

“Locuințele accesibile și eficiente energetic - o opțiune pentru viitor”

(Interviu cu Corneliu Fecioru, membru în Consiliul de Administrație, Vânzări și Marketing din cadrul Wienerberger Sisteme de Cărămizi)

În contextul crizei economice și, implicit, a celei imobiliare, clienții de pe piața imobiliară au devenit mai prudenți și foarte atenți la costuri, ne-a spus, în cadrul unui interviu, Corneliu Fecioru, membru în Consiliul de Administrație, Vânzări și Marketing din cadrul Wienerberger Sisteme de Cărămizi.

Fiecare familie se confruntă cu un cost mai ridicat al energiei de la an la an și de aceea indicatorii de eficiență energetică ai produselor utilizate în construcția unei case devin tot mai importanți, potrivit domnului Fecioru.

În opinia domniei sale, felul în care a funcționat industria noastră în perioada 2006-2008 “nu avea baze solide pe termen lung”.

“Între 2009 și 2013, cu toții ne-am resetat așteptările și suntem mult mai atenți pe ce ne cheltuim veniturile sau în ce investim”, ne-a spus Corneliu Fecioru.

Reprezentantul Wienerberger ne-a vorbit despre piața de construcții din țara noastră și despre principiile care stau la baza alegerii materialelor de construcții.

Reporter: Cum a evoluat piața construcțiilor din țara noastră, în ultima perioadă?

Corneliu Fecioru: Datele disponibile până în acest moment, legate de evoluția pieței de zidărie în 2013, indică un trend de stabilizare pentru prima dată, după 4-5 ani de scădere continuă.

Se păstrează, similar anului anterior, proporția între investițiile în case individuale și investițiile orientate în construcția de locuințe multifamiliale (blocuri). De remarcat este tendința de scădere a suprafeței medii a apartamentelor în comparație cu suprafața medie a caselor individuale, care rămâne relativ constantă. Spre exemplu, suprafața medie a unui apartament construit în 2012 în România este cu aproximativ 20% mai mică decât în 2008.

Reporter: Ce estimări aveți pentru acest an, legate de piața de profil?

Corneliu Fecioru: Dacă anul acesta consumul domestic va înregistra o ușoară creștere, urmat de creșterea încrederii clienților finali, pentru a investi în construirea de case, putem spera în mod justificat ca în 2015 să avem o

creștere de 2-3 procente a consumului de materiale de zidărie în România. Considerăm că există premise ca evoluția din 2014 a pieței materialelor de zidărie să se păstreze relativ constantă comparativ cu anul anterior, dar cu mici deviații posibile. O creștere

mai accelerată a încrederii consumatorilor, manifestată și la nivelul investițiilor în construcții rezidențiale, ar face posibilă revenirea mai rapidă pe un trend pozitiv. În același timp, alți factori, cum ar fi o durată mai lungă a vremii nefavorabile lucrărilor de zidărie în 2014, pot avea o influență negativă și ar anula ușor o creștere firavă.

Wienerberger își va menține orientarea către obținerea unor calități termice superioare oferite de produsele Porotherm. Mizăm pe faptul că, pe termen mediu, românii vor avea acces la informații utile care le vor releva faptul că își pot permite o locuință de calitate la prețuri accesibile dacă se informează corect asupra costurilor reale, indiferent că își doresc o casă construită în regie proprie, una într-un complex rezidențial sau un apartament într-un bloc nou construit.

Reporter: Cum a evoluat prețul materialelor de construcții?

Corneliu Fecioru: Prețurile produselor noastre sunt influențate de mulți factori care au impact direct în costurile de producție și, implicit, în prețurile de vânzare. Ca oricare alt producător din România, ne uităm cu atenție la evoluția prețurilor gazelor, energiei electrice,

dar și la eventuale taxe suplimentare din zona fiscală.

Reporter: Care este raportul cerere/ofertă pe piața noastră?

Corneliu Fecioru: Noi vedem în continuare o mare nevoie de locuințe, mai ales de locuințe accesibile. Având în vedere costul ridicat al terenului, soluția cea mai la îndemână pentru a da un impuls construcției de locuințe este parteneriatul public-privat.

Personal, consider că cel puțin în direcția parteneriatului public-privat se pot face pași serioși, dacă reprezentanții industriei și cei ai Guvernului se așază la aceeași masă și încearcă să creioneze soluții concrete. Din partea mediului privat, cu siguranță există un interes real pentru deblocarea situației actuale și câteva demersuri au fost făcute în acest sens.

Probabil că în zona aceasta pot interveni și guvernanții cu măsuri care să sprijine astfel de demersuri. Mai precis, ar fi de ajutor dacă autoritatea publică ar pune la dispoziție terenul, în proximitatea marilor orașe, ar încuraja furnizorii de utilități să facă racordurile și ar atrage investitori privați, să ridice construcția pe care fie să o vândă, fie să o închirieze. Noi nu avem o piață corectă de apartamente de calitate destinate închirierii și acest lucru reduce mobilitatea geografică și profesională, centrele

urbane importante fiind în continuare net importatori de forță de muncă înalt și mediu calificată.

Reporter: Ce materiale de construcții produse de Wienerberger sunt cele mai solicitate

în acest moment?

Corneliu Fecioru: Produsele Wienerberger realizate în România se adresează pieței interne. Suntem un producător local, care face parte dintr-o mare companie recunoscută internațional. Performanțele pe piața din România sunt obținute datorită combinației între expertiza grupului Wienerberger și competențele și pasiunea angajaților români.

“Ne uităm cu atenție la evoluția prețurilor gazelor, energiei electrice, dar și la eventuale taxe suplimentare din zona fiscală”.

“Noi vedem în continuare o mare nevoie de locuințe, mai ales de locuințe accesibile”.



Corneliu Fecioru

Cărămida este unul dintre cele mai vechi materiale de construcții. Zidăriile de cărămidă, care au trecut testul timpului, stau mărturie a durabilității și a utilizării diverse a acestui material natural de construcție. Avantajul major al construcțiilor din cărămidă concretizat în microclimatul sănătos asigurat de permeabilitatea ridicată a acestui tip de materiale duce la un mediu al locuinței plăcut și confortabil în orice anotimp.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat Wienerberger anul trecut?

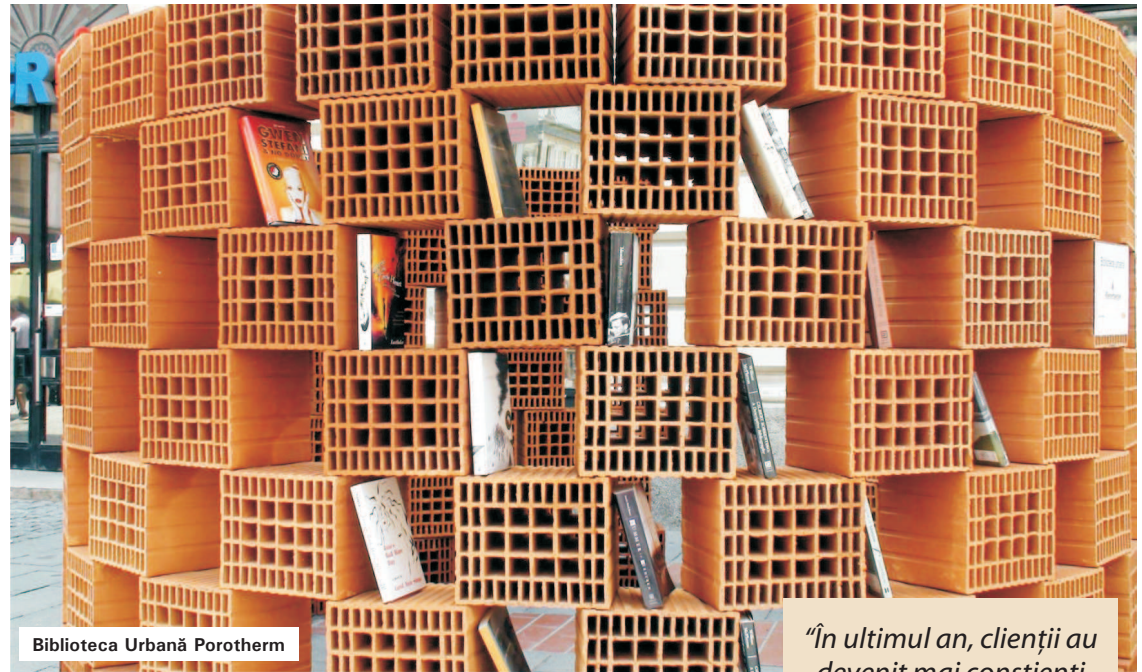
Corneliu Fecioru: Grupul Wienerberger comunică rezultatele financiare consolidate. Potrivit datelor publicate de Grup, compania Wienerberger a raportat pentru anul 2012 o cifră de afaceri de 2,4 miliarde euro. De la intrarea pe piața din România, în 1998, și până în prezent, Wienerberger a investit peste 75 de milioane de euro pentru a construi o rețea de trei fabrici și, în prezent, operează cu o echipă de peste 200 de angajați. În 2003 a fost inaugurată prima fabrică, cea de la Gura Ocniței, județul Dâmbovița, în 2006 cea de la Sibiu, iar în 2008 - fabrica de la Tritenii de Jos, în județul Cluj.

Reporter: Ce strategie a abordat compania pentru a trece peste criză?

Corneliu Fecioru: În contextul crizei economice și, implicit, a celei imobiliare, toate categoriile de clienți au devenit mai prudente și foarte atente la costuri.

Eu cred că felul în care a funcționat industria noastră în perioada 2006-2008 nu avea baze solide pe termen lung. Însă, între 2009 și 2013, cu toții ne-am resetat așteptările și suntem mult mai atenți pe ce ne cheltuim veniturile sau în ce investim.

De exemplu, în 2008 au fost finalizate aproximativ 64.000 de unități locative, care înseamnă suma dintre apartamentele finalizate și casele individuale. În



Biblioteca Urbană Porotherm

“În ultimul an, clienții au devenit mai conștienți de importanța construirii cu materiale de calitate”.

2012, ultimul an la care avem cifre finale, au fost construite circa 42.000 de locuințe, în România. Estimăm că în 2013 numărul total de unități locative finalizate rămâne relativ similar cu cel din anul precedent.

“Având în vedere costul ridicat al terenului, soluția cea mai la îndemână pentru a da un impuls construcției de locuințe este parteneriatul public-privat”.

În ultimul an, clienții au devenit mai conștienți de importanța construirii cu materiale de calitate. Trendul care este din ce în ce mai vizibil este acela de a privi construcția ca pe o investiție. Clientul este mai educat și mai conștient de beneficiile construirii cu

materiale eficiente și durabile. În procesul de construcție a unei case, 50% din volum o reprezintă cărămizile și planșul ceramic, însă din punct de vedere al costurilor, acestea reprezintă doar aproximativ 5% din valoare. Din acest motiv, este foarte importantă alegerea unor produse de calitate și care să ofere beneficii pe termen lung. Locuirea de calitate este principalul obiectiv al Wienerberger, iar clienții autothoni de-

vin din ce în ce mai interesați de proprietățile unice ale construcțiilor de cărămidă, precum și de raportul foarte bun între beneficiile oferite și costul produselor.

Reporter: Ce planuri de investiții are compania pentru acest an?

Corneliu Fecioru: Anul trecut, și în domeniul construcțiilor rezidențiale au existat multe semne de întrebare în piață, multe incertitudini și insolvențe. În acest context, o serie de jucători din piață aleg o atitudine rezervată față de investiții, iar accentul se pune pe exploatarea la maximum a celor deja realizate. Toate datele disponibile cu referire la evoluția economiei românești în ansamblu și a pieței materialelor de construcții indică, deocamdată, o stabilizare a pieței. Sunt posibile mici deviații, în sus sau în jos, față de anul trecut, influențate de factori care vor avea impact asupra tuturor industriilor în 2014, cum ar fi stabilitatea mediului politic sau efectele unor

noi taxe și impozite.

Reporter: Ce produse urmează să lanșați?

Corneliu Fecioru: Vom lansa noi produse pe parcursul acestui an, care să răspundă cât mai bine nevoilor clienților noștri, beneficiari finali sau dezvoltatori de construcții multifamiliale. Grupul Wienerberger are o experiență de peste 195 de ani în inovație, iar produsele noastre sunt vândute cu succes în țări precum Germania, Franța, Marea Britanie, Austria, dar și în România.

Fiecare familie se confruntă cu un cost mai ridicat al energiei de la an la an și de aceea indicatorii de eficiență energetică ai produselor utilizate în construcția unei case devin din tot mai importanți. Familiile din România care își doresc locuințe confortabile,

construite din materiale naturale, pot beneficia de avantajele oferite de sistemul complet de zidărie ceramică Porotherm. Astfel, pot obține o construcție de calitate și eficientă energetic, care să îndeplinească cerințele normelor europene de performanță energetică a clădirilor, ce devin obligatorii din anul 2020 inclusiv în România, potrivit Directivei 2010/31/EU a Parlamentului European.

Reporter: Mulțumesc!

“Între 2009 și 2013, cu toții ne-am resetat așteptările și suntem mult mai atenți pe ce ne cheltuim veniturile sau în ce investim”.

“Noi nu avem o piață corectă de apartamente de calitate destinate închirierii și acest lucru reduce mobilitatea geografică și profesională”.

Sistem complet de zidărie ceramică Porotherm

