

Immobilienwirtschaftliche Erfolgsfaktoren im Transformationsprozess der Corporates

Thilo Junkes
Partner TME Associates, München



Corporates werden transformiert, transformieren sich selbst und in der Folge auch den Immobilienmarkt



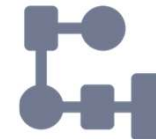
Neue Geschäftsmodelle bedrohen Bestehendes & treiben Transformation



Plattform-
ökonomie



Prosumer



Flexibilisierung



Algorithmen &
Roboadvisory

**Vom „Haben“ zum „Nutzen“
Alle Geschäftsprozesse richten
sich am Kundennutzen aus**

**Flexibilisierte Formen des
Arbeitens & Produzierens**

Transformationsdruck wird über CREM an den Markt weitergegeben



Corporate



*Arbeitsplatz mit hoher örtlicher
& zeitlicher Flexibilität &
abnehmendem Flächenbedarf*



*Immobilie als Commodity -
Miet- & Serviceverträge mit
höchster Flexibilität
„Real Estate as a Service“*



**Kapital- &
Immobilien-
markt**

Alle Geschäftsprozesse gehen aus
Sicht des Kunden des Corporate
aus

Transformationsdruck Arbeiten &
Produzieren wirkt sich auf
Flächenbedarf in Menge, Qualität,
Flexibilität aus

Transformationsdruck
Geschäftsmodell CREM

CREM übersetzt Kundenanforderung
in neue Immobilienprodukte

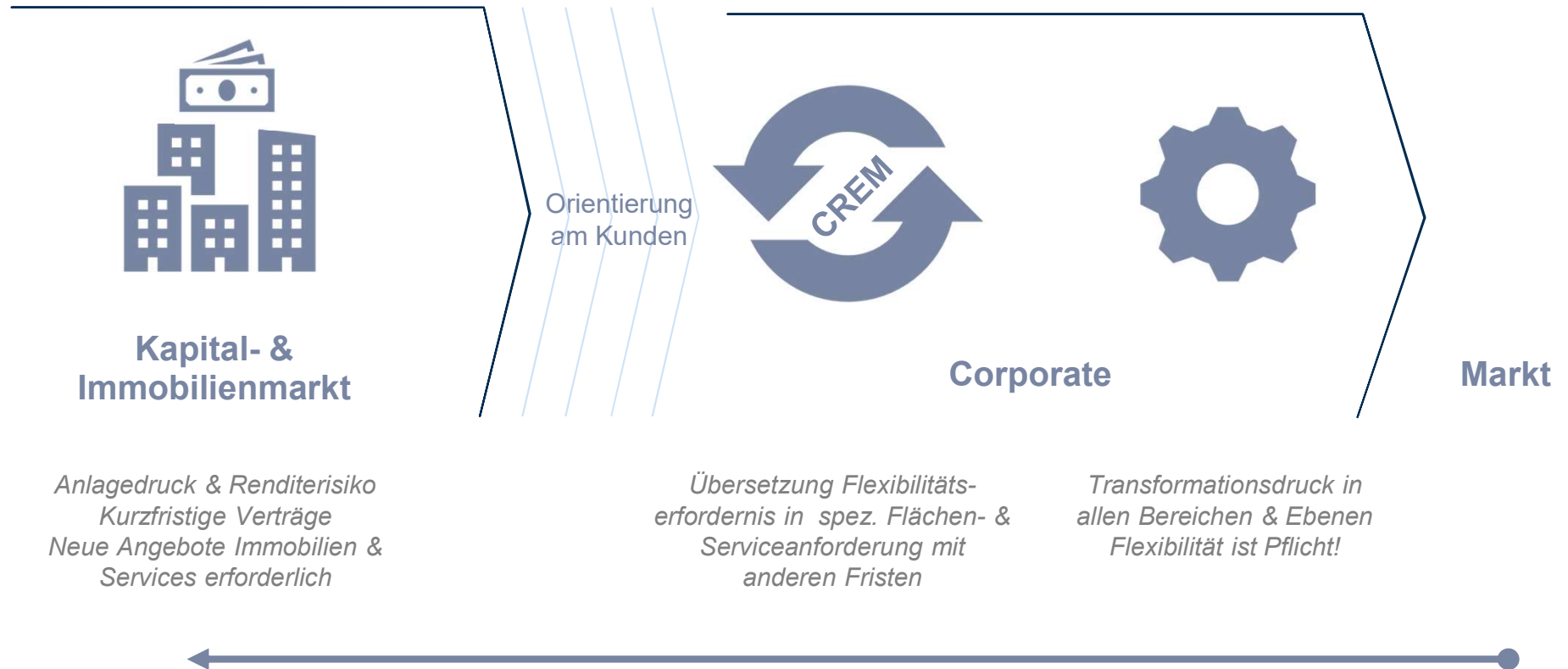
Fokus Nachfrage auf maximal flexibilisierte
Flächenprodukte (Beschaffung,
Bewirtschaftung, Bezahlung)

CREM-Geschäftsmodell vom Fristen-
transformator reduziert auf
„Beschaffungsservice“

Durchreichen des Flexibilitätsdrucks an
den Markt („Real Estate as a Service“)

These 1: Immobilienwirtschaftliches Wertschöpfungssystem orientiert sich künftig sehr viel stärker am Nutzer als Kunden als an Kapitalmärkten

Orientierung am Kundennutzen Corporate - Neuausrichtung Immobilienwertschöpfungskette



Erfolgsfaktor für Immobilienwirtschaft:

Möglichst fundierte Kenntnis des Kunden(nutzen) „Corporate“ und seines Ökosystems
Frühzeitige Ausrichtung Produktangebote am „Corporate“ & dessen Transformation

Thesen: 1) Abnahme benötigtes Büroflächenvolumen sowie 2) Konzentration auf einzelne strategische Immobilien als Anker für CI und Marke

Grundsätzlich abnehmender Bedarf Büro- & produktionsnaher Flächen – Fokussierung strategischer Immobilien



„Produktivitätsgewinne gehen nicht mehr mit positiver Beschäftigungsentwicklung einher.“

...im Dienstleistungsbereich wird bei gleicher Ausbringungsmenge zw. 35 - 50 % weniger Personal benötigt

Aus: Stimmungsbild der Personalvorstände zur Digitalen Transformation (acatech Impuls 2016)

Strategische Corporate Assets als fassbares Artefakt des Unternehmens und des Markenkerns

Landmark als „Management-Tool“ der Transformation & Anker der Corporate Identity

Abnehmender Bedarf an Bestandsflächen durch Digitale Transformation – Büroflächen zunehmend als „Einkaufscommodity“ bzw. Service externalisiert & flexibilisiert

Immobilienwirtschaftliche Erfolgsfaktoren aus Sicht des CREM im Transformationsprozess des Corporates



CREM transformiert sich zunehmend vom Sekundär- in den Primärprozess?!



Office Munich (Headquarters)

TME Associates

Giselastraße 12 | D-80802 München
Telephone: +49 (0) 89 3837 732 – 0
Fax: +49 (0) 89 3837 732 – 30

Office Frankfurt

Hamburger Allee 26-28 | D-60486 Frankfurt
Telephone: +49 (0) 69 7191 309 – 0
Fax: +49 (0) 69 7191 309 – 30

Office Seoul

7 Banpo-daero 12-gil
Seocho-gu | Seoul | Korea 06653
Telephone: +82 10-9067-0400

Office UK

c/o Asson Associates
27 Harvey Road, Guildford, Surrey GU1 3LU
Telephone: +44 (0) 7768 104 161

Office Detroit

c/o Perry&Co

760 Eltham Court | Am Arbor, MI 48103-98041
Telephone: +1 (734) 730 - 0964
Fax: +1 (734) 665 – 4294

Office Hong Kong

c/o Pinnacle International

25 Harbour Road | Wanchai | Hong Kong
Telephone: +852 2238 0168
Fax: +852 2522 8522

Office Beijing

c/o Pinnacle International

7 Jianguomen Inner Street
Guang Hua Chang An Building Tower 1
Dongcheng District | Beijing 100005
Telephone: +86 (10) 6518 - 8808

www.tme-associates.com