

Octubre de 2025. Píndola sectorial

El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya. Píndola sectorial

ACCIÓ

Generalitat de Catalunya



Els continguts d'aquest document estan subjectes a una llicència Creative Commons. Si no s'indica el contrari, se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor, no se'n faci un ús comercial i no se'n distribueixin obres derivades. Podeu consultar un resum dels termes de la llicència a:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

L'ús de marques i logotips en el present informe és merament informatiu. Les marques i logotips esmentats pertanyen als seus respectius titulars i en cap cas són titularitat d'ACCIÓ. Aquesta és una representació il·lustrativa parcial de les empreses, organitzacions i entitats que formen part de l'ecosistema del sector de l'equipament de la llar i el *contract*. Poden haver-hi empreses, organitzacions i entitats que no han estat incloses en l'estudi.

Realització

Unitat d'Estratègia i Intel·ligència Competitiva d'ACCIÓ
Cluster Development

Col·laboració

AMBIT Cluster
Unitat d'Estratègia Empresarial

Barcelona, octubre de 2025

Índex de continguts

1. El sector de l'equipament de la llar i el *contract*
2. El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya
3. Tecnologies aplicades al sector
4. Tendències i canvis en el negoci
5. Oportunitats i estratègies en nous segments *contract*
6. Reptes estratègics per a les empreses del sector a Catalunya
7. Casos d'èxit



El sector de l'equipament de la llar i el contract a Catalunya

1. El sector de l'equipament de la llar i el *contract*

Definició del sector de l'equipament de la llar i el *contract*

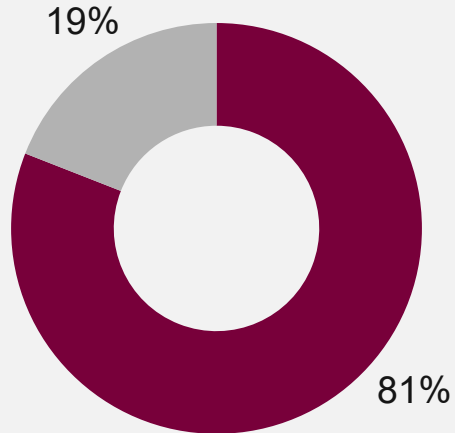
El sector de l'equipament de la llar i el *contract* inclou totes les empreses que ofereixen **productes i serveis per equipar llars, habitatges (ús particular) o espais per a ús col·lectiu o per a un client professional** (hostaleria, *retail*, oficines, institucions, sanitat...).

En termes de producte, el sector inclou les empreses de **mobiliari, il·luminació, tèxtil de la llar, aixetes i sanitaris, paviments i revestiments**, així com d'altres estructures i elements amb component decoratiu com tendals i cortines.



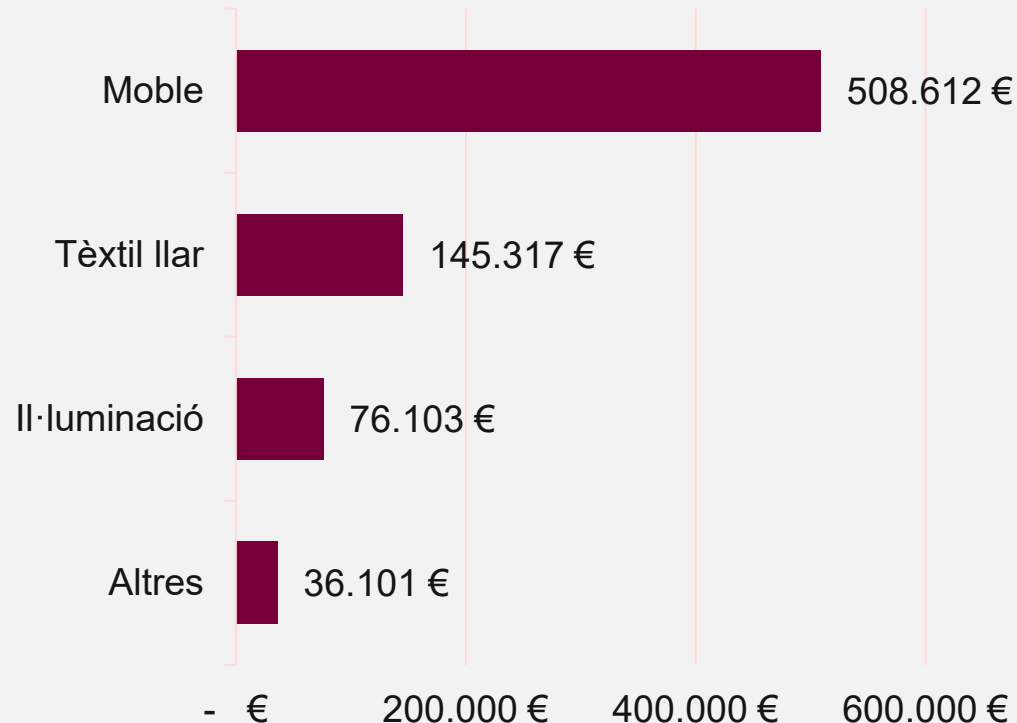
El 2022, el mercat de l'equipament de la llar i el *contract* va arribar a més de 766.133 M€

Estimació del mercat mundial segons el segment de negoci (2022)



■ Equipament de la llar
■ Equipament del contract

Estimació del mercat mundial segons categoria de producte (M€, 2022)



- Tot i que la major part del mercat prové del segment de la llar, el segment *contract* representa ja gairebé una cinquena part del total del mercat de l'equipament de la llar i el *contract*.
- El *moble* és la principal categoria de productes dins del mercat global de l'equipament de la llar i el *contract*.



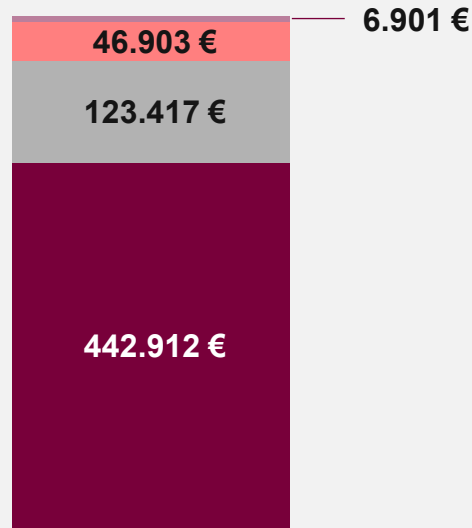
Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'Euromonitor - Passport (llar, dades de "Home Furnishings") i Grand View Research (contract).

El segment de l'equipament de la llar representa el 81% del sector

Estimació del mercat mundial de l'equipament de la llar segons categoria de producte (M€, 2022)

Mercat mundial de l'equipament de la llar

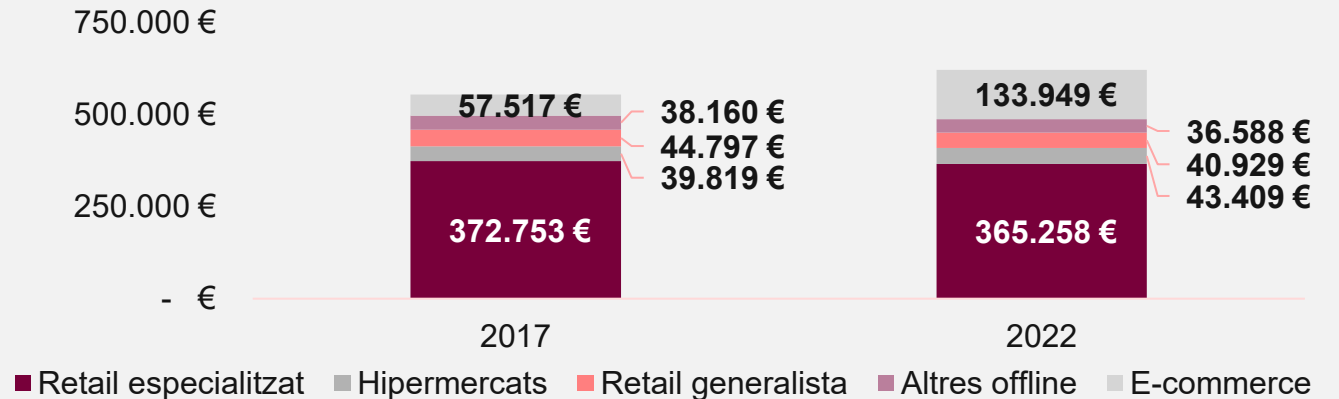
620.133 M€



■ Moble ■ Tèxtil llar ■ Il·luminació ■ Altres

- El mercat de la llar mostra un increment en valor els darrers anys, però l'efecte de la inflació global superior al 3,5% **neutralitza aquest creixement**.
- L'**e-commerce** ha estat el canal de venda que més ha crescut respecte al 2017, ja que ha duplicat la quota de mercat fins a més del 21% en només 5 anys.

Evolució dels principals canals de venda a escala mundial (M€, 2017-2022)



Font: Elaboració pròpia a partir de dades d'Euromonitor - Passport (llar) i Grand View Research (contract).

Les oficines corporatives representen el 44% de l'usuari final del mercat de l'equipament *contract*

Estimació del mercat mundial del *contract* segons categoria de producte (M€, 2022)



■ Moble ■ Il·luminació ■ Tèxtil llar ■ Altres

Mercat mundial de l'equipament del *contract*

146.000 M€

- Les **oficines corporatives**, juntament amb l'usuari final de l'**hostaleria**, aglutinen més de la meitat del mercat mundial (67%).



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Grand View Research (contract).

Fem avui l'**empresa** del demà

El sector hàbitat acumula més de 16 mil milions d'euros d'inversió en el quinquenni 2020-2024 ⁹

El volum d'inversió estrangera en el sector hàbitat va assolir els **16.412,9 M€** en el quinquenni 2020-2024, amb un total de **596 projectes**. El subsector de productes per al consumidor de mobiliari, *homeware* i relacionats aglutina el 55% dels projectes, el 64% del capital invertit i el 62% de llocs de feina creats. **Espanya, amb 20 projectes rebuts, és la 7a destinació mundial d'aquesta IED segons nombre de projectes.**

La IED en el sector hàbitat al món, 2020-2024

596 projectes	16.412,9 M€ capital invertit	126.766 llocs de feina creats
-------------------------	--	---

Països d'origen per projectes

	1 Estats Units 73 projectes
	2 Regne Unit 65 projectes
	3 Xina 61 projectes
	4 Països Baixos 52 projectes
	5 Alemanya 35 projectes

Països de destí per projectes

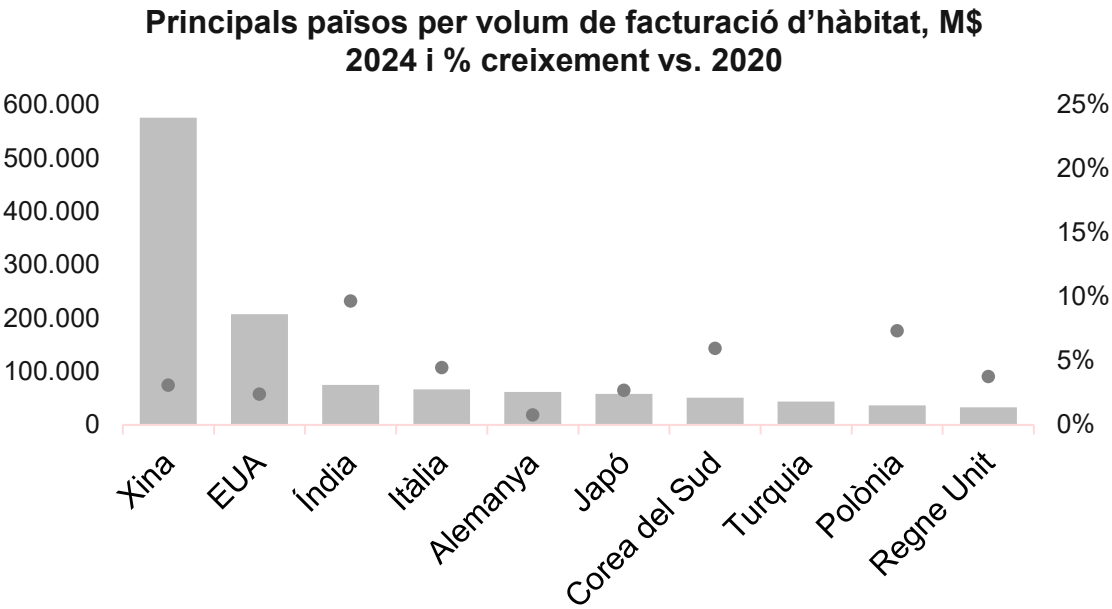
	1 Alemanya 86 projectes
	2 Estats Units 82 projectes
	3 Regne Unit 41 projectes
	4 Emirats Àrabs Units 41 projectes
	5 Mèxic 35 projectes

Principals empreses inversores per projectes, 2020-2024

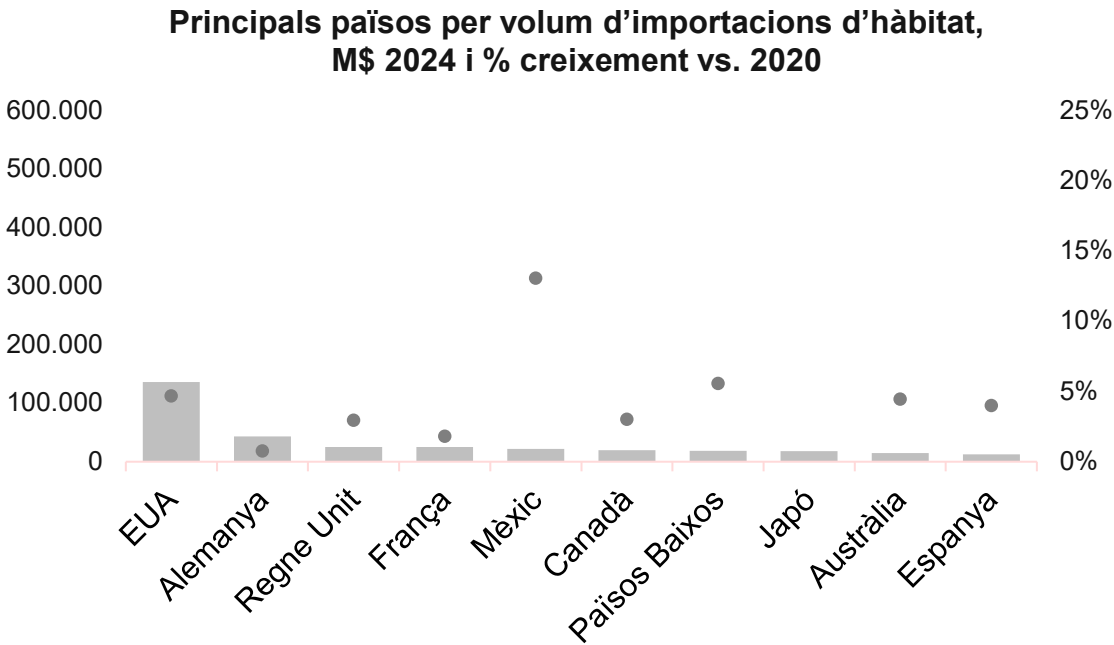
1	 18 projectes	610,4 M€ capital invertit	3.450 llocs de feina creats
2	 15 projectes	568 M€ capital invertit	495 llocs de feina creats
3	 9 projectes	558,9 M€ capital invertit	2.072 llocs de feina creats
4	 8 projectes	357,5 M€ capital invertit	1.281 llocs de feina creats
5	 7 projectes	206,4 M€ capital invertit	1.386 llocs de feina creats

Nota: S'han considerat els subsectors "Electric lighting equipment" i "Furniture, homeware & related products (Consumer, Textiles and Wood Products)". Font: ACCIÓ, a partir d'fDiMarkets, 2025.

Principals dades de facturació i importacions



Països amb més creixement en facturació d'hàbitat			
País	Δ 2020-2024	País	Δ 2020-2024
1. Argentina	112,7%	6. Uzbekistan	23,9%
2. Turquia	55,4%	7. Egipte	23,7%
3. Iran	53,4%	8. Pakistan	22,8%
4. Etiòpia	31,9%	9. Ghana	21,3%
5. Ucraïna	24,8%	10. Angola	21,0%

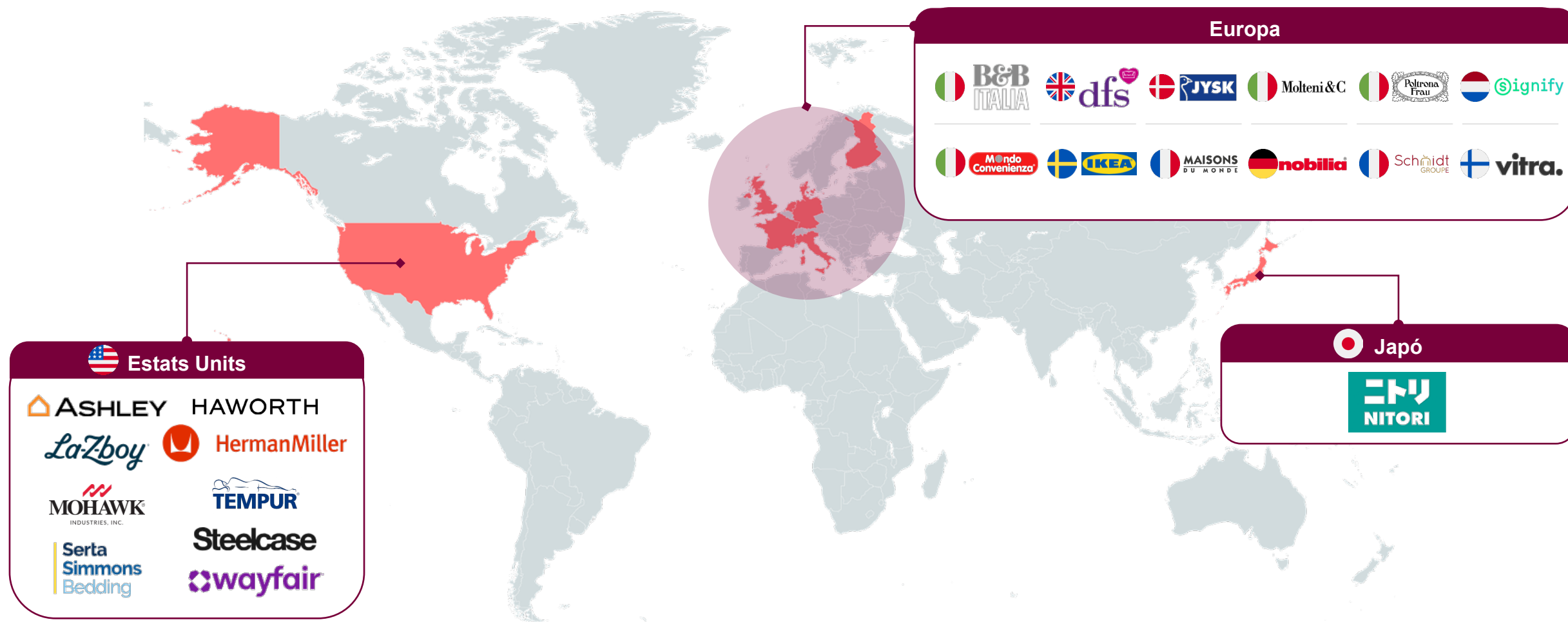


Països amb més creixement en importacions d'hàbitat			
País	Δ 2020-2024	País	Δ 2020-2024
1. Uzbekistan	17,5%	6. Geòrgia	12,9%
2. Xile	16,4%	7. Bulgària	11,2%
3. Turquia	14,5%	8. Grècia	11,0%
4. Azerbaidjan	13,4%	9. Cambodja	10,0%
5. Mèxic	13,1%	10. Romania	9,2%

Font: ACCIÓ, a partir d'Euromonitor 2025.

Fem avui l'empresa del demà

Principals *players* al món

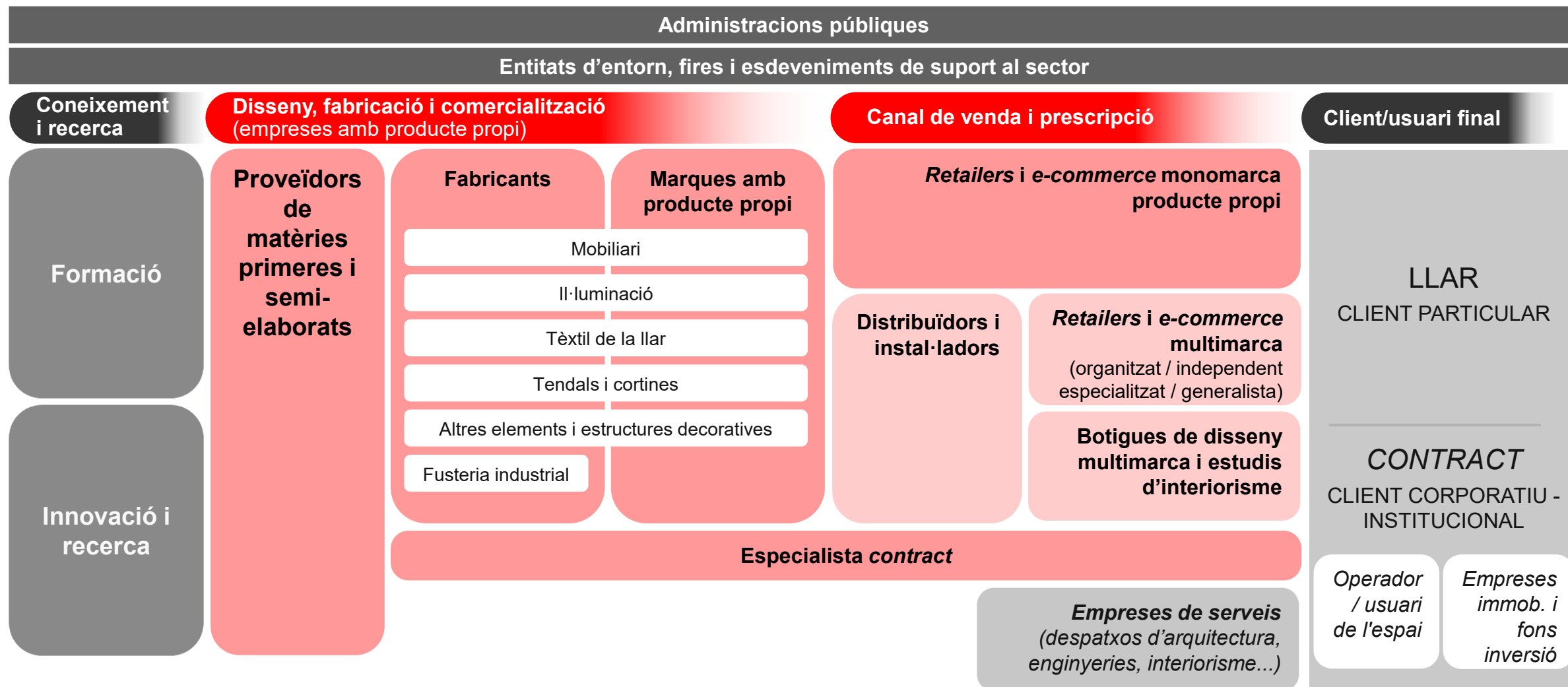


El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

2. El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

Cadena de valor del sector de l'equipament de la llar i el *contract* (I)

13



Cadena de valor del sector de l'equipament de la llar i el contract (II)

14

Disseny, fabricació i comercialització (empreses amb producte propi)

Proveïdors de matèries primeres i semielaborats

Gabarró

crevin

(agora)

MSP

grupribas
CHAPA DE MADERA NATURAL

TEXTIL

OLIUS
EST. 1946

BUSTPER

Fabricants

Julia Grup Furniture Solutions Sauleda 1857

HISPANO TEX RECASENS BCN 1886

TDM

decotec
A TOPPAN COMPANY

FLUVITEX SOLANELLAS

velfont BARIPERFIL

LLAZA comsan
A COMFORT EXPERIENCE

FRAPONT
WOOD WORKS

Marques amb producte propí

Roca simon

kettal BANDALUX

Ofiprix JUNG

LedsC4 estiluz

MOBEL LINEA

Canal de venda i prescripció

Retailers i e-commerce monomarca producte propi

Conforama

IKEA

TEXTURA

Kave Home

KIBUC

Distribuïdors i instal·ladors

Mercaporta

MAYDISA

MASIÀ

OBIOLS
BUENAS MADERAS

LITOŠFERA
wearable sculptures studio

Retailers i e-commerce multimarca

LARE
DOIT

CERYGRES
duehome

galeríasdeltresillo
Experts en relax des de 1970

Botigues disseny multimarca i estudis interiorisme

DAKE
CULTO A LA COCINA
MINIM

JDDUL
MATTER
alphalight

Especialista contract

ZEDIS

ROJAS|contract

GAPSA
Espacio útil

Mobenía

Bernadí

ERCO

ARQUETIPO

ARLEX

ESSENTIA
CONTRACT

ESSENTIA
CONTRACT

Quantificació del volum total del sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

15



1.481
Empreses



7.652 M€
de facturació

(estimat en llar i contract)

*Mitjana de CAGR de la facturació de
cada empresa des del 2018: +3,9%*



49.919
treballadors

(estimat en llar i contract)

*Mitjana de CAGR dels treballadors de
cada empresa des de 2018: +2,4%*

Nota: Dades de facturació i de treballadors de l'últim any disponible, majoritàriament dels anys 2023 i 2024. La xifra d'empreses, facturació i treballadors del sector és un 1%, 53% i un 5% superior respectivament a les xifres de l'últim estudi (2018) perquè en aquesta edició s'ha decidit incloure la totalitat de la facturació i empleats globals de l'empresa Roca, que representa més del 25% de la facturació i més del 40% dels treballadors del sector a Catalunya. La taxa de creixement anual composta (CAGR) des del 2018 ha estat de +6,2% en facturació i +0,7% en treballadors.

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses identificades que pertanyen al sector de l'equipament de la llar i el *contract* amb dades disponibles al registre mercantil a partir de l'aplicació SABI.

Perfil de les empreses del sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

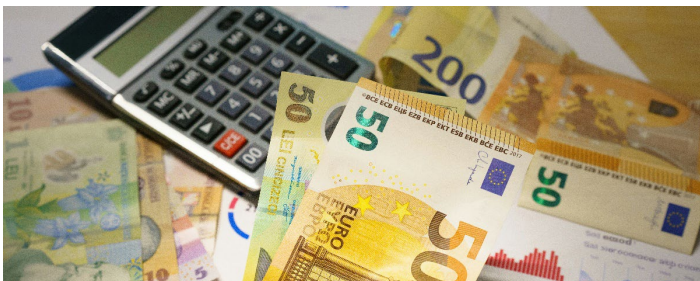
Empreses



1.481 empreses

- 3,4%** de les empreses són filials estrangeres
- 31,1%** de les empreses són exportadores regulars
- 1,4%** de les empreses són *startups*
- 90,7%** de les empreses es van establir fa més de 10 anys

Facturació



7.652 M€ facturació (2024)

- 2,4%** del PIB de Catalunya el 2024
- 47,7%** de la facturació prové de grans empreses (1% de les empreses)
- 58,0%** de la facturació prové del subsector de marques i *retailers* amb producte propi
- 18** empreses concentren més del 50% de la facturació

Empleats



49.919 persones ocupades

- 98,0%** dels empleats treballa en empreses de més de 10 anys
- 38,2%** dels empleats treballa en pimes

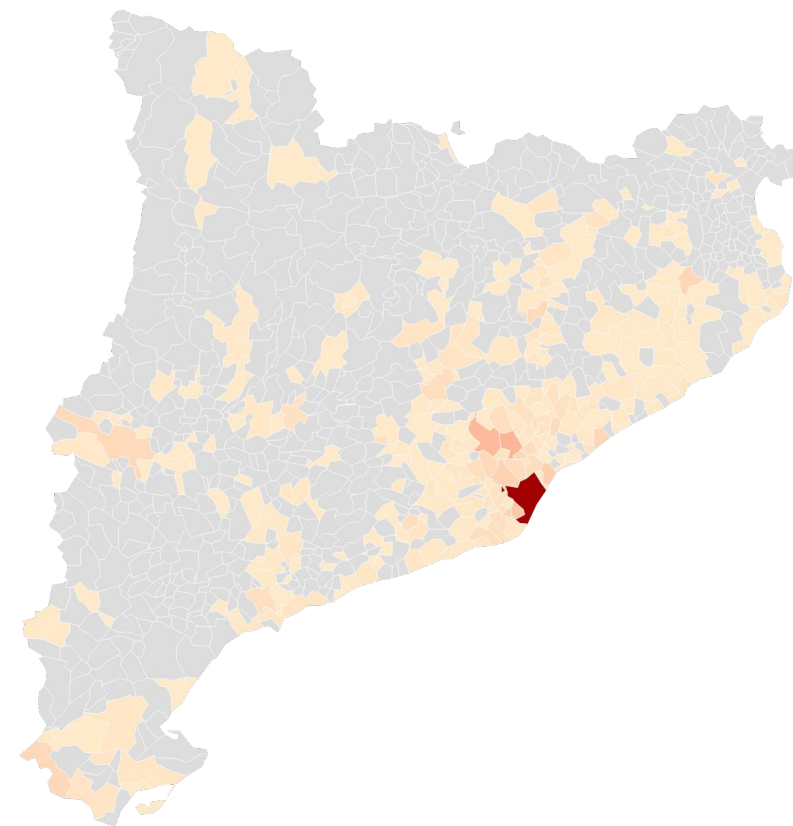
Un 15,5% de les empreses es concentren a la ciutat de Barcelona

Distribució territorial

La província de **Barcelona** concentra més del 77% de les empreses de Catalunya

El **Barcelonès (20,4%)**, el **Vallès Occidental (18,2%)**, el **Baix Llobregat (10,9%)** i el **Vallès Oriental (8,3%)** són les comarques amb més empreses relacionades amb el sector de l'hàbitat

#	Municipi	Nombre empreses
1	Barcelona	230
2	Sabadell	57
3	Terrassa	53
4	L'Hospitalet de Llobregat	34
5	Badalona	30
6	Sant Cugat del Vallès	24
7	Cornellà de Llobregat	23
8	Girona	20
9	Mataró	19
10	Barberà del Vallès	19
11	Rubí	18
12	La Sènia	18
13	Lleida	18
14	Vic	15
15	Cerdanyola del Vallès	15
	Altres	902



Dimensionament del sector de l'equipament de la llar i el contract a Catalunya

	Empreses	%	Facturació estimada en llar i contract (M€)	%	Treballadors estimats en llar i contract	%	Mitjana CAGR 2025- 18
Fabricants amb producte propi i fusteries	254	17%	1.427	19%	6.387	13%	3,7%
Marques i <i>retailers</i> amb producte propi	165	11%	4.441	58%	34.960	70%	3,9%
Marques de producte	124	8%	3.594	47%	30.173	60%	3,2%
<i>Retailers</i> amb producte propi	41	3%	846	11%	4.787	10%	6,3%
Especialista <i>contract</i>	75	5%	322	4%	1.622	3%	5,6%
<i>Retailers</i> multimarca i magatzems de construcció	68	5%	438	6%	1.617	3%	7,7%
Proveïdors de matèries primeres, semielaborats i altres components auxiliars	44	3%	269	4%	1.066	2%	3,8%
Botigues de disseny i serveis interiorisme	40	3%	139	2%	477	1%	6,7%
Distribució i instal·lació	24	2%	136	2%	440	1%	5,1%
Total empreses classificades	670	45%	7.172	94%	46.569	93%	4,6%
Altres activitat fabricació <1 M€	585	40%	198	3%	2.032	4%	2,2%
Altres comerç detall i engròs + 0,75 M€	226	15%	281	4%	1.318	3%	6,4%
Total sector organitzat	1.481	100%	7.652	100,0%	49.919	100,00%	3,9%

Nota: Dades de facturació i de treballadors de l'últim any disponible, majoritàriament dels anys 2023 i 2024. Les dades inclouen la facturació i empleats globals de l'empresa Roca, que representa més del 25% de la facturació i més del 40% dels treballadors.

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses identificades que pertanyen al sector de l'equipament de la llar i el contract amb dades disponibles al registre mercantil a partir de l'aplicació SABI.



51%

de les empreses treballen en
contract
(i per a la meitat, és l'únic
mercant o el majoritari)



+1.627 M€

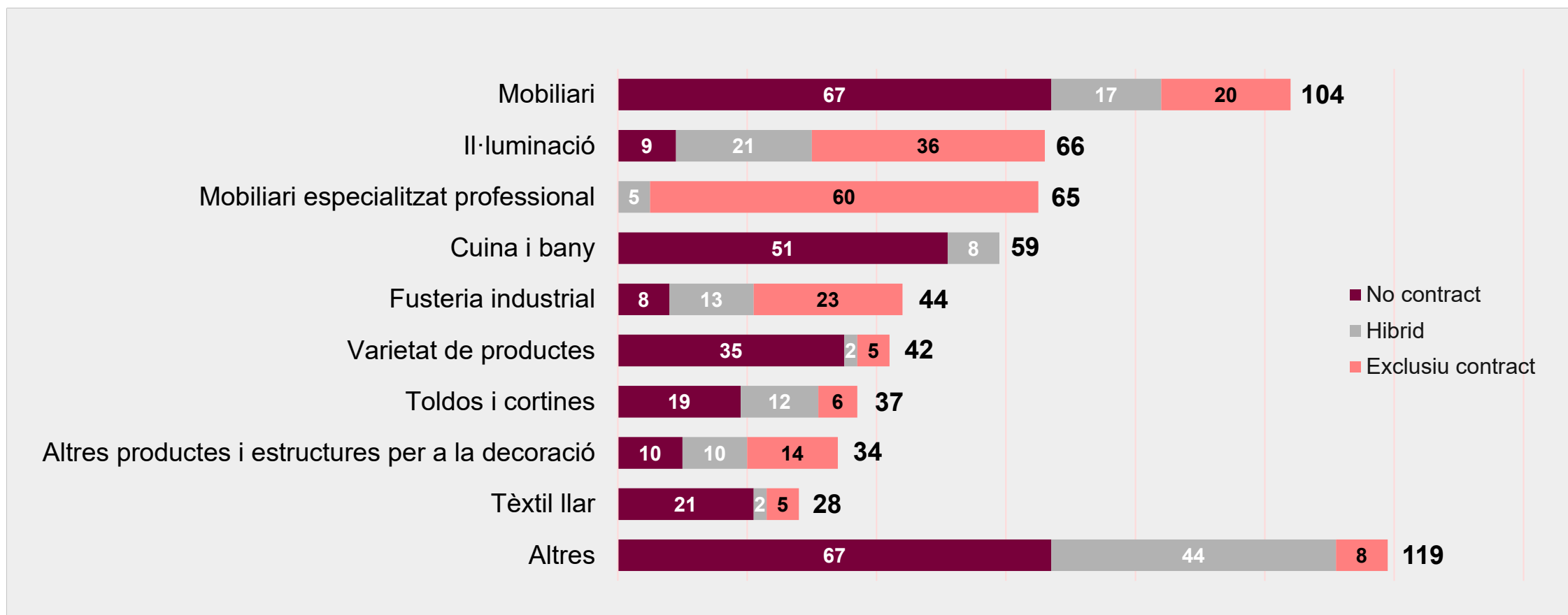
s'estima que
procedeixen del
mercant del *contract*
(21% del total)

Nota: Dades de facturació i de treballadors de l'últim any disponible, majoritàriament dels anys 2023 i 2024. La xifra de facturació i de treballadors del sector és un 53% i un 5% superior respectivament a les xifres de l'últim estudi perquè en aquesta edició s'ha decidit incloure la totalitat de la facturació i empleats globals de l'empresa Roca, que representa més del 25% de la facturació i més del 40% dels treballadors del sector a Catalunya.

Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses identificades que pertanyen al sector de l'equipament de la llar i el contract amb dades disponibles al registre mercantil a partir de l'aplicació SABI.

Distribució de les empreses segons categoria de producte

20



Font: Elaboració pròpia a partir de la construcció i anàlisi d'un llistat d'empreses identificades que pertanyen al sector de l'equipament de la llar i el contract amb dades disponibles al registre mercantil a partir de l'aplicació SABI.

Caracterització del sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

- **Més del 60% de les empreses identificades tenen producte propi (amb marca o no)** i concentren la major part del negoci i volum de treballadors del sector. Destaca la presència de grups globals amb una dimensió elevada, marques i *retailers* amb producte propi i també filials de marques internacionals que tenen la seu operativa comercial a Catalunya.
- **Més del 40% de les empreses fabricants i marquistes identificades treballen només en el segment de la llar**, però en les entrevistes es constata que aquest és un segment cada vegada més complex per a petites i mitjanes empreses sense marca reconeguda ni producte diferenciat, on el **client tradicional continua desapareixent si es compara amb els grans *retailers* especialitzats**. L'excepció són les empreses que fan una proposta de producte diferencial, sempre amb marca forta o amb control del *retail*.
- **Més de la meitat de les empreses identificades treballen en el segment *contract*, sigui parcial o integralment**, amb un volum de negoci estimat en *contract* de més de 1.627 M€ (més d'un 21% del total). En el canal *contract*, la major part de les empreses treballen en el **sector hotelier**, tot i que es detecta que en molts casos estan més centrades en empresa hotelera mitjana o independent, més que en grans cadenes hoteleres.
- **El creixement i la capacitat d'obrir nous mercats ve de la mà d'empreses especialitzades** (en *contract*, per a segments específics o en solucions que aporten innovació al mercat) o d'unes poques **empreses que en el segment de la llar aconsegueixen notorietat de marca amb producte propi i control del *retail*/e-commerce**.
- Encara que bona part de les empreses puguin continuar treballant en el mercat de la llar, **la diferenciació i les palanques de creixement del gruix del sector vindrà del *contract*, amb especialització en segments tradicionals, segments de creixement, obertura de nous mercats geogràfics, ampliació de gamma de producte i serveis i articulació de nous models de negoci o aproximació al client**.

Ecosistema català del sector de l'equipament de la llar i el *contract*

Centres tecnològics i de recerca relacionats amb tecnologies d'aplicació al sector



Clústers i associacions empresarials



Formació



Nota: Representació no exhaustiva amb l'objectiu d'il·lustrar l'ecosistema del sector a Catalunya.

El clúster en el marc del sector a Catalunya

AMBIT, el clúster i centre d'innovació de l'equipament de la llar i el *contract*, agrupa més de 210 membres i disposa d'un equip de treball de 20 persones amb els quals representen a tota la cadena de valor del sector.

ambit
LIVING SPACES CLUSTER

Creada al 2006 a Sènia, **més del 50% de les empreses sòcies de l'entitat tenen seu en altres regions d'Espanya.**

■ Els socis del clúster amb seu o activitat econòmica rellevant a Catalunya representen el 7% del total d'empreses identificades en el mapeig, però aquestes **aporten gairebé la meitat de la facturació i el volum de treballadors del sector.**

Principals projectes i àrees de treball

Interihotel

Esdeveniment centrat en el sector *contract* hotelier.

- Punt de trobada per a prescriptors, promotors hotelers i proveïdors d'equipament pel canal *hospitality*.
- Combina un *showroom* amb estands dissenyats com espais d'interiorisme, recreacions de nous conceptes hotelers i +80 ponències i tallers sobre innovació i tendències.

Gairebé **10.000 assistents** en les darreres edicions, amb visitants procedents de **fins a 50 països diferents i +200 marques expositores.**

Showrooms col·laboratius

Un dels quals ubicat a Barcelona.

- Empreses de producte complementari dirigides al segment *contract* comparteixen solucions d'equipament per oferir una visió integral de l'interiorisme a promotors, arquitectes i interioristes.

I més de 40 projectes en IoT, sostenibilitat, RV, etc. i **xerrades** sobre tendències i intel·ligència de mercat.



Comerç exterior en el sector de l'hàbitat a Catalunya

24

Durant l'última dècada, el 28% de les exportacions espanyoles del sector hàbitat han vingut de Catalunya.

Catalunya ha estat la comunitat autònoma **més exportadora** del sector, just per davant de la Comunitat Valenciana. Així mateix, encapçala la llista de la comunitat més importadora del sector.*

Entre el 2020 i 2024, els productes més exportats van ser del segment del **moble** (29%), **electrodomèstics** (23%), **tèxtil per la llar** (14%), **il·luminació** (14%) i **parament de taula i cuina** (10%). Pel que fa al segment de productes més importats a Catalunya, van ser els electrodomèstics amb diferència (41%).

El 2024, els exportadors regulars del sector van ser **2.162 empreses** (un **5,9% més** que el 2023, amb 2.041 empreses). Respecte a les empreses exportadores, les **regulars representen el 32,4%** del total.

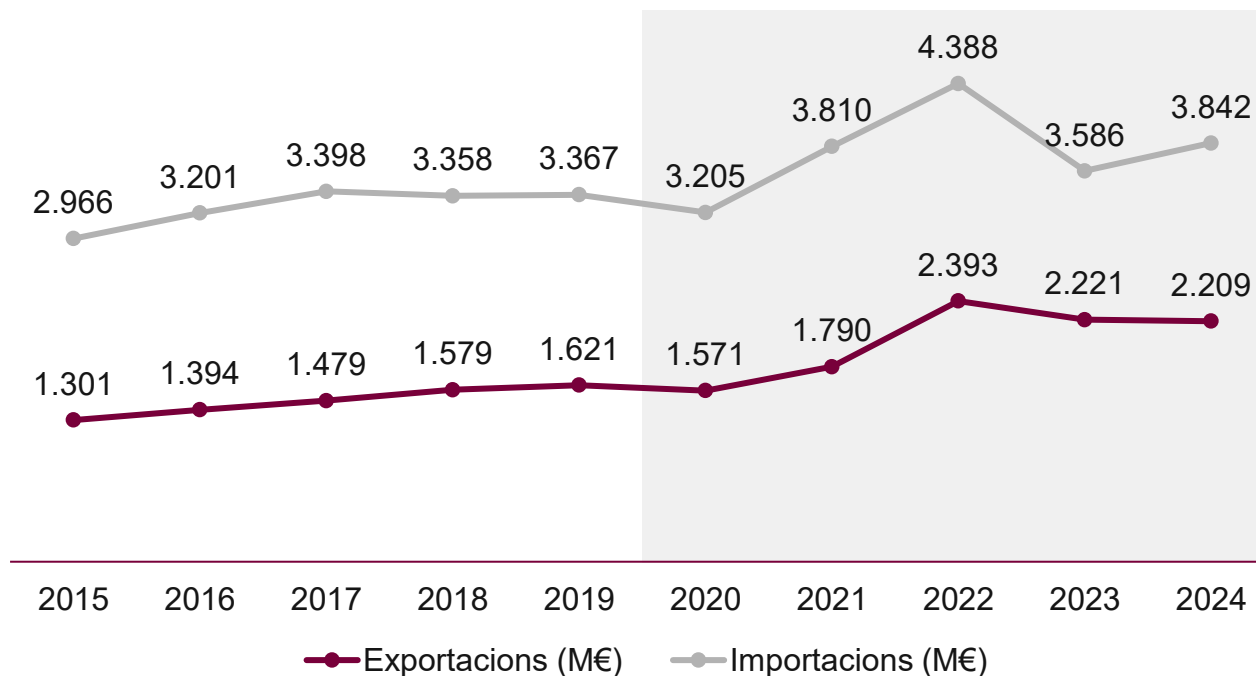
5 països principals de destí de les exportacions catalanes*



5 països principals d'origen de les importacions catalanes*



Evolució de les exportacions i les importacions, 2015-2024



10.183,8 M€ d'exportacions
2020-2024
29% del total d'Espanya

18.830,9 M€ d'importacions
2020-2024
29% del total d'Espanya

Notes: S'ha considerat el sector ICEX 301 Hàbitat. (*) Durant el quinquenni 2020-2024.

Font: ACCIÓ, a partir d'Estacom-ICEX.

Fem avui l'**empresa** del demà

IED en el sector hàbitat a Catalunya

La inversió estrangera directa en el sector hàbitat a Catalunya va sumar 49,6 M€ en el període 2020-2024, el 24 % del total invertit a Espanya en 6 projectes que van promoure 308 llocs de feina. Aquesta inversió prové principalment de Rússia, la Xina i Països Baixos.



6 projectes

▼ 25% vs. 2015-2019



30%

del total a Espanya



49,6 M€ en inversió

▲ 6% vs. 2015-2019



24%

del total a Espanya



308 llocs de feina creats

▲ 3% vs. 2015-2019



20%

del total a Espanya

Principals països d'origen per capital invertit, 2020-2024



1 Rússia | 44,9 M€



2 Xina | 1,8 M€



3 Països Baixos | 1,5 M€



4 Itàlia | 0,7 M€



5 Suïssa | 0,7 M€

Principals empreses inversores a Catalunya per capital invertit, 2020-2024



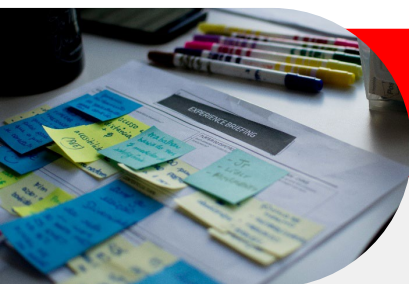
- Com la tendència mundial, el subsector d'hàbitat amb més capital invertit de Catalunya són els **productes pel consumidor de mobiliari, homeware i relacionats**.
- Catalunya és la comunitat autònoma amb **més projectes, més capital invertit i més empreses** del sector durant el quinquenni 2020-2024.



Nota: S'han considerat els subsectors "Electric lighting equipment" i "Furniture, homeware & related products (Consumer, Textiles and Wood Products)". **Font:** ACCIÓ, a partir d'fDiMarkets, 2025.

Catalunya, 14a regió destí del món en projectes d'IED en hàbitat i la 7a de la Unió Europea

26



7a regió

en nombre de projectes

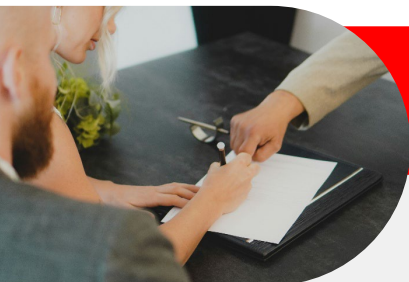
3% del total de la UE



24a regió

en capital invertit

1% del total de la UE



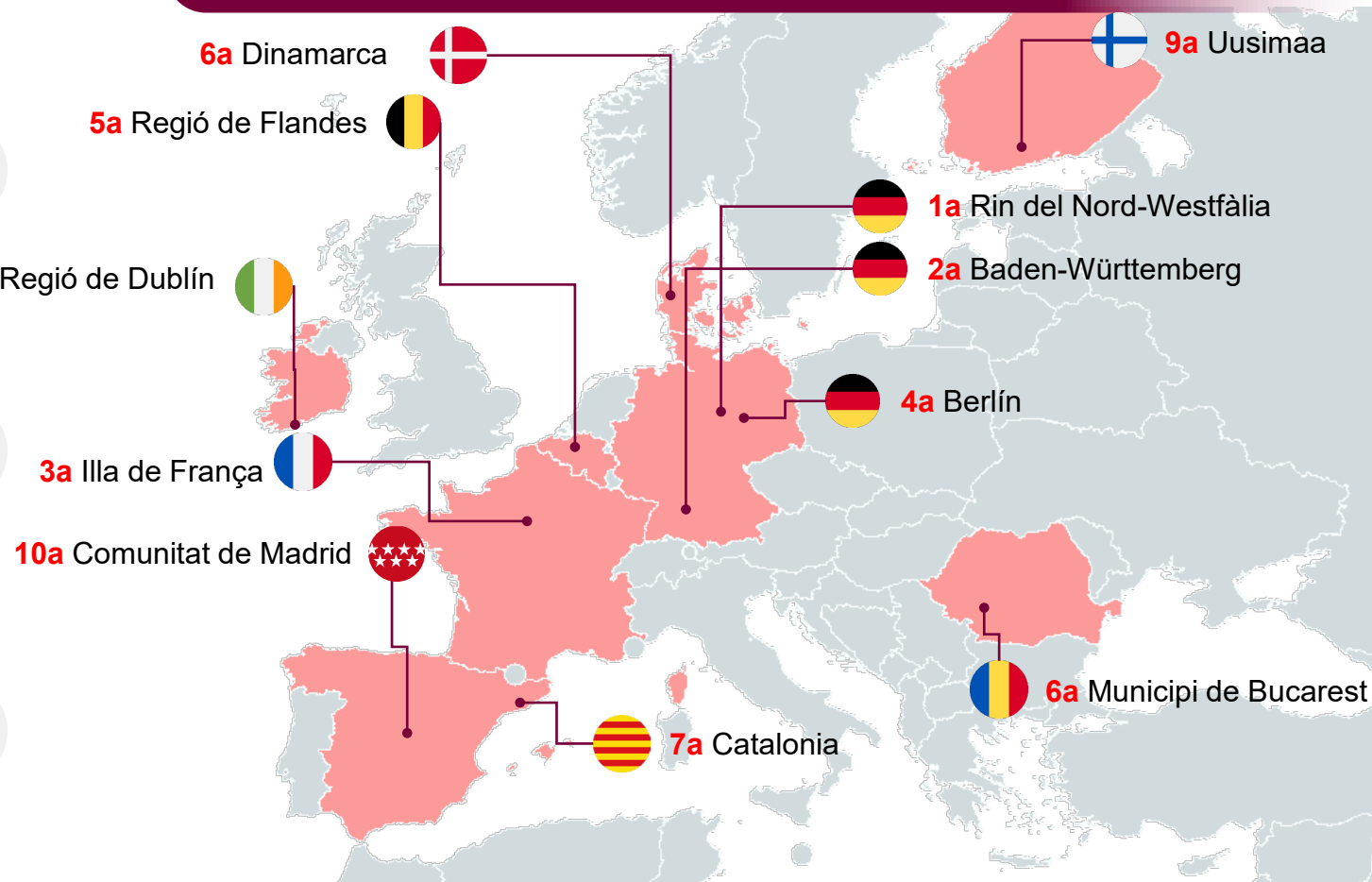
17a regió

en llocs de feina creats

1% del total de la UE



IED en hàbitat a la UE per nombre de projectes, 2020-2024



Nota: S'han considerat els subsectors "Electric lighting equipment" i "Furniture, homeware & related products (Consumer, Textiles and Wood Products)". **Font:** ACCIÓ, a partir d'fDiMarkets, 2025.

El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

3. Tecnologies aplicades al sector

Tecnologies involucrades en el sector de l'hàbitat



Societat digital

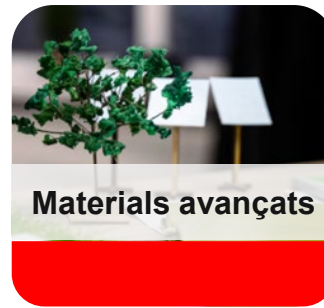
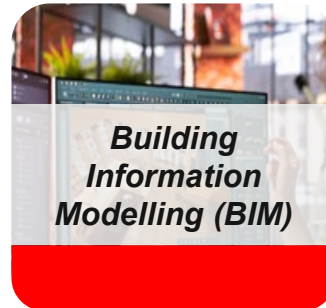
Digitalització



Resiliència industrial

Indústria avançada

Materials



El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

4. Tendències i canvis en el negoci

Tendències i canvis en el negoci de l'equipament de la llar i el *contract*

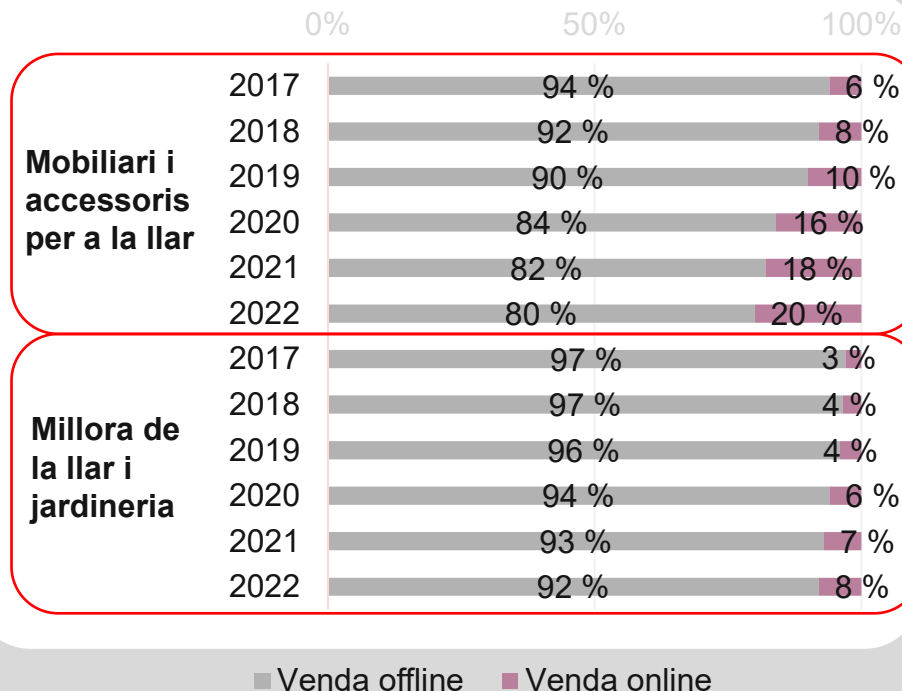


Omnicanalitat

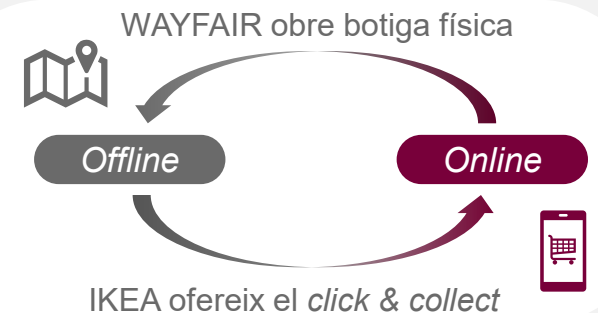
La venda en línia creix en totes les categories de l'hàbitat. La manera de buscar, decidir i comprar solucions en el canal *online* ha canviat i s'han consolidat els processos de decisió i venda omnicanal.

- En mobiliari i accessoris d'equipament per a la llar a escala global, **el canal *online* ja representa el 21%**, sobretot impulsat per l'efecte de la pandèmia, i en els darrers anys s'ha consolidat.
- A Espanya, la venda *online* va passar de més del 7% el 2019 al 32% el 2023.

Evolució de les vendes mundials del sector (% segons canal 2017-22)



- Les empreses consoliden models de venda omnicanal com el *click & collect*, amb compra *online* i recollida *offline* en punts de venda específics o a les mateixes botigues.
- D'altra banda, les empreses amb origen en venda *online* obren botigues físiques per oferir la opció de conèixer el producte *in situ* i ampliar-ne les opcions de venda.



Font: Euromonitor, Observatorio Cetelem, webs de les empreses i notícies del sector.

Nous actors en equipament de la llar

Empreses *retail* d'equipament de la llar i del bricolatge ofereixen els *home services*, serveis addicionals al particular, per tal d'aportar valor afegit als clients o aconseguir realitzar la venda del producte, així com serveis d'interiorisme o disseny.



Serveis de reforma, reparació i manteniment

Permet concretar i fer possible la venda de projectes (i productes que s'inclouen) a través de recursos interns o tercers especialitzats.



Serveis d'interiorisme i disseny

Esdevenen un nou element prescriptor/intermediari en venda de producte per la llar.



Serveis financers

Actuen com a prescriptor d'empreses del sector de la llar amb les quals fan projectes d'interiorisme oferint el servei de finançament de la compra i realització del projecte.



Cas exemplar

taskrabbitt x **IKEA**

IKEA s'ha associat amb **Taskrabbitt** per oferir el servei de muntatge. Ja són 2.800.000 mobles d'IKEA muntats, 330.000 llits i 640 armaris.

Cas exemplar



LEROYMERLIN ofereix el "*Leroy Decora*", servei d'interiorisme i exteriorisme personalitzat tant per a espais de la llar com professionals, en només 5 dies.

Cas exemplar



CaixaBank



CaixaBank s'ha associat amb **Kave Home** per oferir el servei d'assessorament en projectes d'interiorisme personalitzat, transport, muntatge i finançament del mobiliari.

Disseny multifuncional

Les noves tecnologies faciliten la personalització del producte, especialment en l'àmbit del *contract*.

Cas exemplar:

Solucions CPQ

- ✓ Permeten a les empreses oferir una gran varietat d'opcions de configuració de producte.
- ✓ Cas aplicat: L'empresa **Herman Miller** ofereix la cadira "Aeron" amb fins a 6 milions d'opcions diferents i s'integra en les solucions de compra i gestió de producció per accelerar el temps de resposta de les comandes.

Cas exemplar:

Mobles multifuncionals i modulars

- ✓ Tendència a noves estratègies de disseny de mobiliari amb múltiples funcions i modulars amb l'objectiu d'optimitzar l'espai dels habitatges urbans, així com donar resposta a nous usos de la llar.
- ✓ El disseny del moble mateix o la robòtica jugaran un paper essencial.



Font: RenaissanceTech.

Fem avui l'**empresa** del demà

L'estratègia en sostenibilitat, un element cabdal de l'empresa competitiva

Cada vegada més empreses del sector hàbitat aposten per estratègies empresarials centrades en desenvolupar aspectes sostenibles en relació amb el medi ambient, com la descarbonització, l'economia circular o polítiques de reutilització i promoció de la segona mà.

Els nous models basats en la sostenibilitat generen un impacte positiu en l'empresa.



Si bé encara és un mercat de nínxol, el lloguer de mobiliari segueix creixent a un ritme moderat.

El **segment del contract** s'espera que pugui créixer en el futur, enfortit pel fet de superar la barrera que suposa el valor residual incert al final de la vida útil dels productes i, per tant, el corresponent entrebanc en l'àmbit financer.

Cas exemplar:



L'empresa de mobiliari d'oficina **AHREND** aposta pel disseny circular des de fa 90 anys. Juntament amb la fundació Ellen Macarthur, impulsen el model **Furniture as a Services (FAAS)**, amb el qual lloguen el mobiliari i Ahrend en manté la propietat.



Preferència del consumidor per la **idea de reparar** (en lloc de comprar equipament nou) i la **compra de segona mà**.

41%
dels consumidors prefereixen
reparar els productes

24%
dels consumidors compren
productes de segona mà

Construcció modular, especialment en cuines i banys

La tendència a la construcció industrialitzada va de la mà de noves solucions “industrialitzables” en certes categories de l’habitat, principalment per la manca de mà d’obra i la necessitat de reduir costos del sector de la construcció.

Cas exemplar:

PORCELANOSA

→ **butech**
PORCELANOSA Grupo

El grup Porcelanosa, a través de la filial **Butech**, ofereix una planta d’industrialització de sistemes modulars: banys, façanes, cuines i mòduls exteriors.

Cas exemplar:

→ **EIFFAGE**
CONSTRUCTION

El grup Eiffage, a través de les filials **HVA CONCEPT** i **B3 ECODESIGN**, ofereix una planta de banys industrialitzats (HVA) i de mòduls prefabricats a partir de continguts de mercaderies fora d’ús (B3).

Cas exemplar:

→ **Proyme**

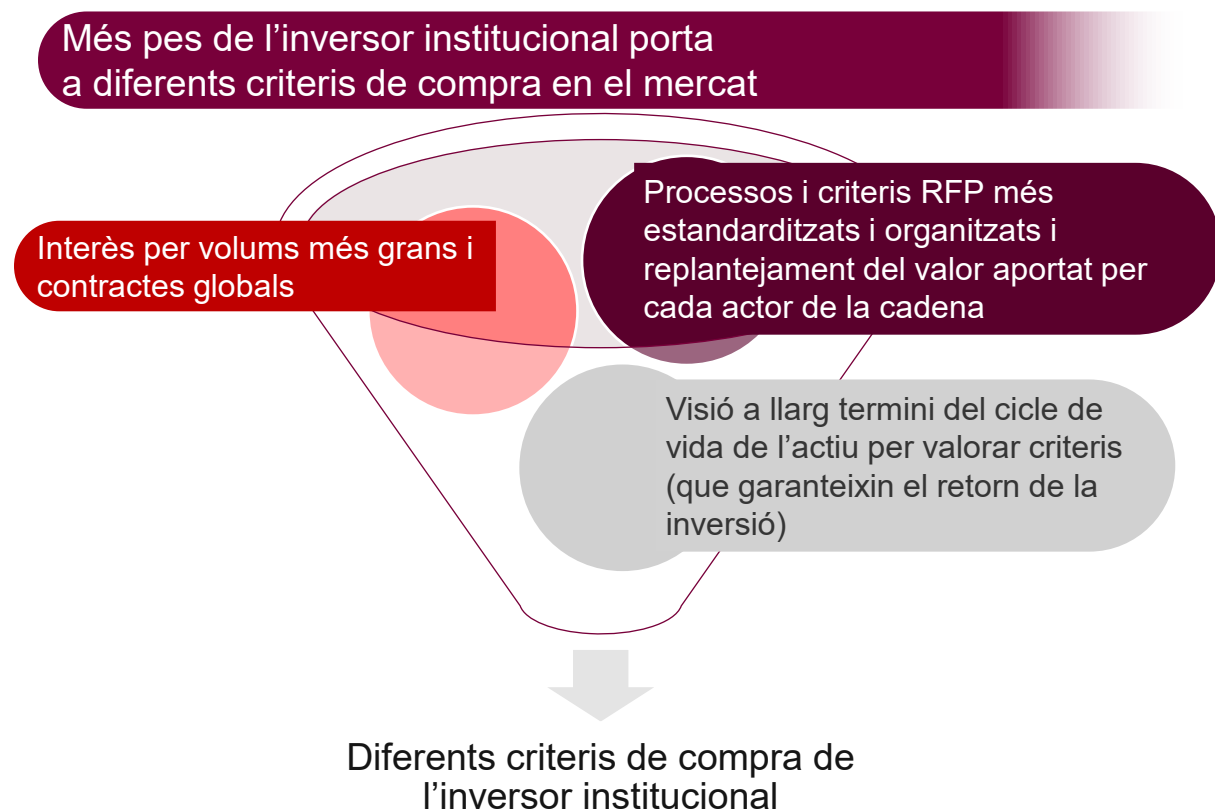
Proyme
LAB

Aquesta empresa d’enginyeria i construcció ha creat **Proyme Lab**, una divisió dedicada a la construcció industrialitzada que se centra en la fabricació de banys industrialitzats.

Nous decisors i segments *contract*

Amb el pas del temps, apareixen nous segments al mercat del *contract*, com el **residencial-institucional**, que des del 2007 ha acumulat una inversió de **fins a 900.000 M€** a Europa i ha guanyat interès en comparació amb altres segments com el d'oficina o el *retail*.

- **La inversió institucional** guanya pes entre els diferents sectors del *contract*, com l'*hospitality* o les oficines. S'hi inclouen les inversions des de gestores amb fons especialitzats en diferents verticals clau globals com locals, a gestores o socimis hiperespecialitzades en sectors concrets com l'*hospitality*, amb un pes creixent en la decisió o l'operativa d'elements clau de la gestió dels actius.
- El percentatge d'hotels que funcionen mitjançant contractes de gestió amb tercers creix i agafen empenta les empreses de gestió a través d'**estructures especialitzades** amb capacitat d'execució interna de projectes de disseny, millora i renovació dels hotels, com el model de negoci HIP.
- La inversió institucional fa emergir un nou segment en el mercat *contract* com el **residencial-institucional**. **Més de la meitat de la inversió** realitzada procedeix, cada any, d'Alemanya i el Regne Unit, tot i que **l'Europa del Sud (especialment Espanya) té altes perspectives de creixement**.



Font: JLL Research, Savills, JLL, HVS, CBRE i HIP.

Fem avui l'**empresa** del demà

El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

5. Oportunitats i estratègies en nous segments *contract*

Oportunitats en el segment residencial: el segment *Build to Rent* (BTR)

38

Model Build To Rent (BTR)

- Promocions immobiliàries destinades al lloguer, amb un sol propietari o *joint venture*, i gestionat professionalment.
- Solen tenir un mínim de 50 unitats i, encara que són d'una mateixa propietat, es lloguen per separat.
- La gestió i la supervisió es fan sota una mateixa entitat, possiblement *on site*.
- L'edifici s'ha dissenyat o adaptat específicament per al lloguer i pot incloure algun tipus de servei compartit.
- Contractes de curta o mitjana durada (*assured household tenancies*): entre 6 mesos i un any, de 3 a 5 anys en mercats internacionals i segments *single family*.

El BTR ja representa el **12%** del mercat llogat a Estats Units i l'**1,4%** del mercat llogat al Regne Unit.



Regne Unit | 20.000 M€

- 50% realitzat per *top 20 investors*
- 25% es concentra a Londres



França | 7.500 M€

- Gestió de propietats
- Gairebé 1 milió d'unitats multifamiliars i de llits d'estudiants arreu del món



Alemanya | 23.000 M€

- 50% realitzat per *top 15 investors*
- 25% es concentra a Berlín



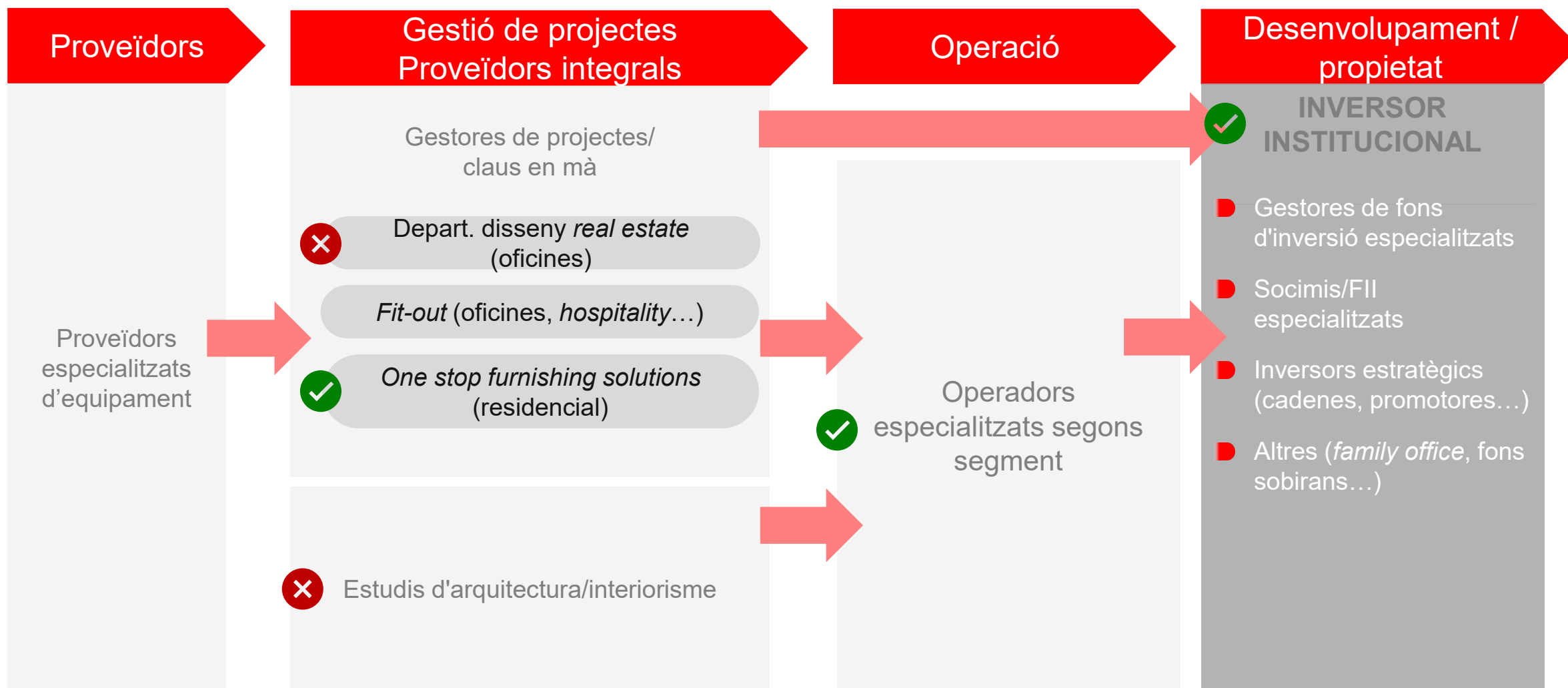
Espanya | 3.000 M€

- 70% realitzat pel *top 8 investors*

- L'**student** i **senior living** és on es concentra el volum d'inversió immobiliària residencial més gran d'Europa. En el cas d'Espanya, són l'**student** i el **flex living**.
- En només 5 anys, la inversió en el **model BTR** ha superat els 11.000 milions d'euros i la inversió en **flex living** ha estat de més de 1.000 milions d'euros.

Actors que decideixen en el segment residencial

39



Actors que decideixen en el segment residencial: operadors/inversors *Build to Rent (BTR)*

40

10 operadors principals



10 inversors principals



Casos d'actors que decideixen en el segment residencial

41

Operadors/inversors *BTR*



- Amb seu social als Estats Units, **GREYSTAR** és una empresa immobiliària independent especialitzada en la promoció i gestió de projectes *BTR* d'ús residencial a escala global.
- Té 26.700 empleats i 65 oficines que donen resposta a 3 línies de negoci: la **gestió de propietats, d'inversions** i el **desenvolupament i la construcció**.
- L'empresa està constituïda per 3 verticals: la residencial, la logística i el *life sciences*.
- Opera en un mercat avançat amb un alt nombre i volum d'inversió en projectes en segments com el *BTR* i el *co-living*.
- A **Europa**, l'empresa representa entre el 5 i el 20%, i la major part es concentra al Regne Unit i els Països Baixos.

Op. lloguer de temporada i *flex living*



- Amb seu social Barcelona, **UKIO** és una empresa dedicada al lloguer de temporada, especialment per a empreses, i a la gestió immobiliària.
- El 2023 va assolir una facturació de 23 M€ i 170 empleats.
- Ja ha moblat més de 1.000 apartaments i està present a cinc ciutats europees.
- Accedeix a habitatges, els adequa fent-hi petites reformes i projectes d'interiorisme per tal de fer *home staging* i els posa al mercat de lloguer temporal.
- Fa una inversió aproximada de 10.000 € per habitatge.

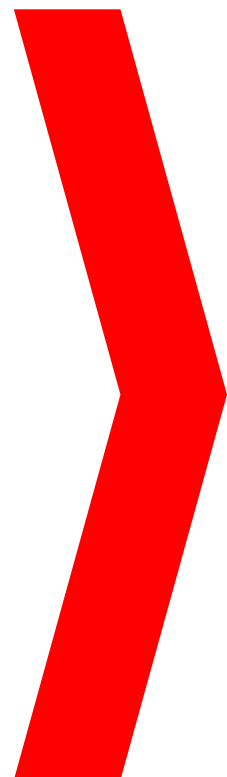
Operador lloguer de temporada



- Fundada a Grècia el 2013, té la seu social als Estats Units, des d'on lidera de forma internacional el lloguer de pisos de tercers moblats per temporada i llarga durada.
- El 2023 va assolir una facturació de 560 M€ i 1.000 treballadors.
- Ofereix més de 20.000 apartaments amb presència en més de 100 ciutats, inclosa Barcelona.
- D'entre els seus clients, 4.000 són de tipus corporatiu.
- Els darrers anys, l'empresa ha **crescut** gràcies a l'adquisició d'empreses de referència del mateix segment de mercat (com Tabas, Traveler's Haven o Nestpick) i l'aposta pel segment *on demand*.

Model de proveïdor amb el qual treballen els operadors i promotors de nous models residencials

- Volum + catàleg complet de solucions d'equipament (incloent-hi accessoris).
- Capacitat d'estoc per adaptar-se a canvis terminis (+25-40% *prelet*).
- Preu ajustat + durabilitat producte a mitjà/llarg termini.
- Servei complet i resposta ràpida en aprovisionament, logística i instal·lació (fins a 5-10 apart./dia).
- Serveis de disseny i interiorisme per adequar solucions a cada projecte.
- Servei i immediatesa en renovació del mobiliari.
- Sostenibilitat (materials, proximitat...).



One Stop Furnishing Solutions

LOFT®

David
Phillips

FIKA

**Project
ff&e**

Magatzem



Logística i
instal·lació



Aprovisionament
global



Disseny



One Stop Furnishing Solutions

LOFT[®]

David
Phillips

MANOR
INTERIORS

Cas de LOFT

- Amb seu social al Regne Unit, **LOFT** és un proveïdor integral de solucions de mobiliari especialitzat en residències d'estudiants, *co-living*, projectes *BTR*, etc.
- Es va fundar el 2003 per oferir serveis a llogaters de pisos de segona mà substituint el mobiliari existent per nou. A partir del 2008, es va especialitzar en l'aprovisionament de mobiliari per a noves residències d'estudiants i va crear una marca específica per a aquest segment.
- L'experiència en el segment d'estudiants, juntament amb el creixement del mercat *BTR*, ha permès el creixement del negoci gràcies a la capacitat de donar resposta a projectes de gran volum i necessitat en serveis d'entrega i instal·lació.

Altres oportunitats i estratègies en nous segments *contract*

- Quant a **partenariats de grans marques d'inversors especialitzats**, el cas de GREYSTAR i BoConcept o TheLock i IKEA com a exemple de decisió i compra mobiliari per a projectes *BTR*.
- Pel que fa al segment de **l'hospitality**, hi comencen a entrar proveïdors d'equipament provinents d'altres segments del *contract* com el *contract retail*, que tenen estratègies diferents d'accés al mercat. Exemple d'aquestes noves estratègies són els proveïdors de referència del grup INDITEX, que han crescut amb l'empresa en els projectes de posada en marxa i equipament de les seves botigues, però que ara també treballen en el sector hotelier o la restauració. L'estratègia diferencial consisteix en la capacitat de treballar i instal·lar equipament a més de 50 països i, en alguns casos, fer-ho també amb fàbrica pròpia a escala internacional:
 - *Ramón García* i *Malasa*, a més de fàbrica principal a Galícia, han invertit en fàbrica pròpia a Mèxic per accedir a mercats internacionals estratègics com els Estats Units.
- Pel que fa al segment d'**oficines**, les oficines corporatives tendeixen cada cop més a integrar zones comunes inspirades en el model del sector *hospitality*. El model de compra es basa en el 80% d'equipament provinent de *partners* globals que puguin abastir a oficines internacionals, i el 50% de projectes són amb *preferred suppliers*. El 20% restant s'enfoca en el *local market* per donar "toc-manifestació" de la cultura del lloc, complir criteris de sostenibilitat, fer projectes a mida, etc.

Actors que decideixen en el segment d'oficines

Àrees de disseny de *real estate*

CBRE

- **CBRE Design&Build**, amb més de 500 persones, ofereix 40 estudis a nivell global, 50 perfils creatius i 300 a *project management*.
- L'empresa ofereix serveis com consultoria estratègica; compra, venda i inversió; gestió de propietats, portafolis i ocupació; valoracions; disseny i construcció; manteniment, solucions per a espais laborals i *smart buildings*.

tétris

design×build

- **Tétris** va ser adquirida per Jones Lang LaSalle (JLL) el 2007 i va esdevenir líder en disseny i construcció d'oficines i espais comercials.
- Els criteris de sostenibilitat, l'eficiència en la decisió del mobiliari, la flexibilitat, solucions de decoració, així com la reutilització de l'equipament, són aspectes rellevants del negoci.

Els serveis de disseny de grans grups immobiliaris creixen per sobre de molts dels grans estudis d'arquitectura globals.

Font: Greystar, Web The Lock, CBRE, 2024 i Tetris, 2024.

Fem avui l'**empresa** del demà

El sector de l'equipament de la llar i el *contract* a Catalunya

6. Reptes estratègics per a les empreses del sector a Catalunya



Innovació i ampliació de gamma de productes



Coneixement del client i el consumidor final



Incorporació de noves capacitats i ampliació oferta de serveis – *One stop furnishing solutions*



Desenvolupament de nous segments de mercat i nous mercats geogràfics



Incorporació de tecnologies per a l'optimització de processos operatius i la personalització de l'oferta



Desenvolupament d'estratègies de sostenibilitat



Captació, fidelització i formació de talent per resoldre nous reptes

El sector de l'equipament de la llar i el contract a Catalunya

7. Casos d'èxit

Casos d'èxit del sector hàbitat a Catalunya

Kave Home

■ **KAVE HOME**, és un *retailer* amb producte propi amb origen de canal de venda *online*. Actualment té més de 140 punts de venda físics i el 2024 va assolir més de 260 M€ en facturació i més de 600 treballadors. Té presència a més de 80 països i la seva estratègia es basa en fer assequible el disseny i l'experiència de la marca en l'equipament dels espais. El posicionament de la marca, la comercialització i la sostenibilitat l'han fet diferenciar-se de la competència.



■ **ESSENTHIA CONTRACT** ofereix un servei integral –disseny, fabricació, logística i muntatge– per a projectes d'equipament d'espais *contract*. Amb més de 70 treballadors, ja ha dut a terme més de 200 projectes els darrers 5 anys. L'empresa disposa d'un equip intern de gestors de projectes que cotitza, defineix i fa el seguiment dels projectes incorporant l'adquisició de productes de tercers. Així mateix, aposta per la innovació en el producte a partir de noves funcionalitats i materials.

LedsC4

■ **LEDSC4** és el fabricant de referència en il·luminació. Ha assolit una facturació de més de 100 M€ i ja té més de 500 treballadors. Dona resposta als segments de la il·luminació tècnica i decorativa, a més d'oferir configuradors via web i la plataforma MyLedsC4 per personalitzar les solucions i millorar el temps de resposta i l'experiència client-empresa. La seva inversió en R+D ja ha assolit més del 3% i ha incorporat millores en sostenibilitat i economia circular.

URUCAT

logística & montaje

■ **URUCAT** està especialitzada en serveis logístics i de muntatge per al sector de l'equipament de la llar i el *contract*. Amb més de 50 treballadors propis, ofereix una logística integral personalitzada. Present a Catalunya i a la resta d'Espanya, disposa de 10 delegacions en el segment de la llar i el *contract*. Disposen d'un catàleg de serveis ampliat, servei de logística inversa i servei de postvenda. A més, utilitza la tecnologia RFID per garantir la traçabilitat dels sistemes.

Gràcies!

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona

accio.gencat.cat
catalonia.com

 @accio_cat
@Catalonia_TI

 linkedin.com/company/acciocat/
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/

Més informació sobre el sector, notícies i oportunitats:

Link a la URL