

QUALITY®
made by **AAREAL**



Wohnungs-
wirtschaft

Aareal BK 01

Privat geführte Wohnungsunternehmen
Strategien für neue Renditen, Geschäftsfelder
und Chancen

Aareal

Im Geschäft mit Immobilien steckt mehr Bewegung denn je, Immobilien sind eine beliebte Anlageklasse. Gleichzeitig befindet sich der Markt in einer massiven Konzentrationsphase. Gut, wenn man den Rücken frei hat, um die eigene Strategie weiterzuentwickeln.

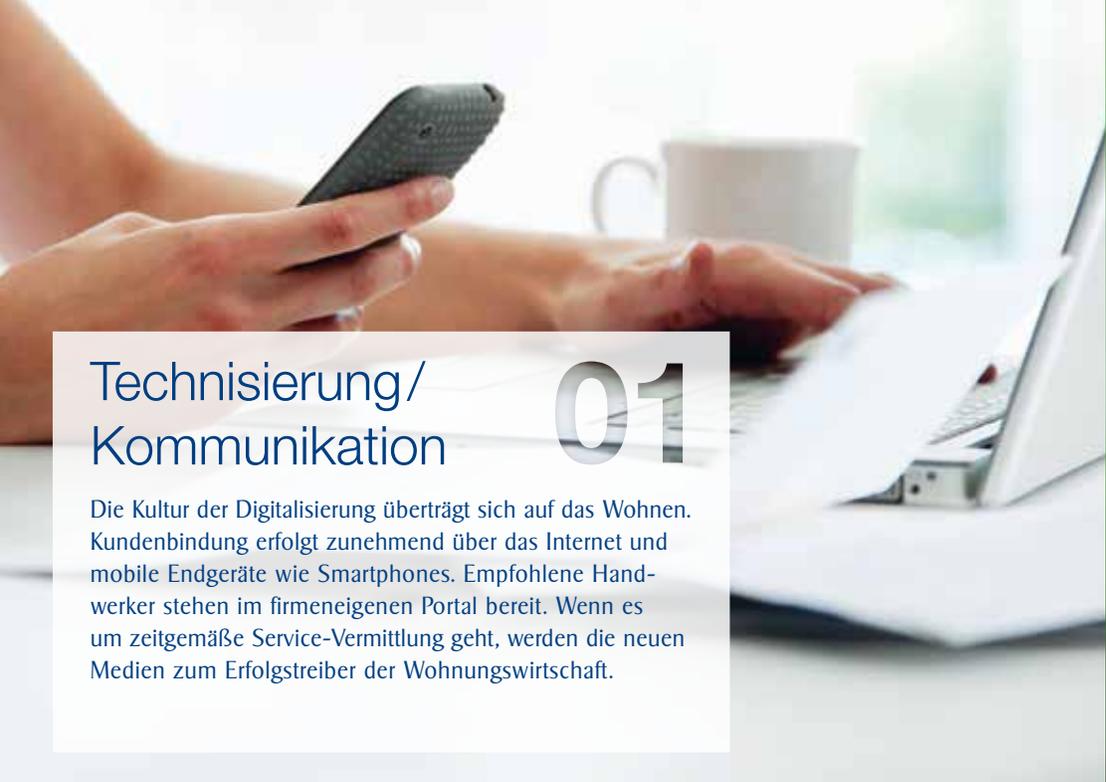
Allein die Portfolios der 20 großen privaten Wohnungsunternehmen führen einen Eigenbestand von rund 1,5 Millionen Wohneinheiten in Deutschland. Sie sind es, die auch zukünftig Tempo und Einsatz vorgeben.

Was bleibt den Marktteilnehmern, wenn Wachstum nicht die einzige Strategie ist? Die Überprüfung des Portfolios zum Beispiel, um den Nachfragemarkt der Zukunft besser abzubilden? Services und Leistungen, die Mieter stärker als Kunden begreifen? Oder ganzheitliche Housing-Ansätze, die den Mieter langfristig und durch alle Lebensphasen mit dem jeweils passenden Wohnungstyp begleiten? Wofür auch immer Sie sich entscheiden: Wir begleiten Sie.

Indem Unternehmen Quartiere aktiv gestalten, fördern sie das Zusammenleben von Menschen unterschiedlicher Kulturen und unterstützen Klimaschutz und Ressourcenschonung. Mit diesem Blickwinkel werden dezentrale Energieversorgungskonzepte denkbar, die Gebäude nicht mehr länger als Abnehmer sehen, sondern sie als Elemente einer Gesamtlösung einbeziehen. Die strategische Energie geht von Ihnen aus!

Die Digitalisierung wird alle Geschäftsbereiche der Wohnungswirtschaft verändern. Intern verbessert sie Prozesse, sichert Kapitalfluss und Liquidität, eröffnet neue Anwendungen und verschafft Ihnen jederzeit den Zugriff auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Extern eröffnen Ihnen die neuen Medien die Chance, Service und Kompetenz noch direkter und aktueller darzustellen. Dies wird vom Mieter als Mehrwert im täglichen Leben unmittelbar spürbar. Konsequenz: Die Kundenbindung verbessert sich substantiell.

Sharing-Angebote werden sich weiter durchsetzen. Sie sind Ausdruck eines gewandelten Verbraucherbewusstseins und funktionieren bereits bei Autos, Fahrrädern und Ferienimmobilien. Die Wohnungswirtschaft ist gefordert, maßgeschneiderte Sharing-Modelle auch für Wohnen, Gebäude und das Leben in den Quartieren umzusetzen. Ambulante Pflegeangebote und neue Wohnkonzepte für Senioren sind die vielleicht vordringlichsten Aufgaben. Die Zukunft steckt voller Möglichkeiten, die Wertschöpfungskette der Wohnungswirtschaft auszubauen.



Technisierung/ Kommunikation

01

Die Kultur der Digitalisierung überträgt sich auf das Wohnen. Kundenbindung erfolgt zunehmend über das Internet und mobile Endgeräte wie Smartphones. Empfohlene Handwerker stehen im firmeneigenen Portal bereit. Wenn es um zeitgemäße Service-Vermittlung geht, werden die neuen Medien zum Erfolgstreiber der Wohnungswirtschaft.



Sharing Community

02

Sharing bedeutet gemeinsames Teilen, Produzieren und Konsumieren. Handwerker, Hausdienstleistungen und Umzüge zum Beispiel. Oder Betreuungsangebote für Kinder und Senioren, PKW-Abstellplätze, Garagen, Waschmaschinen, Balkonmöbel oder den Grill für den Sommer. Chancen liegen in der Service-Profilierung und der Erschließung zusätzlicher Geschäftsfelder.

Energiewende/ Nachhaltigkeit

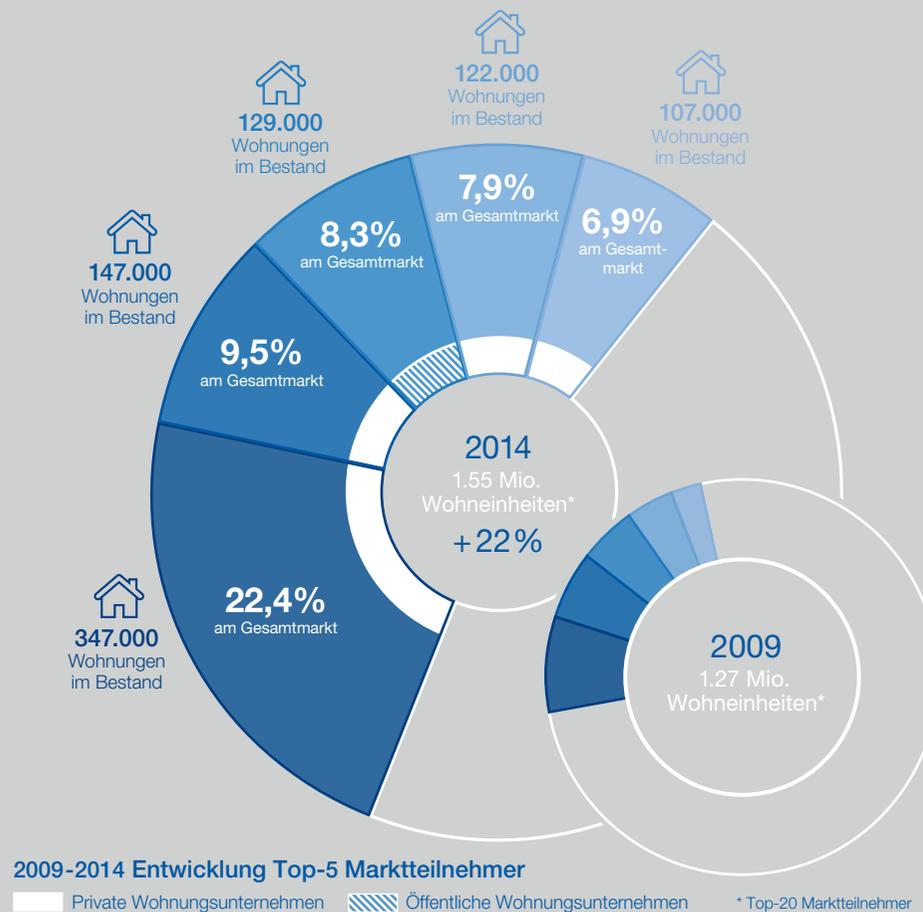
03

Das sich wandelnde Verbraucherbewusstsein und steigende Energiekosten führen zu neuen Konzepten, die weit über staatlich geforderte Maßnahmen wie Wärmeschutz, Energieausweise und die Förderung regenerativer Energien hinausgehen. Dezentrale Energieversorgung eröffnet neue Möglichkeiten quartierbezogener Gesamtlösungen. Fazit: Quartiere handeln ökologischer, Städte werden grüner.



Consulting-Lösungen im Überblick

- Electronic-Banking-Lösungen je nach Bedarf
- Sichere Abwicklung im Massenzahlungsverkehr
- Prozessoptimierung und Automatisierung von Standardprozessen
- ERP-Integration in führende Branchen-IT-Systeme
- Ständiger Zugriff auf alle bankrelevanten Daten
- Automatisierter Datenaustausch mit der Energie- und Entsorgungswirtschaft
- Zuverlässiges Kauttionen Management
- Geldanlagen Management (z.B. für Instandhaltungsrücklagen)
- Nutzerindividuelle Kontoführungsmodelle
- Portfolio Management und Immobilientransaktionsberatung
- Kreditangebote für die Wohnungswirtschaft



Nutzung der neuen Medien



Modernisierungsaufwand

2009

2014

2016

0,7 Mio

Registrierte Mitglieder nutzten 2014 in Deutschland die Angebote der insgesamt mehr als 150 Carsharing-Anbieter.

Sicherheit vom Marktführer: Aareal BK01

Gute Lösungen im Electronic Banking kommen nicht von Start-ups, sondern direkt aus der Branche. Von einer Bank. Und von Spezialisten, die schon seit Jahren mit Ihnen an einem Tisch sitzen und zuhören können. Experten, die Sie, Ihr Geschäft und auch zukünftige Herausforderungen präzise kennen und deshalb schneller und besser als andere Lösungen entwickeln, um Ihnen neue Chancen und Geschäftsfelder zu eröffnen. Mit einem Zahlungsverkehrsverfahren wie BK01 zum Beispiel, das als Branchenstandard und Marktführer

absolut zuverlässig arbeitet. Aus Ihren Ideen und den zukünftigen Aufgabenfeldern der Branche wird BK01 kontinuierlich weiterentwickelt. Heute löst BK01 durch automatische Prozesse die Probleme der manuellen Dateneingabe und aller damit verbundener Fehlerquellen bei der Zahlungszuordnung. Morgen eröffnet Ihnen BK01 neue Chancen, bankrelevante Prozesse weiter zu optimieren, neue Geschäftsfelder zu besetzen und die Verwaltung und Bewirtschaftung von Wohnungen den Anforderungen der Zukunft anzupassen. Lösungen der Aareal Bank sind 100 % sicher.

Aareal Account

Aareal Account ist das bewährte Electronic-Banking-Paket speziell für kleine und mittlere Unternehmensgrößen. Es ist voll kompatibel mit jedem bestehenden Verwaltungssystem. Es bietet eine geschäftsmodellorientierte Kontoführung, unterstützt Standardprozesse im Zahlungsverkehr und ist in einer zweiten Version als spezialisiertes Kauttionen-Management System verfügbar. In Aareal Account steckt die ganze Zahlungsverkehrserfahrung von BK01. Umgesetzt in einer hoch effizienten und leicht verständlichen Plug&Play-Anwendung.

Wachstum in privaten Haushalten seit 2003



Wohnungsmieten der deutschen Top 20 Wohnungskonzerne

€ 15,43 pro qm

€ 18,90 pro qm

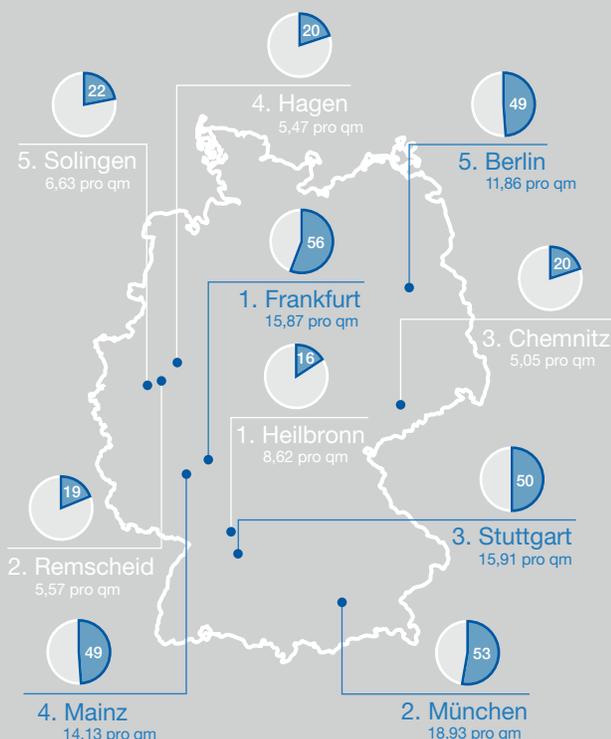
€ 19,90 pro qm

3,4 mal 12 Mio

Zwischen drei- und viermal zieht der durchschnittliche Deutsche im Leben um. Zahlen von TNS Emnid.

Menschen in deutschen Haushalten sind dazu bereit, in ganzheitliche Umzugslösungen zu investieren.

Mietpreise in Bezug zum verfügbaren HH-Einkommen in Prozent



Branchenkompetenz der Aareal Bank Gruppe

Die Aareal Bank Gruppe mit Hauptsitz in Wiesbaden ist ein führender internationaler Immobilienspezialist. Die im MDAX gelistete Aareal Bank AG ist die Muttergesellschaft des Konzerns. Als Finanzierungspartner und Dienstleister begleitet die Aareal Bank Gruppe ihre Kunden in über 20 Ländern auf drei Kontinenten.

Neben der internationalen Immobilienfinanzierung bietet die Aareal Bank Gruppe in ihrem zweiten Segment Consulting/Dienstleistungen spezialisierte Bankdienstleistungen und Electronic Banking-Lösungen sowie IT-Services für die Immobilienwirtschaft. Als Marktführer betreut sie rund 2.900 Unternehmen der Wohnungs-, Immobilien- und Energiewirtschaft in Deutschland.

Langfristige Partnerschaften und Kooperationen mit IT-Herstellern ermöglichen die automatisierte Abwicklung im Massenzahlungsverkehr und tiefgreifende Prozessoptimierung. Mit der exklusiven Integration in Immobilienverwaltungssysteme sichern sich Anwender des Zahlungsverfahrens BK 01 durch den hohen Automatisierungsgrad einen signifikanten Wettbewerbsvorsprung.

Technologie- und Innovationsvorsprung

Die Branchenlösungen der Aareal Bank zur Prozessoptimierung sind State-of-the-art. In Anwendungen wie Aareal BK01 und Aareal Account stecken Bank-Know-how, tiefe Branchenexpertise und ein Innovationsvorsprung. Diesen bauen wir kontinuierlich aus. Mit Ihnen, für Sie. Das Ergebnis sind durchdachte und hochspezielle Lösungen, die integriert sind in die Verwaltungssysteme unserer Partner. Ihr Einsatz zeigt sofort Ergebnisse, spürbar und nachhaltig. Systematische Prozessoptimierung bedeutet also viel Zukunft und wenig Aufwand, um die bankenbezogenen Abläufe

innerhalb Ihres Unternehmens zu automatisieren und zu vereinfachen. Nutzen Sie die Möglichkeit vernetzter Arbeitsbereiche auch, um Ihre Banking-Prozesse zu verschlanken und zu optimieren. Entsprechend effiziente Lösungen basieren auf hohen Investitionsbudgets und tiefer Branchenexpertise. Vor allem aber auf einem Konzept, das weiter denkt als in Quartalen.



Aareal Bank AG
Consulting & Services
Paulinenstraße 15
65189 Wiesbaden
Telefon: +49 611 348 2402
E-Mail: sales@aareal-bank.com

www.aareal-bank.com



Aareal Bank