

# "Trecerea la materiale eficiente energetic nu este o modă, ci o necesitate"

(Interviu cu domnul Claudiu Georgescu, președintele APMCR)

*Trecerea la materiale eficiente energetic nu este o modă, este o necesitate ce rezultă din aplicarea legislației europene și românești, subliniază Claudiu Georgescu, președintele Asociației Producătorilor Materialelor de Construcții din România (APMCR). Domnia sa ne-a precizat, într-un interviu: "Să nu uităm că din 2021 toate locuințele ce se vor construi trebuie să fie de tip NzEB (adică cu energie consumată aproape de zero) și care să aibă un aport de energie regenerabilă de cel puțin 10%". Printre altele, Claudiu Georgescu trage un semnal privind lipsa legislației pentru implementarea acestui sistem, inclusiv finanțarea lui în etape de început.*



**Reporter:** Din acest an au intrat în vigoare noi măsuri fiscale pentru mediul de afaceri. Cum îi afectează aceste măsuri pe dezvoltatorii imobiliari?

**Claudiu Georgescu:** Per ansamblu, măsurile fiscale vor crea în primul rând o selecție a dezvoltatorilor - cei cu capital de lucru suficient și cei care apelează la alte forme de finanțare. Și, cum se știe că în privința capitalului local nu stăm foarte bine în raport cu forța marilor dezvoltatori internaționali, este clar că unii

vor face ansambluri în zonele profitabile și alții se vor dezvolta în continuarea orașelor. Important este ca toți dezvoltatorii să fie făcuți să respecte regulile de mediu și urbanism fără să se facă presiuni asupra autorităților locale.

**Reporter:** Ce ar trebui să se schimbe în legislația actuală de profil, din punctul dumneavoastră de vedere?

**Claudiu Georgescu:** Cred că a sosit momentul unei reforme profunde și de substanță în do-

meniul legislației construcțiilor și urbanismului, sistemul ultracentralizat de stat ce funcționează la această oră cu frâna de mână trasă (autorizări, planuri urbanistice etc.) să fie înlocuit cu unul mai suplul și mai eficient, în care fiecare grup interesat să-și facă perfect treaba la care se pricepe și la care se angajează. Un exemplu ar fi trecerea răspunderii privind calitatea construcțiilor către societățile de asigurări, care să participe de la momentul autorizării și până la recepția finală și să sta-

bilească prima de asigurare în funcție de parametrii ce definesc calitatea construcției. Ar dispărea, cu această ocazie, și zecile de ajutoare pe care statul le oferă în cazul unor evenimente, deși construcțiile respective nu îndeplineau condițiile de funcționare și ar fi fluidizat prin informatizare întregul flux al unei investiții, mare sau mică.

**Reporter:** Cum a evoluat piața imobiliară în ultimul an (atât ca

(continuare în pagina 12)



*"Fără a face o discriminare, aş spune că se caută materialele de calitate pentru fiecare utilizare și funcționalitate a unei construcții. Se remarcă materialele cu caracteristici foarte bune în raport cu expunerea la foc, materialele care cresc eficiența energetică a clădirilor pe întreg ciclul de viață a clădirilor".*

(*urmare din pagina 10*)

cerere și ofertă, cât și ca prețuri) și ce perspective are aceasta?

**Claudiu Georgescu:** Dacă este să segmentăm pe principalele domenii, construcțiile de locuințe au fost aproape de nivelul din 2017. Cu o scădere previzibilă în partea a doua a anului, construcțiile de birouri au înregistrat un ritm superior celui din anul precedent, construcțiile logistice fiind în topul creșterilor. Mai modest au evoluat construcțiile green field industrial și cele ale mall-urilor. Aici este de remarcat dezvoltarea magazinelor mici ale marilor grupuri comerciale. Ar mai fi de remarcat scăderea abruptă începând din trimestrul al treilea a numărului de tranzacții imobiliare, ceea ce este un semn de atenție pentru piață.

**Reporter:** Care a fost evoluția pieței materialelor de construcții, anul trecut, și a producătorilor de astfel de materiale?

**Claudiu Georgescu:** Aici avem de-a face cu un prim paradox - deși, per ansamblu, industria construcțiilor se pare că va termina 2018 cu realizări cumulate sub 2017, industria produselor pentru construcții va înregistra o creștere medie de 4%-4,5%. Au fost firme mari ce au avut creșteri și de 2 cifre. Este important de reținut că exportul a început să fie o carte câștigătoare pe care producătorii încep să se încumete să o joace.

**Reporter:** Care sunt problematicile domeniului și care ar fi soluțiile pentru rezolvarea lor?

**Claudiu Georgescu:** Din nou un paradox - problema cu care producătorii s-au confruntat în prima parte a anului a fost cea a logisticii, adică lipsa mijloacelor de transport, problemă ce s-a atenuat în partea a doua a anului. Mai este și problema redevențelor pentru materii prime, care sperăm să se rezolve în 2019. De asemenea, începem să

ne pregătim pentru a găsi modalități de recrutare a forței de muncă medii calificate, deoarece în viitorul apropiat va avea loc un schimb masiv de generații în industria noastră.

**Reporter:** Considerați că vom asista din nou la o bulă imobiliară?

**Claudiu Georgescu:** La o bulă imobiliară nu cred, dar la o scădere a tranzacțiilor în domeniu da. Se pare că trendul pozitiv al industriei construcțiilor va fi preluat de domeniile grele - infrastructura de transport și cea edilitară. Datele pe care le avem la această oră despre bugetul de stat pe 2019 indică o orientare majoră a cheltuielilor în acest sens. Important va fi ca ele să se realizeze, nu ca în anii anteriori când investițiile au fost sa-

crificate pe altarul deficitului.

**Reporter:** Cât de mult contează prețul în opțiunile clienților?

**Claudiu Georgescu:** Prețul este un element important al oricărei investiții imobiliare, indiferent că este o casă, un magazin sau bloc de birouri. Prețul este legat de posibilitățile reale financiare ale investitorului și de cei câțiva "influențatori" care intervin pe parcursul realizării unei investiții imobiliare. Nu se poate nega și tendința speculativă a stabilirii unor prețuri, dar aceasta depinde de conjunctura economică și de maturitatea pieței. Și, după criza din 2008, se pare că piața imobiliară s-a maturizat și românii nu uită ușor experiențele neplăcute.

**Reporter:** Ce tipuri de materiale de construcții sunt cel mai căutate?

*"Cu o scădere previzibilă în partea a doua a anului, construcțiile de birouri au înregistrat un ritm superior celui din anul precedent".*





*"Industria produselor pentru construcții va înregistra o creștere medie de 4%-4,5%."*

**Claudiu Georgescu:** Fără a face o discriminare, aş spune că se caută materialele de calitate pentru fiecare utilizare și funcționalitate a unei construcții. Se remarcă materialele cu caracteristici foarte bune în raport cu expunerea la foc, materialele care cresc eficiența energetică a clădirilor pe întreg ciclul de viață a clădirilor. De remarcat această tendință de a privi și evalua clădirea pe întreaga ei durată de viață - "from cradle to cradle". Se pune accent și pe realizarea și funcționarea ei cu o amprentă de carbon cât mai mică. De asemenea, "internet of things" pătrunde tot mai adânc în componența clădirilor. Nu este de neglijat că, pentru prima oară de anul trecut, avem lege pentru deșeurile din construcții.

**Reporter:** Care sunt tendințele pe piața de profil?

**Claudiu Georgescu:** Se poartă materiale cât mai naturale, în sensul pietrei naturale, a produselor textile inteligente pentru segmentul de izolare solară și fonică. De altfel, se pare că industria produselor pentru construcții se pregătește pentru trecerea la "Industry 4.0", adică la econo-

mie digitală, care este o componentă fundamentală conceptului de economie circulară.

**Reporter:** În ce măsură consumatorii trec la materiale de construcții eficiente energetic?

**Claudiu Georgescu:** Trecerea la materiale eficiente energetic nu este o modă, este o necesitate ce rezultă din aplicarea legislației europene și românești. Să nu uităm că din 2021 toate locuințele ce se vor construi trebuie să fie de tip NzEB (adică cu energie consumată aproape de zero) și care să aibă un aport de energie regenerabilă de cel puțin 10%. Trag acum un semnal privind lipsa legislației pentru implementarea acestui sistem, inclusiv finanțarea lui în etape de început, ca să nu mai ajungem la experiența "hei-rupistă" ce a caracterizat activitatea de reabilitare termică (care a ajuns în final o activitate de anvelopare de masă...).

**Reporter:** Care este apetitul investitorilor de a-și dezvolta afaceri pe piața noastră imobiliară?

**Claudiu Georgescu:** Atâta vreme cât randamentul investițiilor în imobiliare este unul din cele mai bune din Europa, vedem că

marile grupuri financiare sunt prezente și au și planuri, dar ele sunt pe termen scurt sau cel mult mediu. De asemenea, o mai mare stabilitate politică coroborată cu ritmul de creștere economică sunt piloni de bază în atragerea și menținerea investitorilor. Altfel, capitalul circulă și nici nu știi când apar situațiile neplăcute.

**Reporter:** Care sunt obiectivele APMCR pentru anul în curs?

**Claudiu Georgescu:** Piața de produse pentru construcții trece printr-o etapă firească de concentrare și în România. Numai anul trecut au fost câteva mari achiziții ale firmelor multinaționale ce au preluat întreprinderi fanion ale industriei de produse pentru construcții. În această situație APMCR începe să pregătească un proces de reorganizare în concordanță cu noile realități. Aceasta pentru a duce mai departe obiectivele pentru care a fost constituită și de adăuga valoare misiunii sale. La misiunea urmăririi calității produselor ce

sunt în piață și a modului cum se aplică standardele de specialitate din domeniu vom continua să facem din menținerea nivelului calitativ al produselor o îndatorire de onoare. Totodată, suntem atenți la noile tendințe, de la digitalizare la eficiența energetică și vom continua implicarea în procesul legislativ ori de câte ori vom fi solicitați sau când vom considera necesar. Să nu uităm că produsele pentru construcții au rolul să fie primele care asigură oamenilor cea mai de preț valoare pe care o au - viața - ele fiind la baza ciclului de construire a civilizației. Nu degeaba se spune despre produsele de construcții că ele trebuie să aibă cele 7 caracteristici esențiale pentru a putea fi introduse pe piață.

**Reporter:** Vă mulțumesc!