



Piața ferestrelor de mansardă: renovările câștigă teren, eficiența energetică devine standard

(Interviu cu Noemi Ritea, Managing Director Velux România și Ungaria)

VELUX România a încheiat anul trecut cu rezultate solide, într-un context marcat de incertitudini economice și schimbări fiscale, mizând pe re poziționarea produselor și pe creșterea accesibilității soluțiilor eficiente energetic.

În cadrul unui interviu, Noemi Ritea, Managing Director VELUX România și Ungaria, detaliază tendințele pieței, orientarea tot mai puternică spre renovări și planurile companiei pentru 2026, într-un sector al construcțiilor aflat între prudență și oportunități.

Reporter: Care au fost cele mai importante realizări ale VELUX România în 2025 și ce impact au avut asupra companiei?

Noemi Ritea: A fost un an plin de provocări, marcat de schimbări constante și de un nivel ridicat de impredictibilitate.

Cu toate acestea, am reușit să consolidăm o echipă puternică și bine sudată, iar la finalul anului am livrat cu succes tot ceea ce ne-am propus și am promis.

În 2025, am pregătit terenul pentru lansarea unei noi game de produse - O lume a

alegerilor fără compromisuri - un proiect important pentru noi, care a presupus re poziționarea produselor noastre pe piața ferestrelor de mansardă din România. Prin această inițiativă, am urmărit să oferim clienților produse de înaltă calitate la prețuri

accesibile. Concret, ceea ce până acum era considerat premium a devenit, în urma noii re poziționări, noul standard, redefinind astfel așteptările consumatorilor.

De asemenea, am pus un

(continuare în pagina 15)

NOEMI RITEA:

"Piața construcțiilor a resimțit efectele incertitudinii economice și politice care a marcat începutul anului trecut, iar în a doua jumătate a anului, modificările privind TVA au influențat semnificativ sezonabilitatea generală a pieței".



Eficiență energetică

(urmare din pagina 13)

accent deosebit pe sprijinul oferit atât consumatorilor finali, cât și partenerilor noștri, prin dezvoltarea unui website bine gândit și adaptat nevoilor lor. Acesta comunică transparent informații relevante, detalii tehnice, inspirație, ghiduri practice și, nu în ultimul rând, servicii gratuite de consultanță profesională, contribuind astfel la o experiență excelentă

pentru utilizatori.

Reporter: Cum a evoluat cererea pentru ferestrele de mansardă și ce tendințe ați observat anul trecut?

Noemi Ritea: Schimbările fiscale recente aplicate anul trecut au determinat marile proiecte imobiliare să intre într-o etapă de re poziționare și recalibrare strategică. În același timp, acest context a generat o creștere semnificativă a interesului pentru pro-

iectele de renovare, cu un accent tot mai puternic pe eficiența energetică și pe avantajele financiare pe care investițiile în renovare le oferă, comparativ cu construirea unor locuințe noi. De asemenea, segmentul de înlocuire a ferestrelor s-a dovedit a fi la fel de atractiv și de important pentru clienți, generând un interes considerabil. Având în vedere faptul că brandul VELUX operează cu succes pe piața din România de aproape trei decenii, ferestrele montate în primii ani de activitate au ajuns acum la punctul în care necesită înlocuire. Acest proces de modernizare este esențial pentru a asigura o performanță optimă, atât din punct de vedere al eficienței energetice, cât și al confortului. Acest lucru oferă clienților oportunitatea de a beneficia de cele mai noi tehnologii și de soluțiile inovatoare din

portofoliul VELUX, contribuind la îmbunătățirea calității locuințelor și la adaptarea acestora la standardele moderne.

În prezent, noua reglementare privind TVA aplicat achizițiilor de construcții noi i-a determinat pe mulți clienți să își reanalizeze bugetele de investiții și prioritățile, orientându-se către renovarea sau extinderea locuințelor existente. Aceste opțiuni au devenit alternative mai accesibile, mai eficiente și mai bine adaptate contextului economic actual.

Reporter: Ce produse sau soluții VELUX România au înregistrat cea mai mare creștere în ultimul an?

Noemi Ritea: În 2025 am observat o tendință tot mai accentuată a clienților de a achiziționa soluții VELUX inovative, cu un impact major

(continuare în pagina 16)

"În 2025 am observat o tendință tot mai accentuată a clienților de a achiziționa soluții VELUX inovative, cu un impact major din punct de vedere energetic. Așadar, produsele cu eficiență energetică ridicată, echipate cu geam triplu și cu posibilitatea acționării de la distanță, reprezintă prima opțiune pentru clienți atunci când își planifică proiectele de renovare, fie că vorbim despre montarea unor ferestre noi, fie despre înlocuirea ferestrelor vechi de mansardă cu soluții mai performante și mai eficiente".



(urmare din pagina 15)

din punct de vedere energetic. Așadar, produsele cu eficiență energetică ridicată, echipate cu geam triplu și cu posibilitatea acționării de la distanță, reprezintă prima opțiune pentru clienți atunci când își planifică proiectele de renovare, fie că vorbim despre montarea unor ferestre noi, fie despre înlocuirea ferestrelor vechi de mansardă cu soluții mai performante și mai eficiente.

Pe lângă ferestrele de mansardă cu acționare electrică și solară, un rol esențial în asigurarea confortului și performanței optime îl joacă și accesoriile cum ar fi rulourile și roletele exterioare. Accesoriile completează, astfel, într-un mod practic și estetic, ansamblul "fereastră și rama

de etanșare", oferind un pachet complet și adaptat nevoilor moderne de locuire.

De aceea, în momentul achiziției inițiale a unei ferestre de mansardă, este recomandat să se aleagă, încă din prima etapă, un pachet complet de soluții. Acest pachet, format din fereastră, ramă de etanșare și soluții de protecție exterioară și interioară - cum ar fi rulourile pentru umbrire sau roletele exterioare pentru protecția împotriva căldurii - asigură o funcționalitate superioară, optimizând atât confortul termic, cât și siguranța și durabilitatea produselor.

Reporter: Care au fost principalele provocări pentru VELUX România în 2025 și cum le-ați gestionat?

Noemi Ritea: Piața construcțiilor a resimțit efectele

incertitudinii economice și politice care a marcat începutul anului trecut, iar în a doua jumătate a anului, modificările privind TVA-ul au influențat semnificativ sezonabilitatea generală a pieței. Cu toate acestea, consumatorul final a avut un interes mai mare pentru produsele cu eficiență energetică ridicată, orientându-se tot mai mult către soluții performante, capabile să contribuie la optimizarea costurilor cu energia și la creșterea eficienței locuințelor pe termen lung.

Reporter: Ce noutăți sau inovații pregătiți pentru 2026 și ce nevoi ale pieței adresează acestea?

Noemi Ritea: Prin proiectul nostru pentru 2026 - O lume a alegerilor fara compromisuri - regândim confortul și inovarea în ceea ce privește

amenajările interioare. Concret, vorbim despre îmbunătățirea stilului de viață și eficiență energetică prin noile noastre soluții: ferestre de mansardă electrice și solare, care devin acum mai accesibile și mai performante.

Această nouă generație de ferestre de mansardă oferă un mod simplu și modern de a controla aerisirea locuinței, indiferent dacă sunt realizate din lemn sau poliuretan. Acestea pot fi acționate printr-o simplă apăsare de buton, iar senzorul de ploaie integrat închide automat fereastra la primele picături, protejând interiorul casei. Controlul se face ușor, printr-un întrerupător de perete sau printr-o aplicație dedicată.

Inițiativa noastră este o invitație deschisă atât pentru cei care doresc să își modernizeze locuințele, cât și pentru cei care sunt preocupați de impactul lor asupra mediului. Prin utilizarea soluțiilor noastre eficiente energetice, fiecare client contribuie nu doar la creșterea confortului propriu, ci și la reducerea amprentei de carbon, într-un moment în care sustenabilitatea este mai importantă ca oricând. Aceasta nu este doar o campanie promoțională, ci o parte integrantă a misiunii noastre de a transforma spațiile de locuit și de a face diferența în viața oamenilor.

Nu în ultimul rând, în acest an am decis să reducem prețurilor pentru mai multe categorii de produse din portofoliul nostru. Această decizie a fost luată cu scopul de a face soluțiile noastre mai accesibile unui public mai larg, venind astfel în întâmpinarea nevoilor diverse ale clienților noștri dar totodată și încurajarea înlocuirii ferestrelor mai vechi. Credem cu tărie că toți proprietarii de locuințe ar trebui să aibă posibilitatea de a-și îmbunătăți spații-

(continuare în pagina 17)



(urmare din pagina 16)

le de locuit, iar această inițiativă reflectă angajamentul nostru de a aduce produse de calitate superioară cât mai aproape de fiecare client.

Astfel, prioritatea noastră pentru 2026 este să asigurăm un confort sporit și un climat interior bine întreținut, potrivit pentru toate tipurile de spații interioare.

Reporter: Cum vedeți evoluția pieței de profil (ferestre de mansardă), respectiv piața de construcții în 2026?

Noemi Ritea: Începutul anului 2026 a fost marcat de condiții meteo nefavorabile, care au întârziat sau au pus temporar pe pauză numeroase proiecte din domeniul construcțiilor. Cu toate acestea, din dialogul constant cu partenerii din industrie se conturează un sentiment moderat de optimism pentru perioada următoare, pe măsură ce condițiile meteorologice se îmbunătățesc. Există deja proiecte pregătite pentru demarare, în special cele incluse în cadrul programului PNRR, unde respectarea termenelor de execuție este esențială pentru accesarea fondurilor disponibile.

Deși previziunile analiștilor pentru piața construcțiilor în 2026 rămân prudente, dorința tot mai accentuată a consumatorilor de a locui într-un mediu sănătos, caracterizat de lumină naturală și aer proaspăt, indică faptul că proiectele de renovare vor continua să reprezinte un segment important și dinamic al pieței construcțiilor.



Reporter: Cum vedeți dezvoltarea VELUX pe termen mediu și lung în România?

Noemi Ritea: Suntem încrezători că, prin eforturile susținute ale echipei noastre și ale rețelei extinse de parteneri, vom reuși să menținem interesul și cererea în piața de profil, continuând să promovăm eficient beneficiile și potențialul mansardelor ca spații de locuit valorificate inteligent și adaptate nevoilor actuale de locuire.

Observăm o orientare tot mai clară a consumatorilor către produse performante, precum cele echipate cu geam triplu și acționare de la distanță. Aceste soluții inteligente oferă un nivel superior de confort și se integrează natural într-un stil de viață modern, conectat și orientat către eficiență. Tendința reflectă o evoluție firească a pieței, în care tehnologia inteligentă devine o componentă indispensabilă a vieții de zi cu zi. Pe termen mediu și lung, ferestrele de mansardă cu control inteligent se conturează tot mai clar drept noul standard al industriei.

Piața din România este una deja matură, iar VELUX România, cu o prezență de aproape 30 de ani pe plan local, reprezintă o alegere firească pentru consumatori,

care apreciază constant calitatea, fiabilitatea și performanța produselor noastre.

VELUX va continua să își mențină poziția de lider de piață în segmentul ferestrelor de mansardă și al soluțiilor inovatoare pentru locuințe, consolidând constant această poziție prin produse de calitate superioară și printr-o înțelegere profundă a nevoilor și așteptărilor clienților. Compania noastră nu doar că oferă produse performante, dar setează standarde noi în materie de confort, sustenabilitate și design funcțional, adaptate stilului de viață modern al românilor.

Reporter: Mulțumesc!

"Piața din România este una deja matură, iar VELUX România, cu o prezență de aproape 30 de ani pe plan local, reprezintă o alegere firească pentru consumatori, care apreciază constant calitatea, fiabilitatea și performanța produselor noastre".