

MARIUS DRAGNE, XELLA ROMÂNIA:

# “2014 - cel mai bun an din ultimele două decenii pentru piața rezidențială bucureșteană”

“Anul trecut, au existat mai multe dezvoltări rezidențiale în mediul urban decât în cel rural”

Domnia sa preconizează că dezvoltarea acestei piețe va continua

Piața construcțiilor a intrat pe un trend ușor ascendent, fiind într-o fază de dezvoltare sănătoasă în 2014, ca urmare a activității investitorilor privați, consideră Marius Dragne, directorul general al Xella România. Domnia sa ne-a declarat că acest domeniu are șanse foarte mari să crească în acest an, dacă vor exista mai multe investiții publice.

Marius Dragne apreciază că 2014 a marcat o rocadă în ceea ce privește ponderea dezvoltărilor rezidențiale, pentru prima dată în ultimii ani fiind ridicate mai multe construcții în me-

diul urban decât în cel rural. Directorul Xella România susține că dezvoltatorii imobiliari de pe segmentul rezidențial sunt mult mai activi comparativ cu alți ani și multe din proiectele demarate vor fi finalizate în următorii doi-trei ani. Marius Dragne a ținut să precizeze că în 2014 a existat o

activitate intensă pe șantierele din toate marile orașe ale țării, afirmând că Bucureștiul s-a detașat categoric la acest capitol, marcând cel mai bun an pe segmentul rezidențial din ultimele două decenii.

Șeful Xella România ne-a mai declarat că ultimii ani au adus, în piața de zidărie, o luptă pentru supraviețuire, în care obiectivul principal pentru majoritatea jucătorilor a fost securizarea volumelor, fără să mai fie acordată o atenție majoră calității produselor.

**Reporter:** Cum a evoluat piața de BCA anul trecut ca volum și ca valoare?

**Marius Dragne:** Anul 2014 a fost unul mai bun pentru piața de zidărie, în general. Evoluția sectorului rezidențial a contribuit la o dezvoltare a acestui segment după ani întregi de stagnare. Din momentul în care noi am lansat fabrica de la Păulești, anul trecut a fost cel mai bun ca nivel de activitate al pieței. S-a construit mai mult pe segmentul rezidențial, în special în marile orașe. Activitatea de construcții din zonele urbane a fost intensă. S-au dezvoltat multe clădiri multifamiliale, ceea ce a dus la un consum mai mare de produse de tip BCA. Estimăm o creștere a volumului pieței de circa 5%.

Un semnal pozitiv a fost și acela că dezvoltatorii de locuințe activi în piață au ales să se adreseze din nou unui segment de public mai atent la detalii și calitate, respectiv persoanelor din categoria medium superior. În București au fost dezvoltate multe proiecte în zone centrale, fondurile alocate fiind net superioare celor din anii anteriori.



YTONG a fost alegerea multor dezvoltări de acest gen. Un exemplu în acest sens este proiectul rezidențial The Park, construit în apropierea Parcului Tineretului, unde investitorul s-a concentrat pe

un amplasament special într-o zonă verde, alegând și produse de calitate superioară în toate fazele construcției, care să permită obținerea unor parametri tehnici superiori.

De asemenea, a existat o activitate intensă pe segmentul de birouri. Unul din proiectele mari pentru care am livrat produse este cel dezvoltat de AFI, care a adus în piață, în 2014, două clădiri de birouri, AFI 2 și AFI 3, cu o suprafață închirială de aproximativ 24.000 de metri pătrați. Cele două clădiri au fost premiate recent pentru calitatea lor și au fost nominalizate pe o listă scurtă cu proiectele “verzi” ale anului, în cadrul competiției CEEQA (Central&Eastern Europe Quality Awards).

Pe segmentul de retail, marii jucători din piață au continuat, la rândul lor, să investească în dezvoltarea rețelelor. Foarte active au fost companii precum Auchan sau Kaufland. Pe o parte din aceste șantiere au fost utilizate produse Xella. NEPI a fost cu siguranță un investitor foarte activ, alături de care am colaborat în proiecte precum centrul comercial din Târgu Jiu sau centrul comercial Mega Mall din București. De asemenea, Xella a fost furnizorul de materiale de zidărie pentru proiectul Coresi Shopping Resort din Brașov.

**Reporter:** Ce tendințe noi ați remarcat pe piața materialelor termoizolante?

**Marius Dragne:** Pe segmentul dezvoltărilor de clădiri de birouri și cel al spațiilor de retail se caută de mai mult timp produse care să ofere parametri tehnici și de eficiență foarte buni. Pe aceste segmente este foarte importantă rezistența la foc sau rapiditatea în execuție, alături de durabilitate, încărcarea redusă a structurilor și consumul redus de materiale.

YTONG a devenit referința principală pentru aceste proiecte în ultimii ani, tocmai datorită faptului că investitorii și constructorii au regăsit în produs acest tip de beneficii pe direcțiile de interes pentru ei.

Pe segmentul rezidențial, 2014 a marcat o rocadă în ceea ce privește ponderea dezvoltărilor din mediul urban versus mediul rural. Pentru

prima dată în ultimii ani, s-a construit mai mult în mediul urban. Am remarcat o preferință pentru clădiri multifamiliale, dovadă că majoritatea construcțiilor au fost realizate de investitori privați, autohtoni sau chiar străini. YTONG a fost preferat în multe proiecte de acest tip. Cred că există premise solide ca acest trend de dezvoltare să continue. Dezvoltatorii imobiliari de pe segmentul rezidențial sunt mult mai activi comparativ cu alți ani. Multe din proiectele demarate vor fi finalizate în următorii doi-trei ani.

Producția de materiale de construcție tinde și trebuie să se adapteze cerințelor europene în materie de eficiență energetică. Directiva 20/20/20, care presupunea, printre altele, asigurarea unei diminuări cu 20% a pierderilor de energie în domeniul locativ, a dat o direcție clară producției de materiale. Producătorii, în special cei cu

activitate internațională, au promovat și au adus în piață produse care permit realizarea unor clădiri cu randamente optime la acest capitol. De exemplu, sub marca YTONG compania noastră produce în țară trei categorii majore de produse, toate concentrate pe transferul tehnic redus și cu parametrii adaptați la nevoile diferite ale consumatorilor români.

Ele au fost dezvoltate local în unitatea de producție YTONG de lângă Ploiești și au la bază discuțiile cu beneficiarii români, pentru care consumul de energie devine o temă din ce în ce mai importantă. Un exemplu este zidăria YTONG A+, una dintre cele mai performante din punctul de vedere al transferului termic, unde, la cererea clienților finali, am dezvoltat dimensiuni speciale, mergând până la blocuri de zidărie cu o grosime de 50 de centimetri, care sunt de trei ori mai performante la capitolul eficiență energetică față de prevederile legale din România.

**Reporter:** Care credeți că vor fi

principalele motoare de creștere ale pieței construcțiilor în următorii trei ani?

**Marius Dragne:** Construcțiile au intrat pe un trend ușor ascendent. Am fost într-o fază de dezvoltare sănătoasă anul trecut, investitorii privați fiind jucătorii cei mai activi de pe acest segment. Credem că aceasta este direcția care poate asigura creștere pe termen lung. În 2014 au fost stopate investițiile publice, piața depinzând de activitatea din sectorul privat.

Investițiile private au crescut, fiind vizate sectoare precum cel al clădirilor rezidențiale, de birouri sau spații de retail. Cu siguranță este nevoie în continuare ca și sectorul public să susțină această dezvoltare și să îi ofere acea siguranță și predictibilitate dată de investițiile publice multi anuale. Practic, a existat o activitate mai intensă pe șantierele din toate marile orașe ale țării.

Bucureștiul s-a detașat categoric la acest capitol, aici fiind cel mai bun an pe segmentul rezidențial

*"În București au fost dezvoltate multe proiecte în zone centrale, fondurile alocate fiind net superioare celor din anii anteriori".*

*"Zidăria YTONG A+, una dintre cele mai performante din punctul de vedere al transferului termic, unde, la cererea clienților finali, am dezvoltat dimensiuni speciale, mergând până la blocuri de zidărie cu o grosime de 50 de centimetri".*







din ultimele două decenii. În România este o mare nevoie de construcții noi pe orice palier. Trebuie doar ca investitorii să capete încredere.

**Reporter:** Care au fost cele mai comercializate produse de către Xella România, în 2014? În ce zone ale țării ați înregistrat cele mai multe comenzi?

**Marius Dragne:** Am înregistrat o evoluție bună pe toate categoriile de produse, pentru că adresabilitatea acestora este diferită și am încercat să găsim acele nișe de piață care să ne ajute în efortul nostru.

Astfel, în zona de proiecte noi a crescut cererea pentru grosimi mari în cazul anvelopei exterioare sau a pereților interiori de compartimentare, pe când în zona de renovare am avut multe solicitări pe segmentul produselor cu grosimi mici, cu care consumatorul își realizează în casă diverse compartimentări, aplicații etc. Blocurile de zidărie termoizolantă YTONG cu o grosime tradițională de 25 și 30 de centimetri au avut o pondere importantă în vânzări, însă am remarcat o cerere din ce în ce mai mare pentru produse cu grosimi superioare.

YTONG A+ de 50 de centimetri a fost utilizat în mai multe proiecte, în special de case, acolo unde s-a dorit obținerea unui grad de izola-

re foarte mare încă din faza de zidărie. Blocurile de 40 de centimetri au fost utilizate intens, de asemenea, pe segmentul rezidențial.

**Reporter:** Ce prognoze aveți pentru sectorul construcțiilor și creșterea economică în acest an?

**Marius Dragne:** În prima parte a acestui an, ajutați și de vremea bună, constructorii au lucrat intens pe șantiere, în special pe segmentul rezidențial și cel comercial. Tot investitorii privați sunt cei activi. Credem că piața construcțiilor va înregistra o evoluție ușor ascendentă. Dacă vor exista mai multe investiții publice șansele sunt foarte mari ca domeniul construcțiilor să crească în acest an.

Construcțiile sunt un domeniu a cărui evoluție depinde de mulți factori imprezvizibili, inclusiv condițiile meteo. Estimările oficiale actuale indică o creștere economică a României în 2015, chiar peste așteptările inițiale.

**Reporter:** Care sunt estimările dumneavoastră în privința vânzărilor companiei în 2015?

**Marius Dragne:** Ne propunem în continuare o consolidare a investiției din România, o creștere sănătoasă a afacerilor în acest an, într-un ritm apropiat de cel din 2014 și cred că există premise pentru a ne atinge aceste obiective.

**Reporter:** Ați declarat că vă do-

riți să extindeți gama de produse. Ce produse noi veți lansa pe piața locală în acest an?

**Marius Dragne:** Inovația și dezvoltarea de produse noi este un obiectiv major pentru Xella, iar la nivelul organizației din România ne asumăm an de an acest obiectiv, încercând să oferim consumatorului român produse moderne, perfect adaptate nevoilor și cerințelor locale. Din acest punct de vedere, suntem cu siguranță liderul pieței de produse de zidărie, oferind an de an cele mai inovatoare și performante produse. Anul 2015 nu este o excepție, iar colegii din centrul de dezvoltare lucrează la proiecte noi și la optimizări ale gamei actuale.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile pe piața de BCA în 2014 și ce estimări aveți pentru acest an?

**Marius Dragne:** Ultimii ani au adus în piața de zidărie o luptă pentru supraviețuire, în care obiectivul principal pentru majoritatea jucătorilor a fost securizarea volumelor, fără a mai acorda o atenție majoră calității produselor. Cu siguranță, acest trend s-a transferat imediat în prețul de vânzare al pro-

duselor, existând la nivelul întregii piețe o bătălie pentru oferirea celor mai mici prețuri, luptă care nu a avut niciun câștigător. Xella Ro nu a intrat în această luptă și a ales să se axeze pe menținerea unui standard de calitate foarte ridicat. Răspunsul pieței a fost unul cât se poate de pozitiv pentru noi.

**Reporter:** Care sunt planurile de dezvoltare ale Xella România în 2015 și pe termen lung?

**Marius Dragne:** România este una dintre principalele piețe pe care a pariat grupul Xella în această perioadă. În anul 2010 a fost inaugurată, la Ploiești, cea mai modernă unitate de producție din Europa Centrală și de Est. Acesta a fost singura investiție greenfield din piața de blocuri de zidărie din România din ultimii ani și unul dintre cele mai ample proiecte de dezvoltare de pe segmentul materialelor de construcții, cu o valoare de peste 32 de milioane de euro. Pentru Xella aceasta a fost și rămâne o perioadă de consolidare a business-ului. Afacerile companiei au crescut constant an de an. Ne adaptăm în permanență portofoliul de produse și servicii, punem mare

preț pe echipa pe care o avem și am reușit să aducem la nivel local produse, tehnologii și soluții superioare.

**Reporter:** Cum credeți că va evolua piața rezidențială de la noi în contextul unei cereri în creștere pentru locuințele cu consum energetic redus?

**Marius Dragne:** Într-un interval foarte mic de timp locuințele noi vor avea un consum energetic cât mai redus. Este o direcție spre care se merge la nivel european. Credem că și în România se vor construi din ce în ce mai multe clădiri eficiente energetic. Atât dezvoltatorii, cât și utilizatorii finali încep să înțeleagă importanța unei izolații termice superioare. Această tendință va continua, mai ales dacă estimările actuale privind evoluția prețului gazelor sau energiei electrice se vor adeveri.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

*“Am remarcat o preferință pentru clădiri multifamiliale, dovadă că majoritatea construcțiilor au fost realizate de investitori privați, autohtoni sau chiar străini”.*