



Doorbraak smart homes dichterbij

Rol installateur onder druk door plug en play apparaten

Inhoud

Inleiding

De wereld digitaliseert steeds verder. Consumenten gebruiken hun smartphone als een soort afstandsbediening voor het leven. Stap voor stap treedt de digitalisering ook onze huizen binnen onder de term smart homes.

Een smart home biedt bovengemiddeld gemak en comfort ten opzichte van andere woningen door gebruik van technologie. Er kan al veel: zo kan de bewoner van een smart home op afstand de deur openen voor een bezorger die een pakketje komt brengen, de lichten met zijn stem aan- of uitschakelen en de verwarming via zijn smartphone regelen. Maar zitten consumenten hier wel op te wachten, wat hebben ze er voor over, welke bedrijven gaan deze nieuwe markt naar zich toetrekken en welke strategieën kunnen bouwbedrijven en installateurs volgen als ze de markt van smart homes willen betreden.

In deze publicatie beantwoordt het ING Economisch Bureau bovenstaande vragen, door onze kennis over technologie, de bouw- en installatiesector, de huizenmarkt en consumentenvoorkeuren te bundelen. Deze publicatie is mede gebaseerd op representatief marktonderzoek onder 1.135 Nederlandse huishoudens uitgevoerd door Kantar (voorheen TNS Nipo), deskresearch en interviews gehouden onder direct betrokkenen uit de markt om onze bevindingen te verrijken en te toetsen. Zo helpen we je graag om nieuwe inzichten te krijgen en strategische discussies te voeren.

Inhoudsopgave

	Conclusie	3
1 	Wat is een smart home?	4
	Door nieuwe technologie prettiger wonen	5
	Draadloos, voice en sensoren brengt smart home dichterbij	6
2 	Wat wil de consument?	7
	Stijgende interesse, maar nog weinig in huis	8
	Voor het gemak, niet om te besparen	9
	Jongeren meer dan ouderen, kopers meer dan huurders	10
	Meerderheid wil wel meer smart living equipment kopen	11
3 	Welke bedrijven profiteren?	12
	Smart homes: Potentiële markt van € 600 miljoen per jaar	13
	Smart homes devices bedreigt rol installateur	14
	Ook veel nieuwe spelers op de markt	15
4 	Strategieën voor (lokale) installateurs en bouwers	16
	Ondernemers aan het woord	17
	Succes vraagt om strategische keuzes	18
	Meer weten?	19

Conclusie

44% heeft geen smart living equipment in huis

Ruim vier op de tien Nederlanders heeft nog helemaal geen slimme apparaten in huis die ze via spraak, sensoren of smartphone kunnen bedienen.

Aanschafkosten belangrijke hobbel

“Waar voor je geld” blijkt een belangrijke drempel om smart living equipment aan te schaffen. Twee derde denkt dat de aanschaf van extra smart home equipment extra geld kost. Slechts een hele kleine groep (3%) denkt dat het uiteindelijk geld bespaart.

Relatief veel smart lampen en thermostaten

De volgende slimme apparatuur hebben consumenten relatief wel vaak in huis:

1. Lichten die automatisch aan- en uitschakelen als er iemand aanwezig is (16%).
2. Thermostaat die je bedient met je smartphone (14%).
3. Lampen die je bedient met je smartphone (11%).

Smart home device rukt op

Steeds kleinere draadloze smart home devices kunnen zorgen voor een doorbraak doordat deze apparaten verbinden zonder dat er bedrading door de muur hoeft getrokken te worden. Dit leidt tot minder rommel bij installatie en lagere kosten. Smart home devices zijn vaak ook eenvoudig te installeren door de consument zelf.

Ruim 20% heeft toch extra geld over voor smart home

Ondanks de terughoudendheid is ruim 20% toch bereid om er extra voor te betalen bij de koop van een huis. Circa 16% heeft er tot 2% extra huur of een hogere aankoopprijs voor over en circa 5% heeft er 2 tot 4% extra huur of hogere koopprijs voor over.

Potentiële markt van € 600 miljoen per jaar

De totale marktwaarde van smart homes voor bedrijven kan oplopen tot €600 miljoen per als consumenten ook daadwerkelijk uitgeven wat ze zeggen er voor over te hebben.

Rol installateur onder druk door plug en play

Technische installaties (en dus ook smart homes) in woningen zijn traditiegetrouw altijd het domein van de installateur. De opdrachtenstroom van de installateur staat echter onder druk doordat consumenten zelf meer kunnen installeren.

Ook veel nieuwe spelers op de markt

De installateur krijgt ook te maken met allerlei nieuwe spelers die smart living equipment aanbieden en in sommige gevallen ook de installatie daarvan aanbieden. Internetproviders, IT-bedrijven, energiemaatschappijen en retailers zijn bezig deze markt te betreden. De toenemende concurrentie op de markt van smart homes vraagt voor een installatie- of bouwbedrijf om scherpe strategische keuzes om de kansen die er in de groeiende markt zijn te benutten.

Simpele installatie van smart home devices en nieuwe toetreders bedreigen rol installateur

Betere Technologie:
• Draadloos, voice & sensoren
• Kleiner en goedkoper

Smart home technologie wordt meer 'plug & play'

Consument installeert meer zelf en nieuwe spelers bieden installatie aan

uitdagende markt voor installateurs en bouwers



Hoofdstuk 1 | Wat is een smart home?

- | | | |
|-----|---|---|
| 1.1 | Door nieuwe technologie prettiger wonen | 5 |
| 1.2 | Draadloos, voice en sensoren brengt smart home dichterbij | 6 |

Wat is een smart home?

1.1 Door nieuwe technologie prettiger wonen

Er wordt veel gesproken over smart homes maar wat is het eigenlijk? Dat bespreken we op de deze pagina.

Smart home: bovengemiddeld gemak en comfort

Een smart home biedt bovengemiddeld gemak en comfort ten opzichte van andere woningen door gebruik van technologie. Het is daarmee een dynamisch begrip. Een woning die we nu als een smart home betitelen, vinden we over 10 jaar misschien niet meer smart omdat hij door 'de gemiddelde woning' is ingehaald en het nieuwe normaal is geworden.

De apparaten die van een huis een smart home maken noemen we **smart living equipment** en splitsen we op in twee verschillende groepen:

1. Smart house devices

Onder smart house devices verstaan we alle apparatuur in een woning die bovengemiddeld gemak en/of comfort oplevert en vast zit aan de woning. Deze spullen maken dus deel uit van de woning en horen bij verkoop doorgaans bij het onroerend goed, dus bijvoorbeeld een slimme thermostaat of slimme zonwering.

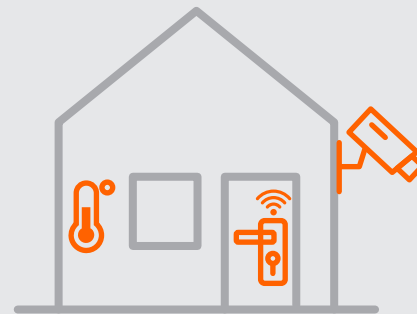
2. Smart home devices

Allerlei apparatuur die niet direct onderdeel van de woning is, maar waardoor het verblijf in de woning wel meer comfort en gemak oplevert noemen we smart home devices. Denk aan een slim koffiezetapparaat en een stofzuigrobot.

Smart living equipment

Smart house devices

- Technologie die vast zit aan de woning
- Onderdeel van de woning bij verkoop



Voorbeelden smart house

- Smart inbouw koelkast
- Slimme thermostaat
- Zonwering met sensoren
- Beveiligingsapparatuur

Smart home devices

- Losse technologie in de woning
- Geen vast onderdeel bij woningverkoop



Voorbeelden smart home devices

- Stofzuigrobot
- Home Pod van Apple
- Smart koffiezetapparaat
- Met app of sensoren bediening van verlichting

Toename technologische mogelijkheden brengen smart homes dichterbij

1.2 Draadloos, voice en sensoren brengt smart home dichterbij

Welke technologieën zijn de meest relevante aanjagers van smart homes?

Nieuwe moderne technologie is een essentieel onderdeel van het concept smart home. Toch zorgt lang niet elk nieuw technisch snufje an sich ervoor dat veel meer woningen steeds smarter worden. Zo bouwde Chriet Titulaer in 1989 het 'huis van de toekomst' vol met gadgets voor extra gemak en comfort voor de bewoner. Veel van deze toepassingen zien we echter nog steeds niet in woningen omdat inbouw

vaak duur en ingewikkeld bleek. Inmiddels heeft de techniek een verdere vlucht genomen. Technieken die het mogelijk maken dat we apparaten draadloos, via onze stem, via een smartphone bedienen of zelfs zelfstandig via sensoren opereren. De bredere toepassing van deze technologieën zien wij als essentieel om de voornaamste bezwaren voor grootschaligere toepassing in woningen te overwinnen. Zo ligt de weg open naar een echte doorbraak van smart living equipment in woningen.

'Voice is slechts een tussenstap naar Artificial Intelligence waarbij het smart home zelf weet wat er moet gebeuren'

Rob Wierenga, Techniek Nederland



Draadloos: eenvoudiger installeren

Digitaal communicerende lampen, lichtschakelaars, stopcontacten en thermostaatknoppen kunnen draadloos eenvoudig geïnstalleerd worden zonder dat muren opgebroken moeten worden voor bedrading. Dit is goedkoper en geeft minder "gedoe". Draadloze "instrumenten" worden ook steeds kleiner waardoor ze eenvoudig in allerlei voorwerpen zoals schakelaars, lampen en sloten gezet kunnen worden om deze smart te maken.

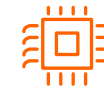
Meer toepassing van draadloos betekent een eenvoudigere installatie van smart living equipment.



Voice assistant: makkelijker bedienen

Aansturing van een smart home door middel van spraak (voice) verhoogt het gemak. Een simpel spraakcommando als "alle lichten en verwarming uit" maakt de aansturing van een smart home/house device eenvoudig. Voorbeelden van apparaten met met 'voice-assistants' die door middel van spraak hulp bieden zijn Google Home, Apple's HomePod en Amazon Echo.

Bredere toepassing van steeds betere spraakherkenning in apparaten vergroot het assortiment aan smart living equipment, waaruit consumenten kunnen kiezen.



Geavanceerdere sensoren: bredere toepassing

Sensoren detecteren of er iemand in huis of in een kamer is en schakelen dan apparaten automatisch aan- of uit. Denk daarbij aan verlichting en verwarming als er iemand een kamer binnenkomt maar ook sensoren die detecteren dat het raam open staat en dan de verwarming uitschakelt. Ook dienen sensoren voor beveiliging van de woning. Sensoren zijn steeds kleiner, goedkoper en eenvoudiger (draadloos) aan te sluiten op het internet.

Meer online-sensoren die in vrijwel elk apparaat kunnen worden gezet, vergroot het assortiment aan smart living equipment, waaruit consumenten kunnen kiezen.



Hoofdstuk 2 | Wat wil de consument?

2.1	Stijgende interesse, maar nog weinig in huis	8
2.2	Voor het gemak, niet om te besparen	9
2.3	Jongeren meer dan ouderen, kopers meer dan huurders	10
2.4	Meerderheid wil wel meer smart living equipment kopen	11

Hoeveel consumenten hebben slimme apparatuur in huis?

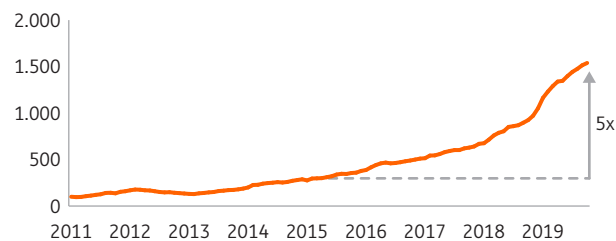
2.1 Stijgende interesse, maar nog weinig in huis

Stijgende interesse in concept smart home

Consumenten lijken steeds geïnteresseerder in apparaten die hun leven thuis makkelijker maken. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het aantal zoekresultaten in Google naar 'smart home'. In Nederland vervijfvoudigde dat aantal de afgelopen 5 jaar maar liefst. Vooral in Flevoland zoeken mensen veel naar 'smart home' op internet, in Zeeland het minst. Flevoland is de provincie met de jongste bevolking en jongeren zien vaker de toegevoegde waarde van moderne technologie dan ouderen, zo blijkt uit enquête onderzoek van ING.

Er wordt steeds meer gezocht naar 'Smart home'

Relatief aantal zoekopdrachten 'Smart home' in Google in Nederland (Voortschrijdend jaargemiddelde Jan 2011 = 100)



Bron: Google trends, bewerkt door ING Economisch Bureau

Toch niet iedereen smart living equipment in huis

Kijken is nog geen kopen. Ondanks de toegenomen belangstelling heeft lang niet iedereen apparaten in huis die hun leven makkelijker maken. Ruim vier op de tien Nederlanders heeft helemaal geen slimme apparaten in huis die ze via spraak, sensoren of smartphone kunnen bedienen. Dat betekent welliswaar dat meer dan de helft van Nederland één of meer slimme apparaten bezit, maar één smart apparaat maakt natuurlijk nog geen smart home.

Meest sensoren, spraak als laatste

Wat heeft men dan wel thuis? Apparaten uitgerust met sensoren komen het meeste voor. Bijna vier op de tien (37%) consumenten heeft apparaten met sensoren in huis. Lampen met sensoren zijn hier het belangrijkste voorbeeld. Iets minder dan een derde (31%) heeft thuis apparaten die hij of zij met zijn smartphone kan bedienen. Thuis apparaten aansturen met spraak komt nog veruit het minst voor, slechts 11% van de consumenten heeft een spraakgestuurd device in huis.

Sensoren populairder dan spraakbediening

% respondenten dat zaken in huis heeft die...



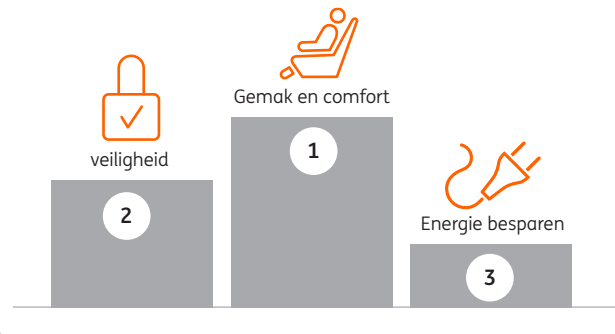
Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Waarom haalt de consument slimme apparatuur in huis?

2.2 Voor het gemak, niet om te besparen

Top 3 meest genoemde redenen om slimme apparatuur in huis te halen

Meest genoemde redenen onder eigenaren voor aanschaf van negen soorten smart living equipment



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Vooral voor ons gemak

Waarom hebben we slimme apparaten in huis? Dat verschilt sterk per device. We zien dat gemak en comfort bij vrijwel alle uitgevraagde smart living equipment de boventoon voert (bij 6 van de 9 apparaten is dit het meest gegeven antwoord). Bij beveiligingscamara's en slimme sloten telt het veiligheidsaspect zwaarder.

Veelal niet om geld te besparen

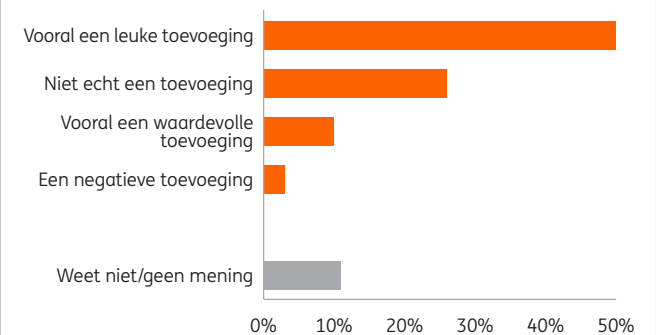
Direct financieel motief (geld besparen) is bij geen enkel uitgevraagd smart device de vaakst genoemde reden om er één in huis te halen. Bij de slimme koelkast is de belangrijkste reden wel 'besparen'. Driekwart van de bezitters van een slimme koelkast geeft aan dat energie besparen een reden voor aanschaf was. Bijna de helft van de eigenaren van een slimme koelkast heeft deze in huis gehaald om er ook geld mee te besparen.

Smart vooral 'nice to have'

Nederlanders zien moderne technologie in een woning nog vooral als leuk. 50% van Nederland kijkt er zo tegenaan. Slechts één op de tien bestempelt moderne technologie vooral als waardevolle toevoeging.

Moderne technologie thuis vooral 'nice to have'

In het algemeen vind ik moderne technologie die in een woning zit: % respondenten



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Welke consumenten hebben vooral slimme equipment thuis?

2.3 Jongeren meer dan ouderen, kopers meer dan huurders

Jong vaker dan oud

Hoeveel slimme technologie Nederlandse consumenten in huis hebben hangt samen met hun woonsituatie, hun inkomensniveau en hun leeftijd,

Zo blijkt dat:

- Woningbezitters vaker apparaten die werken met sensoren in hun woning hebben dan huurders.
- Hogere inkomensgroepen vaker spraakgestuurde devices in hun woning hebben.
- Jongeren veel vaker dan ouderen zaken in huis hebben die ze met hun smartphone kunnen bedienen.

Meer smart living equipment in koopwoningen

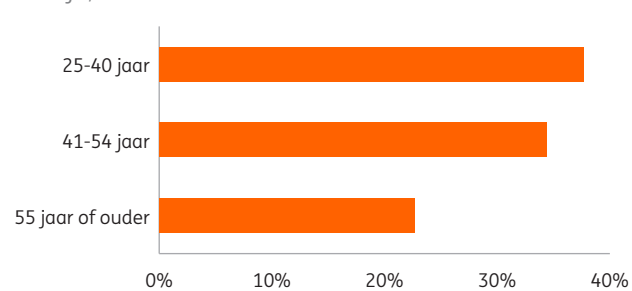
De volgende drie soorten slimme apparatuur hebben consumenten relatief vaak in huis:

1. Lichten die automatisch aan- en uitschakelen (16%).
2. Thermostaat te bedienen met je smartphone (14%).
3. Lampen te bedienen met je smartphone (11%).

Tussen woningbezitters en huurders zien we vooral een verschil bij lampen met sensoren, bij lampen die via smartphone worden bediend, is het verschil tussen huurders en woningbezitters het kleinst. Zowel de lampen als de thermostaat die je via een smartphone kunt aansturen zijn populairder onder jongeren dan bij ouderen.

Jong stuurt meer thuis aan via smartphone dan oud

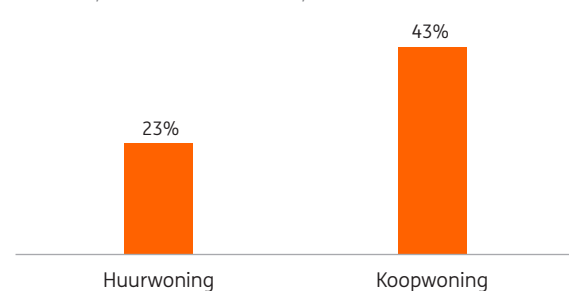
Aandeel respondenten dat zaken in/aan hun woning heeft die ze met smartphone kunnen bedienen, naar leeftijd, in %



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Woningbezitter 2x vaker sensoren in huis dan huurder

Aandeel respondenten dat aangeeft sensoren in huis te hebben, naar woonsituatie, in %



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Overwegen consumenten in de toekomst meer slimme apparaten aan te schaffen?

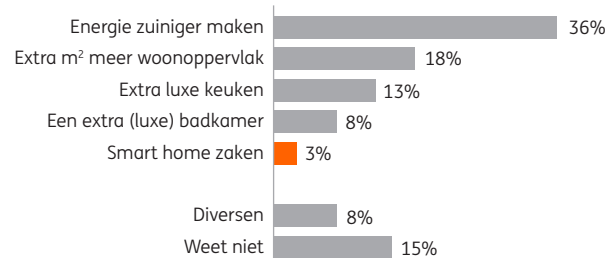
2.4 Meerderheid wil wel meer smart living equipment kopen

Smart home staat laag op de prioriteitenlijst

Hoe ziet de toekomst van smart er dan uit vanuit de vraag van consumenten? Voor consumenten heeft het niet hun grootste prioriteit om hun woning bovengemiddeld uit te rusten met allerlei leuke en comfortabele zaken. Als bewoners moeten kiezen waarmee ze hun woning het liefst zouden verfraaien dan staat het smart maken van de woning niet bovenaan het lijstje. Slechts 3% verfraait zijn eigen woning het liefst met zaken die de woning smart maken. Ruim een derde kiest er liever voor om te investeren in een zuinigere woning en bijna een vijfde (18%) voor extra woonoppervlakte.

Bewoners investeren liever in duurzaam dan in smart

Waarmee zou u uw woning het liefst verfraaien?, % respondenten



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Toch wil 60% één of meer smart equipment kopen

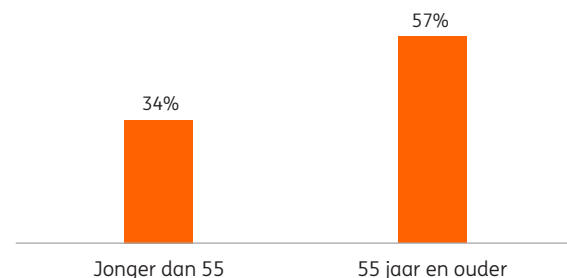
Ondanks dat Nederland smart living equipment niet kwalificeert als 'need to have' is er wel bij een grote groep belangstelling om in de toekomst meer smart living equipment in huis te halen. Maar liefst 60% overweegt de komende 5 jaar ten minste één device te kopen. Meestgenoemd worden zowel lampen als de thermostaat die je kunt bedienen met je smartphone.

Minder belangstelling onder ouderen

Opvallend is wel dat de belangstelling om de komende jaren extra smart living equipment aan te schaffen onder ouderen veel kleiner is dan onder jongeren. Van de 55-plussers is

Jongeren veel minder terughoudend over smart dan ouderen

% respondenten dat komende vijf jaar geen smart equipment wil aanschaffen



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

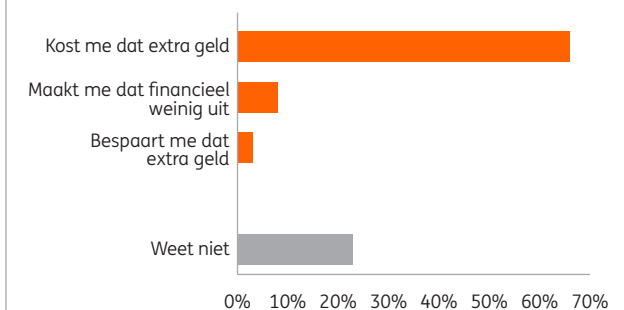
meer dan de helft (57%) niet geïnteresseerd, terwijl onder jongeren slechts een derde terughoudend is.

Uiteindelijke kosten belangrijke hobbel

Nederlanders zijn vrij uitgesproken waarom ze smart living equipment vooralsnog niet in huis gehaald hebben. Voor veel devices geldt dat consumenten ze 'niet nodig' en 'te duur' vinden. Waar voor je geld blijkt dus een belangrijke drempel om smart living equipment aan te schaffen. Te meer omdat twee derde (66%) denkt dat de aanschaf van extra smart home equipment extra geld kost. Slechts een hele kleine groep (3%) denkt dat het ze uiteindelijk geld bespaart.

Consument: extra smart levert geen besparing op

Als ik mijn huidige woning (nog) meer een 'smart home' zou willen laten worden dan, % respondenten



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau



Hoofdstuk 3 | Welke bedrijven profiteren?

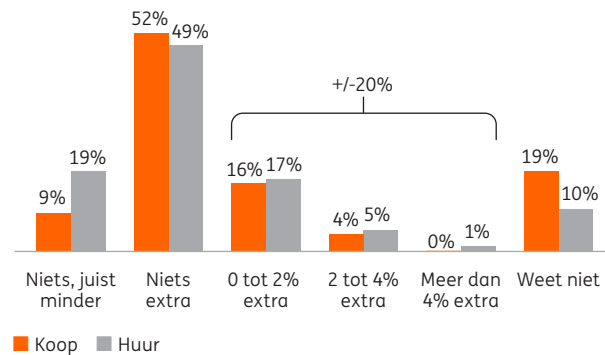
3.1	Smart homes: Potentiële markt van € 600 miljoen per jaar	13
3.2	Smart homes devices bedreigt rol van installateur	14
3.3	Ook veel nieuwe spelers op de markt	15

Marktpotentie

3.1 Smart homes: Potentiële markt van € 600 miljoen per jaar

Ruim 20% bewoners heeft iets extra over voor smart home

Antwoord op de vraag: Hoeveel extra heeft u over voor een koopwoning die helemaal smart is/ huur heeft u over voor een huurwoning die helemaal smart is?



Bron: KANTAR, bewerking ING Economisch Bureau

Ruim 20% heeft extra geld over voor smart home

Ruim 20% van de consumenten is bereid om voor een smart home extra te betalen. Voor koop en huur zijn deze aandelen ongeveer gelijk. Ruim 16% heeft er tot 2% extra huur of een hogere aankoopprijs voor over en ruim 4% heeft er 2 tot 4% extra huur of hogere koopprijs voor over.

Jaarlijks € 600 miljoen extra omzet

Indien deze 20% consumenten hun koopwoning smart (laten) maken bij aankoop dan is dat een jaarlijkse potentiële markt van ruim € 600 miljoen. Bij een huidige elektromarkt van installateurs van circa € 1,7 miljard** is dat een marktpotentieel van bijna 35% extra omzet. Dat is nog exclusief de markt voor huurwoningen.

* 16% van de koopwoningeneigenaren heeft 0% tot 2% van de koopprijs over voor een smart woning, 4% heeft 2% tot 4% hiervoor over. We rekenen voor deze twee groepen met de mediaan (respectievelijk 1% en 3%). Jaarlijks worden er circa 215.000 bestaande koopwoningen en circa 45.000 nieuwbouwwoningen verkocht.

** Bron: Techniek Nederland

3.2 Smart home devices bedreigt rol installateur

Consument heeft voorkeur voor smart home devices

Steeds kleinere draadloze smart home devices zorgen bij smart homes voor een doorbraak doordat deze apparaten verbinden zonder dat er bedrading door de muur hoeft getrokken te worden. Lampen (bijv. Philips Hue) of smart plugs (slimme stekkers) worden draadloos aangestuurd. Dit leidt tot minder rommel bij installatie, lagere kosten en smart home devices zijn vaak ook eenvoudig te installeren door de consument zelf. Daarnaast sluit het aan bij dat veel consumenten de meeste smart living equipment liefst meenemen naar hun volgende woning bij verhuizing.

De markt van smart home equipment groeit, maar de markt van smart home devices groeit nog veel harder

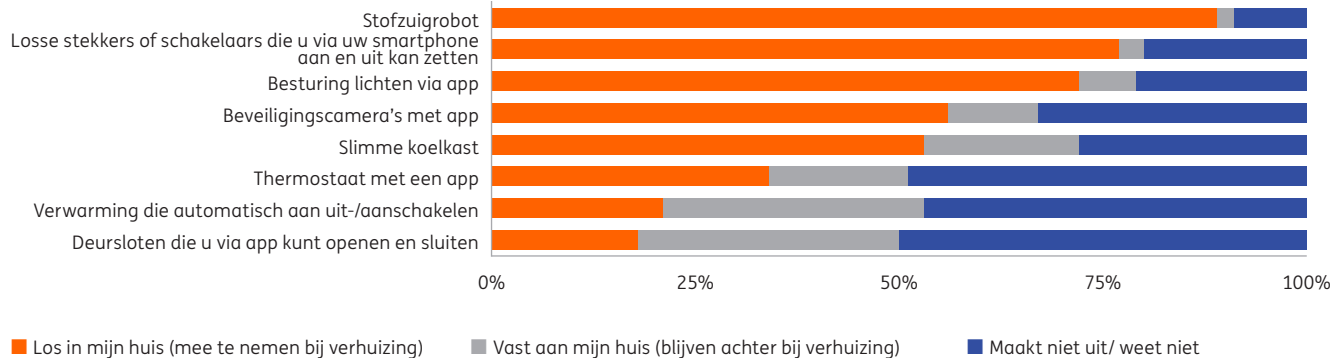
Woningen worden ook steeds meer met allerlei elektronica voorzien. Zo groeide de elektro omzet van installateurs in de woningbouw de afgelopen vijf jaar jaarlijks gemiddeld harder dan de totale investeringen in woningen. Nog harder groeide echter de (wereldwijde) verkoop van smart home devices. Dit duidt er ook op dat "losse" smart home devices een steeds groter deel worden van smart home living equipment.

Belang van de installateur kan dalen

Smart home devices zorgen dus voor plug en play oplossingen waarmee de consument zelf aan de slag gaat zonder hulp van technische bedrijven. Dit kan de groei van de omzet van elektra installateurs remmen.

Consument wil meeste smart living equipment meenemen bij verhuizing

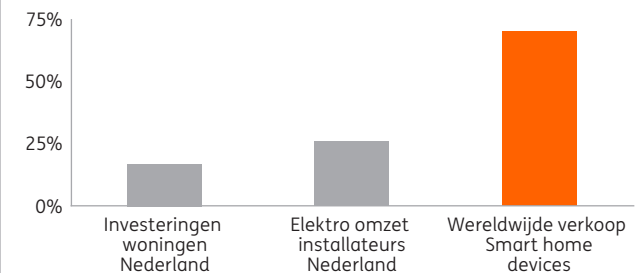
Enquêtevraag: U overweegt de onderstaande zaken aan te schaffen: Hoe heeft u deze het liefst in uw woning?



Bron: Enquêteresultaten ING Economisch Bureau

Verkopen Smart home devices groeit veel sneller dan omzet elektro installateurs en de investeringen in woningen

Gemiddelde jaarlijkse waardeontwikkeling in de periode 2013-2018



Bron: CBS, Techniek Nederland & Statista, bewerkt door ING Economisch Bureau

Nieuwe spelers

3.3 Ook veel nieuwe spelers op de markt

Nieuwe spelers op de markt

Technische installaties in woningen is traditiegetrouw altijd het domein van de installateur. De opdrachtenstroom van de installateur staat echter niet alleen onder druk doordat consumenten zelf meer installeren zoals we in de vorige paragraaf zagen. Op de markt van smart homes krijgt de installateur ook te maken met allerlei nieuwe spelers die smart living equipment aanbieden en in sommige gevallen ook de installatie daarvan:



Energie-, IT- en postbedrijven

Veel partijen zoals energiebedrijven, IT-bedrijven en postbedrijven proberen deze markt van smart homes te betreden. Zo heeft bijvoorbeeld Postnl een monteer en installatieservice voor smart home artikelen.



Tech-giganten

Grote techgiganten zoals Apple, Amazon en Google betreden de markt van smart homes. Ze hebben daarbij met onder andere Google Home, Apple Homekit en Alexa de eerste stappen gezet.



Internetproviders en retailers

Verschillende internetproviders bieden smart home pakketten aan. KPN heeft bijvoorbeeld KPN SmartLife waarmee een consument zelf zijn woning smart kan maken. Retailers bieden naast de verkoop van smart home devices ook de installatie aan. Zo heeft Mediamarkt de “Smart home installatieservices”.

'Ik denk dat het goed is dat andere partijen zoals Amazon, Sonos en Google de markt betreden. Ik zie dat niet als een bedreiging maar als een mogelijkheid tot partnership.'

Norbert Schotte, Vorm Bouw



Hoofdstuk 4 | Strategieën voor (lokale) installateurs en bouwers

- | | | |
|-----|--------------------------------------|----|
| 4.1 | Ondernemers aan het woord | 17 |
| 4.2 | Succes vraagt om strategische keuzes | 18 |

4.1 Ondernemers aan het woord

Ondernemers in de bouw en installatiebranche kijken verschillend tegen smart homes aan. Sommigen zijn echt koploper en zien kansen, anderen kijken nog liever even de kat uit de boom. Hieronder staan verschillende uitspraken die wij te horen kregen tijdens gesprekken met ondernemers.

'Voor de smart home toepassingen hebben we een IT-bedrijf in de arm genomen en niet een installateur'

'Je hebt een kamer vol nerds nodig die dit gaan bedenken en waar haal je die in deze arbeidsmarkt vandaan?'

'Bouwers zijn niet in deze markt geïnteresseerd. De verdiensten gaan naar de installateur.'

'Ik heb liever dat een koper kiest voor een uitbouw dan voor smart toepassingen. Daar verdien ik veel meer aan.'

'Smart of niet smart maakt niet uit. Betaalbaarheid is veel belangrijker. Een smart home zou ook kosten moeten besparen.'

'De energietransitie gaat de implementatie van smart homes versnellen.'

'Het begint met goede wifi overal in huis maar dat is er in veel huizen nog niet. Dat zou in het bouwbesluit moet worden opgenomen.'

'Als we dit niet oppakken worden we zo door andere branchevreemde partijen ingehaald.'

'Bij smart homes is de technologie verder dan de emotionele wens van veel mensen.'

'Vrij vaak zijn er restricties vanuit het bouwbesluit. Daar heb je mee te dealen.'

'De energietransitie gaat de implementatie van smart homes versnellen.'

'Van hun financiële budget kopen mensen liever een grotere woning dan dat ze het uitgeven aan allerlei gadgets.'

4.2 Succes vraagt om strategische keuzes

Meerdere wegen naar succes

De toenemende concurrentie op de markt van smart homes vraagt voor een installatie- of bouwbedrijf om scherpe strategische keuzes om de kansen die er in de groeiende markt zijn te benutten. Als je als bedrijf hier iets mee wil doen zien we hiervoor vier opties, waarbij in de praktijk combinaties van strategieën mogelijk zijn.



Werk samen met de fabrikant of tech gigant

Fabrikanten van smart living equipment devices en grote tech bedrijven kunnen niet alles zelf. Voor installatie hebben zij bijvoorbeeld een netwerk van technici nodig waarover installateurs juist beschikken.



Pluspakket in nieuwbouw

In nieuwbouw kunnen veel smart oplossingen direct ingebouwd worden waardoor de kosten lager zijn en circa 20% van de consumenten heeft iets extra's over voor een smart home. Het aanbieden van een pluspakket (eventueel in een abonnementsvorm) kan kopers daarbij over de streep trekken. Bij nieuwbouw gaat het echter nu nog vaak vooral om betaalbaarheid en het smart maken, maakt woningen wel juist duurder. De komende decennia neemt de groei van het aantal huishoudens echter af en kan de schaarste van woningen ook minder worden. "Unique selling points" zoals smart worden dan van belang.



Richt je op specifieke doelgroep zoals ouderen

Ouderen hebben bijvoorbeeld vaker hulp nodig bij de installatie van smart living equipment devices. Richt je als installatie- of bouwbedrijf op een specifieke doelgroep.



Focus op andere smart vastgoedmarkten

Naast de particuliere woningmarkt vragen ook allerlei andere gebouwen zoals kantoren, scholen en zorgvastgoed om smartoplossingen. Dergelijke opdrachten zijn omvangrijker dan in de particuliere woningmarkt en de kans is groter dat de vastgoedeigenaar de installatie van de opdracht uitbesteedt en niet zelf doet.

'Over 10 jaar ben je het sukkeltje van de klas als je geen smart home oplossing hebt.'

Norbert Schotte, Vorm Bouw

Meer weten?

Sector Banker Building &
Construction, Real Estate
Jan van der Doelen
+31 (0)6 55 81 22 15
jan.van.der.doelen@ing.com

Auteurs van de publicatie
ING Economisch Bureau
Maurice van Sante
+31 (0)6 83 63 20 62
maurice.van.sante@ing.nl

ING Economisch Bureau
Marten van Garderen
+31 (0)6 30 20 12 03
marten.van.garderen@ing.nl

Met medewerking van

Ton van de Klok
Stefan van Duijnhoven
Rob Jans
Arjan Walinga
Rob Wierenga
Terry Heemskerk
Jiaji Zeng
Joris van Maastrigt
Norbert Schotte
Tristan Chater
Robert Jan Vos

KlokGroep BV
KlokGroep BV
KlokGroep BV
Bouwend Nederland
Techniek Nederland
Techniek Nederland
Hemubo Almere BV
Hemubo Almere BV
Vorm Holding
Dura Vermeer
Lichtontwerp en advies

Ferdinand Nijboer
Saskia van Loon
Arlette Warmerdam

ING Economisch Bureau
ING Transaction Services
ING Startup initiatief FINN –
Banking of Things

Kijk op ing.nl/economie en volg ons op [Twitter](#)

Disclaimer

Deze publicatie is opgesteld door de 'Economic and Financial Analysis Division' van ING Bank N.V. ("ING") en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies in welke vorm dan ook. ING betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in deze publicatie heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. ING noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. De informatie in deze publicatie geeft de persoonlijke mening weer van de Analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de Analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen

voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. De informatie in deze publicatie kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Niets in deze publicatie mag worden gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd door wie dan ook voor welke reden dan ook zonder de voorafgaande uitdrukkelijke toestemming van de ING. Alle rechten zijn voorbehouden. ING Bank N.V. is statutair gevestigd te Amsterdam, houdt kantoor aan Bijlmerplein 888, 1102 MG te Amsterdam, Nederland en is onder nummer 33031431 ingeschreven in het handelsregister van de kamer van koophandel. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten. Voor nadere informatie omtrent ING policy zie <https://research.ing.com/>. De tekst is afgesloten op 15 oktober 2019.