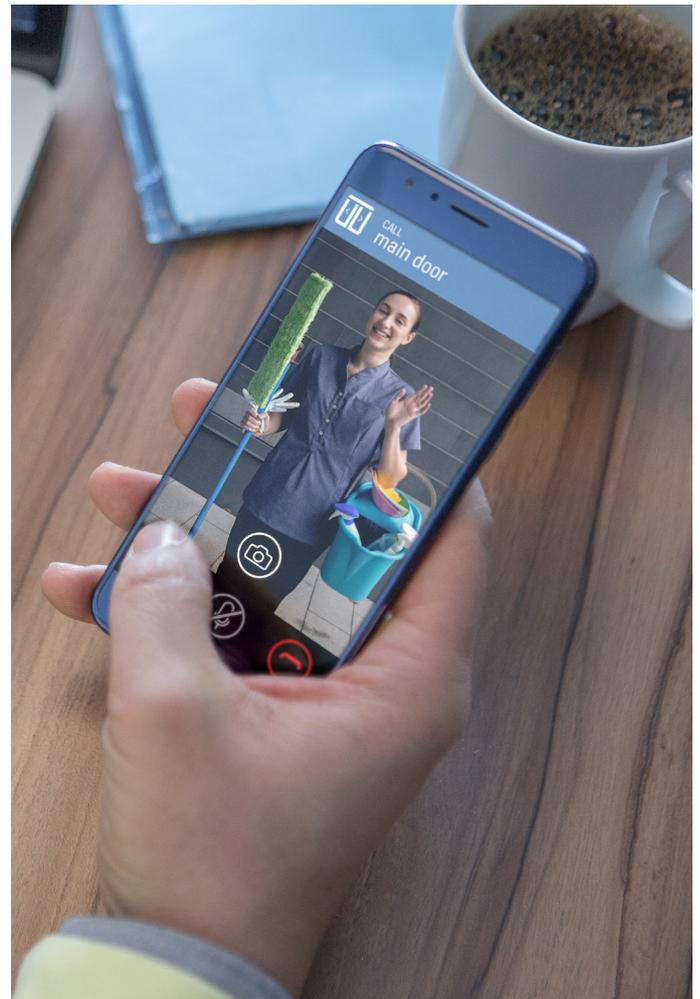
Um die Vorteile von KONE Residential Flow zu beziffern, haben wir die Dienste von Kantar TNS (eines der weltweit größten Umfrageinstitute) in Anspruch genommen, um eine unabhängige Untersuchung zum Bedarf der Hausbewohner im Hinblick auf den Personenfluss durchzuführen. Ziel dieser Untersuchung war es, die Nachfrage nach den neuen Diensten bewerten zu können, die Bereitschaft dafür zu bezahlen und die Einstellung der Mieter dazu zu besser einschätzen zu können.

Die Studie fand in vier europäischen Ländern im Sommer 2018 statt. Rund 4 000 Personen im Alter von 18 bis 75 Jahren haben an der Online-Befragung teilgenommen – alle waren Mieter von Wohnungen in Wohngebäuden von Städten mit einer Einwohnerzahl über 100 000 Personen.

Das Konzept der Personenflüsse

Bei KONE definieren wir Personenfluss als „die Art und Weise, wie sich Personen innerhalb von Gebäuden und zwischen Gebäuden bewegen“. Ein guter Personenfluss ist erreicht, wenn sich Personen reibungslos, sicher, komfortabel und ohne Wartezeiten fortbewegen können.

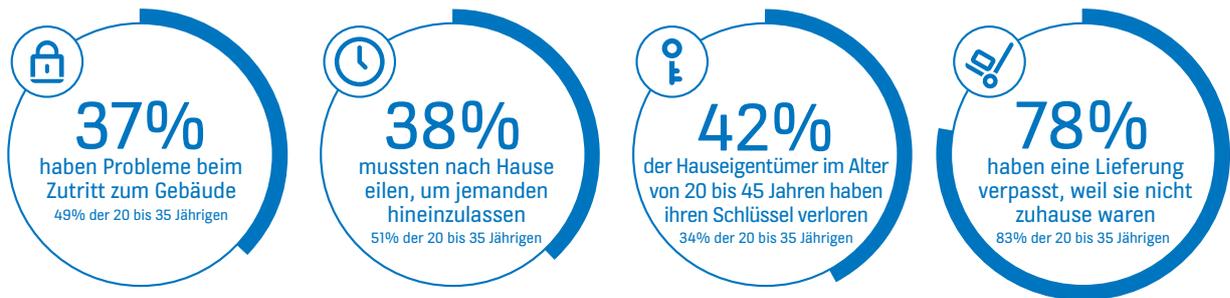
Dies beginnt bereits beim Eintreffen in einem Gebäude. Von dort aus wird der Weg zur Lobby und dann bis zum Zielort durch mehrere Türen, Räume und Flure fortgesetzt.



Für Gebäudenutzer gibt es eine direkte Verbindung zwischen der Qualität des Personenflusses und der Gesamtqualität des Gebäudes. Im Allgemeinen ist der Personenfluss abhängig von:

- der Anzahl der Personen, die das Gebäude nutzen sowie deren Gewohnheiten
- dem Gebäude-Layout, den Wegen und der Lage von erforderlichen Ausstattungen zwischen Stockwerken und Nutzflächen
- der Art und Weise, wie sich Personen durch das Gebäude bewegen, und die Wege in der Gebäudeumgebung nutzen

HÄUFIGE HERAUSFORDERUNGEN VON BEWOHNERN UND DIE TRENDS DER ZUKUNFT DES WOHNENS



KONE Residential Flow ist darauf ausgerichtet, genau jene täglichen Herausforderungen zu lösen, mit welchen sich 40 bis 80% der befragten Bewohner konfrontiert sehen. Beispiele sind:

- Viele Personen haben Schwierigkeiten mit einfachen Dingen wie: Öffnen der Haustüre, während sie Einkäufe tragen oder das Heimkommen mit einem Kinderwagen oder Fahrrad.
- Viele Personen haben Lieferungen verpasst, da sie zu bestimmten Zeitpunkten nicht zuhause waren.
- Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, dass sie wichtige Informationen zu ihrem Wohnhaus nicht erhalten haben.

Zusätzlich glauben zwei Drittel aller befragten Bewohner, dass Gebäude in der Zukunft intelligenter werden. Diese Ansicht wird durch die ständige Änderung des Konsumentenverhaltens unterstützt, wie es auch die Untersuchungsergebnisse zeigen:

- 50 bis 60% haben angegeben, dass sie planen zukünftig häufiger online einzukaufen.
- 32% der jüngeren Wohnungseigentümer im Alter von 20 bis 45 Jahren wollen ihre Wohnungen über Online-Portale wie AirBnB zur Miete anbieten.
- 41% der Personen im Alter von 20 bis 45 Jahren wollen vermehrt externe Dienstleister nutzen, die dann Zugang zum Gebäude benötigen.

FUNKTIONEN SMARTER GEBÄUDE – INTERESSE UND ZAHLUNGSBEREITSCHAFT DER BEWOHNER

Ein Umfrageziel war es, das Interesse von Bewohnern an Funktionen in smarten Gebäuden zu messen und es mit den traditionellen Premium-Ausstattungen eines Wohngebäudes zu vergleichen, wie zum Beispiel die Nutzung privater Swimming Pools, Fitness-Studios oder hauseigener Wäschereien. Die Umfragen ergaben ein höheres Interesse an smarter Gebäudetechnologie als an traditionellen Premium-Ausstattungen. Die abgefragten smarten Gebäudeausstattungen umfassen:

- die Möglichkeit, relevante Gebäudeinformationen auf das Smartphone zu erhalten
- die Möglichkeit, eingehende Anrufe der Gegensprechanlage am Smartphone entgegenzunehmen
- die Möglichkeit, digitale Schlüssel per Smartphone zu verwalten und zu versenden

Entscheidend ist dabei, dass 60 bis 70% der befragten Bewohner erkennen ließen, dass sie für mindestens eine dieser smarten Funktionen einen höheren Mietaufpreis zahlen würden, wobei die Bereitschaft insbesondere bei Jüngeren im Alter von 18 bis 35 Jahren besonders stark war.

Gemäß den Umfrageergebnissen waren die Bewohner im Durchschnitt bereit, für eine Wohnung in einem smarten Gebäude monatlich 5 bis 20 € mehr zu bezahlen. Hier bedeutet ein smartes Gebäude: ein Gebäude, das mit Funktionen wie dimmbarer Beleuchtung, einstellbarer Temperatur, erweiterten Sicherheitsfunktionen, Automatiktüren und digitaler Fernsteuerung für das Besucher-Management ausgestattet ist.

Zusätzlich haben 50% der befragten Bewohner angegeben, dass sie Werbung auf digitalen Bildschirmen akzeptieren würden, falls deren Einnahmen zur Investition in smarte Gebäudeausstattungen beitragen würden.

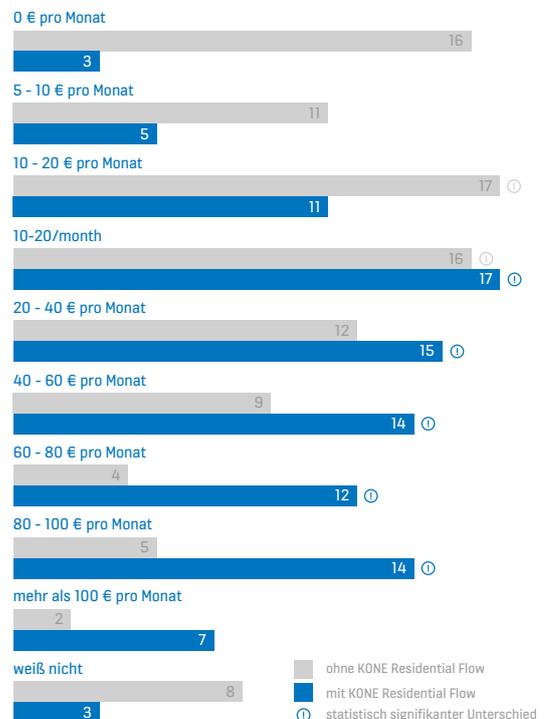
Premium- / smarte Gebäudeausstattungen

% der Interesse zeigenden Antworten, alle Altersgruppen



Welchen Mietaufpreis würden Sie für eine Wohnung in einem smarten Gebäude zahlen?

% der Befragten, Alter 18-75, €/£



EINFACH NACH HAUSE KOMMEN MIT KONE RESIDENTIAL FLOW

Die KONE Residential Flow Lösung schafft – durch die Nutzung von Mobil- und Cloud-Technologien zur Verbindung von Gebäudetüren, Aufzügen, Informations-Kanälen und Gegensprechanlagen per Smartphone-Applikation – ein neues Level an Komfort für Hauseigentümer, Mieter und Gebäude-Manager. KONE Residential Flow wurde zur Lösung genau jener täglichen Problemen geschaffen, welche sich den Bewohnern laut Umfrage im Wohnalltag stellen. Die Lösung steht sowohl für neue als auch für bereits bestehende Gebäude zur Verfügung und deckt die Bereiche Gebäudezutritt, Besucher-Management und Information ab.

Es sind drei unterschiedliche Pakete verfügbar:

- **KONE Access**, welches die Gebäudetüren mittels App oder Zutrittschip entriegelt und öffnet, sowie automatisch einen Aufzug ruft, der den Bewohner zu seinem Stockwerk fährt. Genießen Sie nahezu berührungslosen Komfort.
- **KONE Visit**, welches Sie die Haustüre über die App von jeglichem Ort aus öffnen lässt. Sie erkennen, wer Sie besuchen möchte, denn über die nachtsichtfähige Video-Gegensprechanlage zeigt Ihnen Ihr Smartphone-Display die Besucher an.
- **KONE Information**, welches den Gebäude-Managern erlaubt, relevante Gebäude-Informationen direkt auf das Smartphone der Bewohner oder an Info-Bildschirme in den Aufzügen oder der Lobby zu senden.

Gemeinsame Merkmale von Bewohnern mit der höchsten Zahlungsbereitschaft

Die Umfrageergebnisse zeigen auch, dass KONE Residential Flow interessant für alle Bewohnergruppen ist, unabhängig von deren Alter, Geschlecht, familiärer Situation oder Einkommen. Gemäß der Umfrageergebnisse scheint es einige Merkmale zu geben, die jene Bewohner mit der höchsten Zahlungsbereitschaft gemeinsam haben. Diese sind:

- Bewohner, die derzeit einen Umzug in Erwägung ziehen, also Personen, die aktiv darüber nachdenken, was sie an einem möglichen neuen Heim schätzen würden
- Familien mit Kindern achten besonders auf die täglichen Herausforderungen bei der Zugänglichkeit, verlorene Schlüssel und sicheren Zutritt
- Frühanwender neuer Technologien



Darüber hinaus ist die Bereitschaft für KONE Residential Flow einen Aufpreis zu bezahlen, gemäß der Umfrageergebnisse, nicht abhängig von der Größe der Stadt, der Größe der Wohnung oder der Höhe des Gebäudes. So wird zum Beispiel – im Gegensatz zum Einbau eines Aufzugs, für den Bewohner der unteren Stockwerke seltener eine Kostenbeteiligung akzeptieren würden – KONE Residential Flow als wertsteigernder Service für alle Wohnungen anerkannt.

Die Möglichkeit der Vermarktung smarter Gebäudefunktionen, wie die von KONE Residential Flow, bietet einen erheblichen Wettbewerbsvorteil für Gebäudeentwickler und Investoren im Hinblick auf die Attraktivitätssteigerung ihrer Angebote an diese Gruppen.

In Finnland sehen wir bereits Hinweise, dass Makler KONE Residential Flow aktiv als Teil der Vertriebsstrategie einsetzen.

ERZIELEN VON PREMIUM-PREISEN UND VERTRIEBSBESCHLEUNIGUNG DURCH KONE RESIDENTIAL FLOW



Hinsichtlich des Erzielens höherer Preise und der Beschleunigung des Verkaufsprozesses von Wohnungen sind die Umfrageergebnisse für Gebäudeentwickler und Gebäudeeigentümer sehr überzeugend. Die Ergebnisse zeigen:

- 58% (in der Altersgruppe der 20 bis 35 Jährigen sogar 70%) gaben an, dass sie für mindestens eine der KONE Residential Flow Funktionen 5 bis 8 € pro Wohnung je Monat zusätzlich zahlen würden – wobei einige der Befragten sogar zu höheren Zahlungen bereit wären
- 70% der befragten Bewohner glauben, dass KONE Residential Flow sie beim rascheren Verkauf ihrer Wohnungen unterstützen könnte
- 78% glauben, dass KONE Residential Flow den Wiederverkaufswert ihrer Wohnung um durchschnittlich 2 bis 10% steigern kann.

ZUSAMMENFASSUNG

Smartes Wohnen wird sich in Zukunft nicht mehr auf die privaten Wohnräumlichkeiten beschränken, sondern vermehrt das Gebäude als Gesamtkonzept umfassen.

Mit einer smarten Lösung wie KONE Residential Flow sind Gebäudeentwickler und Gebäudeeigentümer in der Position, dem Bedarf anspruchsvoller und technik-affiner Bewohner Rechnung zu tragen. Die Vereinfachung des Wohnalltags der Bewohner über die Lösung alltäglicher Herausforderungen im Wohnumfeld – durch bessere Zugänglichkeit, sichere und intuitive Zutrittssteuerung und neue Kommunikationsmethoden – bietet die Möglichkeit, das Angebot über einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil unterscheidbar zu machen.

KANTAR TNS.

Research conducted in collaboration with
Kantar TNS Oy

