

EL MERCADO DEL MUEBLE EN ALEMANIA

2025

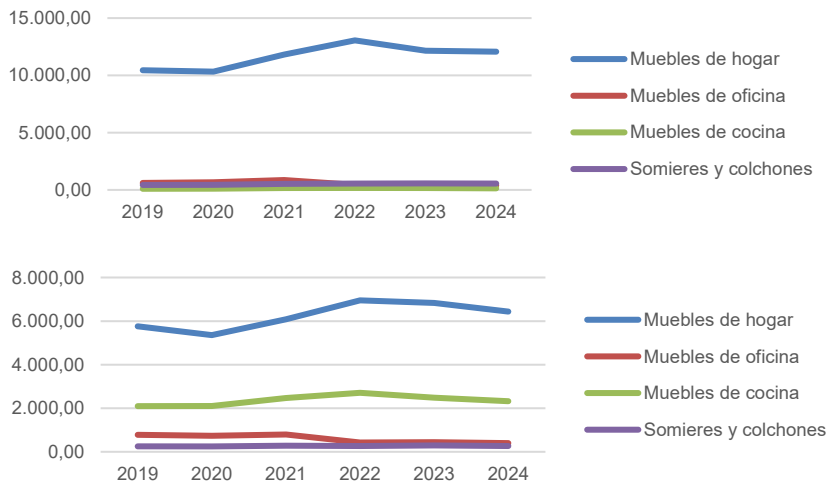
Definición del sector

Productos	Mueble.	Principales regiones	Alemania.
Categorías	Mueble de hogar, mueble de oficina, mueble de cocina, somieres y colchones.	Principales productos demandados	Mueble de hogar (asientos giratorios de altura ajustable, asientos transformables en cama, asientos de roten, mimbre, bambú, asientos, parte de asientos, muebles de madera, plástico y metal).

Comercio exterior

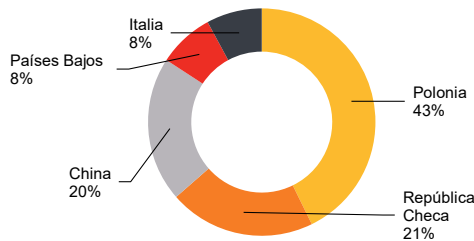
Importaciones y exportaciones (2019 - 2025)

Datos en millones de euros



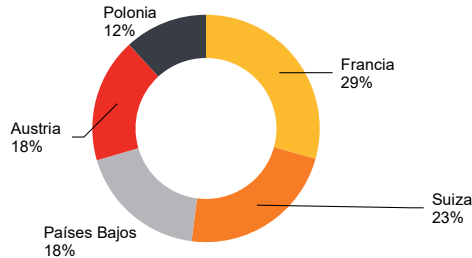
Principales países proveedores

En millones de EUR



Principales países clientes

En millones de EUR



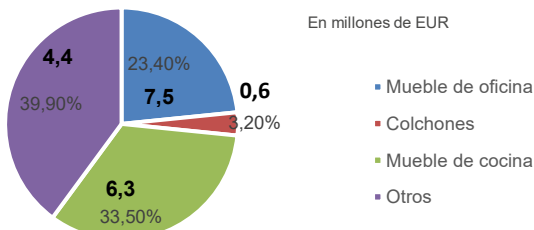
- Las **importaciones** alemanas del sector mueble alcanzaron los **13.163 millones** de euros en 2024, con Polonia, República Checa, China, Países Bajos e Italia liderando el *ranking* como principales proveedores.
- Las **exportaciones** alemanas del sector mueble alcanzaron los **9.403 millones** de euros en 2024, con Francia, Suiza, Países Bajos, Austria y Polonia liderando el *ranking* como principales países clientes.

Producción local

Alemania sigue siendo el **mayor fabricante** de muebles de Europa, con una facturación de **16.338 millones** de euros en 2024, aunque supone una caída con respecto al año anterior.

El sector se caracteriza por una **alta concentración** empresarial, una **progresiva mecanización** de los procesos productivos y una clara tendencia a la **optimización de recursos** y reducción de costes.

El segmento del **mueble de cocina** destaca como el más relevante en términos de facturación, representando un **33,5 %** del total, pese a que solo cuenta con 49 empresas.



Demanda

Alemania es uno de los países europeos con **mayor gasto** en mobiliario, con un consumidor exigente que valore la **calidad**, **sostenibilidad** y **funcionalidad**. La demanda está impulsada por hogares unipersonales, población envejecida y jóvenes con alto poder adquisitivo. Destaca el crecimiento del canal online y la importancia del bricolaje.

Precios

Alemania es un mercado de compradores altamente **competitivos** y orientado por la **demanda**, con una clara polarización del consumo. Predomina el **segmento bajo**, atendido por **canales discount** y **grandes superficies** con productos importados de países como China, Polonia o Turquía. El segmento medio pierde peso progresivamente, mientras que el segmento alto, dominado por fabricantes alemanes y países como Austria, Dinamarca o Suiza, gana protagonismo con muebles de alta calidad y diseño. Las **exportaciones españolas**, aunque limitadas, se concentran en los **segmentos medio y alto** por sus costes de producción.

EL MERCADO DEL MUEBLE EN ALEMANIA

2025

Percepción del producto español

- Las exportaciones de mueble español al mercado alemán son **poco significativas** en relación con el tamaño del mercado.
- El consumidor alemán no identifica fácilmente marcas españolas de muebles, a diferencia de lo que ocurre con otros sectores de consumo.
- El producto español es visto como de **diseño aceptable** y de **calidad europea**, alineado con los estándares sociales y ambientales.
- En algunos casos, puede percibirse como una opción interesante para **diversificar la oferta**.

Canales de distribución

Comercio minorista

- Comercio minorista **especializado**.
- Comercio minorista **técnico**.
- Grandes superficies y cadenas de **discount**.

Canal contract

El **negocio contract** (*Objektgeschäft* en alemán) se considera un canal independiente dentro del sector del mueble.

Canales no tradicionales

- Comercio electrónico.
- Venta directa por el fabricante.
- Factory-outlet center*.
- TV-Shopping*.

Perspectivas del sector

- El sector del mueble en Alemania, valorado en **16.300 millones de euros** en 2024, se espera que experimente un crecimiento anual del 2,84 % hasta 2029.
- Se observa una **caída** de la facturación en todos los sectores de producción.
- El mueble es un producto duradero con un ciclo de vida largo, por lo que el desarrollo del mercado se sitúa en una fase de **estabilidad-madurez**, lo que se refleja en su crecimiento moderado.

Acceso al mercado

Barreras arancelarias

La **exportación** de muebles a Alemania no encuentra ningún tipo de obstáculo comercial.

Normativa

Obligatoriedad de cumplimiento de las **normas comunitarias** (CEN-EN).

Legislación

La legislación europea en el ámbito mercantil está **vigente** tanto en Alemania como en España, por lo que la normativa es la misma en ambos países.

IVA y régimen de importación

El **IVA** general es del 19 % y el reducido del 7 %.

Oportunidades

- Las mayores oportunidades se encuentran en productos que aporten un claro **valor diferencial** en precio, diseño, servicio o en otras ventajas competitivas percibidas.
- El tamaño del mercado permite **combinar múltiples canales**: venta directa al comercio especializado, acceso a través de centrales o asociaciones de compra, presencia en plataformas de **e-commerce**, participación en el canal **contract**.
- Participar en el **canal contract** es una vía efectiva de entrada al mercado alemán, ya que permite conseguir el reconocimiento de marca sin inversión en publicidad.
- El envejecimiento de la población abre la puerta a **muebles adaptados** al grupo de mayores de 50 años, cada vez más relevante.

Información práctica

Ferias

IMM (Colonia)
www.imm-cologne.com
ORGATEC (Colonia)
www.orgatec.com
INTERZUM (Colonia)
www.interzum.de
SPOGA+GAFA (Colonia)
www.spogagafa.com

Publicaciones

MÖBELMARKT
www.moebelmarkt.de
md
www.md-mag.com
EUWID MAGAZINE
www.euwid.de

Asociaciones

Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V.
www.cdh.de

Más info

[Acceda aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
María Martínez Linares

27 de junio de 2025
Düsseldorf

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de
España en Düsseldorf

<http://alemania.oficinascomerciales.es>

Editado
ICEX España Exportación
e Inversiones, E.P.E.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es
www.icex.es