

# "S-a tras frâna de mână în anumite segmente din construcții"

(Interviu cu Dragoș Vlagali, directorul general al Bauindustry DC)

*Deși nu se poate vorbi despre o criză în domeniul imobiliar, cel puțin nu una asemănătoare celei din 2008, totuși sunt anumite segmente din construcții unde s-a tras frâna de mână, este de părere Dragoș Vlagali, directorul general al Bauindustry DC, care-și exprimă credința că abilitatea jucătorilor din acest sector îl va salva de la un colaps.*

*"Dacă Guvernul continuă în sensul modificării taxelor care vor*

*impacta și domeniul construcțiilor, atunci finalul de an nu va arăta tocmai bine. Mă aștept la crearea de panică în rândul jucătorilor din industrie și implicit la creșteri de prețuri și probabil la punerea pe hold a anumitor proiecte, fapt care nu va ajuta economia din România", ne-a transmis Dragoș Vlagali, în cadrul unui interviu. Compania pe care o conduce, Bauindustry DC, activează în piața distribuției de materiale de construcții.*



**Reporter:** INS a publicat situația autorizațiilor de construire din prima jumătate a anului, numărul acestora scăzând cu aproape 25%. Cum se simte acest trend în piața materialelor de construcții?

**Dragoș Vlagali:** Analizând, prin comparație, statistica oferită publicului de către INS și realitatea din piața de construcții, am observat o diminuare a cererii venite din partea dezvoltatorilor imobiliari încă de la începutul acestui an. Observând trendul finalului de an 2022, ne-am adaptat politica de vânzări și ne-am dezvoltat divizia online prin lansarea, în luna februarie a acestui an, a magazinului [www.platformadeconstructii.ro](http://www.platformadeconstructii.ro), accesând astfel consumatorul casnic, micii meseriași, proiectanții, arhitecții etc. De asemenea, am investit foarte mult și în diversificarea clienților B2B pe care i-am atras din zona constructorilor și arhitecților care au proiecte în retail, școli și spitale, hoteluri, crame etc. Nu trebuie să uităm însă că proiectele rezidențiale începute în anii trecuți au

continuat, totuși, reprezentând pentru noi un segment încă important pe care ni-l dorim să revină în prim-plan cu forța anilor trecuți.

**Reporter:** Considerați că acesta este începutul unei crize în domeniu?

**Dragoș Vlagali:** Nu putem vorbi despre o criză în domeniul imobiliar, cel puțin nu una asemănătoare celei din 2008. S-a tras frâna de mână pe anumite segmente din domeniul construcțiilor, dar am credința că abilitatea jucătorilor din acest domeniu îl va salva de la un colaps. Este adevărat că și taxele despre care vorbesc guvernării, creditele imobiliare atât de greu de accesat, fluctuațiile pe zona prețurilor materialelor de construcții și, nu în ultimul rând, instabilitatea socială, datorată totuși războiului de la graniță, sunt factori care afectează domeniul în care compania noastră BAUINDUSTRY DC, activează. Noi suntem foarte atenți

(continuare în pagina 5)

(urmare din pagina 4)

cu cheltuielile, încercăm să ne păstrăm clienții și partenerii, ba mai mult, permanent investim în noi produse de tip private label care să ne ofere o versatilitate și o poziție sigură în piața în care activăm. Nu vreau să cred că toate celelalte zone în care încă se mai investește nu vor putea ține pe linia de plutire acest domeniu al construcțiilor, care are o pondere importantă în economia României pe toate planurile ei.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile din sectorul materialelor de construcții, în primele șapte luni ale acestui an?

**Dragoș Vlagali:** Anul a debutat cu majorări de prețuri pentru toate tipurile de materiale de construcții. Acest fapt a determinat o contractare a pieței și o scădere a vânzărilor și pe fondul unui domeniu rezidențial deja slăbit. Văzând efectul măririlor de prețuri, producătorii de materiale de construcție și-au regândit politica și au început să reducă din prețuri la anumite produse, să apeleze la campanii promoționale, tocmai pentru a nu pierde clienții. În ceea ce ne privește, am încercat să păstrăm cât mai scăzute prețurile, să

negociem cu partenerii în așa manieră încât să nu punem presiune atât de mare pe bugetul clienților noștri care, mai ales pe segmentul B2B, sunt deja clienți fideli cu care lucrăm încă de la început și pe care dorim să îi sprijinim, deoarece acest domeniu nu poate exista în absența unuia dintre jucători (proiectant/arhitect-investitor-constructor/meseriaș-distribuitor de materiale de construcție).

**Reporter:** Dinspre ce segment vin cele mai multe solicitări (birouri, rezidențial, industrial, comercial)?

**Dragoș Vlagali:** Dacă ar fi să facem un top al vânzărilor pe care BAUINDUSTRY DC le-a avut în 2023, în primele opt luni, acesta ar arăta în felul următor:

Locul 1 - domeniul retail;

Locul 2 - domeniul rezidențial (ansambluri rezidențiale începute în anii trecuți);

Locul 3 - domeniul construcțiilor aparținând persoanelor fizice (prin intermediul magazinului nostru online [www.platformadeconstructii.ro](http://www.platformadeconstructii.ro));

Locul 4 - domeniul reabilitărilor (școli, grădinițe, spitale, drumuri etc);

Locul 5 - domeniul industrial.

**Reporter:** Cum au evoluat

vânzările în această perioadă și ce tendințe sunt în piață, atât din partea cererii, cât și în ceea ce privește oferta?

**Dragoș Vlagali:** Pentru BAUINDUSTRY DC, primele opt luni ale anului 2023 au adus creșteri ale vânzărilor cu 35% comparativ cu 2022. În ceea ce privește tendințele, noi investim foarte mult în zona de inovații și de aceea permanent ne îmbunătățim oferta cu materiale noi, inovative create special să ușureze munca constructorilor din România. Astfel, am adus, încă de la începutul anului, din Germania, în regim de private label, o folie extensibilă/fixă BAUProtekt, care păstrează suprafețele curate în timpul vopsirii venind astfel ca o alternativă la folia de plastic lipită cu bandă adezivă care lasă urme atunci când este desprinsă, creând astfel neplăceri atât constructorilor, cât și beneficiarilor. Păstrând aceeași direcție de business, ne mărim permanent gama de produse, studiem producătorii din Europa pentru a veni cu produse revoluționare și suntem deschiși la parteneriate, tocmai de aici vine avantajul nostru competitiv. Am observat de asemenea că, consumatorul român vrea și alege produse care sunt mai ușor de folosit,

chiar dacă plătesc uneori mai mult. Ba mai mult, constatăm că se dezvoltă interesant zona vânzărilor online pe segmentul cumpărătorului casnic (persoane fizice, meseriași).

**Reporter:** Care sunt perspectivele pieței de profil?

**Dragoș Vlagali:** Dacă Guvernul continuă în sensul modificării taxelor care vor impacta și domeniul construcțiilor, atunci finalul de an nu va arăta tocmai bine. Mă aștept la crearea de panică în rândul jucătorilor din industrie și implicit la creșteri de prețuri și probabil la punerea pe hold a anumitor proiecte, fapt care nu va ajuta economia din România. Am, însă, credința că orice s-ar întâmpla în sectorul taxelor, noi, antreprenorii vom reuși să depășim și această provocare pentru a continua dezvoltarea începută în anii pre-pandemici. Într-o formulă corectă, în care aceste taxe nu vor intra în vigoare, mă aștept să nu înregistrăm creșteri de prețuri ale materialelor de construcții până la finalul anului, iar cererea să crească.

**Reporter:** Mulțumesc!

