



Vlaanderen
is internationaal
ondernemen



DE MARKT VAN DE SMART HOME

IN ITALIË

FLANDERS INVESTMENT & TRADE MARKETSTUDIE

////////////////////////////////////

DE MARKT VAN DE SMART HOME IN ITALIË

Publicatiedatum / april 2024

////////////////////////////////////

Flanders Investment & Trade Milaan

+39 02 29 00 70 80
milan@fitagency.com

INHOUD

1.	De markt van de Smart Home in Italië.....	4
	1.1 Welke producten worden er vooral verkocht?	5
	1.2 En via welke kanalen?	5
2.	Welke zijn de belangrijkste IoT-toepassingen voor de Smart Home?	6
3.	De vooruitzichten voor de consument.....	6
4.	De rol van ecosystemen.....	7
5.	Conclusie:.....	7



1. DE MARKT VAN DE SMART HOME IN ITALIË

De markt voor IoT-oplossingen voor Smart Home in Italië houdt stand in 2023 (+5%) voor een totaalbedrag van iets meer dan 800 miljoen euro.

De omzetgroei vertraagt ten opzichte van voorgaande jaren (+29% in 2021, +18% in 2023), voornamelijk door de vermindering van stimuleringsmaatregelen.

Toch is dit een redelijk goed resultaat, vooral in vergelijking met het internationale scenario: in Europa werd in de eerste vier maanden van het jaar een zorgwekkende -9,1% waargenomen.

Desondanks blijft de afstand van Italië tot andere landen in termen van uitgaven per hoofd van de bevolking erg groot, met slechts 13,7 euro per inwoner vergeleken met de 28,8 euro per inwoner die gemiddeld in Europa wordt geregistreerd.

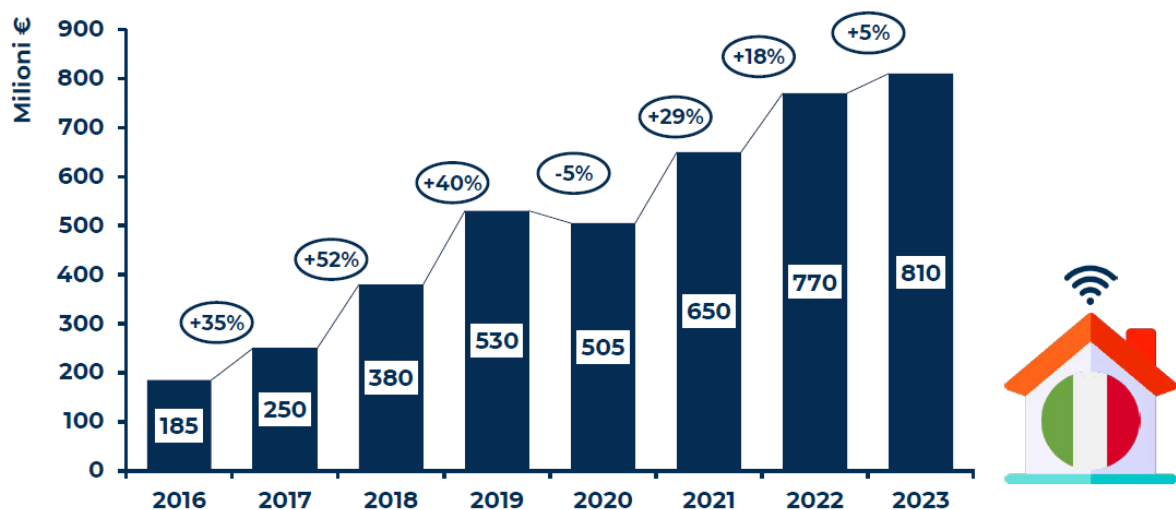
Verder merkt men voor wat de Apps als belangrijkste interface tussen Smart Home en gebruiker betreft:

- 92% van de consumenten is zeer tevreden over gebruik van de App.
- 81% gebruikt de App tenminste 1 à 2 keer per week (60% elke dag)

En deze worden vooral gebruikt voor het controleren van huishoudapparaten (93%) en voor de veiligheid (93%).

Desalniettemin is de markt te gefragmenteerd en dient men verschillende Apps te raadplegen voor de verschillende toestellen.

De markt van de Smart Home in Italië



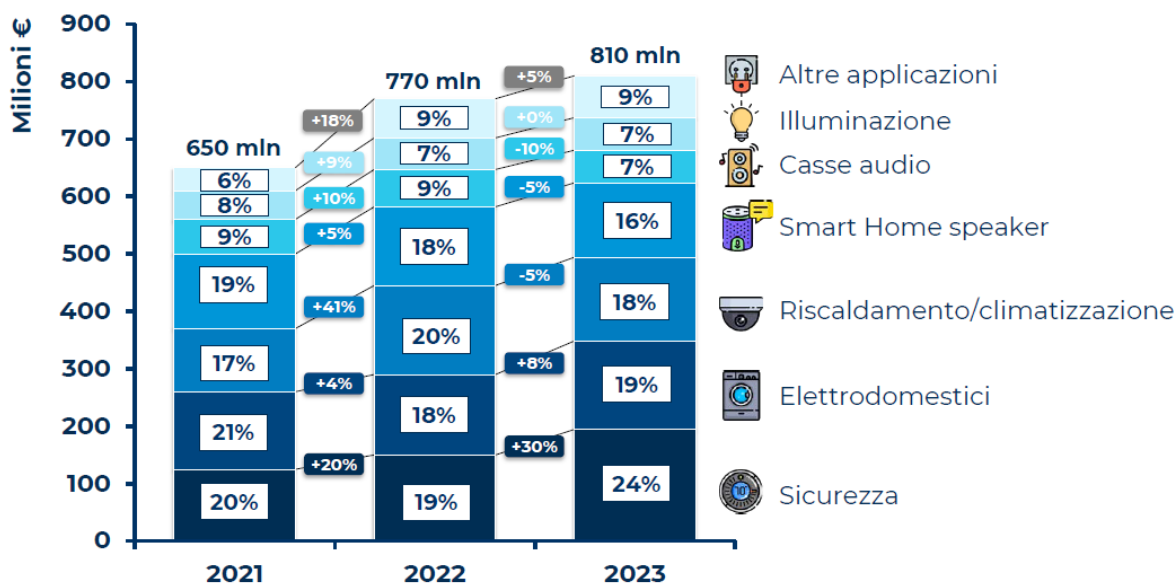
*IVA esclusa. Nella stima non rientrano i sistemi di domotica cablati e le Smart TV stand-alone

- Het aantal bedrijven dat innovatieve oplossingen aanbiedt voor thuis stijgt nog steeds. De echte uitdaging voor de bedrijven vormt de moeilijkheid om loyale klanten vast te houden en een constante en langdurige relatie op te bouwen.

////////////////////////////////////

1.1 WELKE PRODUCTEN WORDEN ER VOORAL VERKOCHT?

24% van de producten (195 miljoen euro) betreft oplossingen voor de veiligheid, videocamera's, sensoren voor ramen en deuren met een groei van 20% t.o.v. voorbije jaar



1.2 EN VIA WELKE KANALEN?

De traditionele toeleveringsketen verliest aan belang. Het enige kanaal dat een duidelijke stijging kent is dat van de e-retailer (38% van de markt): een uitstekend resultaat dat duidelijk hoger ligt dan de gemiddelde groei van de verkoop via e-commerce in het algemeen (+8%).

De voornaamste producten zijn kleine smart huishoudtoestellen (airfryers, koffiemachines en microgolfovens), gevolgd door veiligheidstoestellen zoals videocamera's en slimme sloten.



2. WELKE ZIJN DE BELANGRIJKSTE IOT-TOEPASSINGEN VOOR DE SMART HOME?

De uitdrukking 'smart home' verwijst naar de mogelijkheid om de systemen en apparaten in huis automatisch of vanop afstand te beheren en dit voor energiebesparing, comfort en de veiligheid van het huis en de mensen in de woning.

De belangrijkste IoT-toepassingen zijn de volgende:

- Assistentie aan personen
- Airconditioning, verwarming
- Beheer van huishoudtoestellen
- Beheer van systemen (verschillende toestellen samen)
- Sluiten/openen van rolluiken en beveiligingen
- Verlichting
- Energieverbruik
- Checken van gassen en uitlaten, overstromingen, storingen in systemen
- Meten van luchtkwaliteit, waterkwaliteit, vochtigheid
- Veiligheidsbeheer, slimme deurbellen, slimme toegangen, alarmsystemen
- Smart speakers

3. DE VOORUITZICHTEN VOOR DE CONSUMENT

Het percentage Italiaanse consumenten dat zegt minstens één 'smart'voorwerp in huis te hebben, blijft vrijwel constant; 59%. Meer dan 70% van de consumenten verklaart ook zeer tevreden te zijn over de aankoop van deze producten en 63% gebruikt deze 'smart' functie ook echt.

De App blijft de voornaamste interface voor het 'smart' gebruik. Vandaar het belang naar de toekomst voor een goede integratie van deze.

Er dient dus niet alleen aandacht te zijn voor de gebruiksvriendelijkheid, maar ook om de klant aan boord te houden, een goed aanbod aan functies, een laag energieverbruik en een goede veiligheid van data.



