

FOCUS

READY+

DAS MAGAZIN FÜR ZUKUNFTSVORSORGER

SMARTHOME

E-Paper
April 2020

**FÜR
(UM-) BAUHERREN**

*Was ist eigentlich
ein Smarthome?*

**VON
IMMOBILIENPROFIS**

Ein Update für Käufer
und Verkäufer in Zeiten
von Corona

**FÜR
INVESTOREN**

*Wissen und Wissens-
wertes aus
berufenem Mund*

ring
Always Home

Mit Ring
sind Sie immer zu Hause.



→ EDITORIAL



Patrick Morda
Leitender Redakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ich habe vor gar nicht langer Zeit einen neuen Lichtschalter an meine Wohnzimmerwand geklebt. Mit dem kann ich jetzt über WLAN die Beleuchtung steuern. Ich freue mich darüber tatsächlich jeden Abend. Selbst noch nach meinem Gespräch mit Corbin Jacobs von Cojacon, der mir erklärt hat, was „Smarthome“ heute eigentlich bedeutet.

Damit herzlich Willkommen zur Erstausgabe der FOCUS READY+ E-Paper. Ab sofort wollen wir Sie, gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern, regelmäßig und kompakt über Wichtiges aus den Bereichen (Neu-/Um-)Bauen, Wohnen und Finanzen auf dem Laufenden halten. Neben dem besagten Smarthome-Gespräch haben wir in der April-Ausgabe – gemeinsam mit den Immobilien-Spezialisten Homeday.de – einen Blick auf den Immobilienmarkt in Deutschland geworfen und zudem exklusive Insights für Sie aufbereitet. Und unsere Kollegen von MISSION MONEY (dem Videopodcast von FOCUS MONEY) haben durchaus aufmunternde Thesen für die Lage während und vor allem nach der akuten Corona-Krise.

Viel Spaß beim digitalen Blättern.

Herzlich Ihr



Leben in Szenen

„Smarthome“ ist heute in aller Munde. Warum man sich als Bauherr gar nicht früh genug damit auseinandersetzen kann und warum „smart“ nicht gleichbedeutend mit „online“ ist, erklärt Corvin Jacobs, Gründer und Geschäftsführer von Cojacon



Corvin Jacobs

2018 gründete Corvin Jacobs (37) Cojacon. Das Ingenieurbüro, berät und begleitet die Entwicklung und Umsetzung eines Smarthomes von der Bauplanung bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Dabei sieht der IT-Fachmann sein Unternehmen als Schnittstelle zwischen allen Gewerken (auch) auf der Baustelle.

Herr Jacobs, wie lange beschäftigen Sie sich bereits mit dem Thema Smarthome?

Seit 17 Jahren betreue ich Firmen in den Bereichen Datensicherung und Datensicherheit. Vor 15 Jahren begann ich zunehmend Kunden zu Smarthome zu beraten, auch hier hat Datensicherheit höchste Priorität. **Ich frage auch deswegen, weil man – gefühlt – erst seit Kurzem darüber spricht.**

Das stimmt. Es liegt aber weniger an der technischen Entwicklung als an der erweiternden Akzeptanz für vernetzte Technologien. Grundsätzlich ist das „smarte“ Zuhause seit den 1990er-Jahren möglich.

Weshalb hat es sich dann noch nicht durchgesetzt?

Es fehlt an dem Grundverständnis für ein smartes Zuhause, genauer dem Unterschied zwischen einem „Smarthome“ und „Smart Living“. Da setzen wir mit Cojacon an.

Es erscheint ja auch recht einfach: Eine funktionierende Internetverbindung vorausgesetzt, bestellt der Kühlschrank Milch, bieten schlaue Lampen Millionen von Lichtfarben und auf Zuruf bekommt man die Wetteraussichten genannt. Warum braucht es ein Unternehmen wie Ihres?

Das kommt auf die Zielsetzung der Kunden an und die Bereitschaft sich mit der Thematik auseinanderzu- →

Smarthome in Zahlen

Für 2020 rechnet die Branche in Europa mit einem Umsatz von rund 18,5 Milliarden Euro. 2024 sollen es bereits über 30 Milliarden sein. Smarthome umfasst dabei unter anderem smarte Haushaltsgeräte, Energiemanagement oder etwa Gebäudesicherheit. (Quelle: Statista.de)

setzen. Wir geben gerne eine Produktempfehlung für die entsprechenden Smarthome-Komponenten, die in der Frage beschrieben werden. Die Einrichtung kann der Kunde meist eigenständig durchführen. Oft sind auch sogenannte „Routinen“ möglich. Schwierig wird es bei der Verknüpfung mehrerer Systeme aus unterschiedlichen Gewerken. Hier benötigt es meist einen Fachpartner. Und erst mit der Verknüpfung wird aus einem „Smarthome“ ein smartes Leben, das sogenannte „Smart Living“.

Worin liegt der Unterschied?

Smarthome-Komponenten sind vernetzte Geräte des täglichen Bedarfs. So ist es eben möglich eine Deckenlampe per Handy zu steuern. Ein aus unserer Sicht echter Mehrwert entsteht aber erst dann, wenn diese Komponenten abgestimmt aufeinander interagieren können. Wenn also der Nutzer gar nicht erst sein Handy benötigt um die Lampe einzuschalten. Wir sprechen dann vom „Leben in Szenen“.

Was verbirgt sich dahinter?

Hierbei werden sämtliche Funktionen der Komponenten gebündelt – von der Wärmepumpe bis hin zur Kaffeemaschine. Anschließend werden diese Funktionen bestimmten Wohn- und Lebenssituationen – den sogenannten „Szenen“ – zugeordnet. Diese Szenen können dann entweder autonom oder aber vom Benutzer gesteuert werden.

Das klingt aufwändig.

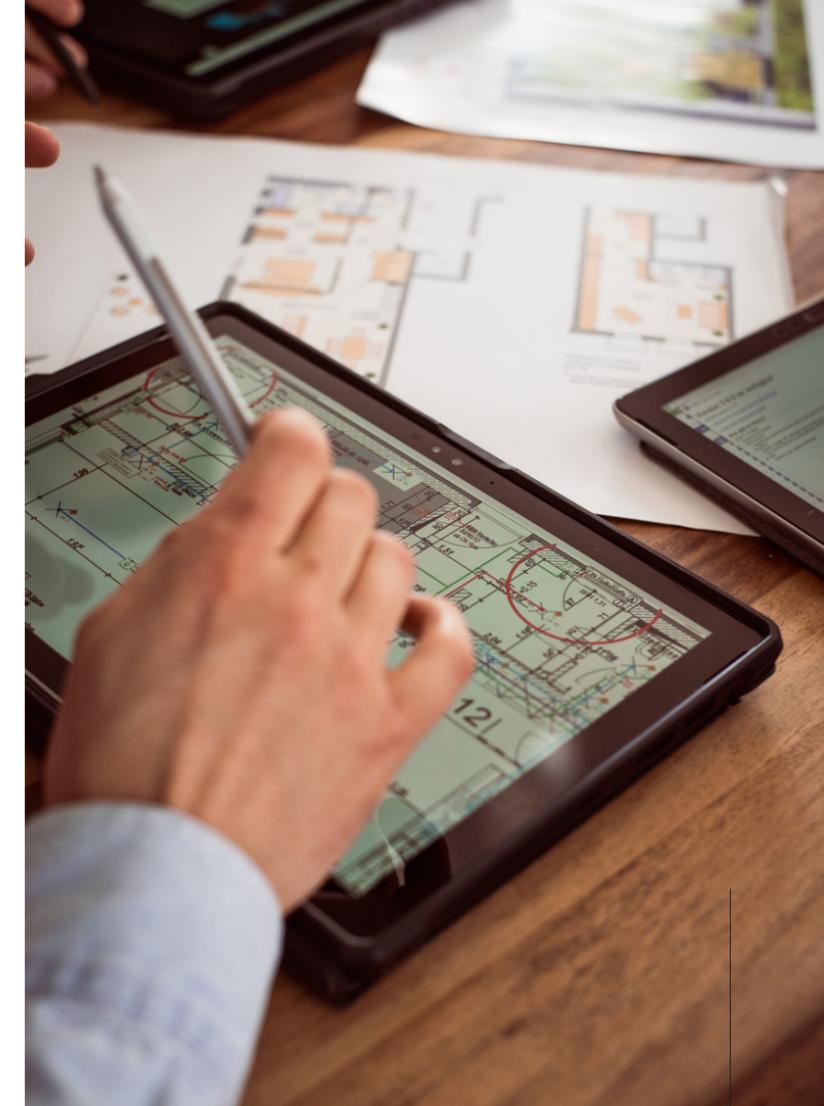
Ist es aber gar nicht. Stellen Sie sich vor, der Wecker löst morgens die Szene „Aufwachen“ aus. Die Vorhänge öffnen sich und die Jalousien im Haus fahren hoch. Betritt man das Bad, dimmt die Deckenbeleuchtung automatisch langsam auf und imitiert durch eine angepasste Lichttemperatur das Tageslicht. Der Spiegel zeigt die aktuellen Nachrichten und die Termine des Tages. In der Zwischenzeit heizt die Espressomaschine bereits vor. So ein ganzheitliches Konzept verbindet verschiedene Gewerke, die man ansonsten mit sechs oder mehr verschiedenen Apps steuern müsste. Solche Apps bieten aber nur einen begrenzten und unterschiedlichen Funktionsumfang. Insbesondere bei einem Neubau, sollte man das bedenken.

Aber wollen viele nicht genau das, also die Lampe, das Radio via App steuern? Wer braucht ein derart vernetztes Smarthome?

Das muss natürlich jeder für sich entscheiden. Es mag aber auch daran liegen, dass vielen die Möglichkeiten und die damit verbundenen Mehrwerte schlicht unbekannt sind. Es ist ein wenig vergleichbar mit der Entwicklung des Smartphones. Bevor es das gab, hat niemand die Möglichkeiten, die es bietet, vermisst und der Nutzen war anfangs nicht jedem klar. Und der Nutzen steht klar im Vordergrund. Wir können zum Beispiel im Rahmen des sogenannten Ambient Assisted Living (AAL) auch Kunden mit gesundheitlichen Einschränkungen helfen, ihr Zuhause wieder in den Griff zu kriegen.

Wie sieht das konkret aus?

Durch sinnvolles Vernetzen von Produkten und Gebäudetechnik. So kann man zum Beispiel Schlaganfallpatienten etwa durch den Einbau eines vernetzten Türschlosses und einer Sprachsteuerung helfen. So lässt sich die Beleuchtung oder die Musikanlage bedienen und man kann Gästen via Tablet die Tür öffnen.



Viele könnte dabei das Thema Datenschutz abschrecken.

Als ursprüngliche IT-Beratung, widmen wir diesem Punkt bei der Beratung unserer Kunden viel Zeit. Denn hier verbirgt sich ein weiterer, entscheidender Punkt: Grundsätzlich bedeutet Smarthome nicht automatisch, online zu sein und persönliche Daten nach außen zu geben. Wir arbeiten beispielsweise mit einem auf smarter Verkabelung beruhenden KNX-System, welches komplett offline, also autark arbeitet.

Was aber nun, wenn ich Haus oder Wohnung nur umbauen will?

Ganz grundsätzlich muss man sagen, je früher bei einem Gebäude der Smarthome-Aspekt berücksichtigt wird, desto effektiver und auch günstiger lässt sich ein System integrieren. Auch bei Bestandsbauten ist Vieles möglich, hierzu werden jedoch meist auf Funk basierende Lösungen bevorzugt.

Kann man ungefähr beziffern, was eine solche Smart-Living-Lösung kostet?

Alles in diesem Zusammenhang ist hoch individuell. Wir haben aber mit der Zeit festgestellt, dass sich bei Neubauten meist ein Kostenrahmen vergleichbar mit der geplanten Einbauküche ergibt.

Das kann schnell ein fünfstelliger Betrag sein.

Nach oben, das gilt beim Hausbau für fast alles, sind die Grenzen offen. Unter Umständen lässt sich damit an anderer Stelle aber auch Geld sparen. Beispielsweise im Bereich von Energiespar- und Alarmfunktionen. Auch Fördermittel der KfW lassen sich einbinden, die Investitionskosten im Bereich AAL werden durch die Krankenversicherung bezuschusst.

Immobilien in Zeiten der Corona-Krise. Was Käufer und Verkäufer jetzt wissen müssen

Online-Makler Homeday.de gibt an dieser Stelle regelmäßig Tipps rund um den Kauf und Verkauf von Immobilien. In der ersten Folge geht es – aus aktuellem Anlass – um die Auswirkung der Corona-Krise

Der Erfolg eines Immobiliengeschäfts hängt von mehreren Faktoren ab: den Immobilienpreisen, den geltenden (gesetzlichen) Rahmenbedingungen und natürlich der aktuellen Nachfrage. Ob gerade jetzt ein guter Zeitpunkt für einen Kauf oder Verkauf ist, fragen nicht nur viele Kunden von Homeday. Der Markt für Wohnimmobilien funktioniert trotz Einschränkungen weiterhin. Und auch rein technisch ist es unter den aktuellen Bedingungen möglich, ein Immobiliengeschäft abzuwickeln.

Wie verhalten sich aktuell die Immobilienpreise in der Corona-Krise?

Bislang ist ein Rückgang bei der käuferseitigen Nachfrage kaum zu erkennen. Zwar sanken die Käuferanfragen auf Immobilienportalen im März, dem Beginn der akuten Corona-Krise in Deutschland, generell um bis zu 60 Prozent ein. Mittlerweile haben sich die Zahlen aber wieder erholt und bewegen sich nur noch etwa 30 Prozent unter dem normalen Niveau. Die Anzahl der Anfragen für Besichtigungstermine stieg, verglichen mit Zeiten vor der Pandemie, sogar um 12 Prozent an. Wegen dieser anhaltend hohen Nachfrage lässt sich bislang noch kein Sinken der Immobilienpreise in Deutschland feststellen.

Welche Entwicklung zeichnet sich ab?

Auch kurzfristig ist mit einem Fallen der Preise nicht zu rechnen. Dafür sprechen, unabhängig von der aktuellen Nachfragentwicklung, eine Reihe von Gründen: So wird der Nachfrageüberhang durch das begrenzte Angebot, insbesondere in Ballungsräumen, auch weiterhin bestehen bleiben. Auch das anhaltend niedrige Zinsniveau macht den Immobilienkauf weiterhin attraktiv. Zudem hat sich der Immobilienmarkt bereits in vergangenen Krisen als robust erwiesen. Darüber hinaus ist der deutsche

Immobilienmarkt solide finanziert, weist hohe Eigenkapitalquoten und eine überwiegend lange Zinsbindung auf. Bei Homeday.de geht man davon aus, dass die Preise hierzulande auch mittelfristig eher stabil bleiben und erwartet auch angesichts einer möglicherweise auf die Corona-Krise folgende Rezessionsphase keinen starken Preisverfall.

Wie wirkt sich das Coronavirus auf den Kauf- oder Verkaufsprozess aus?

Die aktuellen Regelungen der Bundesregierung haben Auswirkungen auf Vor-Ort-Termine. Makler beantworten die Fragen von Kaufinteressenten aktuell per Telefon- oder Videokonferenzen. In vielen Fällen führt der Makler die Interessenten auch per Videotour durch das Objekt. Mit dem Einverständnis von Verkäufern und Käufern werden zurzeit auch Einzelbesichtigungen, selbstverständlich im Rahmen der aktuellen Regelung der Bundesregierung und unter strengen Hygienemaßnahmen, für einen sorgfältig ausgewählten Kreis von Kaufinteressenten durchgeführt. Bei einer leerstehenden Immobilie sind Besichtigungen vor Ort, ebenfalls im Rahmen der aktuell geltenden Regeln zur Kontaktbeschränkung, ohnehin möglich.

Exklusiv:
 Einblicke in die aktuelle Homeday-Befragung finden Sie auf www.readyplus.de

Welche Möglichkeiten bestehen für Notartermine?

Notartermine zur Beurkundung von Immobilienkaufverträgen finden weiterhin statt. Jedes Notariat kann jedoch selbst entscheiden, in welcher Form es seine Beurkundungstermine aktuell umsetzt. So sind Notartermine bei Einhaltung präventiver Maßnahmen weiterhin unter Teilnahme beider Vertragsparteien erlaubt. Alternativ ermöglicht die „vollmachtlose Stellvertretung“ auch eine Beurkundung ohne die Anwesenheit von Verkäufer und Käufer. Die Parteien haben dann die Möglichkeit, den Notartermin zum Beispiel per Videokonferenz zu verfolgen. Homeday-Makler nutzen diese Möglichkeiten bereits in den laufenden Verkaufsprozessen und haben damit gute Erfahrungen gemacht.

Bedroht das Coronavirus unser Geld und unseren Wohlstand?

Sieben Dinge, die MISSION-MONEY-Moderator Mario Lochner aus dem Gespräch mit dem Mathematiker und Portfolio-Experten Andreas Beck gelernt hat:

- Wir haben eine Krise. Und solche Krisen laufen immer nach bestimmten Mustern ab.
- Das Risiko liegt nicht darin, dass Aktien kurzfristig schwanken.
- Das Risiko liegt darin, dass Erwartungshaltungen langfristig nicht erfüllt werden.
- Niemand kann ausschließen, dass Kurse wieder oder weiter abfallen.
- Aber: Es ist sehr wahrscheinlich, dass in wenigen Jahren neue Rekorde erreicht werden.
- Es gilt rational zu handeln. Emotionen dürfen in einer Krise nie das Ruder übernehmen.
- Die Weltwirtschaft kommt immer wieder ins Gleichgewicht.



Mario Lochner spricht für Mission Money regelmäßig mit Experten aus dem Finanzsektor. Die Episoden finden Sie auf [Youtube](https://www.youtube.com).

JETZT ZUM NEWSLETTER ANMELDEN UND EIN E-BIKE GEWINNEN!

MIT FOCUS READY+ NACH VORNE SCHAUEN



Mit der ersten Ausgabe von FOCUS READY+, dem Magazin für Zukunftsvorsorger, haben wir unsere Leser unter anderem danach gefragt, was aus den Themenbereichen „Wohnen & Bauen“, „Leben“ und „Finanzen“ für die persönliche Zukunft am wichtigsten und spannendsten ist. Aus den gewonnenen Er-

kennnissen haben wir ein neues Newsletter-Format entwickelt: vom Fertighaus-Neubau bis zur AltbauSanierung, vom Aktiendepot bis zum Crowdfunding und vom genussvollen Leben bis zu smarten Einrichtungstipps. Jetzt anmelden, um monatlich auf dem Laufenden zu bleiben. Ab sofort mit dem neuen FOCUS READY+ Newsletter.



<p>✓</p> <p>BAUEN & WOHNEN von Neubau bis Sanierung</p>	<p>✓</p> <p>INVESTIEREN & ANLEGEN Finanzen im Griff haben</p>	<p>✓</p> <p>LEBEN & GENIESSEN über die schönen Dinge</p>	<p>✓</p> <p>REGIONAL von Bundesland zu Bundesland</p>
--	--	---	--

PREISE IM GESAMTWERT VON ÜBER 4000 €

HIER GEHT'S ZUM NEWSLETTER UND TOLLEN PREISEN

Melden Sie sich jetzt für unseren READY+ Newsletter an, und gewinnen Sie tolle Preise im Gesamtwert von über 4000 EURO!

Anmelden und mitmachen unter*:

www.readyplus.de



1x
BURLEY TRAVOY



1x
R RAYMON E-TOURRAY 7.0

*Hier finden Sie auch die Teilnahmebedingungen.

