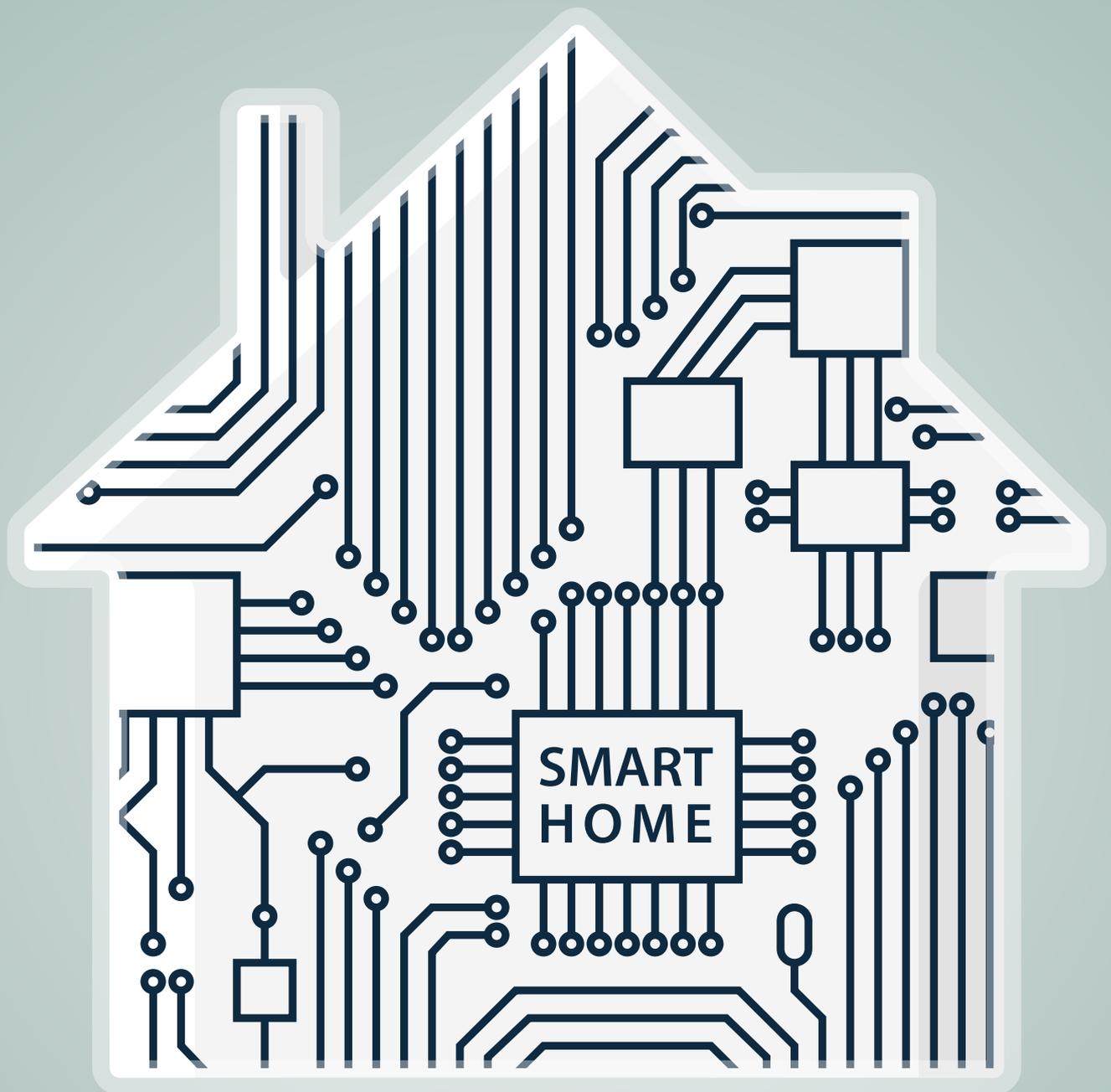


Trendstudie Smart Home

2019 / 2020



Über die Trendstudie Smart Home

Diese Trendstudie analysiert die Entwicklung des aktuellen Trends Smart Home und zeigt diesbezügliche Bedürfnisse des Schweizer Immobilienmarkts auf. Befragt wurden ausschliesslich ausgewiesene Profis aus der Immobilienbranche. Die Umfrage wurde per Telefon durchgeführt.

Die Studie ist ein Projekt des Beratungsunternehmens ImmoCompass AG. ImmoCompass ist spezialisiert auf Markt- und Standortfragen und arbeitet für Eigentümer, Nutzer von Immobilien, Stadt- und Raumplaner.

ImmoCompass AG

Grossmünsterplatz 1
CH-8001 Zürich
+41 43 243 63 43

www.immocompass.ch
info@immocompass.ch

Inhaltsverzeichnis

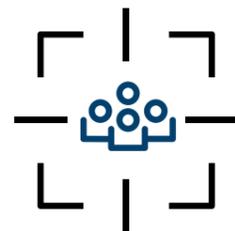
Was verstehen Sie unter dem Begriff Smart Home?	4
Welche Zielgruppe interessiert sich am meisten für Smart Home?	4
Wie stark sind die Hauptrubriken des Themas Smart Home in den von Ihnen vermieteten resp. verkauften Immobilien umgesetzt?	5
Wie würden Sie die Wichtigkeit folgender Smart Instrumente bewerten?	6
Wie schätzen Sie die Herausforderungen des Themas Smart Home für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien ein?	6
Wie wirken sich Smart Home Massnahmen auf den Preis / m ² / a aus?	7
Was erwarten Sie von Smart Home für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien in der Zukunft?	7
Wie hoch sehen Sie den Bedarf von Elektrotankstellen für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien?	7

Ziel der Trendstudie war es, die Entwicklung des aktuellen Trends Smart Home zu analysiert und diesbezügliche Bedürfnisse des Schweizer Immobilienmarkts aufzuzeigen. Befragt wurden knapp 90 ausgewiesene Experten aus der Immobilienbranche, die mehrheitlich aus Kleinstunternehmen aus den Bereichen Betrieb, Vermittlung (Makler), Treuhand, Beratung und Verwertung stammen.

35% der befragten Immobilienexperten gaben an, nichts mit dem Begriff Smart Home anfangen zu können. Das zeigt, dass das Thema Smart Home noch Entwicklungspotential hat. Mit Smart Home ist die zentral vernetzte Steuerung aller Geräte und Installationen in einem Haus oder einer Wohnung gemeint. Dadurch lassen sich bestimmte Vorgänge automatisieren, den Verbrauch kontrollieren und den Wohnkomfort steigern. Gefragt nach der Bedeutung von Smart Home, nannten die Immobilienexperten folgende Begriffe am häufigsten:



Doch wer interessiert sich überhaupt für Smart Home? Das stärkste Interesse sehen die Immobilienexperten klar in den urbanen Gebieten und in den Städten. Die Zielgruppe der 20-bis 39-Jährigen wurde von 71% der Befragten als am interessantesten eingeschätzt. An zweiter Stelle kommen die 40- bis 65-Jährigen. Die Zielgruppe wurde von 60% der Befragten als zur mittleren sozioökonomischen Schicht zugehörig eingeschätzt. Die restlichen 40% nennen die obere sozioökonomische Schicht als Zielgruppe.

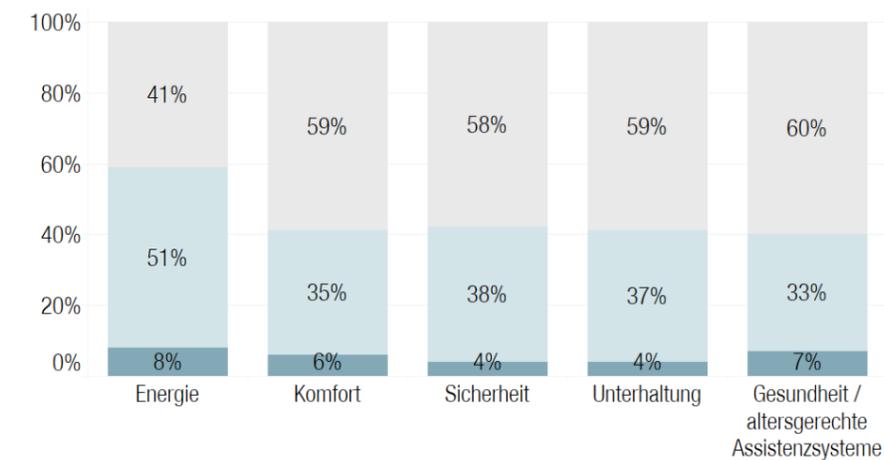


- urban
- 20 bis 39 Jahre alt
- mittlere bis obere sozioökonomische Schicht

Was verstehen Sie unter dem Begriff Smart Home?

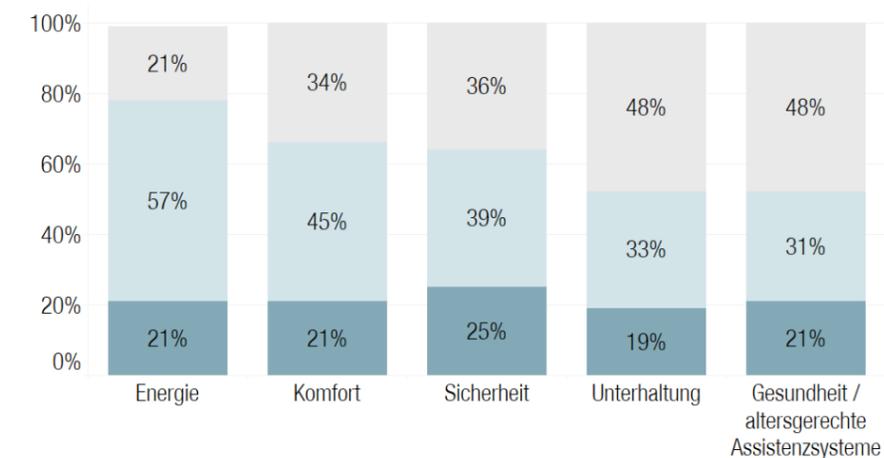
Bei Smart Home können fünf Hauptrubriken unterschieden werden: Komfort, Sicherheit, Energie, Gesundheit / altersgerechte Assistenzsysteme und Unterhaltung. Laut den Resultaten wird vor allem bei den Rubriken Energie und Sicherheit der Einfluss auf die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien als hoch eingeschätzt wird.

Gefragt nach der Umsetzung von Smart Home Technologien bei den befragten Immobilienexperten, zeigte sich, dass die Technologien noch nicht zum Standard gehören. Insgesamt wurden bei Verkaufsimmobilen schon öfters Smart Home Technologien umgesetzt als bei Mietobjekten. Im Bereich Energie ist die Umsetzung bisher am grössten: In 78% aller Verkaufsimmobilen und 59% aller Mietimmobilien wurden Technologien aus dem Bereich Energie teilweise bis mehrheitlich umgesetzt. Auch Technologien aus den Bereichen Komfort und Sicherheit kommen vermehrt zu Einsatz. Hingegen hinkt die Umsetzung bei den Technologien betreffend Unterhaltung und Gesundheit hinterher.



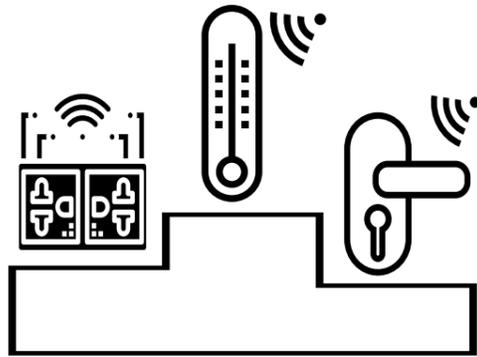
Wie stark sind die Hauptrubriken des Themas Smart Home in den von Ihnen vermieteten resp. verkauften Immobilien umgesetzt?

- nicht vorhanden
- teilweise umgesetzt
- mehrheitlich umgesetzt



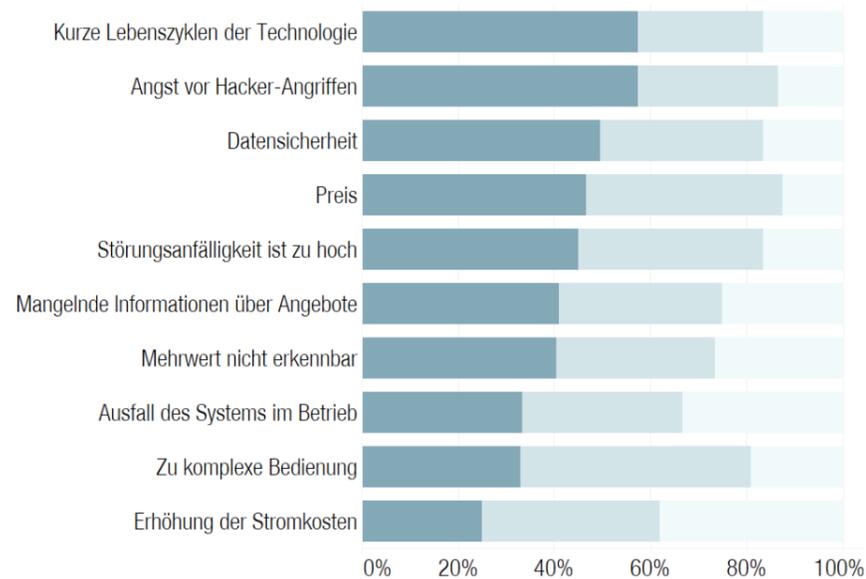
Welche Zielgruppe interessiert sich am meisten für Smart Home?

Drei spezifische Smart Home Anwendungen wurden vertieft in der Umfrage angeschaut. Zum einen der **Smart Meter**, der das automatisierte Ablesen der Elektro-, Gas- und Wasserzähler ermöglicht. Dann der **Smart Thermostat** mit dem man die Temperatur im Haus automatisiert steuern kann. Und das **Smart Lock**, wo es um den ferngesteuerten Zugang zum Objekt geht. Die Resultate zeigen, dass der Smart Thermostat als am wichtigsten eingeschätzt wurde, knapp gefolgt vom Smart Meter. Das Smart Lock wurde hingegen eindeutig als nicht besonders wichtig eingeschätzt.



Wie würden Sie die Wichtigkeit folgender Smart Instrumente bewerten?

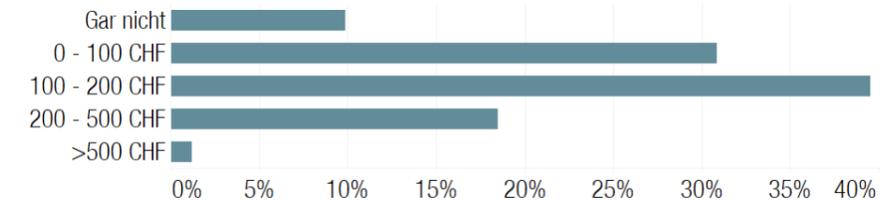
Ein möglicher Grund dafür, dass Smart Home noch nicht zum Standard in jeder Wohnung geworden ist, könnte an den Herausforderungen liegen, welche die Technologien mit sich bringen. Die Immobilienexperten schätzten die kurzen Lebenszyklen als grösste Herausforderung ein. Über die Hälfte der Befragten gaben an, dass die Herausforderung auch gross ist bezüglich Hacker-Angriffen und Datensicherheit. Auch der Preis und die Störungsanfälligkeit wurde von gut 45% der Befragten als grosse Herausforderung eingestuft. Weit weniger problematisch wurden die Kriterien Systemausfall, Bedienung und Stromverbrauch eingeschätzt.



Wie schätzen Sie die Herausforderungen des Themas Smart Home für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien ein?

klein
mittel
gross

Den Preis schätzen 47% der Befragten als grosse und 41% als mittlere Herausforderung ein. Doch mit welchem Preisanstieg ist zu rechnen? Die Immobilienexperten waren sich bei dieser Frage uneins. Während 10% der Befragten mit keinen Auswirkungen auf den Preis pro m² und Jahr rechnen, geben 31% einen Anstieg bis zu CHF 100.- an und 40% einen Anstieg zwischen CHF 100.- und CHF 200.-. Die restlichen Befragten schätzen die Auswirkungen noch höher ein.

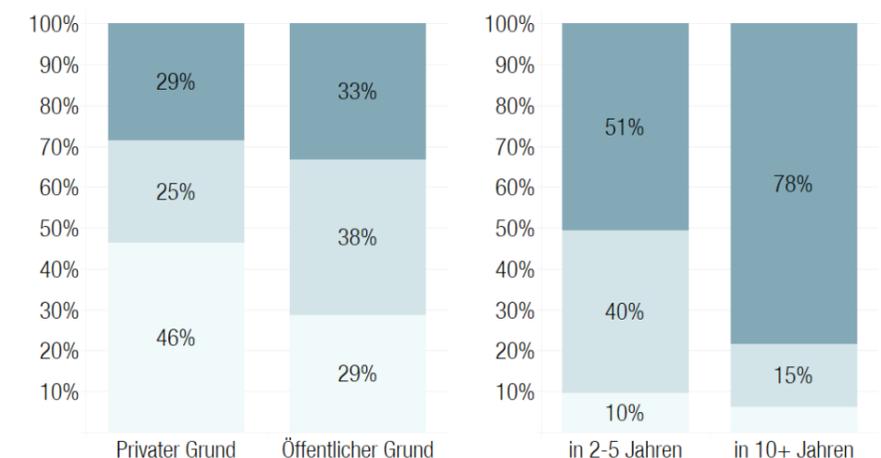


Wie wirken sich Smart Home Massnahmen auf den Preis / m² / a aus?

Neben einem Preisanstieg der Immobilien erwarten die Experten aber auch, dass durch Smart Home Technologien Zeit und Ressourcen gespart werden können, dass der Komfort und die Sicherheit steigt und dass mehr Kontrolle, genauere Abrechnungen sowie ein schnellerer Datenzugriff möglich werden. Dazu müssen die Technologien aber benutzerfreundlich sein, es braucht einheitliche kompatible Systeme, weniger Spielereien und eine verbesserte Kommunikation über die verschiedenen Angebote. Zudem ist die Skepsis der Kunden als Herausforderung anzusehen. Die Entwicklung der kommenden Jahre wird also zeigen, ob Smart Home Technologien zum Standard im Immobilienmarkt werden.

Was erwarten Sie von Smart Home für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien in der Zukunft?

Ein weiteres Thema von Smart Home betrifft Elektroautos und -tankstellen. Die Resultate zeigen, dass der Bedarf an Elektrotankstellen an öffentlichen Orten als grösser eingeschätzt wird als auf privatem Grund. Bei Verkaufsimmobilen sahen die Teilnehmer eher einen Bedarf an Elektrotankstellen auf privatem Grund als bei Mietimmobilien. Gefragt nach dem Bedarf von Elektrotankstellen in 2 bis 5 Jahren schätzen 51% der Befragten diesen als hoch ein, weitere 40% als mittel. Für einen Zeithorizont von 10 und mehr Jahren waren sich die Befragten einig; 78% der Bedarf gab an, dass der Bedarf hoch sein wird.



Wie hoch sehen Sie den Bedarf von Elektrotankstellen für die Vermietung resp. den Verkauf von Immobilien?

hoch
mittel
niedrig

ImmoCompass AG

Grossmünsterplatz 1
CH-8001 Zürich
+41 43 243 63 43

www.immocompass.ch
info@immocompass.ch

immocompass