

Piața locală de centrale termice - pe un trend de creștere, în ultimii ani

(Interviu cu Cătălin Drăguleanu,
Country Manager Ariston Thermo România)

Piața locală de centrale termice s-a înscris pe un trend de creștere, în ultimii ani, tendință care s-a menținut și în 2017, ne-a spus Cătălin Drăguleanu, Country Manager Ariston Thermo România. Printre altele, domnia sa ne-a precizat, într-un interviu, că, în ultima perioadă, se poate observa o maturizare a pieței, cu accent pe modificarea obiceiurilor de cumpărare.

Reporter: Cum a evoluat piața autohtonă a sistemelor de încălzire, anul trecut?

Cătălin Drăguleanu: Piața locală de centrale termice s-a înscris pe un trend de creștere, în ultimii ani, tendință care s-a menținut și în 2017. Mai mult, se poate observa, în ultima perioadă, o maturizare a pieței, cu accent pe modificarea obiceiurilor de cumpărare. Clienții sunt din ce în ce mai bine informați și la curent cu tendințele din domeniu, mai preocupați de beneficiile oferite de noile tehnologii, precum și de perioada de amortizare a investiției.

De asemenea, piața din România este de ceva timp dominată de înlocuirea echipamentelor de încălzire. Din estimările noastre, aproape jumătate dintre centralele termice pe care le-am comercializat anul trecut au fost destinate înlocuirilor de sisteme de încălzire de generație mai veche.

Reporter: Ce estimări aveți pentru



acest an, legate de piața de profil?

Cătălin Drăguleanu: În perioada următoare, piața de profil va continua să crească, fiind susținută, pe de o parte, de construcțiile de noi locuințe și, pe de altă parte, de înlocuirile de centrale tot mai dese, ca urmare a deciziei consumatorilor de a schimba vechiul sistem de încălzire cu unul nou, tehnologizat și performant.

Reporter: Care este raportul cere-re/ofertă?

Cătălin Drăguleanu: Cererea mare de centrale termice a fost impulsionată în ultima vreme de de-branșările de la sistemul centralizat de încălzire. În același timp, numărul mare de proiecte rezidențiale finali-zate, îmbătrânirea parcului de cen-trale instalate, dar și puterea de cumpărare în creștere a românilor reprezintă alți factori ce au influen-țat creșterea cererii, respectiv a pie-ței.

Reporter: Ce asemănări/deosebiri există între piața europeană a cen-tralelor termice și cea românească?

Cătălin Drăguleanu: Până acum circa trei ani, piața din țara noastră era dominată de modelele conven-ționale ale centralelor termice, dar, odată cu noile normative Erp impu-se de Uniunea Europeană și adopta-te de România în septembrie 2015, sistemele de încălzire în condensare sunt singurele acceptate spre com-ercializare pe această piață. Dacă în țările vestice modelele conven-ționale nu se mai vindeau de câțiva ani, prin comparație, la nivel local, abia în ultimii ani a crescut exponențial cererea de centrale termice în con-densare.

O altă diferență se remarcă în du-rata de viață a acestor echipamente de încălzire. În țările cu un nivel su-perior de viață și economie, media de utilizare a unui echipament de încălzire este de 8-10 ani, utilizatorii

schimbând centralele cu unele mai performante și eficiente, în timp ce, în România, media de viață a unei centrale termice poate ajunge în multe cazuri la 15-17 ani.

Reporter: Ce specificitate are cere-rea românească în acest domeniu?

Cătălin Drăguleanu: În topul mo-tivelor pentru care românii aleg să cumpere o centrală termică, cu un procent de peste 45%, conform da-telor noastre din 2017, se află nevoia de înlocuire a acesteia, fie ca urmare a apariției tehnologiilor noi și mai performante, fie în contextul unei renovări a locuinței.

Creșterea ponderii înlocuirilor în totalul vânzărilor de centrale termi-ce arată o maturizare a pieței locale de profil, lucru ce reiese și din modul în care românii aleg centralele termice. Dacă în anii trecuți prețul era pe primul loc în cazul unei achiziții, acum cumpărătorii au alte criterii de

care țin cont. Astfel, majoritatea se focusează pe caracteristicile tehnice ale produsului, alături de marca și de serviciile post-vânzare. Acest lucru se datorează faptului că românii au înțeles că centrala termică este un produs cu o durată lungă de viață, iar serviciile oferite ulterior achiziției, precum garanția și service-ul, sunt extrem de importante.

40% din vânzările pe segmentul de centrale termice au fost re-prezentate anul trecut de prime in-stalări, rezultate în urma debransării de la sistemul centralizat sau apari-ției infrastructurii de gaze în zona în care locuiesc. Restul, de aproximativ 15% dintre centralele termice vândute anul trecut de Ariston Thermo România, au fost destinate instalării în cadrul proiectelor imobi-liare de tip rezidențial.

Conform datelor publicate de ANRSC, din 2012 și până în 2016

aproximativ un sfert de milion de abonați au renunțat la încălzirea centralizată în favoarea instalării unui sistem propriu, iar 9 județe din țară (Alba, Bistrița Năsăud, Brăila, Caraș-Severin, Dâmbovița, Ialomița, Maramureș, Satu Mare, Sălaj) nu mai beneficiază deloc de sistem centrali-zat pentru încălzirea locuinței, vechii abonați optând pentru un sistem propriu de încălzire.

Raportat la zonele cu cel mai mare număr de debransări, potrivit date-lor oficiale ale ANRSC, topul județe-lor este dominat de Galați, unde, la finalul anului 2016, au fost de-branșate 3.833 de locuințe, iar pe lo-cul al doilea în top se află județul Constanța, cu 3.034 debransări, fiind urmate de Timiș, Hunedoara și Vâlcea.

Debransările din ultimii ani au fost

(continuare în pagina 48)



"Pentru 2018 vizăm o creștere a business-ului, pe fondul interesului tot mai mare pe care românii îl au pentru sistemele de încălzire ce oferă un plus de eficiență și economie, dar și datorită dezvoltării pieței de construcții, care se află într-o continuă creștere".

(urmăre din pagina 47)

determinate de nevoia tot mai mare a românilor de independență și confort, dar și de dorința acestora de a reduce costurile lunare de încălzire și producere a apei calde menajere.

Reporter: Care este feedbackul beneficiarilor de sisteme de încălzire individuale?

Cătălin Drăguleanu: Românii care au ales instalarea unei centrale termice au putut observa rapid beneficiile aduse de această decizie. Principalele avantaje în acest sens sunt cele legate de costuri, o centrală termică asigurând o scădere considerabilă a facturilor de încălzire și de producere a apei calde menajere. Confortul sporit, independența față de un sistem centralizat și posibilitatea de a controla sistemul de încălzire în funcție de nevoia fiecărui utilizator sunt doar câteva alte avantaje care ajută la decizia de a face această achiziție.

Reporter: Cum a evoluat activitatea Ariston Thermo în ultima perioadă?

Cătălin Drăguleanu: În ultimul an, Ariston Thermo a marcat de o evoluție pozitivă a business-ului, susținută atât de înlocuiri și debransări de la sistemul centralizat de încălzire, cât și de construcțiile de locuințe noi, care au fost prevăzute cu centrale termice pe gaz.

De asemenea, datorită interesului tot mai mare al dezvoltatorilor de a dota spațiile pe care le construiesc cu soluții de încălzire eficiente, cu accent pe consum redus, anul 2017 a adus și o creștere a cererii de produse de încălzire pentru aplicații comerciale și rezidențiale. Ne referim aici la cererea pentru cazane care permit producerea de încălzire și apă caldă menajeră în funcție de nevoi specifice pentru spațiile mari. De exemplu, Ariston a fost implicat, prin brandul propriu ELCO, furnizor de sisteme destinate aplicațiilor co-

merciale, industriale sau rezidențiale mari, în dotarea cu soluții eficiente de încălzire pentru o serie de proiecte majore din zona comercială și industrială.

Reporter: Ce tipuri de produse oferă Ariston Thermo?

Cătălin Drăguleanu: Portofoliul de produse Ariston Thermo România este compus din centrale termice murale în condensare (24-36 kW), centrale termice murale de mare capacitate (>=45 kW), cazane de pardoseală, sisteme solare, unități de acumulare, pompe de căldură, boilere electrice și aparate de aer condiționat, comercializate sub brandurile Ariston, Chaffoteaux și ELCO.

Reporter: Ce avantaje prezintă sistemele pe care le comercializați?

Cătălin Drăguleanu: În funcție de specificul tipului de produs, avantajele sunt multiple, de la reducerea costurilor lunare, la confort, independență și accesibilitate.

În primul rând, centralele Ariston dau dovadă de un randament bun la utilizare, contribuind totodată la reducerea facturilor, datorită dotărilor tehnologice și accesoriilor ce determină un consum redus. Pe lângă rolul lor practic, de a oferi nivelul potrivit de încălzire a locuinței și apă caldă menajeră, centralele Ariston aduc un plus și prin designul futurist, ce se încadrează în decorul oricărei case.

De asemenea, acestea vin încorporate cu funcții inteligente, precum controlul de la distanță prin intermediul aplicației Ariston NET, sistem ce permite încălzirea locuinței și pregătirea apei calde menajere, de oriunde și oricând, singura condiție fiind o conexiune la Internet. Printre funcțiile oferite de această aplicație se numără setarea unei temperaturi diferite în fiecare cameră din locuință sau gestionarea sistemelor de încălzire și producere de apă caldă menajeră din mai multe locații. Pentru o experiență de utilizare cât mai simplă, Ariston NET oferă 4 moduri prestabilite de funcționare: iarnă, oprire cu activarea funcției anti-îngheț, vară sau perioada vacanței. În plus, prin activarea funcției Auto,

putem reduce semnificativ consumul de energie, realizându-se astfel economii de până la 25% pentru consumul de energie (comparație realizată între o centrală termică în condensare cu accesoriile de termoreglare și o centrală termică convențională fără accesoriile de termoreglare).

Reporter: Ce produse urmează să lansezi în acest an?

Cătălin Drăguleanu:

Pentru acest an, focusul nostru se bazează pe lansarea de echipamente eficiente energetic sau care folosesc energii regenerabile (pompe de căldură pentru încălzire, răcire și apă caldă, sisteme solare),

dar și produse/accesorii ce aduc tehnologia mai aproape de industria de încălzire.

Această decizie vine ca o reconfirmare a misiunii noastre de a contribui în mod proactiv la reducerea consumului de energie termică și electrică, respectiv la protejarea mediului înconjurător. Iar unul dintre pașii necesari ai acestui demers este reprezentat de investițiile constante în tehnologii majore, cu care sunt dotate produsele noastre. Astfel, prin intermediul soluțiilor Ariston, utilizatorul deține permanent controlul asupra metodelor de încălzire a locuinței/appei calde menajere și, nu în ultimul rând, beneficiază de o experiență cât mai plăcută la utilizarea lor, dar și de o economie a costurilor de utilizare.

Reporter: Ce produse ați lansat anul trecut?

Cătălin Drăguleanu: În anul 2017, Ariston a lansat noua gamă de produse One, formată din trei modele de centrale termice pe gaz - Altea One, Genus One și Clas One -, toate cu un design inovator și cu performanțe ridicate. Noua gamă vine, astfel, în întâmpinarea nevoilor clienților care își doresc tot mai mult produse intuitive, care să asigure și o eficiență sporită.

Cele trei modele din gama One dispun de puteri de 24-30-35 kW, fiind astfel potrivite pentru o categorie largă de client, având un design elegant și o performanță ce asigură reducerea substanțială a facturilor lunare. One aduce pe piața locală și o

"Majoritatea clienților se focusează pe caracteristicile tehnice ale produsului, alături de marca și de serviciile post-vânzare".

Cătălin Draguleanu:

"40%

din vânzările pe segmentul de centrale termice au fost reprezentate anul trecut de prime instalări, rezultate în urma debransării de la sistemul centralizat sau apariției infrastructurii de gaze în zona în care locuiesc".

Debransări

2012	2013	2014	2015	2016
62.316	51.944	29.952	47.726	22.375

Total : 214.313

Date raportate de ANRSC la nivelul lunii decembrie 2016

Topul debransărilor în 2016



Județ	Nr. debransări
Galați	3.833
Constanța	3.034
Timiș	2.294
Hunedoara	2.185
Vâlcea	1.356

S-a avut în vedere numărul de locuințe conectate la sistemul centralizat, în anul de referință, conform ANRSC.

noutate prin introducerea modelului Alteas One, model încadrat în clasa energetică A+, cea mai bună din categoria sa, datorită accesoriului de termoreglare Cube și a aplicației Ariston NET integrate.

De asemenea, noile modele oferă și un sistem de control al aprinderii ce poate auto-detecta tipul de gaz și debitul acestuia, oferind încălzire constantă, control avansat și performanțe în orice condiții. Mai mult, acestea prezintă un nou schimbător de căldură, XtraTech, realizat din oțel-inox, conceput pentru a garanta un grad ridicat de anduranță pe întreaga sa durată de viață.

Reporter: Care sunt prețurile pe acest segment?

Cătălin Drăguleanu: Prețul recomandat de noi, de la care pornește o centrală termică în condensare Ariston, este de 3.200 de lei, cu TVA și kit de evacuare incluse.

Reporter: Ce cifră de afaceri și-a propus pentru anul în curs?

Cătălin Drăguleanu: Pentru 2018 vizăm o creștere a business-ului, pe fondul interesului tot mai mare pe care românii îl au pentru sistemele de încălzire ce oferă un plus de eficiență și economie, dar și datorită dezvoltării pieței de construcții, care se află într-o continuă creștere, atât în zona rezidențială, cât și comercială și industrială.

Reporter: Ce planuri de investiții aveți la nivel de grup, în 2018, și ce buget ați alocat în acest sens?

Cătălin Drăguleanu: Pentru acest an mizăm pe majorarea business-ului, concomitent cu dezvoltarea și menținerea poziției de lider pe piață locală a echipamentelor de încălzire. Am început 2018 cu o serie de proiecte de consolidare a brandului și vom continua cu investiții în performanță și dezvoltarea rețelelor de service și distribuție, pregătirea tehnică a partenerilor, precum și în lansări de noi produse competitive. Totodată, vom investi în marketing și comunicare, asumându-ne și rolul de educare a pieței.

Reporter: Vă mulțumesc!

