

# EL MERCADO DEL MUEBLE EN BÉLGICA

2025

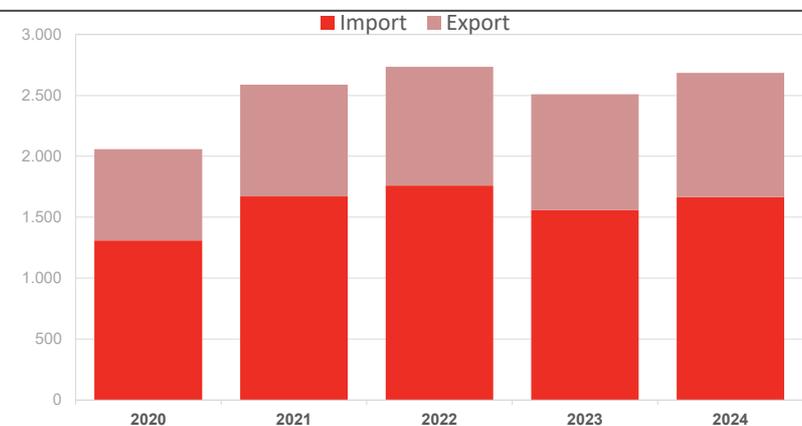
## Definición del sector

<b>Productos</b>	Muebles del hogar, oficina, cocina, jardín, somieres y colchones	<b>Principales regiones</b>	Flandes Occidental, Flandes Oriental y Amberes
<b>Categorías</b>	Muebles de salón y comedor, dormitorios, cocinas, mobiliario de oficina, mobiliario exterior, sofás y colchones	<b>Principales productos demandados</b>	Muebles especialmente para hogar (salón, dormitorio) y oficina

## Comercio exterior

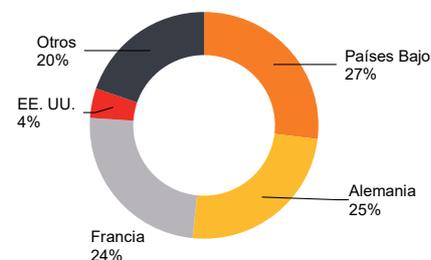
### Exportaciones e importaciones de muebles (2020-2024)

Datos en miles de euros



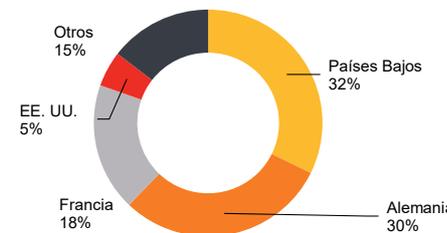
### Principales países proveedores

Datos en miles de euros



### Principales países clientes

Datos en miles de euros

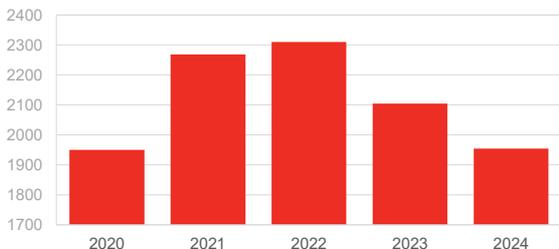


- España se posiciona como el 7.º proveedor de muebles a Bélgica, con exportaciones por valor de 18 millones de euros en 2024.
- Las importaciones belgas de muebles crecieron un 7 % interanual en 2024, alcanzando los 1.018 millones de euros.
- Países Bajos, Alemania y Francia concentran más del 75% de las importaciones belgas del sector.
- Bélgica presenta una balanza comercial deficitaria en muebles: importa un 59 % más de los que exporta.
- Alemania destaca como el mercado más dinámico para las exportaciones belgas, con un crecimiento del 36,5 % en 2024.

## Demanda

Datos en euros

Ingresos del sector del mueble en Bélgica



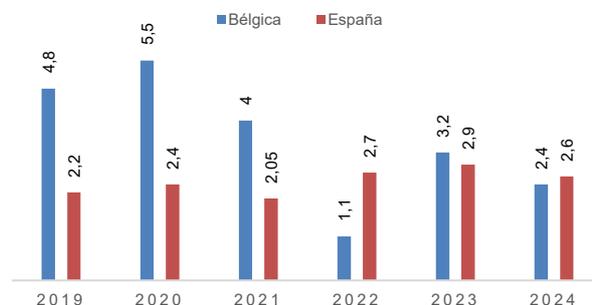
- Bélgica es uno de los países europeos con mayor consumo de mobiliario por hogar, con un gasto del 6,5 % de la renta disponible.
- El consumidor belga valora cada vez más los muebles sostenibles, impulsados por el auge del e-commerce y la tendencia "smart living".
- La fuerte presencia de expatriados y hogares unipersonales eleva la demanda de mobiliario temporal, modular y versátil.

## Oferta

- 445 millones de euros en inversión refuerzan su capacidad productiva.
- Amberes destaca como región líder en producción.
- Más de 1.500 empresas forman el tejido industrial del sector.
- El sector da trabajo a más de 32.500 personas.

## Precios

Evolución de los precios del sector del mueble (2019-2024)



# EL MERCADO DEL MUEBLE EN BÉLGICA

2025

## Percepción del producto español

- Un punto en común entre las empresas de muebles españolas y belgas es su **capacidad para ser tanto fabricantes como distribuidores**.
- En el caso de los consumidores belgas, el nivel de reconocimiento de la marca española en la compra de muebles es **bastante bajo**.
- Uno de los principales desafíos de la oferta española es que **no ofrece los mismos plazos de entrega a nivel logístico** que sus países vecinos, debido a la ubicación geográfica.
- El mueble español aún debe **reforzar su visibilidad y diferenciación** frente a competidores consolidados como Italia, Alemania o Reino Unido.

## Canales de distribución

**Distribuidores profesionales y mayoristas** Las grandes cadenas y mayoristas locales dominan la distribución física, con una fuerte implantación de actores como IKEA o Maison du Monde.

**Comercialización a través de agentes** Se ocupan de buscar y contactar con posibles compradores. Es utilizado para introducirse en algunos nichos concretos o regiones.

**Fabricantes que producen y venden directamente** Algunas marcas belgas integran producción y venta bajo un mismo modelo.

**E-commerce y canales digitales** El canal digital ha crecido con fuerza desde la pandemia y representa una parte esencial de la distribución del mueble. Principales plataformas:

- [Coolblue.be](http://Coolblue.be)
- [Bol.com](http://Bol.com)
- [Jysk.be](http://Jysk.be)

## Perspectivas del sector

- El sector del mueble en Bélgica atraviesa una etapa de reestructuración, marcada por altos **costes de producción, incertidumbre macroeconómica y descenso de la demanda**.
- Las empresas están apostando por **innovación, digitalización, automatización y sostenibilidad** para mantener su competitividad en un entorno incierto.
- Se prevé una transición hacia **modelos circulares**, con apoyo institucional y estrategias para reducir la dependencia internacional.

## Acceso al mercado

Normativa

**Regulación de Ecodiseño para Productos Sostenibles**. Directive 2009/125/EC

**Responsabilidad Extendida del Productor (EPR)**

Barreras de entrada:

- Necesidad de dos distribuidores belgas: francófono y flamenco
- La garantía habitual aportada por el fabricante alcanza los 3 años desde la compra por parte del consumidor final
- Es necesaria la traducción de toda la documentación, etiquetado y empaquetado de los productos en el idioma de la región en que se comercialicen

## Oportunidades

- El cliente belga se está profesionalizando, lo que abre oportunidades para **empresas capaces de adaptarse a demandas específicas con productos personalizados**.
- La **ubicación estratégica de Bélgica y su infraestructura** lógica facilitan la exportación a mercados vecinos como Alemania o Francia.
- La **sostenibilidad, la economía circular y la digitalización son tendencias crecientes** que pueden convertirse en ventajas competitivas para el mueble español.
- El sector de la construcción impulsa el consumo de mobiliario sostenible y funcional, lo que genera nuevas oportunidades en mobiliario para hogar, cocina.

## Información práctica

### Ferias

Brussels Furniture Fair  
[www.furniturefairbrussels.be](http://www.furniturefairbrussels.be)

Brussels Design Market  
[www.designmarket.be](http://www.designmarket.be)

Batibouw  
[www.batibouw.com](http://www.batibouw.com)

### Publicaciones

Meubihome  
[www.meubihome.be](http://www.meubihome.be)

EFIC Annual Reports  
[www.efic.eu](http://www.efic.eu)

Feeling Wonen  
[www.feelingwonen.be](http://www.feelingwonen.be)

### Asociaciones

Fedustria  
[www.fedustria.be](http://www.fedustria.be)

Valumat  
[www.valumat.be](http://www.valumat.be)

Navem  
[www.navem.be](http://www.navem.be)

## Más info

[Accede aquí](#) al estudio de mercado

Realización  
Juan Ramón Piedra Brito

24 de julio de 2025  
Bruselas

Supervisión  
Oficina Económica y Comercial de la  
Embajada de España en Bruselas

<http://belgica.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](mailto:informacion@icex.es)  
[www.icex.es](http://www.icex.es)

JULIO, 2025 · NIPO 224250273