

# Scădere pe segmentul sobelor și șemineelor pe lemn, creștere pentru șemineele pe bază de peleți

(Interviu cu Mathieu Bauduin, CEO Leroy Merlin România)

*Pe segmentul sobelor și șemineelor pe lemn se observă o ușoară scădere, în timp ce segmentul șemineelor pe bază de peleți înregistrează o creștere, ne-a spus Mathieu Bauduin, CEO Leroy Merlin România. Pe măsură ce rețeaua de gaz se extinde la nivel național, din ce în ce mai puține locuințe vor apela de soluțiile de*

*încălzire pe bază de combustibil solid, subliniază acesta, într-un interviu. Mathieu Bauduin arată că piața șemineelor decorative are un potențial de dezvoltare, deoarece, pe lângă funcționalitatea lor în încălzirea locuințelor, acestea au și un rol estetic important în decorarea interioară a locuințelor.*

**Reporter:** Care este evoluția pieței de bricolaj și a materialelor de construcții și ce perspective au acestea?

**Mathieu Bauduin:** Pe fondul înăsprii condițiilor de creditare pentru populație și a creșterii prețurilor materialelor de construcții din ultimul an, piața dezvoltărilor imobiliare din România și-a încetinit ritmul de creștere. Acest lucru s-a resimțit imediat și în industria bricolajului, în special pe segmentul materialelor de construcții.

Întrucât piața de renovare are o pondere semnificativă în industria bricolajului, în contextul actual al creșterii prețurilor din energie, suntem încrezători că piața de renovare va înregistra o creștere accelerată în următorii ani, pe măsură ce eficiența energetică devine din ce în ce mai crucială.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile din domeniu?

**Mathieu Bauduin:** În 2022, pe

fondul creșterii prețurilor materiilor prime la nivel global, prețurile de vânzare în domeniul bricolajului au crescut, în medie, cu aproximativ 15%. Acest lucru s-a reflectat imediat în puterea de cumpărare a clienților noștri, precum și în volumele achiziționate.

Însă, în 2023, ritmul de creștere a prețurilor a încetinit, iar în unele categorii importante de produse, prețurile de vânzare au revenit la nivelul la care erau în 2021.

Însă, pe toată această perioadă, Leroy Merlin a menținut prețuri mici de fiecare dată, indiferent de situația costurilor materiilor prime. Prin strategia noastră de Everyday Low Price monitorizăm constant prețurile și acolo unde este cazul le ajustăm, pentru a asigura prețuri mici, în fiecare zi, pentru toate proiectele clienților noștri.

**Reporter:** Ce produse noi aveți în ofertă?

**Mathieu Bauduin:** În ultima pe-

rioadă am inclus în oferta noastră mai multe produse noi, inclusiv termoizolații cu un coeficient de transfer termic scăzut, ferestre la comandă, potrivite pe dimensiunile clienților, riflaje decorative, uși de interior cu accente moderne corelate cu o nouă gamă de mânere, dar și unelte electrice pentru profesioniști. De asemenea, am introdus și o serie de soluții pentru încălzire, precum termostate smart, care permit economii semnificative la cheltuielile de încălzire; o soluție completă de încălzire în pardoseală, ce oferă o eficiență cu până la 30% mai mare decât încălzirea cu radiatoare; boilere cu pompă de căldură pentru producția de apă caldă menajeră, dar și un proiect complet (inclusiv montaj) pentru producția de energie prin utilizarea panourilor fotovoltaice.

Ca obiectiv pe termen mediu și lung, continuăm să ne concentrăm pe dezvoltarea de produse eficien-

te energetice și pe soluții de economisire a energiei.

**Reporter:** Ce produse de sezon comercializați în acest moment?

**Mathieu Bauduin:** Deoarece o mare parte a gospodăriilor din România utilizează lemn, brichete și peleți ca surse de încălzire, punem la dispoziția clienților noștri o gamă completă de produse, inclusiv sobe de tablă, sobe de teracotă, sobe de gătit, șeminee și centrale pe lemn și peleți. Iar pentru clienții care caută soluții rapide și eficiente de încălzire, oferim opțiuni plug-and-play atât electrice, cum ar fi aeroterme, convectoare și radiatoare pe ulei, cât și pe gaz, cum ar fi sobe și tunuri de căldură.

Nu în ultimul rând, venim în ajutorul clienților cu stocuri suficiente și prețuri mici pentru toate variantele de combustibil solid, inclusiv lemn de foc paletizat, peleți, bri-

(continuare în pagina 55)

## **MATHEIU BAUDUIN:**

"Pe măsură ce rețeaua de gaz se extinde la nivel național, din ce în ce mai puține locuințe vor apela de soluțiile de încălzire pe bază de combustibil solid".



(urmare din pagina 53)

chete și cărbuni.

**Reporter:** Care sunt tendințele pe segmentul sobelor și șemineelor? Din ce zone vin cele mai multe cereri pe acest segment?

**Mathieu Bauduin:** Pe segmentul sobelor și șemineelor pe lemn se observă o ușoară scădere, în timp ce segmentul șemineelor pe bază de peleți înregistrează o creștere. Pe măsură ce rețeaua de gaz se extinde la nivel național, din ce în ce mai puține locuințe vor apela de soluțiile de încălzire pe bază de combustibil solid. În același timp, piața șemineelor decorative are un potențial de dezvoltare, deoarece, pe lângă funcționalitatea lor în încălzirea locuințelor, acestea au și un rol estetic important în decorarea interioară a locuințelor.

**Reporter:** Cum a evoluat prețul pe acest segment de piață?

**Mathieu Bauduin:** În 2022, pe fondul creșterii accentuate a prețurilor materiilor prime, cum ar fi tabla și fierul, prețurile de vânzare au înregistrat creșteri de aproximativ 15-20%.

În 2023, piața s-a stabilizat și am reușit să reducem prețurile de vânzare pentru clienții noștri cu până la 15%. Tendința este favorabilă pentru a continua să scădem prețurile de vânzare, dar acest lu-



Sursa foto: facebook / Leroy Merlin

cru depinde în mare măsură de evoluția prețurilor materiilor prime.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri ați avut în primele nouă luni ale anului și ce estimări aveți pentru întregul 2023?

**Mathieu Bauduin:** În primele nouă luni ale acestui an, am înregistrat o ușoară creștere a cifrei de afa-

ceri, peste media pieței de bricolaj din România. Iar ceea ce ne bucură cel mai mult este faptul că am reușit să obținem o creștere importantă a numărului de clienți, datorită fidelizării celor existenți și atragerii clienților noi. Strategia noastră care ne diferențiază, aceea de a avea prețuri mici zi de zi, a fost de

real folos clienților, cu atât mai mult în această perioadă marcată de dificultăți economice.

Estimăm că vom menține această creștere până la finalul anului 2023, scopul nostru fiind acela de a rămâne magazinul preferat pentru clienții noștri actuali, iar prin eforturile noastre de comunicare sperăm să convingem tot mai mulți clienți să ne viziteze magazinele.

**Reporter:** Cum apreciați piața rezidențială?

**Mathieu Bauduin:** Piața rezidențială din România rămâne dependentă de accesibilitatea creditării și de evoluția prețurilor materialelor de construcții. Această piață poate fi împărțită în două mari segmente: locuințe noi, unde anticipăm că ritmul de creștere va continua să încetinească până la reluarea creditării; și locuințe vechi, unde necesitatea de renovare energetică va continua să crească într-un ritm accelerat în următorii ani.

Dat fiind că majoritatea locuințelor din România au între 15 și 55 de ani vechime și un grad scăzut de eficiență energetică, soluțiile de renovare energetică vor reprezenta, cu siguranță, o prioritate în următorii câțiva ani.

**Reporter:** Mulțumesc!



Sursa foto: Leroy Merlin