

Financieel



Technologie
Digitalisering



Mens / Sociaal



Democratie
besluitvorming



Duurzaamheid
Circulariteit

Nieuwe businessmodellen





Nieuwe businessmodellen

Samenvatting; Amazon heeft de afgelopen twee jaar een aantal investeringen gedaan waardoor het bedrijf in korte tijd een sleutelrol is gaan spelen op de particuliere huizenmarkt in Amerika. Ze hebben Ring gekocht (slimme deurbel), zijn een samenwerking aangegaan met huizenmakelaar Lennar en hebben Plant Febrac gekocht (modulaire huizenbouwer). Ook zijn ze een partnership aangegaan met een grote vastgoedonderneming: Realogy.

Op de website van Amazon kan je nu Prefab smarthuizen kopen waarin Amazon in samenwerking met o.a. Ring diverse slimme applicaties inbouwt. Bij Lennar kan je een 'Everything's Included' huis kopen. Dat wordt gratis en compleet geleverd met de nieuwste en meeste duurzame technologieën en services, die Amazon voor je installeert. Alle nieuwe huizen die Lennar verkoopt, bevatten nu standaard Alexa van Amazon. In de samenwerking met Realogy kan je via de Amazonwebsite een vastgoed makelaar vinden die je bij aankoop van een huis een fikse korting geeft op slimme technologieën in dat huis; uiteraard geleverd door Amazon.

Op deze manier dringt Amazon je huis binnen en kan zo data verzamelen over het gebruik ervan. Deze data kunnen ze dan weer gebruiken bij toekomstige ontwerpen en ontwikkelingen in de bouw. Daarnaast krijgt Amazon dus ook de beschikking over data van de verkoop van woningen (via hun website), het gebruik van de woning (middels Alexa en andere smart tools), het bouwen van woningen (via Prefab), en over de locaties en prijzen van woningen (via Realogy). Op deze manier kunnen ze de hele keten van de woningbouw in de VS gaan beheersen.

Relevantie

Nieuw toetreders op de woningmarkt (zoals

Amazon) kunnen met vernieuwende businessmodellen en met toegang tot essentiële data over wonen, de macht en de marges in de woningbouw naar zich toe trekken.

Achtergrond

Amazon wil middels Alexa de huiskamer binnenkomen, services verkopen en data verzamelen. Het wil de Smart Home markt beheersen. Daarvoor is o.a. het Alexa Fund opgezet dat \$200 mln beschikbaar heeft om te investeren in startups die actief zijn op het gebied van Voice en andere slimme woon-technologieën. De investering in Ring is hier een voorbeeld van. Amazon concurreert op dit vlak overigens met Apple en Google die ook actief zijn op het gebied van data van woonconsumenten.

Amazon heeft onlangs zijn assortiment apparaten uitgebreid met camera's, luidsprekers, beveiligingssystemen en magnetrons van de slimme assistent Alexa.

Uitdagingen

Amazon is continu op zoek naar nieuwe markten om zijn dienstverlening uit te breiden. Daarvoor zijn data over de consument cruciaal. Uiteraard moet daarbij wel de privacy van de gebruikers in acht worden genomen. Met name in de EU maakt de AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming) de speelruimte wat beperkter.

Actie

Amazon heeft in korte tijd een sterke positie veroverd op de (slimme) huizenmarkten. Dit beheerst in feite de hele keten van woning zoeken, kopen en inrichten. Het is niet uitgesloten dat ze dit ook in andere markten in de EU of in Nederland gaan doen.

Resultaat

Met name het concept 'Everything's Included' van makelaar Lennar is gebaseerd op een



Financieel

nieuw businessmodel rond wonen. De woningen hebben een prijs waarin alles inbegrepen is. In alle huizen van Lennar is het Amazonsysteem al standaard geïnstalleerd. Klanten hebben nog wel de keuze of ze het systeem al dan niet willen inschakelen, maar kunnen geen huis kopen zonder dit systeem. Dat betekent dat elk van de bijna 35.000 huizen die Lennar in de 23 staten in de VS jaarlijks bouwt een slim huis is met Amazonapparatuur erin. Het enige dat de nieuwe huiseigenaar hoeft te doen, is een internetprovider kiezen en het account inschakelen. Vervolgens bezoekt een technicus van Amazon Smart Home Services het huis om de smart home-systemen van klanten in te schakelen. Ook deze service is gratis. En zo verzamelt Amazon een enorme hoeveelheid data over het gebruik van de woning en de voorkeuren van de consument. Deze data vertegenwoordigen een grote waarde.

Impact

Amazon en zijn partnerbedrijven zetten erop in dat smart homes de standaard worden. Net zoals je nu geen nieuwe auto zonder airco meer kunt kopen. Amazon wil de grootste partij op de markt worden van modulair, duurzaam en slim bouwen.

Met alle woondata kan het bedrijf het ontwerp van de woningen verbeteren, veel beter dan traditionele bouwbedrijven. Bovendien kunnen ze op basis van deze data ook aanvullende diensten aanbieden en worden zo een bepalende speler in vraag en aanbod van woningbouw.

En nu?

De marktontwikkelingen die Amazon in gang heeft gezet op de Amerikaanse woningmarkt kunnen een flinke verschuiving betekenen. Het is niet de eerste (consumenten)markt die ze in bezit nemen. Ze zijn sterk gericht op het aanbieden van een woning als een complete service, inclusief de smart tools in de woning.

Een dergelijke verschuiving kan ook in Nederland snel gaan. Bouwers moeten zich erop voorbereiden om dergelijke woningen te kunnen ontwerpen, bouwen en leveren.

Als bouwbedrijf kun je op deze ontwikkelingen inspelen:

- **Monitor welke partijen verschuivingen in de Nederlandse markt teweegbrengen als Amazon in de VS;**
- **Evalueer je eigen strategische positie in de markt en je toegevoegde waarde als bedrijf in de 'woonketen'. Beoordeel of deze positie in gevaar kan komen door nieuwe toetreders als Amazon;**
- **Zoek samenwerking met andere partijen in de 'woonketen' om zo een complete woonservice voor de consument te kunnen leveren.**

Links en bibliografie

- Commercial Lennars 'Everything Included' houses: Everything's Included. Even Joy. | New Homes by Lennar
- CBS newsitem over Amazon, Lennar en smart homes market: Rise of "smart homes" as Amazon, Lennar team up
- CNBC artikel over samenwerking Amazon en Realogy, real estate agent: Realogy stock zooms 25% after deal with Amazon
- CNBC newsitem over Amazon in de woningmarkt: Amazon invests in prefab home builder "Plant Prefab"