



Construcțiile rezidențiale, debut negativ în anul 2024

Producătorii de materiale de construcții s-au confruntat, în primul trimestru al anului 2024, cu o scădere drastică a comenzilor din zona construcțiilor rezidențiale, deși condițiile meteo au permis executarea de lucrări pe aproape tot parcursul iernii, au afirmat reprezentanții industriei de profil, la prima ediție a Forecast Brunch în Industria Materialelor de Construcții, organizată recent la București.

Potrivit datelor prezentate de aceștia, volumul lucrărilor în zona clădirilor rezidențiale a înregistrat o scădere de 53,6% în ianuarie 2024 comparativ cu ianuarie 2023, realizarea de construcții noi a consemnat o diminuare cu 20,7% pentru același interval, în

timp ce volumul total al lucrărilor de construcții la nivel național a scăzut cu 14,7%. Singurele creșteri sunt consemnate în construcțiile inginerești, de infrastructură (+7,6%), în zona clădirilor nerezidențiale (+6,4%), în reparații capitale (+4,6%) și în alte reparații și întrețineri de imobile (+1,5%).

Producătorii de materiale de construcții consideră că factorii care au influențat scăderile de mai sus sunt inflația, diminuarea puterii de cumpărare a populației din mediul urban, conflictul din Ucraina și cel din Orientul Mijlociu, probleme privind lanțurile de aprovizionare, lipsa forței de muncă, scumpirea carburanților și energiei, care a atras și creșterea prețurilor materiilor prime. Ultima și-a pus amprenta pe ma-

jorarea prețurilor la materialele de construcții, chiar dacă, după ce a cunoscut două vârfuri în pandemie și la începutul războiului din Ucraina, pare că s-a stabilizat la 30%. Reprezentanții industriei de materiale de construcții afirmă că majorarea costului de producție a fost mai rapidă decât aceea a prețului de vânzare și că o parte din această majorare nu s-a reflectat în prețul de vânzare.

În aceste condiții, majoritatea antreprenorilor și investitorilor din industria de materiale de construcții susțin că anul 2024 va fi unul de supraviețuire pentru companiile din piață.

Cristian Găvan, general manager și fondator al MAM Bricolaj a afirmat: "Evoluția pieței europene este îngrijorătoare. În vestul UE, a crescut anul trecut numărul com-

paniilor care au intrat în faliment sau în incapacitate de plată, deși 2023 a fost un an în care cifra de afaceri în domeniul construcțiilor și-a menținut nivelul din 2022. De aceea, consider că trebuie să ne pregătim un kit de supraviețuire în condițiile în care unele companii din vestul Europei se închid. Cu toată evoluția de anul trecut, suntem fericiți că am terminat pe plat anul 2023 comparativ cu anul 2022. Dar observăm că oamenii sunt atenți la ce cheltuiesc și de aceea consider că trebuie să fim atenți pe ce investim".

Cosmin Răileanu, Chief Executive Officer (CEO) & Founder la Vin-dem-leftin.ro (Depozit virtual), a spus: "După o perioadă de 8 ani de creșteri anuale constante și

(continuare în pagina 36)

(urmărire din pagina 35)

semnificative - între 50% și 75% -, anul 2023 a însemnat pentru compania noastră o scădere a valorii vânzărilor de la 15 milioane euro la 13 milioane euro, deși numărul de tranzacții și volumul de produse vândute au înregistrat o ușoară creștere. Cauza scăderii o constituie scăderea puterii de cumpărare în segmentul clienților din rezidențial, care și-au micșorat coșul de cumpărături de la 12.000 lei la 9.000 lei. Constatăm că în 2024 acest trend de reducere a sumei alocate pentru

proiecte de construcții se menține pentru segmentul de clienți cu proiecte rezidențiale, în ce segmentul de clienți cu proiecte rezidențiale înregistrează o creștere, ca și anul trecut. În rezidențial, piața se duce în zona de construcții modeste sau să spunem "optimizate". Noi simțim, din punct de vedere al vânzărilor online o foarte mare cerere de la clienții care renovează sau fac ei înșiși o lucrare și sperăm la un rezultat mai bun decât anul trecut când abia am reușit să ajungem la un oarecare profit în urma unor restructurări și

recalibrări".

Colegul său, Flavius Cazan, a precizat că toți clienții sunt mult mai atenți, prospectează piața și abia apoi iau decizia și a arătat că în primul trimestru din 2024 se constată continuarea trendului descendent în domeniul rezidențial, unde la unele proiecte au fost reduse suprafețele de construcție.

Flavius Cazan a precizat: "Deși anul 2024 a debutat cu o creștere a cifrei de afaceri de aproximativ 12% pentru compania noastră, clienții cu proiecte rezidențiale sunt mai pretențioși și mai atenți la costuri, reducându-și semnificativ coșul de cumpărături ca valoare și conținut. Spre exemplu, de la o achiziție de 25 tone de fier/proiect, în anul 2024 cantitatea medie de fier coboară în unele cazuri la 8 tone/proiect, ceea ce semnaleză și o preferință tot mai accentuată pentru proiecte de construcții și renovări de mici dimensiuni".

În ceea ce privește prețul materialelor de construcții, Marian Pîrnu, CEO al companiei Wetter-

best susține că prețul materialelor de construcții ce conțin metal nu vor mai putea reveni la nivelul pre-pandemic deoarece prețul materiei prime s-a apreciat cu 30% și abia recent s-a stabilizat, dar înregistrează fluctuații de +/- 5%.

Marian Pîrnu a mai spus: "Debutul războiului din Ucraina a blocat producția la fel ca și debutul pandemiei Covid, însă revenirea nu a mai putut să fie rapidă, războiul creând probleme pe lanțul de aprovizionare și creșteri speculative de preț la materiile prime, ce au afectat mai puternic prețurile materialelor de construcții și evoluția pieței în estul Europei, în special în România și Polonia. În perioada în care costul materiei prime a evoluat brusc, producătorii au absorbit o parte din creșterea acestuia, fără să o reflecte în prețul de desfacere. Prețurile vor continua să rămână la aceste cote datorită reglementărilor privind obligațiile de protec-

(continuare în pagina 37)

Producătorii de materiale de construcții s-au confruntat, în primul trimestru al anului 2024, cu o scădere drastică a comenzilor din zona construcțiilor rezidențiale, deși condițiile meteo au permis executarea de lucrări pe aproape tot parcursul iernii, au afirmat reprezentanții industriei de profil, la prima ediție a Forecast Brunch în Industria Materialelor de Construcții, organizată recent la București.



Materiale de construcții

(urmare din pagina 36)

ție a mediului, ce aduc bariere la importul materiei prime pentru confecții metalice și presupun plata unor taxe de către producătorii acestora. Din păcate în România prețul rămâne principalul criteriu ce influențează decizia de achiziție".

Reprezentantul companiei Wetterbest a mai arătat că în piața materialelor de construcții principale amenințări sunt taxele de import care nu diferențiază între producția de metale din spațiul UE și

cea din statele terțe, generând o situație inechitabilă pentru producătorii din spațiul comunitar, lipsa controalelor din partea Inspecției în Construcții cu privire la calitatea mărfurilor de pe piața locală, exportul semnificativ de materiale de construcții produse în România și creditul furnizor, adică faptul că majoritatea companiilor de construcții sunt susținute parțial din punct de vedere financiar de către producătorii de materiale de construcții.

Cristian Mătășel, CEO al compa-

niei Metigla a afirmat că în 2023 a demarat un trend crescător al numărului proiectelor de renovare a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale, a arătat că majorarea prețurilor la materialele de construcții din metal este cauzată de creșterile mari de preț de pe piața internațională a metalelor și a precizat că materialele de construcții din metal au un aport mic, de doar 15% în economia costurilor totale ale proiectelor de construcții demarate. Cristian Mătășel a mai spus că Metigla a

înregistrat în 2023 o creștere de 5% a cifrei de afaceri și o majorare de 25% a volumului de materiale vândute și estimează că acest trend se va menține și în anul 2024.

Probleme sunt înregistrate și în piețele conexe. Astfel, dacă în anul 2022 piața de bricolaj din țara noastră a înregistrat cele mai bune vânzări din istorie - aproximativ 20 miliarde lei, din care 11 miliarde lei au fost generați de liderul Dedeman -, anul 2023 a fost un an atipic în care au fost înregistrate ușoare scăderi ale puterii de cumpărare a clienților. Peste 50% din clienții pieței de bricolaj își bazează decizia pe criteriul de preț, conform studiilor GFK, iar comerțul online generează peste 5% din cifra de afaceri totală.

Cu toate acestea, există și situații mai bune, mai ales în cazul companiilor mai noi din piața materialelor de construcții.

Răzvan Anastasoiaie, CEO al companiei KaminHorn a afirmat: "Anul trecut am avut pe zona rezidențială o scădere de 20% influențată de războiul din Ucraina, care a dus la creșterea vânzării echipamentelor de încălzire pe bază de lemne. Scăderea a fost abruptă în semestrul doi al anului trecut pe zona rezidențială, dar în trimestrul trei au crescut comenzile pe zona industrială, ceea ce ne-a situat la finalul anului trecut într-o zonă de plat. Anul acesta ne-am propus o creștere de 20% și, la finalul primului trimestru, am atins 15%".

Din analiza efectuată și prezentată de cei de la Depozit Virtual (Vindem-leftin.ro) am reținut că există în rândul clienților un trend pozitiv spre achiziționarea sau construirea de clădiri noi, eficiente energetic, trend impus și de implementarea Green Deal.

În acest sens, Claudiu Burtoiu, director tehnic la Sttage și Perfect Arrangement a precizat că oamenii sunt interesați de case eficiente energetic, construite din CLT (lemn) și că se așteaptă la o creștere a cererii în această vară.

Producătorii de materiale de construcții consideră că factorii care au influențat scăderile din industrie sunt inflația, diminuarea puterii de cumpărare a populației din mediul urban, conflictul din Ucraina și cel din Orientul Mijlociu, probleme privind lanțurile de aprovizionare, lipsa forței de muncă, scumpirea carburanților și energiei, care a atras și creșterea prețurilor materiilor prime.

