

MARIUS DRAGNE, XELLA ROMÂNIA:

“Piața de zidărie va înregistra un avans mai mare de 5% în acest an”

Piața de zidărie a înregistrat un avans ușor în 2015, indiferent dacă vorbim despre produse tip BCA sau despre zidăria ceramică, iar avansul pieței va fi mai mare de 5%, în acest an, ne-a declarat Marius Dragne, CEO al Xella România, filială a producătorului german de materiale de zidărie cu același nume.

Potrivit sursei citate, 2015 a fost unul dintre cei mai buni ani pentru anumite regiuni din țară, pe segmentul rezidențial, iar datele statistice raportate pentru regiunea București-Ilfov indică rezultate chiar mai bune decât cele înregistrate în 2008.

“Piața de zidărie - BCA sau cărămidă - are nevoie de o perioadă de maturizare. Sperăm că vom asista la o fază de regândire a politicilor de dezvoltare în care prețurile vor fi stabilite cât mai realist și fără să afecteze calitatea produselor și serviciilor oferite”, ne-a mai spus domnul Dragne.



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

Marius Dragne: Estimăm că piața de zidărie a înregistrat un avans ușor în 2015, indiferent dacă vorbim despre produse tip BCA sau despre zidăria ceramică. Datele noastre indică un avans al pieței mai mare de 5%. Pentru piața de construcții a fost cel mai bun an din 2009 până acum. Evoluția pozitivă înregistrată este un

semnal că piața începe să se așeze. Activitatea pe acest segment a fost una susținută, chiar efervescentă în unele momente, susținută în mare parte de programul Prima Casă. Ne așteptăm la menținerea acestui trend ușor pozitiv în 2016. Multe dintre proiectele care au livrat locuințe noi în piață sunt proiecte în etape, iar aici vor fi livrate locuințe și în anii următori.

Reporter: Ce tendințe noi ați re-

marcat pe piața materialelor termozolante?

Marius Dragne: Eficiența energetică are o importanță mai mare, atât datorită conștientizării nevoii din partea consumatorilor, cât și ca urmare a presiunii exercitate de atingerea obiectivelor europene din acest domeniu.

Încep să se obțină din ce în ce mai multe certificări energetice avansate și pe segmentul rezidențial. Până în acest moment sunt 14 proiecte rezidențiale din piață cu 4.300 de locuințe care au obținut sau sunt în curs de obținere a unor certificări verzi. YTONG este în acest moment furnizor de soluții de zidărie recomandat pentru construcția de clădiri rezidențiale verzi, în urma recunoașterii obținute din partea Consiliului Român pentru Clădiri Verzi. O altă tendință prezentă pe segmentul rezidențial ține de regândirea spațiului. Credem că noi-

le construcții vor avea un raport mai bun între spațiul construit și cel util. Stilul de viață al consumatorilor s-a schimbat mult în ultimii ani. La fel, există schimbări importante în componența familiilor, aspect care va influența direct piața rezidențială din marile centre urbane.

Reporter: Care credeți că vor fi principalele motoare de creștere ale pieței construcțiilor în următorii trei ani?

Marius Dragne: Anul 2015 a fost unul dintre cei mai buni ani pentru anumite regiuni, cel puțin pe segmentul rezidențial. Datele statistice raportate pentru regiunea București-Ilfov indică rezultate chiar mai bune decât cele înregistrate în 2008. Multe proiecte au fost demarate anul trecut și vor continua în 2016. De asemenea, au fost mulți cumpărători care au optat pentru proprietăți aflate în faza de construcție. Aceștia se vor muta și vor face recepția anul acesta. Toate aceste date indică un ușor avans al pieței de construcții și în 2016. Credem că in-



Piața de zidărie - BCA sau cărămidă - are nevoie de o perioadă de maturizare.

vestițiile private vor reprezenta motorul pieței și în anii care urmează. Sectorul rezidențial va rămâne un pilon principal de dezvoltare al pieței, pe un trend ascendent ținând cont că nevoia de locuințe noi este încă la un nivel ridicat în România. Un aport important va veni și din zona dezvoltărilor de birouri și spații comerciale, acolo unde dezvoltatorii au acces la date despre ultimele noțiuni în materie de construcții și activează pe o piață concurențială în care calitatea unei construcții face diferența în atragerea celor mai importanți chiriași.

Reporter: Care au fost cele mai comercializate produse de către Xella România, în 2015? În ce zone ale țării ați înregistrat cele mai multe comenzi?

Marius Dragne: În mod tradițional, cele mai efervescente regiuni sunt cele cu un nivel superior al veniturilor. Bucureștiul a fost o piață dinamică, dar la fel au fost și Cluj Napoca, Brașov, Timișoara, Constanta, Bacău sau Iași.

Observăm la nivel de piață o creștere a ponderii pe care o are oferta de apartamente noi care se adresează clasei medii și superioare. YTONG a fost una dintre soluțiile alese în multe proiecte cu o bună poziționare în piață. Proiectele construite cu YTONG au obținut mai ușor certificări energetice superioare, iar protecția asigurată la frig, foc, cutremure au contribuit în câștigarea încrederii clienților. De exemplu, proiectele rezidențiale din București care au folosit YTONG sunt foarte bine poziționate din punct de vedere valoric. Mă gândesc la proiecte precum The Park Apartments, Seasons Primăverii, Metro City sau City Point. La fel se întâmplă și în orașe precum Brașov, Bacău sau Iași.

Reporter: Ce prognoze aveți pentru sectorul construcțiilor în 2016?

Marius Dragne: În 2016 mizăm pe un avans ușor al pieței, dar ne așteptăm ca avansul să fie puțin mai temperat comparativ cu anul precedent. Cel mai probabil, în prima jumătate de an va continua dinamica din 2015, cu o ușoară încetinire în următoarele 6 luni, în funcție de evoluția macroeconomică și stabilitatea politică din România.

Reporter: Care sunt estimările dumneavoastră în privința vânzărilor companiei în 2016?

Marius Dragne: În 2015 am făcut

pași importanți în procesul de consolidare a business-ului local. Cifra de afaceri Xella Ro este pe un trend ascendent, în acord cu obiectivele pe care ni le-am setat. Ne dorim ca evoluția din 2016 să fie una similară celei din 2015, iar evoluția pozitivă să continue, susținută de încrederea pe care o primim zi de zi din partea clienților noștri.

Reporter: Cum au evoluat prețurile pentru piața de BCA în 2015 și ce estimări aveți pentru acest an?

Marius Dragne: Piața de zidărie - BCA sau cărămidă - are nevoie de o perioadă de maturizare. Sperăm că vom asista la o fază de regândire a politicilor de dezvoltare în care prețurile vor fi stabilite cât mai realist și fără să afecteze calitatea produselor și serviciilor oferite.

Reporter: Care sunt planurile de dezvoltare ale Xella România în 2016?

Marius Dragne: Ne propunem să avem continuitate în procesul de consolidare a businessului din România, să răsplătim prin activitatea noastră încrederea primită în relația cu partenerii actuali și să răspundem cu succes nevoilor consumatorilor români.

Reporter: Cum credeți că va evolua piața rezidențială de la noi după ce Legea dării în plată va intra în vigoare?

Marius Dragne: Guvernul României a luat niște măsuri care vor influența pozitiv piața rezidențială. Mă gândesc, în special, la creșterea plafonului pentru aplicarea TVA-ului de 5%, măsură care poate favoriza tranzacțiile cu apartamente mai spațioase, dar și reducerea TVA-ului la 20%. Este important ca autoritățile să ia măsuri care să stimuleze creșterea economică și să ușureze accesul la creditare. Construcțiile au avut o evoluție bună în 2015, segmentul rezidențial fiind un pilon care a jucat un rol central în această direcție. Dezvoltările rezidențiale pun în mișcare o piață importantă. Nu cunoaștem încă forma finală a acestei legi și este prematur să comentăm efectele legii până nu cunoaștem toate detaliile acesteia. Ceea ce știm este că România are nevoie de predictibilitate și de programe de susținere a construcției de locuințe noi ca motoare reale de creștere a pieței de construcții în ansamblul ei.

Reporter: Mulțumesc!

