

"Deviza noastră este «Oameni fericiți prin design interior»"

(Interviu cu Tudor Cartianu, CEO Delta Studio)

În perioada pandemiei, prin apariția fenomenelor de "work-from-home" și "study-from-home", s-a conturat în piață o nouă nevoie de readaptare a locuinței, ne-a spus, într-un interviu, Tudor Cartianu, CEO Delta Studio. Potrivit domniei sale, oamenii și-au dorit fie să migreze în afara orașelor mari, fie să-și reorganizeze spațiul de locuit sau chiar să investească într-o nouă locuință.

Furnizorul de soluții pentru amenajări interioare Delta Studio a

dezvoltat un nou proiect destinat clienților care își doresc o amenajare semnată de un arhitect, fără a beneficia, însă, de timpul sau posibilitatea de a apela la unul. Proiectul Ready to Buy (R2B) se bazează pe integrarea a noi resurse digitale și pe sinergia fizic-virtual în conceperea unor soluții de design care pot fi livrate imediat clientului pentru amenajarea locuinței. R2B folosește materiale aflate pe stoc, ceea ce îi conferă disponibilitate și furnizare rapidă.

Reporter: Cum a trecut Delta Studio prin pandemie?

Tudor Cartianu: Ne-am adaptat. Piața amenajărilor interioare este strâns legată de real-estate.

În această perioadă, prin apariția fenomenelor de "work-from-home" și "study-from-home", s-a conturat în piață o nouă nevoie de readaptare a locuinței. Astfel,

oamenii și-au dorit fie să migreze în afara orașelor mari, fie să reorganizeze spațiul, dacă nu au dorit să investească într-o nouă locuință. De un an, deja, oamenii s-au obișnuit cu viața "de după pandemie". Și-au reordonat prioritățile. Și aici intră și reamenajarea spațiului în care locuiesc sau schimbarea și decorarea noului cămin. Își dezvoltă un nou stil de viață, care să le ofere confort și adaptabilitate într-un spațiu care le va servi atât drept casă, cât și birou.

Reporter: Ce strategie ați abordat ca să treceți mai ușor prin criza sanitară?

Tudor Cartianu: Am investit mult, în ultimii ani, în digitalizarea ofertei și a serviciilor. În același timp, am investit în crearea de stocuri semnificative pentru produsele noastre, astfel încât putem onora absolut toate comenzile în timpul agreat cu clienții. În 2020, numărul de comenzi online a crescut ușor față de 2019, pentru

că am investit mult, în ultimii ani, în digitalizarea ofertei și a serviciilor. Compania s-a adaptat, prin apelarea la un sistem de consilieri video, unde participau arhitecți și consilieri din showroom-ul principal, pentru planificarea amenajării la distanță. Acest lucru s-a făcut pe termen scurt, în timpul stării de urgență. Apoi, la cererea clienților, reușeam să programăm întâlniri într-unul din showroom-urile naționale. În showroom-ul principal din București, cu o suprafață de 4.000 de metri pătrați, am acceptat maximum cinci clienți simultan, iar în toate celelalte puncte din țară - câte un singur client. În tot acest timp, angajații din funcțiile de suport, care nu interacționau cu clienții, lucrau de acasă.

În concluzie, deși n-am fost foarte optimiști privitor la evoluția 2020, iată că sfârșitul anului ne-a întâmpinat cu o creștere de 11% a cifrei de afaceri, față de 2019.

Reporter: Cu ce rezultate finan-

"Am investit mult, în ultimii ani, în digitalizarea ofertei și a serviciilor. În același timp, am investit în crearea de stocuri semnificative pentru produsele noastre, astfel încât putem onora absolut toate comenzile în timpul agreat cu clienții".





TUDOR CARTIANU:

"Deși n-am fost foarte optimiști privitor la evoluția 2020, iată că sfârșitul anului ne-a întâmpinat cu o creștere de 11% a cifrei de afaceri, față de 2019".



"În portofoliul general al conceptelor de design din cadrul Delta Studio, sunt incluse atât propuneri pentru clienții care achiziționează sau reamenajează o locuință, cât și pentru dezvoltatorii imobiliari. Pentru aceștia din urmă, un proiect de design interior de calitate reprezintă un punct de susținere a ofertei către potențialii clienți".

ciare ați încheiat primul semestru al acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2020?

Tudor Cartianu: În prima jumătate a anului 2021, Delta Studio a avut o creștere a cifrei de afaceri de 15% și o creștere de 86% a profitului net, față de aceeași perioadă a anului trecut.

Reporter: În ce constă conceptul Ready to Buy pe care l-ați dezvoltat?

Tudor Cartianu: Conceptul R2B - Ready to Buy - este format din pachete de amenajare complete, pentru fiecare spațiu al locuinței. Cumpărătorul are posibilitatea de a achiziționa un proiect complet, gândit de un arhitect, care să utilizeze și să decoreze perfect spațiul destinat.

Proiectul Ready to Buy (R2B) se bazează pe integrarea a noi resurse digitale și pe sinergia fizic-virtuală în conceperea unor soluții de design care pot fi livrate imediat clientului pentru amenajarea locuinței. R2B folosește materiale aflate pe stoc, ceea ce îi oferă dis-

ponibilitate și furnizare rapidă. Proiectul amenajărilor R2B - Ready to Buy a luat naștere ca urmare a interesului crescut pentru design și calitatea amenajărilor din partea cumpărătorilor. Această tendință este susținută și confirmată și de noua orientare a ofertei online în favoarea materialelor inspiraționale.

Reporter: Când ați lansat acest concept și care sunt următorii pași legați de acesta?

Tudor Cartianu: Conceptul a fost lansat în luna august 2021, ca urmare a cererii venite din partea publicului Smart Luxury. În următoarea fază, vom integra feedback-ul venit de la clienții noștri pentru a îmbunătăți procesul și vom extinde paleta de concepte R2B, urmărind, ca și până acum, cele mai noi tendințe în design.

Reporter: Cum a fost primit în piața conceptul R2B?

Tudor Cartianu: A fost primit bine, dat fiind că s-a născut în urma unei cereri concrete - mulți dintre clienții care ne vizitează

showroomurile s-au arătat foarte încântați de ambiențele realizate fizic de arhitecții noștri și și-au exprimat interesul de a achiziționa un concept complet. În portofoliul general al conceptelor de design din cadrul Delta Studio, sunt incluse atât propuneri pentru clienții care achiziționează sau reamenajează o locuință cât și pentru dezvoltatorii imobiliari. Pentru aceștia din urmă, un proiect de design interior de calitate reprezintă un punct de susținere a ofertei către potențialii clienți.

Reporter: Ce prețuri presupune amenajarea unei locuințe cu ajutorul R2B?

Tudor Cartianu: Componenta

digitală a proiectului are avantajul unei selecții rapide și a unui buget optimizat, deoarece orice comandă de amenajare R2B beneficiază automat de o reducere de preț de 15%. Prețul per concept pornește de la aproximativ 7.000 lei / 1.400 euro și ajunge până la pragurile de 2.500/3.000/3.500 euro, în funcție de tipul de tehnologie și design dorit.

Reporter: Din ce zonă vine cererea, cu preponderență?

Tudor Cartianu: Cererea vine, pe de o parte, din zona B2C - clientul final care dorește rapid un pachet de amenajare atrăgător, dar și din zona B2B2C, în sensul în care avem multe partene-

riate cu dezvoltatori imobiliari, ai căror clienți pentru apartamente apelează la noi pentru a utiliza rapid și estetic locuința achiziționată.

Nu în ultimul rând, proiectul se adresează și clienților care nu doresc să schimbe locuința, dar vor o reamenajare a vechii locuințe.

Reporter: Câți arhitecți sunt angrenați în acest program?

Tudor Cartianu: Proiectul implică aportul echipei interne de arhitecți Delta Studio Design și este coordonat și aprobat de un arhitect de interior senior în rolul de Art Director, care gestionează și imaginea ambiențelor din showroom, totodată. Până acum, au fost implicați în total șase arhi-

tecți.

Reporter: Ce alte investiții plănuți și ce buget aveți în acest sens?

Tudor Cartianu: Delta Studio realizează peste 60% din proiectele rezidențiale din București, cu activitatea de design interior, în care a dobândit o experiență susținută atât prin biroul integrat de arhitectură, cât și prin portofoliul vast de soluții pentru amenajări interioare. La începutul anului 2021, compania a debutat în sfera dezvoltărilor imobiliare, care a venit ca urmare a cererii din ultima perioadă. Cum trendul imobiliar se îndreaptă din ce în ce mai mult spre locuințe spațioase și luminoase, Delta Studio a decis

achiziția unui teren de 10.000 mp în Corbeanca, pentru ridicarea proiectului de case Vernis Sunrise Corbeanca. Proiectul va fi finalizat la începutul anului 2022 și presupune o investiție de aproximativ 3 milioane de euro.

Brandul Vernis Sunrise Corbeanca va crește prin investiția constantă în zona rezidențială, atât prin apartamente în zone centrale și de interes din București, cât și pe segmentul de case, în Corbeanca și Snagov. Compania urmărește să aducă în prim plan proiecte premium, ca să rămână în targetul publicului Smart Luxury, reprezentativ pentru Delta Studio și brandul Vernis.

Un punct de interes din Capitală a devenit și zona Republica, unde Delta Studio deține un teren de 20.000 mp, cu desfășurare logistică. În 2-3 ani, compania plănuiește mutarea capacităților logistice în localitatea Bolintin-Deal, jud. Giurgiu, pe un teren de 25.000 mp, achiziționat la finalul anului trecut. Zona reprezintă un

punct cu foarte mare potențial logistic, iar investiția pentru noul depozit se ridică la aproximativ 6 milioane de euro, bani care vor fi obținuți prin accesarea de fonduri europene.

Reporter: Ce tendințe sunt pe piața arhitecturii? Ce preferințe au românii în materie de design interior și cum s-au modificat acestea anul trecut?

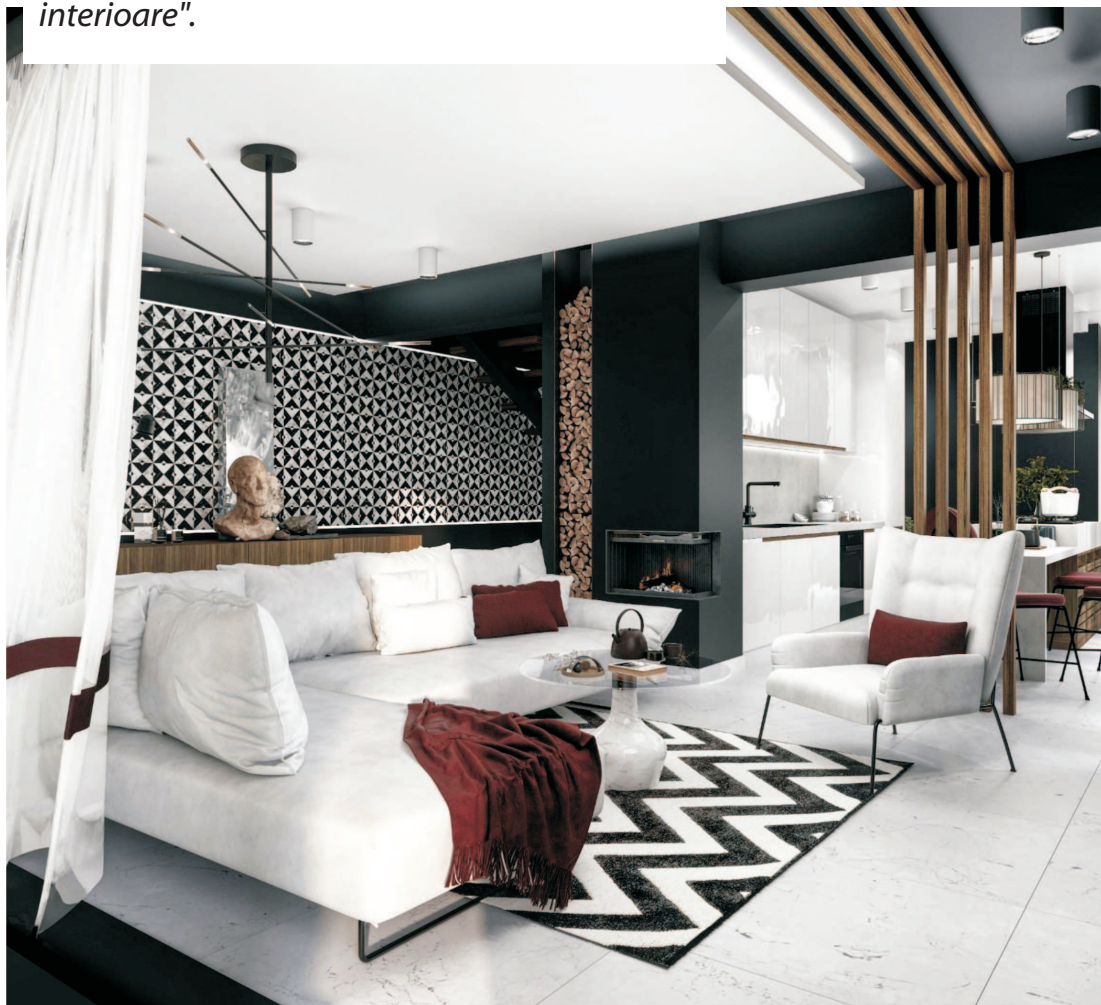
Tudor Cartianu: Dacă la începutul conceptului de "design de interior" venea la pachet cu anumite preconcepții, cum că doar un anumit segment de populație cu venituri mari poate accesa un astfel de serviciu, astăzi, proiectele de amenajare interioară sunt solicitate de cei mai mulți dintre cei care optează pentru o schimbare parțială sau completă de ambianță. Cererea a crescut foarte mult în ultimii ani, datorită faptului că un proiect complet, poate schimba radical percepția produsului final obținut și poate optimiza bugetul cu cel puțin 20%.

Cred că și în acest domeniu, ca și în altele, consumatorii de astfel de servicii au avut nevoie de formare, de educare a nevoilor, corelată cu tendințele. Cei mai mulți dintre clienții noștri știu ce își doresc, însă au nevoie de consultanță profesională, care îi poate ghida într-o amenajare de succes.

Clienții au căutat în acest domeniu companii care să le înțeleagă nevoile privitoare la proiectele abordate. Au căutat profesioniști care să fie în pas cu trendurile și materialele și care să înțeleagă funcționarea sinergică a acestora. De aceea, consultanța este strâns legată de portofoliul amplu de produse. Evoluția Delta Studio se datorează și biroului de arhitectură integrat al companiei și portofoliului de produse, extrem de variat, pus la dispoziția clienților. Acestea sunt "resursele secrete" valoroase, care pot înnobila de la A la Z orice proiect, indiferent de cerințele beneficiarului.

Dacă până în urmă cu zece ani se pune accent pe "do-it-yourself", în sensul că beneficiarul se ocupa singur de achiziția și contractarea furnizorilor proiectului său, astăzi sunt apreciate companiile care oferă soluții 360, perso-

"Delta Studio realizează peste 60% din proiectele rezidențiale din București, cu activitatea de design interior, în care a dobândit o experiență susținută atât prin biroul integrat de arhitectură, cât și prin portofoliul vast de soluții pentru amenajări interioare".



nalizate, adaptate fiecărui buget disponibil. Când spun "soluții 360", mă refer la contractarea unei companii care este capabilă să aducă proiectul la realitate de la A-la-Z, cu minimă implicare a clientului. Odată cu tehnologia, soluțiile de proiectare și selecție ocupă mai puțin timp, prin randări profesionale și prezentări în programe destinate arhitecturii, care pot expune fidel cerințele beneficiarului "pe hârtie".

Reporter: Cum a evoluat piața de profil în timpul pandemiei de Covid 19?

Tudor Cartianu: Perioada pandemică nu s-a terminat și, la fel ca în timpul crizei din 2008, tendințele în design de interior vor suferi schimbări și vor deveni un etalon pentru următorii ani. Dar noi vedem asta ca pe un lucru foarte bun.

Nivelul ridicat de digitalizare a ofertei de produse și servicii, în care am început să investim încă de dinaintea pandemiei, permite ca o parte dintre interacțiuni să se realizeze online, fără nevoia unei prime întâlniri directe.

Piața amenajărilor de interior, dar și piața de real estate, segmentul rezidențial, sunt în plină ascensiune, datorită focalizării atenției clienților către locuința ca și "cămin" și "refugiu" și, în funcție de situație, "loc de muncă" sau "loc pentru studiu/școală". Toate aceste valențe au determinat o atenție crescută față de calitatea ambiantului interior și îmbunătățirea confortului.

Reporter: Ce perspective are aceasta?

Tudor Cartianu: În ultimul an am învățat să fim foarte competitivi și în pas cu ultimele trenduri, printr-o interacțiune continuă cu clienții și partenerii noștri. Am învățat că un portofoliu premium de produse, destinate designului și amenajărilor interioare, completează cu succes o echipă de profesioniști, care oferă servicii conexe unui public extrem de bine informat și educat. Practic, în ziua de astăzi, un proiect adus la final implică o colaborare deschisă între client și arhitect, care se bazează pe o ofertă amplă și convingătoare de produse. Industria aceasta a evoluat, fiind strâns le-



gată de piața de real-estate, iar digitalizarea a inovat foarte mult, ajutându-ne să devenim mai atractivi și să generăm awareness în educarea clienților.

La Delta Studio am redefinit luxul în domeniul interioarelor, promovând o nouă categorie pe care am numit-o Smart Luxury.

Acesta reprezintă un lux abordat cu inteligență - informăm, integrăm, optimizăm și îmbunătățim în permanență procesul prin care realizăm interioarele.

În acest mod, luxul devine sur-

"Piața amenajărilor de interior, dar și piața de real estate, segmentul rezidențial, sunt în plină ascensiune, datorită focalizării atenției clienților către locuința ca și «cămin» și «refugiu» și, în funcție de situație, «loc de muncă» sau «loc pentru studiu/școală»".

prinzător de accesibil. Promisiunea Delta Studio provine din misiunea companiei: să fim o sursă de inspirație, o comunitate de profesioniști și să aducem finalitatea dorită proiectului pe care-l primim. Iar misiunea noastră se

definește astfel: "Oameni fericiți prin design interior".

Reporter: Multumesc!