



## Piața pardoselilor din România - estimată la 94 miliarde lei

(Interviu cu Răzvan Dobre, președintele AMPR și vicepreședinte EUFA)

*Piața pardoselilor din România se ridică la o suprafață de 34,68 milioane de mp, având o valoare estimată la 94 miliarde lei, ne-a spus Răzvan Dobre, președintele Asociației Montatorilor de Pardoseli din România (AMPR) și vicepreședinte EUFA - Asociația*

*Europeană din domeniu.*

*Domnia sa ne-a vorbit, printre altele, în cadrul unui interviu, despre evoluția sectorului, dar și despre tendințele și provocările pieței.*

**Reporter:** Cum a evoluat domeniul în care activați?

**Răzvan Dobre:** Piața acoperitorilor de pardoseli din România a evoluat, în ultimii zece ani, foarte mult, inspirată de piețele importante din Uniunea Europeană, mai ales de piețele Germaniei și Franței.

Principala evoluție constă în segmentarea cererii și ofertei - dacă la începuturi nu se făcea o diferență foarte clară între pardoselile rezidențiale, cele comerciale și industriale, acum lucrurile au început să se diferențieze foarte clar și, atât beneficiarii, cât și arhitecții au început să aibă cereri

foarte clare și specifice pentru fiecare segment în parte. De asemenea, evoluția a mai constat și în faptul că foarte mulți oameni din execuție s-au specializat în acest tip de manoperă, fiind prestatori exclusiv pentru montajul finisajelor de pardoseli. În același timp, piața s-a mai

structurat și după valoarea materialelor folosite. Dacă în trecut un material valoros era considerat scump, acum aceste materiale cu valoare ridicată sunt specificate în proiecte în mod direct și expres.

*(continuare în pagina 67)*

## RĂZVAN DOBRE:

"Prin programele Uniunii Europene, cu puțin noroc, putem absorbi fonduri care să ne facă să nu simțim niciun fel de criză economică sau, cel puțin, să nu fie simțită de firmele care au investit în permanență în creșterea calității serviciilor în care au investit".



(urmărire din pagina 65)

**Reporter:** Ce lipsuri are piața de profil și care considerați că sunt perspectivele domeniului?

**Răzvan Dobre:** Pricipalul lucru care-i lipsește acestui domeniu îl reprezintă calificarea forței de muncă; lipsesc cu desăvârșire școlile de specialitate, școlile profesionale în sistem dual care ar putea să ridice nivelul calității, dar și al cantității montajelor de pardoseli de pe piața din România. Realizarea unor școli de profil ar fi în avantajul clientului final, care ar avea o pardoseală bine și corect montată și la niște costuri mult mai mici, prin eficientizarea montajelor și a tehnicilor de montaj. În ceea ce privește perspectivele pieței, acestea sunt promițătoare, piața evoluând continuu, ea fiind din ce în ce mai educată. Singurii beneficiari nedreptățiți rămân totuși cei care folosesc spitalele și instituțiile statului. Din cauza legii achiziției publice foarte multe materiale de slabă calitate și fără valoare ajung să fie folosite în aceste spații și de multe ori fiind plătite cu niște prețuri foarte mari raportat la calitatea lor a perioadei în care pot fi utilizate.

**Reporter:** Cum apreciați competiția din sector?

**Răzvan Dobre:** În ceea ce privește competiția, aceasta a devenit din ce în ce mai acerbă, numărul companiilor cu profilul specific crescând simțitor de la an la an. Practic, după modelul pieței germane sunt foarte multe companii mici care deservesc clienți de pe piață din România. Acest lucru este îmbucurător pentru că, în general, o companie mică poate servisa un număr de clienți mic, dar foarte focusat, atent și orientat către calitate. Din acest punct de vedere, mediul privat, mai exact șantierele rezidențiale, au foarte mult de câștigat.

**Reporter:** Ce investiții derulează companiile din piață?

**Răzvan Dobre:** Companiile din piața de profil, în principiu, investesc foarte mult în tehnologie specifică, fiecare cu tipul de finisaj de pardoseală pe care îl apli-

că. Investițiile mari se fac în utilaje performante, de ultimă generație: utilaje de sablat, frezat, stații de aspirare, mașini de șlefuit sau de tăiat sau în stații mobile pentru sapă. Investiții mari mai pot apărea și în zone logistice care conțin spațiile de depozitare, sevice-uri. O altă zonă în care se fac investiții considerabile este pregătirea continuă a personalului din punct de vedere al tehnicilor nou apărute în domeniu, dar și pregătirea din punct de vedere al capacităților de servizare a clienților.

**Reporter:** Care sunt tendințele în domeniu?

**Răzvan Dobre:** În piața din România se găsesc produse prezente în toată piața Uniunii Europene, o foarte mare parte sunt produse fabricate pe continentul asiatic, dar și foarte multe produse fabricate pe continentul american. Practic, sunt produse pentru toate categoriile de proiecte și amenajări cu valori și prețuri variabile, rămânând la latitudinea arhitecților, designerilor și a beneficiarilor finali să găsească produsele care li se potrivesc cel mai bine atât din punct de vedere estetic, cât și al bugetului. Ce pot să spun este că produsul care altădată era cel mai utilizat, respectiv, pardoseala laminată, a început să piardă o importantă cotă din piață în favoarea pardoselilor de tip LVT sau SPC. Toate aceste tipuri de pardoseală sunt pardoseli sintetice, dar cele din urmă cu avantaje tehnice substanțiale.

**Reporter:** Din ce zone vine cererea cu preponderență?

**Răzvan Dobre:** Dacă ne raportăm la ultimii ani, postpandemici, cererile importante au venit din zona complexelor rezidențiale, a clădirilor individuale, dar și din zona industrială, incluzând și Horeca. Din păcate, zona de office a avut o scădere spectaculoasă o dată cu apariția modului de lucru de tip remote.

**Reporter:** Observați o creștere a construcțiilor noi sau mai degrabă amenajarea celor vechi?

**Răzvan Dobre:** Piața din România nu este o piață matură din punct de vedere al întreținerilor



pardoselilor, trebuie să ținem cont de faptul că finisajul de pardoseală este singurul finisaj dintr-o amenajare care este agreat zilnic atât fizic, cât și chimic. De aceea, mentenanța trebuie să fie una complexă și atent executată și, din păcate, acest lucru duce la o cerere destul de mare pe zona de reamenajare spații. Practic, raportul de pardoseli noi este împărțit aproape la jumătate între clădirile noi, unde se pun finisaje pentru prima dată și clădirile vechi, unde spațiile se reîmprospătează constant din cauza lipsei mentenanței corespunzătoare.

**Reporter:** Care este valoarea pieței de profil?

**Răzvan Dobre:** Piața pardoselilor din România se ridică la o suprafață de 34,68 milioane de mp, cu o valoare estimată de 94 miliarde lei.

**Reporter:** Ce estimări aveți legate de piața amenajărilor din construcții? Considerați că urmează o criză în domeniu?

**Răzvan Dobre:** În mod teoretic, pentru companiile serioase cu activitate îndelungată pe piața pardoselilor nu se preconizează nicio criză în afara celei de forță de muncă calificată. Prin programele Uniunii Europene, cu puțin noroc, putem absorbi fonduri care să ne facă să nu simțim

niciun fel de criză economică sau, cel puțin, să nu fie simțită de firmele care au investit în permanență în creșterea calității serviciilor în care au investit. Firmele care doar comercializează finisaj de pardoseală fără să ofere și servicii integrate pentru acestea pot avea dificultăți datorate curențelor de oameni specializați în montajul pardoselilor din piață.

**Reporter:** Ce strategie au abordat companiile din domeniu pentru a depăși dificultățile macro-economice pe care le traversăm - inflație mare, dobânzi crescute, crize energetice?

**Răzvan Dobre:** Pentru a-și asigura o continuitate și un flux tehnologic continuu la nivelul setat, o mare parte din companii s-au extins și pe piețele Uniunii Europene. Chiar dacă criza energetică și dificultățile macro-economice sunt mai simțite în Occident, companiile românești au de câștigat pe aceste piețe, prin costuri scăzute și eficiență în timpul șantierelelor.

**Reporter:** Mulțumesc!