

ANUL TRECUT,

"Românii au investit circa 5 milioane euro în piscine"

(Interviu cu Adrian Chicinaș, Regional Sales Manager Hydroline)

Sectorul piscinelor din țara noastră a evoluat natural, în timp, într-un sens constant și pozitiv, ne-a spus Adrian Chicinaș, Regional Sales Manager Hydroline.

Domnia sa ne-a precizat, într-un interviu: "Cea mai prosperă perioadă pe piața noastră a fost între anii 2000 și 2007.

Însă românii s-au dovedit a fi atașați de confortul propriei case și, astfel, au investit în 2016 aproximativ 4 milioane de euro în construcția de piscine, iar estimările experților din domeniu a arătat o creștere de aproape 5 milioane de euro, pentru 2017".

Reporter: Cum a evoluat piața piscinelor din țara noastră?

Adrian Chicinaș: Sectorul piscinelor din România a evoluat natural, în timp, într-un sens constant și pozitiv. Cea mai prosperă perioadă pe piața noastră a fost între anii 2000 și 2007. Însă românii s-au dovedit a fi atașați de confortul propriei case și, astfel, au investit în 2016 aproximativ 4 milioane de euro în construcția de piscine, iar estimările experților din domeniu a arătat o creștere de aproape 5 mi-



lioane de euro, pentru 2017.

Reporter: Cum s-a modificat această piață în timpul crizei?

Adrian Chicinaș: Bineînțeles, criza economică a afectat considerabil domeniul construcțiilor de imobiliare, însă nu la fel de mult și piața construcțiilor de piscine. Din fericire, puterea de cumpărare nu a scăzut în rândul beneficiarilor, în sensul că aceștia și-au putut permite o piscină în curtea propriului domiciliu.

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

Adrian Chicinaș: Bazându-ne pe tendințele pieței din ultimii cinci ani, ne așteptăm la creșteri de circa 20%, care vor continua și în următorii ani.

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

Adrian Chicinaș: Hydroline este unul dintre principalii distribuitori de piscine pe piața din România,

prin raportul calitate/preț al produselor pe care le comercializează.

Sunt mulți români care angajează diferite firme nespécializate în construcția de piscine, întrucât își doresc o piscină cu costuri mai mici. Rezultatul? Aceștia ajung să plătească mai mult și să piardă mai mult timp, deoarece un nespécialist în construcția de piscine poate face nenumărate greșeli în executarea lucrării. De exemplu, pentru a remedia defectele de turnare (segregare), trebuie folosite materiale suplimentare, foarte scumpe, care duc în final la un cost mai ridicat. În cel mai defavorabil caz, când structura prezintă grave deficiențe, se va alege varianta de a turna un "bazin în bazin", ceea ce face ca, la valoarea lucrărilor executate de firma specializată în construcții de piscine, să se adauge valoarea lucrărilor, inutile, deja executate.

Reporter: Ce tipuri de piscine

sunt cele mai solicitate?

Adrian Chicinaș: Decorul și ambianța sunt decisive, iar piscina trebuie să fie o componentă de bază a designului proprietății. În momentul actual, se lucrează cu forme mai libere, originale. Caracterul lounge, care susține deschiderile largi către interiorul casei, este extrem de apreciat și rezultă din ambianța naturală, elegantă și confortabilă.

În timp, industria piscinelor a trecut printr-o criză de imagine. Deși încă populară în rândul consumatorilor și a proprietarilor de spații comerciale, cererea pentru experiențele în aer liber a scăzut din cauze din ce în ce mai evidente de siguranță, comoditate și confort.

Reporter: Ce tendințe sunt în piața de profil?

Adrian Chicinaș: Industria piscinelor din anii '90 a suferit un proces de asimilare de la conceptul general de piscină la o adevărată stațiu-

ne personală.

Perspectiva preferată este una foarte plată, pentru obținerea ei folosindu-se efecte care dau senzația că piscina se continuă cu o cascadă. Bazinele au devenit tot mai complexe, cu o popularitate în creștere a piscinei fără margini sau a intrărilor de tip plajă.

Iluminatul cu fibră optică și-a câștigat un renume ca o alternativă la iluminatul tradițional al piscinelor și a câștigat teren chiar și în fața sistemelor de control electronice, câștigând un procent tot mai mare de instalații.

În general, se preferă un look natural, reflectat în accesorii și mobilier. Acestea sunt realizate din materiale naturale și au forme foarte bine definite, cu tendințe clare spre calitate și durabilitate. Astfel, albul și albastrul sunt înlocuite de culori

(continuare în pagina 44)





urmare din pagina 43

naturale, ca negru granit sau culori de pământ. Alături de facilități, soluțiile și materialele aferente piscinei sunt deosebit de importante, pe primul plan situându-se plăcile ceramice, piatra naturală, mozaicul și lemnul exotic folosit la deck, tratat special pentru a rezista la apă și umezeală.

Reporter: Ce prețuri sunt în acest segment și cum au evoluat acestea?

Adrian Chicinaș: Dacă serviciile de consultanță pot fi gratuite, serviciile de construcție și instalație variază de la un producător la altul. De asemenea, beneficiarii pot opta și pentru mentenanță lunară, iar în acest caz va trebui să pregătești un buget de maximum 200 de euro. În prețul mentenanței de specialitate, pentru orice tip de piscină companiile includ, de obicei, și substanțele necesare întreținerii piscinei.

Atunci când vine vorba despre acest sector din domeniul construcției, piața românească a avut cea mai prosperă perioadă între anii 2000 și 2007, când s-au construit cele mai multe piscine. La finalul anului 2016 existau circa 4.500 de proprietari de piscine pe piața

din România, având în vedere faptul că, anual, acest sector a înregistrat creșteri de aproximativ 20%.

Reporter: Ce noutăți au apărut pe piață în ultima vreme și care sunt cele mai solicitate?

Adrian Chicinaș: Principalele noutăți ale anului 2018 în domeniul piscinelor sunt următoarele:

- Piscine din categoria "multi-use", apărute în contextul conceptului actual de "outdoor living", mai exact piscine exterioare care se asociază cu bucătării și zone de locuit;
- Piscinele "multi-level", acestea fiind construite pe niveluri diferite, suprapunându-se parțial, fără a face transfer de apă între ele;
- Piscinele mici, cu forme personalizate, ideale pentru curțile de dimensiuni mici, personalizate printr-un design spectaculos;
- Sistemele de iluminare cu LED-uri colorate;
- Spațiile delimitate prin pereți de protecție, mai exact se reinventează plaja inclusiv prin montarea unor pereți adevărați;
- Piscinele cu apă sărată, prin intermediul cărora viața marină coboară în piscine și efectele acestora se prezintă în culori spectaculoase;
- Bazinul pentru scufundări. Plăcerea scufundării în mări sau ocea-

La finalul anului 2016 existau circa 4.500 de proprietari de piscine pe piața din România, având în vedere faptul că, anual, acest sector a înregistrat creșteri de aproximativ 20%.

ne poate fi trăită într-o generoasă piscină, care face posibilă explorarea mediului subacvatic, însă la scară mult redusă;

Reporter: Ce tipuri de piscine oferă compania pe care o reprezentați?

Adrian Chicinaș: Compania noastră oferă o gamă largă de piscine cu diverse forme, printre care piscina rectangulară Classic, care se integrează deopotrivă stilului modern, cât și celui rustic; piscina Coral, care îmbină armonios formele curbate cu cele drepte; piscina Ellis, care aduce ceva din frumusețea locurilor exotice, inspirând un aer tropical, precum și multe alte modele.

Reporter: Unde sunt produse acestea?

Adrian Chicinaș: Piscinele oferite de Hydroline sunt produse la sediul nostru din Timișoara. De la etapa de consultanță, când alegem împreună cele mai potrivite soluții, și până la construcția în sine, specialiștii Hydroline Timișoara te ajută să-ți achiziționezi piscina mult visată.

Reporter: Care este evoluția pieței căzilor de hidromasaj și a saune-

lor?

Adrian Chicinaș: Până în 2009 erau populare cabinele de duș semirotonde realizate din sticlă și profile sau cele închise complet, dotate cu diverse sisteme de hidromasaj. După anul 2009, au apărut cabinele de duș rectangulare, dotate cu cădițe joase montate în pardosea. Apoi a venit vremea stilului minimalist, închiderile de sticlă având tot mai puține elemente, mai simple și mai puțin vizibile.

Piața căzilor cu hidromasaj din țara noastră crește de la an la an, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ, iar efectele terapeutice ale acestor sisteme sunt nelipsite din ofertele furnizorilor și ale producătorilor. Căzile cu hidromasaj și saunele au depășit granițele saloanelor de specialitate, devenind un accesoriu util și relaxant chiar în intimitatea propriului cămin, în schimbul unor sume care pot urca chiar și până la 26.000 de euro.

Cu toate că în trecut nu s-a pus atât de mult accent pe rolul căzilor cu hidromasaj în amenajarea spa-

țiilor interioare, în prezent românii acordă tot mai multă importanță acestui aspect. Mai mult decât atât, în ultimii ani s-a observat o creștere vizibilă a cererii pentru cazi cu hidromasaj în mediul rural, ca urmare a retragerii populației cu venituri ridicate în zone mai liniștite, care investeste sume însemnate în construcția și amenajarea caselor.

Reporter: Care sunt tendințele în piață?

Adrian Chiciș: Stilul și eleganța vor fi mereu de actualitate, însă tendințele se pot schimba de la an la an, în domeniul decorațiunilor interioare. În momentul actual, predomină un anumit tip de cadă cu hidromasaj în topul achizițiilor, și anume cada insulară, cunoscută drept "freestanding". În timp ce, în anul 2016, clasicul model alcov și cel insular se aflau în topul achizițiilor, anul trecut modelul insular a fost cel preferat. Cu toate acestea, s-a observat o revenire în rândul preferințelor cumpărătorilor a modelelor retro, care au un farmec aparte.

O altă tendință în acest domeniu este interesul în creștere al oamenilor referitor la beneficiile hidroterapie. Aceasta se practică în întreaga lume, de secole sau chiar milenii, pentru a ajuta la îmbunătățirea stării mentale și emoționale și, în același timp, pentru a ameliora diverse afecțiuni despre care scriem constant pe blogul Hydrolin.

Reporter: Ce fel de căzi și ce tipuri de saune oferiți?

Adrian Chiciș: Hydrolin pune la dispoziția clienților săi o serie de căzi cu hidromasaj marca Sundance Spas, importate exclusiv de compania noastră pe teritoriul

României, adecvate oricăror nevoi și preferințe.

Gama de căzi cu hidromasaj vine cu diverse îmbunătățiri, precum o paletă de culori din care puteți alege, dotări cu jeturi de hidromasaj, iluminat ambiental, dispozitivul Sundance SunSmart Cloud Control, care permite accesarea căzii cu hidromasaj oricând și de oriunde. Cei interesați pot opta pentru scaunele de jacuzzi scufundate în apă, purificatoare SPA pentru apă mai curată și costuri mai mici de întreținere sau alegerea uneia dintre cele opt arome pentru a combina aromaterapia cu hidroterapia.

În ceea ce privește saunele, oferim spre vânzare saune finlandeze, umede, cu infraroșu, precum și modele personalizate, care oferă beneficii diferite.

Reporter: Care sunt cele mai solicitate?

Adrian Chiciș: Dintre căzile cu hidromasaj Sundance Spas cele mai solicitate sunt modelele Claremont (din seria 980), Cameo (din seria 880), Hamilton (din seria 780) și Peyton (din seria 680).

Cât despre saune, de departe cele mai populare sunt saunele finlandeze, deoarece, pe lângă beneficiile pe care le au asupra sănătății, sunt foarte ușor de întreținut, singura grijă a celor care le dețin fiind curățarea periodică a podelei.

Reporter: Care sunt prețurile pe acest segment de piață?

Adrian Chiciș: Pentru Jacuzzi,



gama de prețuri este cuprinsă între 7000 și 19.000 de euro, plus TVA. Saunele costă între 2.400 și 12.000 euro, la care se adaugă TVA.

Reporter: Care este profilul clienților în acest domeniu?

Adrian Chiciș: Ne adresăm consumatorilor care apreciază produsele și serviciile de o calitate excepțională. Produsele oferite de Hydrolin reușesc să satisfacă toate nevoile și preferințele clienților noștri, îmbunătățesc viața, aduc împreună oameni de toate vârstele - de la copii la vârstnici - și creează un mediu relaxant și confortabil.

Reporter: De unde aduceți căzile cu hidromasaj și saunele?

Adrian Chiciș: Hydrolin deține calitatea de importator exclusiv al companiei Sundance Spas în România, lider mondial de câteva decenii în producția de căzi cu hidromasaj de exterior. În schimb, saunele sunt realizate la sediul principal al companiei din Timișoara.

Reporter: Ce servicii conexe oferiți?

Adrian Chiciș: Serviciile conexe oferite de compania noastră sunt consultanța de specialitate cu orice informație legată de jacuzziurile Sundance Spas, saune sau piscine; rezolvarea rapidă a eventualelor probleme de garanție sau post-garanție; asigurarea consumabilelor și a pieselor de schimb; personal specializat în depanarea căzilor cu hidromasaj Sundance Spas, saunelor și piscinelor; intervenția în cel mai scurt timp posibil la orice solicitare, în orice punct al țării; stoc impresionant de piese de schimb, consumabile, soluții de întreținere și accesorii pentru oricare dintre modelele de spa.

Reporter: Ce planuri de investiții aveți pentru acest an?

Adrian Chiciș: Intenționăm aducerea pe piață a unor noi branduri de jacuzzi și SwimSpa.

Reporter: Mulțumesc!

