



## Stabilitate și maturizare pe piața piscinelor

(Interviu cu Bogdan Precup, administrator Reve)

*Dacă anul trecut discutam despre adaptare, anul acesta putem vorbi despre stabilitate și maturizare, pe piața piscinelor, subliniază Bogdan Precup, administrator Reve.*

*Conform domniei sale, deși contextul economic internațional este destul de tulbure, totuși piața piscinelor și a wellnessului se bucură de atenție din partea investitorilor.*

**Reporter:** Cum evoluează domeniul în care activați?

**Bogdan Precup:** Dacă anul trecut discutam despre adaptare, anul acesta putem vorbi despre stabilitate și maturizare. Deși contextul economic internațional este destul de tulbure, piața piscinelor și a wellnessului se bucură de atenție din partea in-

vestitorilor. Atât mediul casnic, cât și cel comercial este preocupat de îmbunătățirea calității vieții, pe de o parte, iar pe altă parte de dorința de dezvoltare a propriilor afaceri. Există, bineînțeles, și nemulțumiri în rândul prestatorilor de servicii de acest gen, ponderea cea mai mare fiind legată de lipsa forței de muncă calificate.

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

**Bogdan Precup:** Piața românească se maturizează constant, iar atenția către tehnologiile de ultimă generație, cât și creșterea calității produsului finit fac parte din normalitate. Beneficiarii de astăzi sunt mult mai educați, înțeleg corect beneficiile utilizării

produselor noastre și optează mult mai rapid către fiabilitate, în detrimentul unui buget redus.

**Reporter:** Care este bugetul mediu al unui cumpărător și ce profil are clientul dumneavoastră?

**Bogdan Precup:** Bugetul de-

(continuare în pagina 31)

## BOGDAN PRECUP:

"Anul acesta am promovat mai intens piscinele supraterane din lemn, dar și ideea de piscină «Smart», prin integrarea echipamentelor de control de la distanță și a diversor automatizări care pot simplifica și mai mult utilizarea piscinelor".



(urmare din pagina 29)

pinde foarte mult de produsul dorit. Dacă vorbim de o saună, putem discuta de 6000-7000 de euro, când discutăm despre o baie de aburi - undeva la 15.000 de euro, dacă luăm în calcul o cadă cu hidromasaj - 10.000 de euro, iar dacă ne referim la piscină, în funcție de tipul acesteia, discutăm de prețuri de la 5000 la 60.000 de euro. Clienții noștri sunt de cele mai multe ori persoane fizice sau juridice care caută să beneficieze de experiența noastră de peste 20 de ani în acest domeniu. Alegerea noastră de cele mai multe ori ține de referințele primite, de portofoliul existent și de apetența noastră pentru lucrări mai speciale.

**Reporter:** Cum se educă clienții din domeniu?

**Bogdan Precup:** Observăm de ceva ani încoace că utilizatorii de piscine și wellness au nevoie de mai multe informații de la persoane aflate în aceeași situație. Din acest motiv, tot mai multe grupuri de socializare pe aceste teme își fac loc în mediile

online. Se caută informații legate de tipul de investiție, modul de exploatare și întreținere. Bineînțeles, informațiile existente pe internet pe diferite siteuri românești sau internaționale sunt, de asemenea, surse solide de informare și folosite de utili-

zatori.

**Reporter:** Ce produse noi aveți anul acesta?

**Bogdan Precup:** Anul acesta am promovat mai intens piscinele supraterane din lemn, dar și ideea de piscină "Smart", prin integrarea echipamentelor de

control de la distanță și a diversor automatizări care pot simplifica și mai mult utilizarea piscinelor. Vorbim despre sisteme de autospălare a filtrelor, prelate automate cu rol de protecție a copiilor și a animalelor din curte, roboți de curățare automată etc. Saunele de orice tip au căpătat și ele mai multă atenție în zona de echipamente premium, dar și automatizări pentru control de la distanță.

**Reporter:** Cum caracterizați concurența?

**Bogdan Precup:** Unitate. Având în vedere nevoia de informații, societățile comerciale din domeniu sunt astăzi mai apropiate ca niciodată. Se discută din nou despre reluarea activității Asociației Patronale Piscine și Wellness, efect ce nu poate decât să genereze beneficii pentru toate părțile implicate. Un consens în bunele practici și respectarea normativelor în vigoare nu pot genera decât beneficii pentru orice client.

**Reporter:** Mulțumesc!

