



INFORME
DE FERIAS

2019



SECOND HOME EXPO

Gante

15-17 de febrero de 2019

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas

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.

icex



18 de febrero de 2019
Bruselas

Este estudio ha sido realizado por
Celestina Madroñal Ruiz

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Bruselas.

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

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Organización y expositores	6
2.2. Plano de la feria	7
2.3. Datos de participación durante la feria	8
2.4. Participación de empresas españolas y de empresas con presencia en el mercado español	8
3. Tendencias y novedades presentadas	9
4. Valoración	12
4.1. Valoración de la feria en su conjunto	12
4.2. Recomendaciones	13
5. Anexos	14
5.1. Listado de expositores	14
5.2. Listado de empresas españolas o con intereses en España	14
5.3. Publicaciones relacionadas	16





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

SECOND
HOME
EXPO

SECOND HOME EXPO



Ámbito:

Internacional

Sector:

Segundas residencias

Fechas de celebración del evento:

15-17 de febrero de 2019

Fechas de la próxima edición:

Amberes 18-19 de mayo 2019

Gante 11-13 de octubre 2019, [las demás](#)

Frecuencia:

Tres ediciones al año en Bélgica

Lugar de celebración:

Flanders Expo Gent, Maaltekouter 1,

Hall 8 (Gante)

*En navegador se recomienda buscar
"Maaltekouter 1" (Gent)*

Acceso en Coche:

Tomar la salida 14 en E40,

Dirección Bruselas- Ostende.

Flanders Expo dispone de parking fácilmente accesible y localizado en las inmediaciones de los Hall.



Acceso en transporte público:

Tranvía línea 1, parada en Sint-Denijs-Westrem Franders Expo.

Horario de la feria:

viernes a domingo de 11.00h a 18.00h.

Precios de entrada:

15 € en la feria, si se adquiere con antelación se aplicará un descuento de 5 €, y el precio quedaría en 10 €

Organizador:

Fairs Consult bvba
Maaltekouter 1
9051 Gent
Belgium

Página web:

<https://www.secondhome-expo.be/en>



Fuente: página web de la feria.



2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización y expositores

Second Home es iniciativa de Fairs Consult, una empresa filial de Artexis, uno de los mayores organizadores de ferias de Europa y a nivel mundial. Seguidamente encuentra los datos de contacto de los organizadores:

Lugar de celebración:

Flanders Expo
Maaltekouter 1
9051, Ghent
Belgium

Office Fairs Consult:

Fairs Consult BVBA
Maaltekouter 1
9051 Ghent
Belgium

T +32 9 274 03 25
E info@fairsconsult.com

Interesados en exponer, puede tomar contacto con?

secondhome-expo.com

En la feria pueden encontrarse bienes inmuebles en 27 países diferentes. Las empresas inmobiliarias y grupos de inversión se dan cita en la feria para promocionar pisos, urbanizaciones privadas y viviendas de lujo. La mayor parte de estas residencias se sitúan en países de la costa mediterránea.

La relación completa de expositores, clasificada por país de interés, puede consultarse en el siguiente [link](#).



2.2. Stands

Standard stand	Premium stand	Truss stand
+ € 70,00 per m2 for standard stand structure	+ € 95,00 per m2 for premium stand structure	+ € 95,00 per m2 for truss stand structure (only from 24m2)

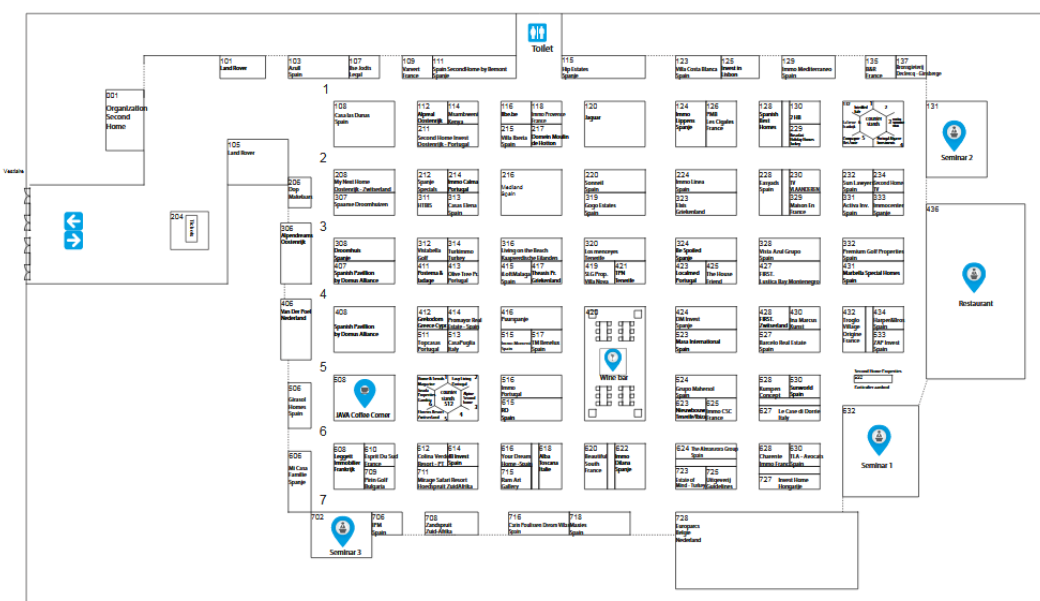
Para más información se ruega contactar: info@secondhome-expo.com

Los organizadores de la feria ofrecen una [plataforma on-line](https://www.secondhome-expo.com/prices) para promover bienes inmobiliarios, cuyo coste se puede consultar en el siguiente link: <https://www.secondhome-expo.com/prices>

También ofrecen la posibilidad de publicar anuncios en la revista profesional SECOND HOME MAGAZINE: <https://www.secondhome-expo.com/magazine>

2.3. Plano de la feria

Second Home Expo
Flanders Expo Ghent | Hall 1 | February 15 - 17 | 2019



SECOND HOME EXPO

Investeren en genieten van een tweede verblijf



Faire Consult Inve
Maelhouter 1
9001 Ghent
Belgium

Second Home Expo:
T +32(0)9 274 03 25
E info@secondhome-expo.be
I www.secondhome-expo.be

Invest 360:
T +32(0)9 288 04 54
E info@invest360.be
I www.360invest.be

Fuente: página web de la feria.



2.4. Datos de participación durante la feria

En la feria se dieron cita 130 expositores, el 85% de los cuales repetían después de participar en ediciones anteriores. Procedentes de 27 países, su oferta inmobiliaria abarca distintas áreas geográficas a lo largo del mundo (España, EEUU, Tailandia, Caribe, etc.)

Según datos de la organización la feria contó en 2019 con 5.600 visitantes lo que ha afianzado Second Home de Gante como evento de referencia al que acuden los ciudadanos belgas que desean adquirir una segunda vivienda. Los expertos se sorprenden con que cada vez la media de edad de los visitantes sea menor; los visitantes ya no lo ven sólo como una vivienda de vacaciones sino también como una inversión que les genere ingresos a través del alquiler.

De los visitantes que acuden a Second Home Gante, el 53% tiene intención de comprar en menos de un año y el 84% recomienda la feria a amigos que se planteen la adquisición de una vivienda vacacional en el extranjero.

2.5. Participación de empresas españolas y de empresas con presencia en el mercado español

En esta edición de Second Home Gante, España fue señalada como uno de los objetivos de los belgas a la hora de adquirir su segunda vivienda. El número de empresas expositoras españolas y empresas con presencia en nuestro país ascendió a 63 durante la feria. Sólo algunos de estos expositores también presentaban entre su oferta, viviendas en otras áreas como Portugal, Caribe o Asia.

Para ver listado completo de expositores de empresas españolas y empresas con delegación en España, consulte Anexo 5.2. de este informe.

3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias

Según el [Consejo General del Notariado](#), asociación española de notarios, en el primer semestre de 2018, la compraventa de vivienda libre por parte de extranjeros aumentó un 5,6% interanual.



La compraventa de vivienda libre por parte de compradores extranjeros experimentó un crecimiento interanual del 5,6% en la primera mitad de 2018. Se registraron 53.359 operaciones, un 18,7% de las transacciones totales en el período.



La compraventa de vivienda libre por parte de compradores extranjeros ha evolucionado de manera dispar en las CC.AA. Los incrementos más significativos se produjeron en Aragón (30,9%), Extremadura (27,4%), Murcia (21,3%) y Castilla La Mancha (20,2%). Las mayores disminuciones se produjeron en Baleares (-11,2%) y Canarias (-10,6%).

Por nacionalidad, los británicos (14,3%) siguen siendo los que mayor peso tienen sobre el total de compradores extranjeros. Los belgas siguen en cuarta posición. Destacan la fuerte subida de los compradores marroquíes (28,8%) e irlandeses (24,7%) y la caída de los suizos (13,2%)

El precio promedio por metro cuadrado de las operaciones realizadas por extranjeros desacelera su crecimiento al 0,9% interanual. Este crecimiento fue mayor para los no residentes (2,0%) que para los residentes (1,4%). Se mantiene un precio mayor para los no residentes (1.984 €/m² frente a 1.426 €/m²). Los precios se volvieron a disparar en Extremadura (30,0%) y continúan el crecimiento del semestre pasado en Madrid y (12,8%) País Vasco (11,4%). Destaca la caída de Galicia (-11,8%).

Una mayoría de extranjeros que compra un inmueble acude a un notario por el control de legalidad que realiza y la seguridad jurídica que aporta la escritura pública.

Para comprar un bien en España aconsejan la intervención de un abogado, ya que el notario tiene muchas menos obligaciones de investigación que un notario en Bélgica. Las tareas de un abogado es controlar la existencia de hipoteca sobre el bien, o deudas hacia empresas públicas, o autorización urbanística de construcción. Comunican que los gastos anuales alcanzan entre 3.000 a 4.000 euros, gastos de impuestos catastrales, impuestos locales, impuestos del ayuntamiento, declaraciones de ingresos particulares, seguros, gastos de los servicios públicos, etc.

España es un destino popular para los propietarios de una segunda residencia. Como razón principal mencionan la vida en España, la buena gastronomía, el buen vino y los paisajes diversos y únicos.

La propiedad de una segunda residencia en una de las Costas españolas es muy popular. También las Islas Canarias tienen mucho éxito debido a las temperaturas agradables, no solamente para ser un destino 'soleado', sino también un lugar predilecto para 'pasar el invierno'.



3.2. Seminarios

Durante el sábado y domingo, se llevaron a cabo distintos seminarios en neerlandés, a fin de tratar algunas de las preguntas que surgen al querer adquirir una segunda vivienda en el extranjero:

Seminar room 1:

- 12.00 - 12.45 Que pasa en el momento de mudarse a España?
- 13.00 - 13.45 Comprar una segunda residencia en España
- 14.00 - 14.45 7 consejos para comprar una nueva construcción en España
- 15.00 - 15.30 viernes y domingo: Problemas y puntos de atención en el momento de comprar un bien inmobiliario en España
- 15.00 - 15.30 sábado: ¿'Pagar por ahorrar? Cuáles son las alternativas de la libreta de ahorro?
- 15.45 - 16.15 Alquiler en España: resumen global de la nueva reglamentación
- 16.30 - 17.00 Fiscalidad y derechos de sucesión para la compra de una segunda residencia

Seminar room 2:

- 12.00 - 12.45 Aspectos fiscales y jurídicos de comprar en Francia
- 13.00 - 13.45 Adquirir una segunda residencia en Austria
- 14.00 - 14.30 7 Puntos importantes en el momento de comprar en el extranjero: legal, contratos , agentes
- 15.45 - 16.15 Dónde comprar en España? Comparación de las regiones en España
- Adquirir una segunda residencia en Portugal
- 16.30 - 17.00 Consejos para comprar una segunda residencia en Austria

Seminar room 3:

- 12.00 - 12.45 Adquirir una segunda residencia en Grecia
- 13.00 - 13.45 Adquirir una segunda residencia en Bélgica
- 14.00 - 14.45 Adquirir una segunda residencia en Turquía
- 15.00 - 15.30 Adquirir una segunda residencia en Italia
- 14.00 - 14.45 Why buying a second home in Bulgaria?

4. Valoración

4.1. Valoración de la feria en su conjunto

Second Home International es una de las ferias más interesantes del sector, revela el interés de expositores y visitantes por conocer las últimas novedades en este ámbito y la posibilidad de hacer negocios de manera directa.

La edición de Second Home International ha gozado de buena acogida entre las empresas internacionales, con una buena afluencia de público.

Teniendo en cuenta los cambios continuos del mercado, Second Home International se ha convertido en 'la' plataforma para las segundas residencias. Hace más de 17 años que esta feria reúne en Bélgica a la oferta y demanda de este sector. Las altas consideraciones de los expositores y visitantes demuestran que Second Home International se ha convertido en la plataforma internacional para hacer buenos negocios. En esta feria se encuentran los grupos objetivo de visitantes con intenciones de compra concretas.

Second Home International es la única plataforma que en Bélgica, Países Bajos y Alemania reúne la oferta nacional e internacional para las personas interesadas en adquirir una segunda residencia, como inversión o, como residencia de vacaciones. La feria se convierte en el lugar de contacto de los intermediarios inmobiliarios, empresas inmobiliarias y responsables de proyectos especializados en inmuebles (inter)nacionales y los potenciales compradores.

Hechos y cifras de Second Home International:

- . 75% de los visitantes tiene un ingreso dos veces más importante que la media
- . El importe medio de compra es de 267.000 euros
- . 38% de los visitantes tiene intención de compra dentro de los 12 meses
- . La visita de la feria es el canal más importante para la orientación de compra
- . En total una cantidad de visitantes de más de 20.000 compradores potenciales
- . Una oferta de más de 27 países



4.2. Recomendaciones

Teniendo en cuenta la tendencia creciente de este mercado, Second Home se convierte en la plataforma ideal para la venta de segundas residencias. Además, el buen funcionamiento de las últimas ediciones y las perspectivas de este sector en el mercado belga hacen de la feria un buen lugar para promocionarse en este mercado.

Aunque no es en sí un obstáculo, conviene tener en cuenta que la feria se desarrolla en el área neerlandófona de Bélgica, donde el idioma predominante es el neerlandés. Si bien es cierto que en la feria se habla inglés con fluidez, el idioma en el que se imparten seminarios, hablan los visitantes y se entregan folletos es el neerlandés.

icex



5. Anexos

5.1. Listado de expositores

<https://www.secondhome-expo.be/en/exhibitorslist>

5.2. Listado de empresas españolas o con intereses en España

Activa Investment SLU	Stand - 331
AURA SPAIN	Stand - 414
Azull Woningen in Spanje	Stand - 103
Barceló Real Estate	Stand - 527
Be Spoiled Constructions	Stand - 324
Blue Sky Immo / Premium Golf Properties	Stand - 332
Carin Poulissen & Maxies RE	Stand - 716
Casa Las Dunas Lamata S.L.	Stand - 108
Casas Elena : In goede handen	Stand - 313
Coles of Andalucia	Stand – 407-408
Costa Brava/Barcelona Team	Stand - 215
DM Invest Spaans Vastgoed	Stand - 424
DroomhuisSpanje	Stand - 308
easyads Property Spain	Stand - 228
Excellent Housing Marbella	Stand – 407-408
Girasol Homes (Spanje)	Stand - 506
Gogo Estates International	Stand - 319
Grupo Mahersol - C21 Advieskantoor	Stand - 524
Harper & Bros	Stand - 434
Hip Estates	Stand - 115
Home International	Stand – 407-408
How to buy in Spain	Stand - 311
iloftmalaga	Stand - 415
Ilse Jodts Legal & Taxes	Stand - 107
Immo Dilana	Stand - 622

Immo Linea	Stand - 224
Immo Lippens Costa Blanca	Stand - 124
Immo Mediterraneo	Stand - 129
Immo Moment	Stand - 515
ImmoCenter	Stand - 333
IPM Spain	Stand - 706
LOS MENCEYES PROPERTIES	Stand - 320
Manny - Mi Casa Familie	Stand - 606
Marbella Special Homes	Stand - 431
Masa International	Stand - 523
Medland Spanje	Stand - 216
Murcia Services	Stand - 407-408
NIEUWBOUW TENERIFE	
COSTABLANCA	Stand - 623
Olea Home	Stand - 407-408
PMB Bvba	Stand - 126
Postema & Ladage	Stand - 411
Puurspanje	Stand - 416
RO Spain Real Estate	Stand - 615
SLG Property / Villa Nova Real Estate	Stand - 419
Sonneil SL	Stand - 220
Spaanse Droomhuizen	Stand - 307
Spain Second Home by Bemont	Stand - 111
Spanish Best Homes	Stand - 128
Spanish Pavilion	Stand - 407-408
Spanje Specials	Stand - 212
Sun Lawyers	Stand - 232
Sunworld & Immo De Leyn	Stand - 530
Tenerife Property Network	Stand - 421
The Almanzora Group	Stand - 624
The Housefriend International	Stand - 425
TLA - Avocats Independants	Stand - 630
TM Benelux	Stand - 517
Viking Homes	Stand - 407-408
Villa-Costablanca.be	Stand - 123
Vista Azul - Grupo Navasaez	Stand - 328
Vistabella Golf Homes	Stand - 312
Your Dream Home	Stand - 616
Zapinvest	Stand - 533

5.3. Publicaciones relacionadas

Estadísticas Registradores de España:

Los Registradores de España en sus últimas estadísticas publicadas hacen mención de la buena 4º posición que ocupa Bélgica en el ranking de compradores extranjeros. Se puede consultar el informe en el siguiente link (ver página 19):

http://www.registradores.org/wp-content/estadisticas/propiedad/eri/ERI_3T_2018.pdf

COMRAVENTAS DE VIVIENDA REGISTRADAS SEGÚN NACIONALIDAD DEL COMPRADOR Trimestral 3T 2018

Compraventas de vivienda registradas según nacionalidad del comprador. Trimestral 3T 2018		
Nacionalidades	%	% s/extranjeros
Reino Unido	1,96%	16,17%
Francia	0,93%	7,66%
Alemania	0,82%	6,81%
Bélgica	0,72%	5,92%
Rumanía	0,71%	5,86%
Suecia	0,63%	5,22%
Italia	0,63%	5,19%
Marruecos	0,61%	5,01%
China	0,47%	3,87%
Rusia	0,34%	2,81%
Holanda	0,32%	2,66%
Noruega	0,23%	1,87%
Ucrania	0,20%	1,65%
Polonia	0,19%	1,55%
Argelia	0,16%	1,35%
Irlanda	0,16%	1,32%
Bulgaria	0,14%	1,13%
Suiza	0,12%	0,96%
Dinamarca	0,11%	0,92%
Resto	2,67%	22,07%
Extranjeros	12,11%	100,00%
Nacionales	87,89%	
TOTAL	100,00%	

Fuente: "Estadística Registral Inmobiliaria: 3º Trimestre 2018, "Registradores de España.

ICEX

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

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones