

## Producătorii: “Piața mobilei începe să-și revină”

Modelele variate și nuanțele diverse ale produselor de mobilier, fie că sunt realizate din lemn masiv sau din PAL și MDF, sunt caracteristicile principale ale pieței de mobilă din acest an. Majoritatea producătorilor spun că

începe să se simtă o revigorare a sectorului, ca urmare a ușoarei creșteri înregistrate în domeniul imobiliar.

Sunt și investitori, în special din segmentul mobilierului din lemn masiv, care susțin că încă nu a trecut

criza și că, în ciuda discounturilor substanțiale, vânzările “merg destul de greu”.

Cert este că cele mai multe companii vin cu game inovative de mobilier, în vederea atragerii de noi clienți.

### Sarmexin dedică exportului peste 50% din producție

Compania Sarmexin, care produce obiecte de mobilier de lux, exportă peste 50% din producție, după cum ne-a spus Ileana Blidar, reprezentantul societății.

Aceasta ne-a precizat: “Sarmexin produce mobilă de lux din lemn masiv: dormitoare, sufragerii, holuri, canapele, grupe de colț, bucătării, camere tineret, scaune. Întotdeauna în producția de lemn masiv poți veni cu tendințe noi, pentru că lemnul este un material prietenos, care te îmbie să-l lucrezi. Foarte căutate sunt sufrageriile, dormitoarele, holurile și bibliotecile”.

Doamna Blidar susține că, în ulti-

ma vreme, a simțit o creștere a cererii de mobilă, subliniind că societatea pe care o reprezintă are prețuri “pentru toate categoriile de generații”: “De exemplu, cei trecuți de 45-50 de ani preferă mobila mai lucrată, sculptată, mobila baroc, în timp ce tinerii preferă liniile drepte”.

Mobila din lemn masiv poate fi vopsită în culoarea teracotei, alb, patinat, albastru, verde, olive, ne-a explicat domnia sa, adăugând că Sarmexin are produse pentru Italia pe aceste culori și că poate realiza astfel de obiecte și pentru piața internă, dacă există cerere în acest sens.

“Lucrăm în serie, dar pentru cei care preferă un anumit model sau culoare putem crea mobila”, ne-a mai declarat Ileana Blidar.

Potrivit acesteia, vânzările la export s-au echilibrat oarecum cu cele destinate pieței interne (60% la extern și 40% la intern).

Compania exportă în Anglia, Germania, Franța, Olanda, Belgia, Austria.

Doamna Blidar s-a arătat mulțumită că partenerii externi “sunt serioși și fac plățile la timp”, adăugând: “Piața externă a scăzut față de anii trecuți și piața internă a crescut. Populația s-a educat și apreciază mobila de calitate, din

lemn masiv, cu tradiție”.

Cifra de afaceri a companiei a crescut, anul trecut, iar pentru acest an este estimată o creștere masivă, după cum ne-a spus sursa citată. Doamna Blidar ne-a mai povestit: “Continuăm tradiția și avem utilaje noi și salariați performanți, fapt pentru care estimăm o creștere de producție și de vânzare care va proveni dintr-o calitate mult mai bună. Compania era una mai mare, cu mai mulți acționari, cu o vechime de peste 60 de ani, însă, după ce a venit criza, am preluat-o ca pe o afacere de familie, restrângând posturile și modernizând-o”.



## Idezio intenționează să-și dezvolte partea de vânzări online

**C**ompania Idezio intenționează să-și dezvolte partea de vânzări online, care este un business nou pentru societate, după cum ne-a spus David Mihai Gabriel, administratorul producătorului de mobilier.

Potrivit domniei sale, Idezio are, în oferta sa de vânzări online, o gamă nouă de mobilier modular, urmând să fie lansate pe internet și alte produse.

Domnul David Gabriel ne-a precizat: "Mobilierul nostru este versatil și colorat, obiectele de mobilier fiind lucrate de așa manieră încât să facă economie de spațiu. Avem atât mobilă de dormitor, cât și produse pentru bucătărie, living, zona despărțitoare etc".

Vânzările companiei se îndreaptă, în proporție de circa 50-60%, către export, în țări precum Germania, Danemarca, Franța, Azerbaidjan, Turkmenistan.

"Intenția noastră este să ne extindem pe piețele externe, pentru că avem cerere și lucrăm îndeosebi pe proiecte - campusuri universitare, proiecte hoteliere etc.", ne-a mai spus reprezentantul Idezio.

Domnia sa susține că business-ul imobiliar a scăzut ca urmare a crizei, dar că anul acesta se observă o revigorare care dă curaj tuturor clienților, aceștia acordând o importanță mai mare banilor față de anii trecuți: "Se

simte o cultivare a clientului final, care este din ce în ce mai educat, cere maximul de confort, accesoriizare foarte bună etc".

După ce, acum doi ani, a avut loc o scădere a afacerii, anul trecut compania a înregistrat o ușoară creștere, subliniază David Mihai Gabriel, estimând că, în 2015, piața mobilei ar urma să aibă un trend crescător, întrucât deja există contracte în plus față de anul precedent.

Compania Idezio a luat ființă în anul 2003, primele produse fiind piese de mobilier efectuate la comandă și destinate spațiilor rezidențiale.

"Cercetând noi direcții pentru a fi cât mai aproape de dorințele clienților, ne-am extins aria de activitate prin producția de compartimentări sanitare (...) pentru spații comerciale și instituții", potrivit reprezentanților companiei.

Brandul Idezio a apărut în aprilie 2011. În prezent, fabrica unde compania produce obiecte de mobilier își desfășoară activitatea într-o unitate cu suprafața de peste 2.000 mp, situată în Parcul Industrial Ploiești.

Societatea oferă și anumite servicii, cum ar fi cele de consultanță din partea arhitecților și designerilor pentru amenajarea optimă a spațiului; transportul articolelor de mobilă comandate; montajul și testarea înainte de recepție.

## Romvitrine lansează mobila de bucătărie cu fronturi curbe

**C**ompania Romvitrine, care și-a început activitatea de producție cu mobilier comercial, realizează, acum, și mobilă de bucătărie și lucrează la un proiect pentru dezvoltarea unui brand de obiecte de mobilier pentru living, dormitoare și dresing. Georgian Frățilă, directorul de marketing al societății ne-a precizat: "În România, producem mobilierul comercial și pe cel de bucătărie. Acum avem un proiect la

care lucrăm, în vederea comercializării și altor tipuri de mobilă. Am discutat cu specialiști din Germania, unde am mers să studiem piața și să învățăm. Pentru moment, însă, nu vom produce dresingurile, dormitoarele și livingurile, doar le vom comercializa. Dorim să vedem cât de interesați vor fi clienții de aceste produse, pentru că investiția de care am avea nevoie doar pentru procurarea tehnologiei este foarte mare".

Domnul Frățilă ne-a mai spus că societatea pe care o reprezintă încearcă să mențină o linie de producție: "În plus față de ceilalți producători avem fronturile curbe, destul de rare în țara noastră. Sistemele de închidere a ușilor sunt silențioase, cu amortizare, și

absolut toate bucătăriile noastre beneficiază de sistemul de încastrare a tuturor electrocasnicelor".

Casa trebuie să fie vie, plăcută, colorată, opinează domnia sa, considerând că, în general, bucătăria "dă cele mai mari probleme".

O bucătărie completă de la Romvitrine poate porni de la 12.000 de lei, aceasta cuprinzând un corp de mobilier, cu extensie pentru masă (cu blat rotund) și

scaune. Foarte mult se poate jongla cu prețul la partea de electrocasnice.

"Un preț maxim nu există", apreciază Georgian Frățilă, care ne-a spus că, în funcție de comandă, sunt bucătării care pot ajunge și la 30.000 de euro.

Materialele din care sunt realizate obiectele de mobilier sunt PAL și MDF, la care se adaugă HPL Compact - un furnir care nu reține bacteriile.

Cererea pentru noul produs al companiei - bucătăria cu fronturi curbe - vine din partea clienților peste nivelul mediu.

"Euphoria kitchens hall" - brandul de bucătărie al societății Romvitrine - a fost înființat în 1994, la Buzău.

Societatea are peste 30 de angajați cu experiență, opt dintre aceștia fiind designeri și ingineri.

**O bucătărie completă de la Romvitrine poate porni de la 12.000 de lei.**





## Bucătărie în stil venețian, de la SiPro Trade



**P**roducătorul de mobilier SiPro din București, cu o vechime de 15 ani pe piața noastră, a lansat, în ultima perioadă, mai multe tipuri de bucătării, printre care se numără bucătăria clasică venețiană, din MD furniruit vopsit, cu elementele de decor sculptate și cu un model deosebit de fronturi,

după cum ne-a spus Andreea Enache, reprezentantul companiei.

Un alt tip de mobilier pentru bucătărie este cel rustic, tot MD furniruit, dar cu vopsea aplicată într-un mod diferit.

Compania realizează la comandă mobilier pentru toate spațiile casei, distribuindu-și produsele

doar pe piața noastră.

Caracteristicile mobilierului produs de SiPro, atât pe partea de clasic, cât și pe modern, sunt MDF-ul lucios și culorile cât mai vii.

“În perioada crizei, ne-am menținut afacerea prin oferte și discounturi destul de mari”, ne-a declarat doamna Enache, subli-

niind că, în acest an, se simte o mică revenire a sectorului, cel mai probabil ca urmare a faptului că piața imobiliară a început să-și revină.

În ceea ce privește cererea, aceasta vine atât dinspre partea de apartamente, cât și din zona de case, ponderile celor două segmente fiind relativ egale.

## Brândușa Dumitru, Vreaumobilă.ro: “Diversitatea este parte din strategie”

**P**roducătorul Vreaumobilă.ro și-a propus să exporte obiecte de mobilier în Marea Britanie, în prezent negociind pe marginea unui contract, în acest sens, după cum ne-a spus Brândușa Dumitru, directorul de vânzări al societății.

Acum, compania livrează produse mai mult pe piața internă și are o cifră de afaceri în creștere. Doamna Dumitru subliniază că piața de profil își revine: “A fost un hop mare în 2012, urmând ca

2013 să fie de tranziție, iar anul trecut am simțit o ușoară creștere. 2015 a început în forță”.

Referitor la mobila realizată de societatea pe care o reprezintă, domnia sa ne-a precizat: “Noutățile noastre sunt produsele din pal furniruit, vopsit și antichizat, masa «Simfonia primăverii», cu picioarele vopsite și cu blat din pal furniruit și antichi-

zat și bucătăria în același ton. Producem absolut orice și comercializăm și canapele, tot mobilierul livrat de noi fiind românesc”.

Brândușa Dumitru a ținut să menționeze că diversitatea este parte din strategia companiei: “Pentru dormitor livrăm și saltele, pentru living avem și canapele, pentru bucătărie avem și mese și scaune, pentru birouri dispunem de toa-

tă gama de obiecte. Comercializăm inclusiv produse de mobilier pentru proiecte mari, ca HoReCa - mese, scaune, saltele și paturi - și încercăm să dezvoltăm acest segment”.

Clienții societății sunt familiile tinere, în general cele care au apelat la Proiectul Prima Casă, din complexuri rezidențiale, însă acestora li se adaugă și clienți ce își renovează casele, după cum ne-a spus reprezentantul societății.

*Clienții societății sunt familiile tinere, în general cele care au apelat la Proiectul Prima Casă, din complexuri rezidențiale.*





## Zelina Ion, Vinotti: "Clienții cer reduceri de până la 50%"

**E**voluția pieței de mobilă nu s-a ridicat la nivelul așteptărilor pe care Zelina Ion, directorul companiei Vinotti Furniture, le-a avut pentru anul trecut.

Reprezentând un distribuitor de produse de mobilier din lemn masiv, domnia sa ne-a declarat: "Nu prea am ieșit din criză. Din contră, parcă această perioadă dificilă s-a adâncit și mai mult. Noi am avut foarte multe probleme. De exemplu, ne-am așteptat ca, în urma târgului de mobilă de anul trecut, să avem rezultate mult mai bune față de cele din anii precedenți, dar nu a fost așa. Noi suntem importatori, dar nici producătorii nu au avut mari beneficii. Ce-

rerea nu se ridică la nivelul așteptărilor, ci este pe un nivel foarte scăzut al pieței. Tineretul preferă, în mare parte, produsele IKEA, iar cei din segmentele de mijloc și de sus sunt foarte zgârçiiți.

Degeaba aducem la manifestările de profil produse în secțiuni. Să le arătăm că sunt din lemn, că sunt sculptate manual, că produsele sunt de bună calitate, finisate cu lacuri poliuretactice, pentru că ei (n.r. clienții), dacă se poate, cer reduceri de până la 50%, în condițiile în care noi avem adaos de până în 30%".

Doamna Ion s-a declarat oarecum dezamăgită de această situație, subliniind că la târgul de profil din acest an a avut reduceri de până la 40%, la produsele de foarte bună calitate.

Domnia sa ne-a explicat: "După o reducere de 40%, un dormitor a ajuns de la 22.500 de lei la 14.500 de lei".

Anul trecut, societatea a avut o cifră de vânzări cu 20% mai mică decât în anul precedent.

Compania importă mobilă din lemn masiv și lemn exotic din Italia și Polonia, după cum ne-a spus Zelina Ion, menționând: "Majoritatea produselor din Polonia sunt

doar pe lemn băițuit și lăcuit, nefurniruit. Cele din Italia sunt din lemn masiv, cu lacuri poliuretactice, cu furniruri de calitate (cireș, mahon) și cu vopseluri de asemenea de foarte bună calitate. Pe lemn exotic avem câteva colecții - pentru living, dormitoare, pentru orice spațiu al locuinței. Tot în Polonia se face mobilă cu furniruri exotice detrandafir sau cu furnir de nuc, colecții foarte frumoase, cu iarbă de mare și cu fernerie de bună calitate".

Showroom-ul Vinotti se întinde pe o suprafață de 1.375 de mp, iar potențialul de clienți este din clasa de sus - persoane trecute de 45 de ani, deja realizate profesional și personal, potrivit doamnei Ion.

*Anul trecut, Vinotti a avut o cifră de vânzări cu 20% mai mică decât în anul precedent.*

