

Segmentul rezidențial premium este într-o creștere constantă, la fel ca piața amenajărilor de lux

(Interviu cu Cătălina Trupșor, fondator și CEO Color Smart Distribution)

În ciuda contextului economic actual, piața de lux se menține pe un trend ascendent, cu o creștere constantă de 2-3% pe an, atât în ceea ce privește sectorul imobiliar, cât și amenajările de interior.

Deși prețurile continuă să fie ridicate, cererea pentru amenajările interioare se menține la un nivel înalt. În plus, consumatorii se îndreaptă tot mai mult către proiecte la cheie pentru o bugetare mult mai realistă a proiectelor încă de

la început, dar și către o echipă de specialiști care va colabora pentru o lucrare de calitate și realizată cât mai eficient.

Cătălina Trupșor, fondator și CEO al Color Smart, ne-a acordat un interviu în care ne-a vorbit despre cum va evolua piața de amenajări de lux în acest an, despre ce impact va avea creșterea prețurilor materialelor de construcții, dar și despre cele mai noi tendințe de design interior.

Reporter: Estimările Color Smart, de creștere cu 35-40% în 2023, par foarte optimiste în actualul context economic. Cum reușesc amenajările de lux să rămână în atenția consumatorilor?

Cătălina Trupșor: O să facem tot posibilul să ne respectăm proiecțiile strategice, indiferent cât de neprietenos este mediul extern. Am dezvoltat scenarii alternative de dezvoltare și le vom pune în aplicare în funcție de provocările cu care ne vom confrunta.

Pe piață există în continuare cerere pentru finisaje de lux și ne propunem să oferim mereu clienților noștri soluții care să îndeplinească cele mai sofisticate cerințe în acest domeniu.

Clienții Color Smart sunt persoane care nu vor face rabat la calitatea materialelor pe care le aleg, de la tipul de pardoseli, până la vopsele. În plus, cei mai mulți dintre ei își doresc să lucrează cu echipe de aplicatori calificați, pentru a fi siguri că obțin rezultatele așteptate din primă, fără rețușuri, reparații sau

refaceri.

Am făcut progrese reale în atragerea clienților finali noi în showroom, prin campanii de marketing țintite, iar întreaga noastră strategie de comunicare ne ajută să fim mereu în atenția consumatorilor.

De aceea suntem încrezători că vom atinge cifra de afaceri previzionată la finalul anului 2023.

Reporter: Ce estimări aveți pentru evoluția pieței de amenajări de lux în acest an, ținând cont că piața imobiliară traver-

sează o perioadă de stagnare?

Cătălina Trupșor: În 2023 ne așteptăm să crească cererea pentru amenajări interioare de lux, cu aproximativ 25-30%. S-a remarcat faptul că segmentul rezidențial are evoluții diferite în funcție de categorii: low, middle și premium. Segmentul rezidențial premium este într-o creștere constantă, cu 2-3% pe an, iar evenimentele din ultimii ani n-au afectat negativ această nișă.

Cererea pentru produse premium nici în amenajările de in-

CĂTĂLINA TRUPȘOR:

"În 2023 ne așteptăm să crească cererea pentru amenajări interioare de lux, cu aproximativ 25-30%".





terior nu a fost afectată în anii precedenți și se pare că va rămâne ridicată și în 2023.

Reporter: Ce impact credeți că va avea creșterea prețurilor materialelor de construcție asupra pieței de amenajări?

Cătălina Trușor: Da, din păcate, prețurile nu vor sta pe loc sau nu vor da înapoi în acest an. Țările care furnizau materii prime accesibile și-au majorat prețurile, nu mai exportă atât de mult ca în alți ani, este nevoie de resurse alternative.

Specific, în zona de finisaje sau vopsele, prețurile au crescut cu aproximativ 25-30% față de ianuarie 2022. De asemenea, majoritatea producătorilor se confruntă cu lipsa materiilor prime, ceea ce înseamnă întârzieri în termenele de livrare, produse indisponibile și incertitudine legată de prețul final.

În noul context este din ce în ce mai greu să găsești produse de design interior, iar prețurile cresc pe măsură ce materia primă devine inaccesibilă.

Noi, la Color Smart, datorită unui forecast bine gândit, ne-am asigurat stocurile la furnizorii externi, prin estimarea precisă volumelor și a calendarului de importuri. Astfel, am putut negocia prețurile, ceea ce ne-a ajutat să evităm creșteri mai mari de 10%, chiar dacă, așa cum spuneam, prețurile medii pe piață au crescut considerabil.

Reporter: În ce măsură devin mai căutate proiectele la cheie și ce avantaje aduc acestea?

Cătălina Trușor: Cererea pentru proiecte la cheie este tot mai mare.

Serviciile de proiecte la cheie sunt cerute în special de beneficiarii care aleg produse lavabile premium sau vopsele decorative pretentioase, deoarece își găsesc cu greu echipe de specialiști care știu să aplice aceste tipuri de materiale.

În afară de acest aspect, beneficiarii au parte de un management de proiect eficient, de un responsabil care coordonează toate activitățile, supraveghea-

"Specific, în zona de finisaje sau vopsele, prețurile au crescut cu aproximativ 25-30% față de ianuarie 2022. De asemenea, majoritatea producătorilor se confruntă cu lipsa materiilor prime, ceea ce înseamnă întârzieri în termenele de livrare, produse indisponibile și incertitudine legată de prețul final".

ză derularea etapelor într-o ordine corectă, menține relația cu toți meseriașii. De asemenea, clienții primesc o bugetare realistă încă de la începutul lucrării, fără să aibă parte de surprize pe parcurs. Absolut tot ce ține de calitatea lucrării este prioritatea responsabilului de proiect.

Reporter: Care sunt cele mai căutate soluții de amenajare din portofoliul Color Smart?

Cătălina Trușor: Clienții noștri aleg vopseaua lavabilă premium mată de foarte bună calitate, iar din gama de vopsele decorative cele mai populare sunt finisajele metalice.

Totuși, în ultima perioadă trendul la nivel internațional se

îndreaptă către materiale sustenabile, ecologice, se promovează apropierea față de natură. Arhitecții și designerii cu care noi colaborăm recomandă tot mai mult produsele minerale, cimenturile, argilele și micro cimentul în proiectele lor. Din acest motiv putem observa o creștere a vânzărilor pe aceste gama de produse și preconizăm că această tendință se va păstra în următorii ani.

Reporter: Ce se poartă anul acesta în materie de design interior?

Cătălina Trușor: Inovația tehnologică, crizele politice globale, schimbările climatice - toate aceste provocări continuă să

ne transforme viața pe care o știam până acum doi-trei ani.

De aceea vor rămâne de actualitate teme precum confortul, funcționalitatea și spațiile personalizate. Tendințele din designul interior reflectă în continuare această căutare a liniștii interioare, într-o lume incertă și nesigură. Casa devine tot mai mult locul de siguranță și stabilitate, care ne oferă calm, relaxare, unde ne retragem ca să ne recâștigăm energia, să ne refăcem forțele, pentru a ne pregăti pentru noua noastră normalitate. Se vor căuta tonuri calde și luminoase care amplifică atmosfera confortabilă.

În 2023 tendințele vor fi marcate de tonuri calde alături de nuanțe pastelate moi și culori îndrăznețe de albastru, roșu și portocaliu. Față de 2022, verdele va ieși din topul preferințelor.

În continuare se va pune accentul pe o cromatică ce induce un sentiment de calm și bunăstare, de conectare cu mediul înconjurător și pe spații pline de lumină naturală.

Un alt trend care va deveni o prioritate și în 2023 este designul inspirat din natură. Se vor folosi tot mai multe materiale ecologice, sustenabile, așa cum sunt mineralele, pietrele, cimenturile, lemnul.



Pe scurt, se caută soluții unice, personalizate, frumusețe, durabilitate, materiale sustenabile, apropiere de natură.

Reporter: Ce planuri de creștere ale business-ului are Color Smart pentru 2023?

Cătălina Trupșor: Focusul nostru va fi și în 2023 să fim cât mai aproape de specialiștii și clienții care au nevoie de suport pe tot parcursul proiectelor. Acest lucru înseamnă îmbunătățirea

continuă a serviciilor, a termenelor de livrare sau crearea unor condiții optime pentru alegerea culorilor și a texturilor necesare unei amenajări interioare de vis. Ne dorim să oferim aceeași experiență clienților noștri din toate zonele țării, iar asta înseamnă extinderea sistemului de distribuție, în orașele unde nu suntem încă prezenți, precum Buzău, Hunedoara, Târgu-Jiu și Petroșani, Suceava- Botoșani, Iași.

Estimăm ca în anul 2023 să atingem o cifră de afaceri de aproximativ 4,2 milioane euro. În 2022 am avut o creștere de aproximativ 25%, iar pentru 2023 ne așteptăm la o creștere de 35%. Am planificat venituri mai mari din partea distribuitorilor și magazinelor partenere, până spre 40% din venituri. De asemenea, ne așteptăm la o creștere semnificativă a ponderii proiectelor la cheie pe care le va realiza echipa noastră tehnică.

Vom continua creșterea sistemului de distribuție cu showroomuri partenere, vom dezvolta mai mult distribuția spre depozitele de materiale de construcții, ne vom consolida magazinele proprii, noi deschise. Negociem cu furnizori externi noi din segmentul materialelor pentru amenajări premium și premium plus ca să ne lărgim portofoliul și să oferim mai multe variante clienților ce ne trec pragul.

Reporter: Mulțumesc!

