

CONTEXTO SECTORIAL

La domótica y los edificios inteligentes forman parte del ecosistema global de smart buildings, un mercado en expansión impulsado por la digitalización, la eficiencia energética y la transición ecológica.

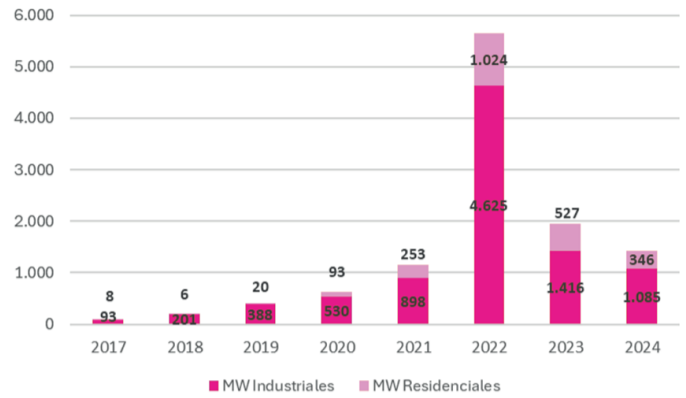
El mercado español de hogar inteligente se estima en torno a 1200 – 1500 millones de euros anuales, incluyendo automatización residencial, seguridad conectada, climatización inteligente y gestión energética. Las previsiones apuntan a un crecimiento medio anual del 8-12 % hasta 2030, impulsado por la digitalización del hogar y el aumento del coste energético. Dentro de este mercado, el segmento vinculado específicamente a gestión y optimización energética puede situarse actualmente en un rango estimado de 400 – 600 millones de euros anuales.

En el ámbito de la rehabilitación energética, España cuenta con más de 25 millones de viviendas, de las cuales más del 50 % fueron construidas antes de 1980.

El crecimiento del autoconsumo fotovoltaico ha sido uno de los principales motores indirectos del sector domótico. Durante el año 2024, se instalaron en España 1431 MW de autoconsumo, de los cuales el 76 % (1085 MW) correspondió a instalaciones industriales, y el 24 % restante (346 MW) fueron instalaciones residenciales.

España se sitúa entre los mercados con mayor potencial de crecimiento en soluciones de eficiencia energética en edificios del sur de Europa.

EVOLUCIÓN DE LA POTENCIA INSTALADA, ESPAÑA, 2024 (MW)



DAFO

AMENAZAS

- Competencia de grandes empresas eléctricas y tecnológicas.
- Guerra de precios en soluciones básicas.
- Desconfianza del consumidor hacia tecnología compleja.
- Ciberseguridad y protección de datos (riesgo asociado a dispositivos conectados).
- Rápida evolución tecnológica.
- Volatilidad económica (en periodos de crisis, se puede retrasar la inversión).
- Falta de estandarización entre fabricantes.

OPORTUNIDADES

- Subvenciones para rehabilitación energética e instalaciones inteligentes.
- Creciente demanda de eficiencia energética (el incremento del coste de la energía favorece la adopción de soluciones inteligentes).
- Crecimiento del autoconsumo solar (necesidad de optimizar el uso de energía generada).
- Aumento de la digitalización del hogar y edificios.
- Normativas de eficiencia energética más exigentes.
- Mercado de rehabilitación energética.
- Integración con renovables (posibilidad de combinar domótica con fotovoltaica, aerotermia y puntos de recarga eléctrica).

PUNTOS FUERTES

- Propuesta de valor basada en ahorro medible.
- Alineación con la transición energética.
- Escalabilidad de soluciones (el sistema puede instalarse por fases, permitiendo ampliaciones futuras).
- Ingresos recurrentes potenciales (servicios de mantenimiento, monitorización remota y actualizaciones de software).
- Capacidad de integración multisistema.
- Adaptabilidad a múltiples segmentos.
- Contribución al confort y calidad de vida.

PUNTOS DÉBILES

- Coste inicial relativamente alto para la clientela.
- Necesidad de alta cualificación técnica.
- Dependencia de empresas proveedoras tecnológicas.
- Riesgo tecnológico (obsolescencia rápida o incompatibilidades entre sistemas).
- Ciclo de venta largo (la clientela necesita comparar, informarse y evaluar amortización).

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El mercado de domótica orientada al ahorro energético en la Comunitat Valenciana se estima de 40 a 65 millones de euros anuales, con respecto al peso regional sobre el mercado nacional de smart home y sistemas de gestión energética. Este volumen incluye soluciones de control inteligente de climatización, monitorización de consumos, integración con autoconsumo fotovoltaico y automatización energética en vivienda unifamiliar y pequeño terciario.

La Comunitat Valenciana representa el 10 % del mercado nacional, con un parque inmobiliario amplio (cerca de 3 millones de viviendas) y un elevado potencial de rehabilitación energética.

CLIENTES

Propietarios de viviendas unifamiliares o en proceso de reforma, pequeñas y medianas empresas (oficinas, comercios, clínicas, restaurantes), comunidades de personas propietarias, promotoras inmobiliarias y administraciones públicas.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

- Sistemas de control de climatización.
- Gestión inteligente de iluminación.
- Monitorización energética.
- Automatización integral del hogar.
- Integración con energía solar.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Auditoría energética doméstica o empresarial (estudio consumos, ineficiencias).
- Estudios de viabilidad y retorno de inversión (cálculo de ahorro estimado).
- Sistemas de seguridad integrados.
- Control de persianas y protecciones solares (automatización y optimización térmica).
- Mantenimiento y soporte técnico.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE DOMÓTICA PARA AHORRO ENERGÉTICO TIPO

CNAE/SIC	43.21 / 17.31
IAE	504.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	220.000 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	Una persona emprendedora y un técnico electricista
Instalaciones	Local de entre 60 y 100 m ² divididos en oficina y pequeño almacén
Clientes	Particulares y empresas
Herramientas promocionales	Redes sociales (Instagram, LinkedIn), web, publicidad digital, boca a boca, visita comercial y colaboraciones con profesionales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	83.000 euros
Importe gastos anuales	202.905 euros
Resultado bruto (%)	3,2 %

RECOMENDACIONES

- La vivienda unifamiliar es el segmento con mayor capacidad de decisión individual y menor complejidad administrativa.
- Especialízate en eficiencia energética para posicionarte como experto en ahorro real y optimización del consumo.
- Establece alianzas con empresas de fotovoltaica y aerotermia para ofrecer soluciones completas.
- Presenta siempre simulaciones de ahorro y plazos de amortización claros para facilitar la decisión de compra.
- Diseña instalaciones que puedan ampliarse por fases, reduciendo la barrera de entrada económica de la clientela.
- Trabaja con fabricantes consolidados que garanticen compatibilidad, actualizaciones y soporte técnico a largo plazo.
- Actualiza conocimientos en normativa energética, nuevas tecnologías y ciberseguridad.
- Ofrece mantenimiento, monitorización remota y soporte rápido para generar confianza y fidelización.
- Informa y asesora al cliente en la tramitación de ayudas para rehabilitación energética.
- Transmite profesionalidad, seguridad eléctrica y cumplimiento normativo como eje diferenciador.

ENLACES DE INTERÉS

gcee.aven.es · www.ivace.es · a3e.es · www.miteco.gob.es · gbce.es · www.appa.es

