

AGENDA[®] CONSTRUCTIILOR



October 2020, Vol 154 (7) - Investment projects, sites, products and technologies for construction/installation market

www.agendaconstructiilor.ro



Cover Story - pag. 22



www.erbaserbasu.ro





protect **A**peel

paint.protect.peel

PROTECTAPEEL este o folie lichidă, rezistentă la apă, concepută pentru a oferi protecție, în timpul construcțiilor, suprafețelor neporoase vulnerabile la deteriorări, cum ar fi:

- » **PARDOSELI**
- » **BALUSTRADE**
- » **PEREȚI CORTINĂ**
- » **SUPRAFEȚE VITRATE**
- » **CĂZI DE DUȘ ȘI UNITĂȚI DE BUCĂTĂRIE**

După aplicarea în formă lichidă, produsul se usucă formând o peliculă etanșă care, pentru o perioadă de până la 12 luni, protejează suprafețele împotriva:

- » **ZGÂRIERILOR**
- » **URMELOR DE IPSOS**
- » **STROPIRILOR CU MORTAR**
- » **ÎMPROȘCĂRILOR CU VOPSEA**
- » **PRAFULUI ȘI MURDĂRIEI DIN ȘANTIER**

**TEHNOLOGIA VIITORULUI ÎN DOMENIUL
PROTECȚIEI SUPRAFEȚELOR, DISPONIBILĂ ASTĂZI!**



Prin folosirea **PROTECTAPEEL**, companiile de construcții își pot îmbunătăți amprenta de carbon prin reducerea deșeurilor.

De asemenea, costurile generate de curățarea suprafețelor pot scădea cu până la 30%.



RECYCLE



FEYRO



FEYRO COATINGS SRL

☎ 0729 972 912

✉ I.C. Brătianu 182, Brănești, Ilfov

@ office@feyro.ro

🌐 www.feyro.ro

Agenda Construcțiilor topics include detailed information about the ongoing or planned building works, profiles of companies in the business, listings of producers and importers of construction materials and technologies, latest news about the raw materials and products prices, analyses / market research and data concerning specialised exhibitions and the attending companies. The distribution of the magazine is directed to the executive staff of contractors and officials within construction, installations and joinery companies, and also to architects, designers, investment groups etc.

Agenda Construcțiilor is available free of charge on request to anyone who falls within the controlled circulation criteria. There are 8 issues of the magazine per year, including a top of local construction companies.

It is available to anyone who does not meet the criteria at a subscription rate of €89 for 12 issues. Single copies: €12.

Magazine subscription:


For international delivery: 89 euro for 12 issues
For delivery to Romania: 278 lei for 12 issues

Please pay through payment order on

RAMPA Invest SRL București;
CIF (VAT): RO 13506167,
Account (Euro)
RO73 BACX 0000 0000 3649 6320,
SWIFT: BACXROBU, Unicredit Bank - CDG Branch
(for international payment)
or
Account (Lei)
RO23 BACX 0000 0000 3649 6250
Unicredit Bank, branch Charles de Gaulle
(for domestic payment)

Send the order with a copy of P.O. by e-mail:
abonamente@agendaconstructiilor.ro

ISSN 1582-876X

 Rampa Invest SRL

4th District, Bucharest - 040157
17th, Enăchiță Văcărescu Street
Phone/Fax: +4021-336.04.16,
+4021-336.04.17
office@agendaconstructiilor.ro
www.agendaconstructiilor.ro

STAFF LIST

Editor-in-chief

Elena Mitea

Senior Editor

Ovidiu-Victor Ștefănescu

Editorial Team

Camelia Pantel

Stelian Dincă

Cristina Barticel

Gabriela-Claudia Voicu

Mihaela-Raluca Cristea

Gheorghita Marinciu

Cristian Apostol

Desktop publishing

Eugen Butuc-Cerchez

Sales Department

Marius-Cătălin Manea

Ana Ștefănescu

Roxana Agachi

Mircea Filoti

Project Manager

Hermina Mares

Chief Financial Officer

Vasile Diaconu

Administrator

Valeriu Marinciu

Tipar executat la:

EVEREST
TIPOGRAFIA

SUMAR | INSIDE

Analiză | Analysis

Piața locală a sistemelor pentru izolații depășește 300 milioane de euro

About 300 million euro on the Romanian insulation market

Digitalizarea în construcții este viitorul, nu există altă alternativă

Digitization in construction is the future, there is no alternative

Juridic & Afaceri | Legal & Business

Granturi, ajutoare de stat și noi facilități fiscale în sprijinul firmelor

Grants, state aid and new tax facilities, to support companies

Cover Story | Cover Story

Peste 80 de ani de istorie pentru un veritabil etalon al industriei de sisteme de termoizolare pe bază de vată minerală bazaltică

Over 80 years of history for a true benchmark in the mineral wool insulation industry

Activitatea ROCKWOOL, reflectată în cifre ce relevă performanța financiară

ROCKWOOL activity, in figures that reveal financial performance

Produce pentru termoizolare exterioară de tip ETICS, fabricate în România cu tehnologia „Dual Density”

Products for ETICS exterior insulation, made in Romania with Dual Density technology

Roboți industriali folosiți la unitatea de producție din România

Industrial robots used in the Romanian factory

Opinii | Interview

PEIKKO estimează afaceri de până la 10 milioane de euro, în acest an

PEIKKO, to reach 10 million euro turnover, in 2020

BASF: Creștere de 10-13% a vânzărilor de sisteme pentru hidroizolații

BASF: About 13% increase in sales of waterproofing systems

URSA: Concurența nelocală va afecta în continuare sectorul izolațiilor

URSA: Unfair competition will continue to affect the insulation sector

ISOVER: Casa Eficientă Energetică va crește cu 200 milioane euro această piață

ISOVER: New energy efficiency program will boost the insulation market

BICO Industries continuă investițiile în fabrici și lansează produse noi

BICO Industries, to develop plants and launch new products

WIZROM: Firmele de construcții, dispuse să facă pasul spre digitalizare

WIZROM: Construction companies, willing to step towards digitization

NUSCO IMOBILIARA a lansat Nusco City, proiect de 70 milioane de euro

NUSCO IMOBILIARA develops Nusco City, 70 million euro investment

Produce & Tehnologii | Products & Technologies

Patru tendințe majore ce influențează pozitiv industria aditivilor

Four major trends that positively influence the additive industry

KONE ELEVATOR PLANNER, instrument online, modern și intuitiv

KONE ELEVATOR PLANNER, modern and intuitive online tool

RADOX - radiatoare de înaltă performanță și eficientă

RADOX - high performance and efficient radiators

ACTIVE 2.0, plăci ceramice fotocatalitice pentru exterior și interior

ACTIVE 2.0, photocatalytic ceramic tiles for exterior and interior spaces

PURMO SMART TEMPCO E3, sistem inteligent de control al temperaturii

PURMO SMART TEMPCO E3, smart temperature control system

GEBERIT - sisteme complexe pentru minimizarea poluării fonice

GEBERIT - complex systems for minimizing noise pollution

LEIER LSK: Coș de fum de înaltă calitate și design atractiv

LEIER LSK: High quality chimney, with attractive design

INFO-Șantieri | Building Sites

Criza sanitară mută miza dezvoltărilor pe rezidențial și industrial

The health crisis redirects investments to residential & industrial properties

Index Companii | Suppliers Index



6

18

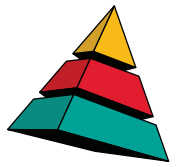
22

26

32

38

45



ATHENA

Aplicație AutoCAD pentru proiectare de construcții metalice și tehnologia fațadelor



Proiectarea fațadelor pretențioase nu necesită cunoștințe deosebite ci un proiectant competent, cu experiență și simț pentru soluții tehnice, precum și o aplicație CAD performantă, adecvată pretențiilor proiectantului. Această aplicație trebuie să sprijine arhitecții și inginerii în proiectarea profesionistă, fără greșeli și la respectarea termenelor prin preluarea unui volum de muncă considerabil.

În această situație intervine aplicația ATHENA, soluție software completă pentru proiectare de:

- construcții de pereți-cortină;
- construcții de fațade ventilate;
- construcții din sticlă;
- construcții industriale;
- construcții ușoare din oțel.

ATHENA este leader în domeniul software-ului pentru proiectarea fațadelor exterioare și a construcțiilor metalice ușoare și asta din motive concrete. De peste 20 ani, aplicația ATHENA este dezvoltată și utilizată în firme de construcții metalice, birouri de proiectare și universități tehnice, în 70 de țări și 12 limbi.

ATHENA este un pachet software complet care oferă aproape toate funcțiile de desenare ce ușurează proiectantului realizarea sarcinilor de serviciu:

- Modul 2D cu rutine și biblioteci pentru conceperea

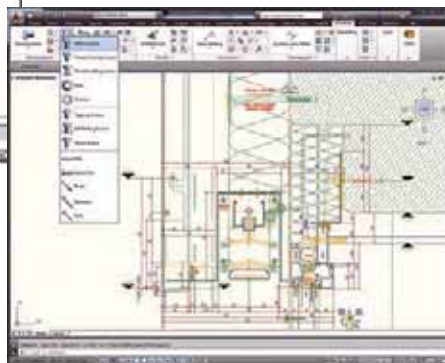
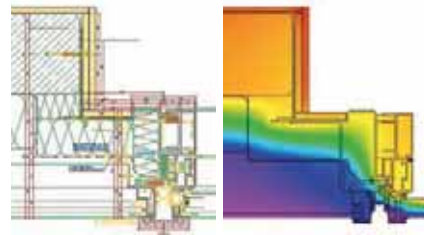
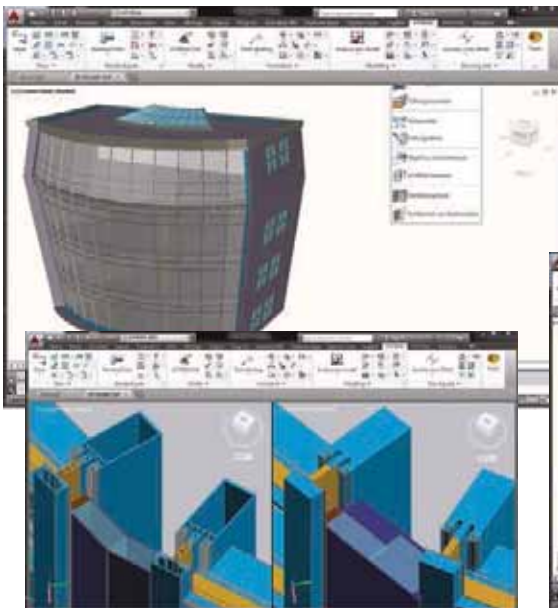
vederilor, secțiunilor și desenelor de execuție.

- Funcții de desenare puternice ce permit utilizatorului desenarea detaliilor cu ușurință și rapiditate, sporind astfel productivitatea și calitatea activității zilnice de proiectare; toate obiectele ATHENA sunt obiecte inteligente ARX și pot fi etichetate și editate doar printr-un dublu-clic.
- Un modul de proiectare 3D polivalenț care oferă posibilitatea extragerii automate a unei liste de piese și desene de execuție.
- Unelte performante pentru calculul stației fizice a clădirilor.
- Program de prelucrare a tablelor folosit la proiectare și generarea desfășurăturilor reperelor din tablă.

ATHENA nu este dependentă de niciun sistem de profile și poate fi adaptată individual oricărui furnizor folosit de utilizator.

ATHENA posedă o versiune parțială a programului FLIXO, pentru o analiză termo-higroscopică sumară care vă ajută la eliminarea punților termice încă din faza de proiectare.


ATHENA include o interfață BIM ce permite să transferați modele de fațadă ATHENA 3D către așa-numitele programe BIM, cum ar fi Autodesk REVIT. De asemenea, opțional, este disponibil un generator NC-X sau SAT, ce permite transferul de date NC pentru centrele de prelucrare a profilelor. Sunt disponibile și interfețe pentru aplicațiile LogiKa și ERPlus.



Pentru programul software ATHENA COMPLETE nu este necesar să aveți preinstalat alt aplicație software de tipul AutoCAD, deoarece ATHENA COMPLETE este capabilă să substituie cu succes atât programul AutoCAD, cât și ATHENA. Licența software-ului ATHENA COMPLETE, la fel ca și pentru ATHENA, fie se poate cumpăra (putând fi utilizată pe termen nelimitat), fie se poate închiria pe o perioadă de minimum 12 luni calendaristice.



Piața locală a sistemelor pentru izolații depășește 300 milioane de euro

 Piața sistemelor de izolații din România, termo și hidro, depășește pragul anual de 300 de milioane de euro, potențialul de dezvoltare din domeniu fiind foarte mare, având în vedere planurile ambițioase de renovare a clădirilor, ce vor asigura cererea de profil cel puțin până în anul 2050. Potrivit datelor Neomar Consulting, la finalul anului 2019, valoarea totală a pieței locale de termoizolații se apropie de 250 de milioane de euro (-3%), polistirenul rămânând în topul livrărilor, în special datorită utilizării la scară largă a acestuia în sectorul de construcții. Vata minerală (bazaltică și de sticlă) se situează pe locul al doilea ca volum al livrărilor naționale, aceste produse fiind utilizate cu precădere pentru termoizolarea clădirilor de birouri, a celor comerciale și industriale. În ultima perioadă, datorită creșterii preocupărilor pentru protecția la incendiu, produsele din vată minerală bazaltică au început să fie incluse, timid, în lucrările de reabilitare termică a blocurilor de locuințe.

About 300 million euro on the Romanian insulation market

The Romanian market of insulation systems, both thermal and waterproofing, exceeds the annual threshold of 300 million euro, the development potential in the field being very high, given the ambitious plans for renovation of buildings, which will ensure the demand at least until 2050. According to Neomar Consulting, a regional research company, at the end of 2019, the Romanian thermal insulation market was valued to about 250 million euro (-3%), polystyrene remaining in the top of deliveries, mainly due to its widespread use in construction sector. Mineral wool (stone and glass) ranks second in terms of volume of products used in Romania, these products being used mainly for thermal insulation of office, commercial and industrial buildings. Lately, due to the growing concerns for fire protection, stone mineral wool products have begun to be included, timidly, in the thermal rehabilitation projects. Divided, the Romanian market of expanded polystyrene reached about 128 million euro in 2019, while the mineral wool segment was estimated at 85 million euro. The waterproofing insulation sector was also valued at about 50 million euro last year. The growth potential of the Romanian thermal insulation market remains very high. According to the producers, in Europe the production capacities of stone wool are limited and the main competitors will continue to invest in their plants and capacities to gain more from the high value-added products. Currently, the most important market for stone wool and extruded polystyrene (XPS) is non-residential construction sector, and for glass wool and expanded polystyrene (EPS) – the residential segment. In the future, however, the main demand will come from the housing thermal rehabilitation sector. Given the guidelines for energy efficient construction and the growing attention that developers, contractors and beneficiaries pay to creating safe, comfortable and sustainable spaces with innovative products and solutions, the prospects are optimistic for the entire Romanian insulation market.



Potențialul de creștere a pieței locale de termoizolații rămâne, în continuare, foarte mare. Potrivit producătorilor, în Europa capacitățile de producție a vatei bazaltice sunt limitate și marii competitori vor încerca să câștige mai mult din produsele cu valoare adăugată mare. În prezent, cea mai importantă piață pentru vata bazaltică și polistiren extrudat (XPS) o reprezintă construcțiile nerezidențiale, iar pentru vata de sticlă și polistiren expandat (EPS) - clădirile rezidențiale. În viitor însă, principala cerere va proveni din sectorul reabilitării termice a locuințelor. Având în vedere directivele pentru construcțiile eficiente energetic (obligativitatea construirii de clădiri nZEB din 2021) și atenția tot mai mare pe care dezvoltatorii, constructorii și beneficiarii o acordă creării unor spații sigure, confortabile și durabile cu ajutorul produselor și soluțiilor inovatoare care contribuie la obținerea diferitelor cerințe constructive (confort termic, acustic, eficiență energetică, rezistență la foc, durabilitate etc.), perspectivele sunt optimiste la nivelul întregii piețe a termoizolațiilor.



Circa 130 de milioane de euro pe piața de polistiren expandat

Potrivit datelor Neomar, în 2019, volumul de piață indicat pentru polistirenul destinat construcțiilor a ajuns la 4,3 milioane de metri cubi (+6,2% față de nivelul din 2018), cu o valoare estimată la 128 milioane de euro (-3,6%). Creșterea cantitativă în contextul

scăderii valorice a pieței sugerează o ieftinire a materialelor comercializate pe această piață. Polistirenul expandat rămâne, în continuare, materialul preferat pentru termoizolații, circa 90% din consumul anual de EPS ajungând în domeniul construcțiilor. Lucrările de reabilitare termică au o pondere sensibil mai mare din punct de vedere al consumului. Cota lucrărilor de reabilitare termică a fost impulsionată de alocarea, în exercițiul financiar 2014-2020, de fonduri europene pentru lucrări de eficientizare energetică a clădirilor publice și rezidențiale superioare celor din exercițiile financiare precedente, însă aceste fonduri au fost disponibile abia din 2016. Ca urmare, după evoluții anuale medii de 2%-3%, ca volum, pe piața de EPS în intervalul 2010-2016, în 2017 în domeniu a fost raportată o majorare de 14,3% ca volum, respectiv cu 24,7% ca valoare, iar în 2018, evoluția cantitativă a fost de +0,4%, iar cea valorică de +2,6%.

Acesta este inclusiv rezultatul unei creșteri calitative a cererii de polistiren raportată în ultimii ani. În 2019, comparativ cu anul anterior, din datele Neomar rezultă o creștere a cantității polistirenului cu grosimea de 80 mm de la 50% din piață în 2018, la 54% anul trecut, în timp ce pentru EPS de 100 mm+, volumele s-au majorat de la 13% în 2018 la 14% în 2019. Cota de piață au pierdut EPS 70 (de la 15% la 11%) și EPS cu densitate scăzută (de la 17% la 11%). Se remarcă, totodată, o dublare a ponderii de grafit utilizat, de la 5% în 2018 la 10% anul trecut.

În total, pe piață există 20 de producători regionali de EPS, cu multiple unități instalate pe teritoriul României, cu o capacitate cumulată de aproximativ 7 milioane de metri cubi, după cum reiese din cea mai recentă reevaluarea efectuată anul trecut de Asociația Producătorilor de Polistiren din România (ROMEPS), organizație ce reprezintă interesele unei părți a producătorilor locali (Austrotherm, EPS Thermopor, Firos SA, Hirsch Porozell și Mindo SA). Cererea de pe piață este acoperită, astfel, integral de capacitățile de producție instalate, însemnând că, în climatul actual al pieței, este un excendent ce poate acoperi orice tendință de amplificare a cererii pentru produsele EPS. Principalii competitori de

pe piața locală de EPS (Adeplast/ Sika, Hirsch Porozell, Austrotherm, Swisspor - Isozor și grupul Mindo - Firos) au o cotă de piață cumulată de circa 75%, în timp ce sectorul de XPS este dominat de patru producători: Virgo (Zentyss), Briotherm XPS, Austrotherm și Fabryo/ Apla), dar și de un importator (Fibran). Aceste firme dețin peste 90% din piața locală de polistiren extrudat.



Majorare anuală medie de 4% a vânzărilor de vată minerală

Piața locală de vată minerală (bazaltică și de sticlă) a crescut ușor în ultimii ani, în 2019 depășind valoarea-record din 2008, când vânzările totale din sector ajungeau la 80 de milioane de euro (din care 16 milioane de euro reprezenta producția internă și peste 64 milioane de euro - importurile). Între 2008 și 2010, piața a scăzut drastic pe fondul crizei economice care a afectat întregul sector de construcții. În 2016, sectorul a reînceput să crească, cifrele din 2019 reprezentând valori istorice pentru această piață (85 milioane de euro).

Conform datelor Knauf Insulation, unul dintre principalii importatori de vată minerală din România, pilonii de dezvoltare a pieței de profil în ultimul deceniu au fost reprezentați de creșterea numărului autorizațiilor de construire și a gradului de conștientizare a populației cu privire la eficiența izolării clădirilor, evoluția pozitivă a economiei din ultimii ani, precum și necesitatea respectării reglementărilor cu privire la modernizarea anvelopelor și a siguranței la foc. La majorarea graduală a cererii de vată minerală contribuie, în continuare, construcția de magazine mari (hipermarketuri, magazine de bricolaj, centre comerciale), de clădiri pentru birouri și instituționale, execuția de locuințe noi, lucrările individuale de reparații și înlocuiri, programul de reabilitare termică, precum și creșterea puterii de cumpărare a populației.

Potrivit datelor de la Institutul Național de Statistică (INS), în prima jumătate a acestui an, piața materialelor de izolații s-a menținut la nivelurile din perioada corespunzătoare a anului anterior, valoarea sectorului urmând a se situa la circa 80-85 milioane de euro și în 2020. În pofida mediului macroeconomic fără precedent, puternic afectat de pandemia de coronavirus, au continuat majoritatea proiectelor non-rezidențiale începute înainte de aplicarea măsurilor de prevenție împotriva infectării cu Covid-19. În sectorul rezidențial, proiectele s-au intensificat, în special în cazul caselor unifamiliale noi și al renovărilor.

Un impuls suplimentar va fi dat și de noul program "Casa Eficientă Energetic" în cazul produselor dedicate sectorului rezidențial, în timp ce pe segmentul construcțiilor non-rezidențiale este foarte posibilă o

încetinire a proiectelor, în special în ceea ce privește clădirile de birouri și facilitățile HoReCa.

Interesele operatorilor de pe piața locală de vată minerală sunt reprezentate de Asociația Producătorilor și Importatorilor de Vată Minerală din România - APIVMR, organizație activă din luna decembrie 2011, având cinci companii afiliate: Saint-Gobain Isover, Rockwool, Ursa România, Internațional Gecsat și Knauf Insulation.

Piața renovărilor poate beneficia de alocări de peste 4 miliarde euro

În perioada următoare, Ovidiu Păscuțiu, președintele APIVMR, spune că dezvoltarea pe segmentul termoizolațiilor va fi susținută, în primul rând, de contextul local - Strategia de renovare pe termen lung, care prevede o rată a renovării clădirilor existente de minimum 3% pe an -, dar și de banii europeni alocați României pentru proiecte de reducere a emisiilor de carbon. Pandemia Covid-19, care a afectat negativ economia europeană, pare să fi avut efecte mai reduse în sectorul termoizolațiilor pentru construcții, unde proiectele rezidențiale au continuat într-un ritm susținut, la fel ca majoritatea proiectelor non-rezidențiale începute înaintea declarării pandemiei. "Programele naționale de renovare a clădirilor ar trebui să aibă un impact pozitiv semnificativ asupra pieței. Acest lucru depinde însă de câțiva factori. Primul este cât de mulți bani europeni vom lua pentru clădiri din cele 30,5 miliarde euro alocate. În mod normal, dacă ținem cont de faptul că aproximativ 11,3 miliarde euro trebuie alocate pentru proiecte cu impact pentru reducerea emisiilor de carbon (37%), ar trebui ca alocarea pentru eficiența energetică a clădirilor să fie proporțională cu ponderea emisiilor de carbon generate de clădiri la nivelul UE (36%), adică 4 miliarde euro", spune Ovidiu Păscuțiu.

Al doilea factor ține și de cât de bine sunt aplicate programele disponibile. Spre exemplu, Strategia de renovare pe termen lung a României, care urmează să fie adoptată în curând, este una bună, dar România a avut mereu o problemă de implementare. "În acest moment nu avem un plan foarte clar. Și dau un singur exemplu: nu avem finalizată strategia pentru clădirile cu consum aproape zero de energie (nZEB) deși din 2021 toate construcțiile noi vor fi proiectate cu respectarea acestor criterii de performanță. Cred că sunt perspective bune pentru actorii din piața termoizolațiilor, depinde însă de cât de mult va susține statul acest domeniu, recunoscut și ca important generator de locuri de muncă", precizează reprezentantul APIVMR.

Un aport semnificativ pentru cererea de materiale termoizolatoare îl va avea și programul Casa Eficientă Energetic, care, dacă va fi continuat și în anii următori, va avea un impact deosebit asupra celor aproape 5 milioane de case existente în România.

Casa Eficientă Energetic: circa 9.000 de locuințe vor fi renovate prin bugetul din 2020

Ministerul Mediului, Apelor și Pădurilor (MMAP), prin Administrația Fondului pentru Mediu (AFM), a lansat la jumătatea lunii septembrie programul de finanțare Casa Eficientă Energetic. Pentru 2020, bugetul programului ajunge la 430 de milioane de lei, aproximativ 9.000 de proprietari de case din România



urmând a-și putea eficientiza energetic locuințele. Scopul programului este reducerea consumului de energie și a emisiilor de gaze cu efect de seră în locuințele unifamiliale, cu regim mic de înălțime (cel mult 3 etaje), care nu sunt incluse în programul național de reabilitare termică. Prima energetică are o valoare de maximum 15.000 de euro (aproximativ 70.000 de lei), sumă pe care MMAP o finanțează prin AFM. Finanțarea nerambursabilă decontează 60% din costul unor astfel de lucrări, dar nu mai mult de suma menționată, respectiv 15.000 de euro.

"Casa Eficientă Energetic este unul din programele la care țin foarte mult și care va ajuta și populația, economia și mediul. Cele mai multe case nu sunt bine izolate. De aceea, pierderile de energie ajung până la 30% prin pereții exteriori, 25% prin geamuri sau acoperiș. Se știe că, astăzi, sectorul clădirilor este unul din cei mai mari consumatori de energie și cea mai mare sursă de gaze cu efect de seră. Programul nostru are o mare componentă de mediu, dar și una economică și socială: o astfel de investiție duce la reducerea la jumătate a facturilor de energie și, implicit, la scăderea consumului național", spune ministrul mediului, Costel Alexe.

Cheltuielile eligibile ale Programului Casa Eficientă Energetic vizează: instalarea de ferestre izolante, izolarea acoperișului, a pereților exteriori, montarea unei centrale mai eficiente, a panourilor solare, sisteme de ventilație, corpuri de iluminat cu LED, senzori de mișcare, robinete și conducte noi etc. Condiția eligibilității proiectului este ca eficiența energetică a locuinței să crească, după implementarea acestuia, cu cel puțin o clasă energetică. În această perioadă, toți cei interesați de Casa Eficientă Energetic își depun online cererile pentru prima energetică, însoțite de un certificat de performanță energetică inițial și un audit energetic al casei unde vor să facă lucrarea. Imediat după acceptarea cererii, proprietarii vor primi un număr unic de înregistrare și au la dispoziție 15 de zile pentru a depune dosarul investiției. După aprobarea dosarului, lucrările pot începe și se pot derula într-o perioadă de maximum 18 luni. La final, AFM decontează 60% din investiție, după un nou audit energetic al casei.

Piața hidroizolațiilor se menține la 50 milioane de euro anual

Piața materialelor pentru hidroizolații, estimată la peste 50 de milioane de euro în 2019 este încă în formare, întrucât beneficiarii au început să acorde o importanță mai mare acestora abia în ultimii ani. Lucrările de renovare/ reparații au reprezentat motorul de creștere a pieței și se vor menține și în anii următori. Din această sumă, ponderea membranelor pentru acoperiș ajunge la circa 56% (28 milioane de euro), iar cea a sistemelor de

hidroizolații pentru clădiri, la 44% (circa 22 milioane de euro). Mediul concurențial din acest domeniu este foarte fragmentat și va rămâne la fel și în viitor, datorită tendinței furnizorilor de materiale de a oferi beneficiarilor sisteme de construcții. Cele mai efervescente segmente sunt cele de mortare pentru impermeabilizare și membrane PVC & TPO/ FPO, acestea având un mare potențial de creștere în următorii ani.

Potrivit furnizorilor de mortare, aproximativ 68% din mortarele pentru impermeabilizare sunt destinate clădirilor, 22% pentru impermeabilizarea bazinelor de retenție, stații de epurare, peste 3% sunt utilizate la poduri și pasaje și 7% la alte tipuri de lucrări de impermeabilizare.

În cele ce urmează sunt redată opiniile unor specialiști în domeniul construcțiilor eficiente energetic, dar și ale reprezentanților unor importanți producători și furnizori de materiale termo- și hidroizolatoare de pe piața din România.



Horia Petran, președintele Clusterului Pro-nZEB și cercetător științific în cadrul INCĐ URBAN-INCERC, Sucursala INCERC București: "Conform cerințelor legale, începând cu anul 2021 ar trebui să se construiască numai la nivel nZEB. Practic, tranziția spre clădiri cu consum de energie aproape egal cu zero pare să fie una mai lentă; pentru a fi gata pentru termenele legale ar fi trebuit ca pregătirea să fi început efectiv cu cel puțin 3 ani în urmă, iar termenele de autorizare ca nZEB să fi fost aplicate cu un an înaintea celor de recepție ca nZEB. România nu este pregătită să construiască nZEB peste tot. Deși există exemple de bună practică și pe piață ar fi disponibilă tehnologie adecvată pentru realizarea clădirilor la nivel nZEB, lipsesc capacitatea de aplicare în proiecte și pe șantieri, cadrul procedural de verificare la nivel local (de exemplu, prin autorizații de construire, respectiv prin procesul de recepție a lucrărilor de construcții), calificarea profesională a actorilor implicați și, nu în ultimul rând, nivelul de cunoaștere și înțelegere a cerințelor și beneficiilor nZEB la nivelul beneficiarului final. Cerințele minime de performanță energetică pentru nZEB sunt detaliate în reglementarea tehnică MC 1-2006 revizuită, care este în curs de aprobare, iar acestea se apropie de unele din valorile cerute pentru Casa Pasivă. Este necesară o abordare responsabilă și concertată pentru a avea o implementare robustă, sănătoasă, reală a conceptului nZEB în România - cu elaborarea de proceduri administrative pentru aplicare/implementare (pentru administrația publică/ beneficiari etc.), cu integrarea programelor existente și dezvoltarea de instrumente noi de finanțare, cu pregătirea specialiștilor și a forței de muncă și cu creșterea

capacității administrației publice. Programele existente nu sunt suficiente, fiind necesară dezvoltarea de instrumente de finanțare flexibile, stimulative și complementare în aplicarea Strategiei de renovare pe termen lung, care este în curs de aprobare. Acestea ar trebui să cuprindă o combinație de granturi și atragerea finanțării private (efect de multiplicare), credite ipotecare dedicate, contracte de performanță energetică și altele. O inițiativă așteptată de mulți ani este programul Casa Eficientă Energetic, program ce are și marele merit de a stimula performanța ridicată la renovarea energetică a clădirilor unifamiliale. Impactul asupra mediului este susținut prin indicatori specifici de performanță, însă va fi nevoie de multe proiecte implementate pentru a se obține un impact semnificativ. Dincolo de un calcul simplist prin care am vedea că ar fi nevoie de câteva sute de programe precum cel lansat în acest an pentru a acoperi fondul de locuințe individuale, Programul Casa Eficientă Energetic nu ar trebui să fie singurul instrument pentru acest scop. Este nevoie și de alte programe similare, dar și de adaptarea programelor de finanțare existente pentru a crește nivelul de performanță cerut și pentru a facilita monitorizarea rezultatelor pentru a putea cuantifica impactul realizat. Cu siguranță aplicarea programului AFM va fi o lecție învățată pentru alte instrumente de finanțare curente sau viitoare".



Rodica Purcel, Project Specialist la Romania Green Building Council (RoGBC): "nZEB implică o serie de măsuri și soluții mai complexe, respectiv mai costisitoare, motiv pentru care considerăm că anul 2021 va fi unul foarte provocator din punct de vedere al nivelului de eficiență al clădirilor rezidențiale. În sistemul de certificare Green Homes, componenta de eficiență energetică are o cotă parte de 25% din punctajul total. O clădire rezidențială este eligibilă pentru certificare dacă în urma calculului preliminar, realizate în etapa de proiectare, de către auditori independenți, se încadrează în nivelul superior al clasei A de performanță energetică. Măsurile promovate de Green Homes facilitează tranziția către nZEB, prin urmare considerăm că cel puțin dezvoltatorii imobiliari care proiectează și construiesc conform nivelului de performanță superior impus de sistemul de certificare sunt pregătiți pentru nZEB. În prezent, în România sunt peste 10.000 de locuințe certificate sau în stadiu de pre-certificare în sistemul Green Homes, care însumează o valoare totală de peste 1,5 miliarde euro. Aceste cifre demonstrează un început foarte bun și o creștere rapidă a concurenței în detrimentul calității. 2050, este, astfel, un orizont de timp suficient pentru transformarea fondului construit din România într-unul eficient energetic, datorită cerințelor impuse de legislația în vigoare, respectiv, orice clădire care se reabilitează necesită îndeplinirea

cerințelor nZEB. Așadar, considerăm că perioada de 30 de ani care urmează este un orizont de timp suficient pentru îndeplinirea acestor ținte de performanță energetică. Implementând în paralel și alte reglementări legislative, acest proces va fi accelerat. Încurajăm autoritățile publice să susțină prin reduceri de TVA achiziția de locuințe nZEB și certificate ca locuințe sustenabile. Acestea ar trebui să prioritizeze recompensarea eficienței energetice, a reducerii consumului, iar mai apoi, în plan secundar să recompenseze producția de energie din surse regenerabile".



Mihai Moia, directorul executiv al Asociației pentru Promovarea Eficienței Energetice în Clădiri (ROENEF): "Pentru a atinge țintele ambițioase asumate de România în domeniul eficientizării energetice a fondului de clădiri, este nevoie de eforturi susținute atât la nivel central (îmbunătățirea cadrului legislativ), cât și la nivel local, prin elaborarea unei viziuni strategice privind planurile de creștere a numărului de clădiri al căror consum de energie este aproape egal cu zero. Companiile sunt pregătite să ofere materialele de construcții și soluțiile necesare construirii și renovării clădirilor la standardul nZEB, însă avem nevoie de actualizări ale cadrului legislativ și să prioritizăm investițiile în acest domeniu pentru a profita de toate beneficiile extinse, economice, sociale și de mediu. De asemenea, în opinia mea, este necesară o instruire a principalilor stakeholderi cu privire la cele mai moderne măsuri de eficientizare energetică a clădirilor disponibile pe piață. Să nu uităm faptul că legislația nu indică măsuri stricte ce trebuie implementate, ci numai atingerea unui prag al necesarului de consum energetic. Soluțiile tehnice pentru a ajunge la acest consum scăzut de energie trebuie să vină din partea specialiștilor, auditori energetici, proiectanți, arhitecți etc. Casa Eficientă Energetică va avea un impact pozitiv asupra atingerii obiectivelor de sustenabilitate a clădirilor din România. Programul de finanțare este dedicat renovării aprofundate a caselor unifamiliale, segment ignorat în România în ultimii ani. Sectorul rezidențial are cea mai mare pondere a clădirilor care necesită renovare aprofundată, fiind responsabil de circa 81% din consumul de energie, iar locuințele unifamiliale reprezintă 65% din aceste clădiri. Dacă luăm în calcul faptul că sectorul clădirilor este cel mai mare consumator de energie și generator de emisii de gaze cu efect de seră, reprezentând aproximativ 40% din consumul final de energie la nivelul UE (în România peste 50%) și 36% din emisiile de gaze cu efect de seră (în România peste 40%) și că, pe lângă beneficiile directe ale programului precum reducerea consumului de energie și a emisiilor de CO₂, obținem și beneficii

extinse precum îmbunătățirea confortului, sănătății și productivității ocupanților clădirilor, putem spune că Programul Casa Eficientă energetic va avea un impact pozitiv. Fiecare proiect depus presupune o semnificativă reducere a consumului energetic și a emisiilor de CO₂ comparativ cu situația inițială atestată de certificatul de performanță energetică, programe de renovare a locuințelor unifamiliale fiind implementate cu succes și în alte țări precum Cehia, Germania sau Franța. În plus, programul trebuie să continue multianual, ținta de circa 9.000 de beneficiari din acest an reprezentând doar un prim pas făcut în vederea atingerii pragului anual de renovare de 3% sau a potențialului de reducere a emisiilor de carbon din sectorul construcțiilor cu 80-90% până în 2050. Un document esențial pentru îndeplinirea obiectivelor asumate de eficientizare energetică a fondului de clădiri este Strategia Națională de Renovare pe Termen Lung, ce prevede pentru orizontul de timp 2030 un buget necesar de 13 miliarde euro pentru asigurarea pragului de renovare a clădirilor de 3%, în condițiile unui scenariu mediu. În acest caz, este evident că finanțarea publică, atât din bani europeni sau de la bugetul de stat, nu va fi suficientă și este nevoie să adoptăm rapid instrumentele pentru mobilizarea investițiilor private, precum contractul de performanță energetică pentru modelul de business ESCO. De asemenea, renovarea energetică ar trebui să ocupe un rol central și în Planul Național de Redresare și Reziliență deoarece reprezintă un sector intensiv în muncă, ce va avea rezultate tangibile imediate (locuri de muncă de calitate), oferind în

același timp o perspectivă durabilă pe termen lung (reducerea consumului de energie și emisiilor de CO₂, îmbunătățind astfel sănătatea cetățenilor)".

Ovidiu Păscuțiu, directorul general al grupului Saint-Gobain în România: "Potrivit datelor de la Institutul Național de Statistică, piața materialelor de izolații a rămas relativ constantă în prima jumătate a acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2019. În pofida mediului macroeconomic fără precedent, puternic afectat de pandemia de coronavirus, au continuat majoritatea proiectelor non-rezidențiale începute înainte de aplicarea măsurilor de prevenție împotriva infectării cu Covid-19. În sectorul rezidențial, proiectele s-au intensificat, în special în cazul caselor unifamiliale noi și al renovărilor. Pe fundalul noului program guvernamental Casa Eficientă Energetic, ne așteptăm ca în perioada următoare lucrările de renovare pe segmentul rezidențial să crească și mai mult. La polul opus se află construcțiile non-rezidențiale, unde este foarte posibil să asistăm la o încetinire a proiectelor, în principal în ceea ce privește clădirile de birouri și HoReCa. Pandemia de coronavirus a remodelat piața muncii, lucrul de acasă devenind o nouă normalitate pentru multe companii. În acest context, dezvoltatorii imobiliari au început să își schimbe strategiile de abordare pentru a se adapta noii realități, astfel că în prezent asistăm la o conversie a clădirilor de birouri în spații de locuit. Conform unui studiu realizat de Neomar Consulting, piața termoizolațiilor din România a avut în 2019 o valoare de 248,5 milioane de euro, din care aproximativ 85 milioane de euro

au reprezentat produsele din vată minerală. Având în vedere directivele pentru construcțiile eficiente energetic și atenția tot mai mare pe care dezvoltatorii, constructorii și beneficiarii o acordă creării unor spații sigure, confortabile și durabile cu ajutorul produselor și soluțiilor inovatoare care contribuie la obținerea diferitelor cerințe constructive (confort termic, acustic, eficiență energetică, rezistență la foc, durabilitate etc.), perspectivele sunt cât se poate de optimiste. În noul context, rezultatele grupului Saint-Gobain în România s-au menținut la un nivel satisfăcător în 2020, în ciuda efectelor pandemiei de coronavirus și constrângerilor cauzate atât de scăderea lichidităților din piață, cât și de lipsa de forță de muncă disponibilă pentru activitatea din domeniul construcțiilor. Prin extinderea liniei de vată bazaltică din cadrul fabricii de vată minerală Isover din Ploiești, Saint-Gobain și-a mărit gama de produse și soluții, adaptându-se dezvoltării constante de pe piața regională, datorată conștientizării tot mai pronunțate a importanței soluțiilor izolatoare performante. Având în vedere portofoliul cuprinzător de soluții inovatoare pentru creșterea eficienței energetice, piața în expansiune a renovărilor, precum și structura organizațională a grupului Saint-Gobain, cu echipe agile și procese decizionale simplificate, care ne permite să le oferim clienților noștri întreaga gamă de produse și soluții marca Saint-Gobain într-o manieră coordonată, perspectivele noastre rămân solide".

Florin Popescu, Business Unit Director, ROCKWOOL Balkans: "Deja activitatea de la unitatea noastră de pe platforma industrială din

ISOVER
SAINT-GOBAIN

Rigips
SAINT-GOBAIN

weber
SAINT-GOBAIN

**SUSȚINEM SECTORUL CONSTRUCȚIILOR
SUSTENABILE DIN ROMÂNIA**

La Saint-Gobain, preocuparea noastră pentru mediu se manifestă încă din stadiul de concepere a unui produs. De aceea, ne-am angajat să producem materiale care îndeplinesc cel mai înalt nivel de performanță și durabilitate.

www.saint-gobain.ro www.isoover.ro www.rigips.ro www.weber.ro

SAINT-GOBAIN

Sursă Foto: Media Library Saint-Gobain / Copyrights: Shutterstock

Prahova se desfășoară în parametri optimi, reușind performanța ca, în primăvara lui 2020, la mai puțin de un an de la inaugurare, să marcăm ieșirea pe poarta fabricii a camionului cu numărul 1.000. În pofida perturbărilor induse de actuala criză sanitară, compania noastră a reușit un parcurs bun în intervalul care a trecut din acest an, concretizat printr-un avans de aproximativ 13% al cifrei de afaceri. De asemenea, am lansat produse noi în cadrul unității de producție pe care o deținem în România. Este vorba despre producția de plăci din vată minerală bazaltică prin intermediul tehnologiei patentate Dual Density. Aceste soluții au un real succes pe piață, grație caracteristicilor de performanță pe care le asigură. Mai trebuie menționat faptul că, într-o perioadă în care multe companii de pe piața de profil recurg la disponibilizări pentru a-și ține costurile sub control în condițiile scăderii cererii, noi am angajat personal în ultimele luni, pentru a completa echipa de specialiști care lucrează în al patrulea schimb. În plus, nu am implementat o strategie de reducere a salariilor. Obiectivul nostru declarat este acela de a ne consolida cota de piață pe care o deținem la momentul actual, iar ținta respectivă este tangibilă având în vedere că produsele noastre sunt tot mai utilizate pentru aplicații ce vizează protecția la incendiu. Tot mai mulți beneficiari au început să se convingă de superioritatea vatei minerale bazaltice, material din Euroclasa A1 de rezistență la foc (practic incombustibil) și de utilitatea acestor soluții în demersul de protecție atât a bunurilor materiale, cât și a vieților omenești. Optimismul nostru în ceea ce privește evoluția cererii pe termen mediu și lung este alimentat inclusiv de poziția hotărâtă a Comisiei Europene, exprimată de președintele acesteia, Ursula von der Leyen, care a reiterat importanța asigurării eficienței energetice pentru alinierea rapidă la obiectivele prevăzute în pactul european Green Deal. Bazându-ne pe produse de înaltă performanță și un brand apreciat de clienți, considerăm că această abordare sustenabilă va aduce câștiguri semnificative tuturor părților".

Sorin Pană, directorul comercial al Ursa România: "În primele opt luni ale acestui an am reușit să ne menținem vânzările la nivelul perioadei corespunzătoare din 2019, în pofida dificultăților generate de pandemia de Covid-19 și a restricțiilor de circulație. Evident, vânzările au fost influențate de pandemie, în perioada martie-mai 2020, dar apoi și-au revenit și chiar au crescut pe segmentul premium. De altfel, am prevăzut această creștere, datorată conștientizării situației că sunt cheltuieli mult prea mari cu încălzirea, în contextul diminuării puternice a veniturilor. Cum spuneam, am prevăzut această schimbare de mentalitate și am avut, astfel, suficiente produse premium pe stoc, astfel încât să facem față cererii pieței. În ceea ce privește perspectivele de dezvoltare, nu cred că piața din România este pregătită să construiască sustenabil în mod constant. Indiferent de numărul și amploarea programelor de renovare deschise pentru România, sau lansate aici, este mult mai important cum se vor implementa acestea. Trebuie să ținem cont de faptul că funcționăm într-o piață în care bagajul de cunoștințe tehnice este la un nivel mediu spre scăzut, la toți cei implicați (începând cu arhitecții și terminând cu clienții finali, fie ei companii de stat sau private, sau un simplu cetățean). Acest lucru afectează în primul rând capacitatea de

înțelegere a importanței unei renovări corecte și complete, și credem că vom avea multe situații în care anumite produse sau soluții vor fi împinse în față prin concurența neloyală și specularea lipsei de cunoștințe. În situația previzionată de noi, de concurență neloyală, o parte din producătorii (și mai ales vânzătorii) de sisteme de izolații vor face apel la diverse trucuri de prezentare a soluțiilor, astfel încât să aibă întâietate la alegerea soluțiilor de izolare de către clienți. Referitor la programul «Casa Eficientă Energetică», după părerea mea, o parte a fondurilor vor fi accesate pe soluții «vizibile» și care lasă impresia de «casă eco», gen panouri solare și altele de acest fel. Primul pas care trebuie făcut în izolarea corectă a unei case este o proiectare corectă, care să includă și o izolare corectă și completă a locuinței. În acest moment suntem de părere că o proiectare corectă nu există la un nivel satisfăcător în toată țara, de aceea apreciem că eficientizarea energetică a locuințelor se va limita la soluții de imagine, pentru început. Printre dificultățile majore cu care ne confruntăm în activitatea cotidiană rămân, ca întotdeauna, lipsa de educație tehnică și concurența neloyală".



Horațiu Pop, directorul de vânzări al Ecofort: "Ca furnizor de sisteme pentru fațade și plăci din fibrociment, am înregistrat vânzări de 220.000 de euro în primele șase luni din 2020, pentru întregul an în curs estimând vânzări totale de 400.000 de euro. Cererea pe acest segment se va înscrie pe o traiectorie ascendentă pe termen mediu și lung, având în vedere noile norme privind eficiența energetică a clădirilor și accentul care se pune pe ventilarea mecanică a acestora. O pondere semnificativă, de aproape 38% din vânzările Ecofort, ajunge pe șantierele de reabilitare termică a blocurilor de locuințe. Oferta companiei noastre variază de la plăcile de bază pentru construcții, la panouri de fațadă finisate și fațade de beton de înaltă calitate, plăcile fiind fabricate de producători importanți de materiale pentru fațade. Printre noutățile lansate în acest an de companie se află cărămizile aparente, plăcile de fibrociment Scalamid printate digital și plăcile de fibrociment Scalamid Unicolor. Cele mai bine-vândute produse în acest an au fost plăcile de fibrociment de construcții și cele gata finisate, colorate în masă, care s-au livrat la proiecte rezidențiale și mixte. Pentru proiectele de reabilitare termică livrăm plăci de fibrociment, utilizate la placarea balcoanelor. În contextul în care, din 2021, clădirile nou-construite vor trebui să aibă un consum de energie cât mai apropiat de zero (nZEB), cererea de materiale de calitate superioară va crește. România ar trebui să fie pregătită să construiască clădiri nZEB; acesta este, practic, viitorul în domeniul construcțiilor noi. Pentru o locuință anvelopată corespunzător noilor

norme, ventilația mecanică cu recuperare de căldură devine obligatorie. Clădirile noi vor fi imobile al căror consum de energie din surse convenționale este aproape egal cu zero, cu performanță energetică foarte ridicată, la care necesarul de energie va trebui acoperit, în mare măsură, de energie din surse regenerabile. Pe lângă livrările de produse, asigurăm și servicii de consultanță și calcul al necesarului de materiale, pentru optimizarea costurilor".

Laurența Crudu, director general la Bico Industries SA: "În 2020, piața materialelor de izolații a ținut pasul cu cea a tuturor materialelor de construcții și a domeniului construcțiilor, în general. Statisticile indică un trend crescător al acestui segment. Potrivit datelor pe care le avem, în acest sector se comercializează, anual, produse utilizate în sistemele ETICS (Sisteme Compozite de Izolare Termică la Exterior), pentru circa 60 de milioane mp de fațade. Dacă extragem din sistemul ETICS doar valoarea armăturilor din fibră de sticlă și a colțarilor de îmbinare, aceasta o putem estima, valoric, la circa 100 - 110 milioane de lei/ an. În contextul diversificării portofoliului de produse, anul trecut am instalat o nouă capacitate de producție, pe platforma de la Piatra Neamț, destinată fabricării de plase din fibră de sticlă (laid-scrim și twin) ce se utilizează în domeniul industrial (ca materie primă în procesul de fabricație al altor produse). Este vorba de o plasă cu care se ranforsează diverse membrane și folii industriale (în special cele membrane pentru hidroizolații și folii pentru ambalare sau protecție). Deși, aparent, am depășit granița domeniului de construcții, cu acest produs industrial, în final noul produs se va regăsi tot în această sferă, în componența altor materiale de construcții. Sperăm ca de la anul să ajungem să punem în valoare capacitatea maximă a acestei noi linii tehnologice. Pentru 2021 avem în derulare un proiect de modernizare a tehnologiei în fabrica din Vaslui, ocazie cu care ne vom diversifica atât portofoliul de produse, cât și pe cel de clienți. Vizăm lansarea a două produse noi: unul din grupa plaselor ușoare, de 70 g (mai greu de realizat din punct de vedere tehnologic), pentru armarea tinciurilor ce se aplică la interioare sau a plăcilor pentru pardoseli și pereți; iar al doilea se referă la plasa de armare a tencuielilor mecanizate. Pentru următorii 3 ani, ne-am propus să dezvoltăm pe verticală producția de colțare cu plasă din fibră de sticlă, prin fabricarea unui articol ce reprezintă materie primă în această industrie. Cererea pentru produse care să asigure eficiența energetică a clădirilor va continua să crească în anii următori. Programe precum nou-lansatul Casa Eficientă Energetic vor avea un efect benefic asupra pieței de termoizolații, dar, în același timp, reprezintă un exercițiu pentru a ne deschide apetitul către accesarea de fonduri europene și de către populație, nu numai de întreprinderi. Bico Industries SA poate beneficia, indirect, de acest program ce antrenează un buget național total de circa 135 milioane de euro destinat lucrărilor de creștere a eficienței energetice a locuințelor unifamiliale, prin faptul că va crește cererea pentru plase de armare din fibră de sticlă. Ponderea valorică a armăturii din fibră de sticlă, dintr-un metru pătrat de materiale pentru termosistem compozit bazat pe polistiren expandat poate fi de circa 6%-7%. În general, necesitatea de realizare de clădiri nZEB începând din 2021 va disciplina jucătorii din piața materialelor de construcții destinate termoizolației clădirilor, în sensul că fiecare beneficiar va fi nevoit să se asigure că i se livrează produse cu performanțe autentice,

reale cu declarațiile vânzătorilor. Caracteristicile sistemelor ETICS vor trebui să fie conforme cu standardele înalte de performanță, atât ca sistem, cât și pentru fiecare componentă în parte".



Rareș Barb, managerul diviziei Hidroizolații a EMS Floor Group: "EMS Hydro Systems, divizia de hidroizolații a EMS Floor Group, își va menține vânzările la circa 1,1 milioane de euro în 2020, nivel similar celui din 2019, în contextul în care tendința pe această piață indică stabilizare. Perspectivele pentru anii următori sunt, momentan, tot de stagnare a cererii, rămâne doar să ne adaptăm la piața în situația în care intervin modificări. În general, se estimează o scădere a investițiilor din infrastructură, însă în acest moment la nivelul EMS Hydro Systems nu se resimt. În această perioadă, pe segmentul de hidroizolații, suntem antrenați în execuția de lucrări la ansambluri rezidențiale de anvergură, a noului sediu al celei mai mari bănci din România, precum și a unor poduri pe

autostrada A10. La EMS Hydro Systems avem 15 aplicatori, cele mai uzuale sisteme din portofoliu fiind injectările cu rășini, dar și membranele bentonitice, din PVC și cele bituminoase. Recent, divizia de hidroizolații EMS a adăugat în portofoliu și sisteme pe bază de poliuree, consolidări cu fibră de carbon și rășini cu rol de hidroizolații. Avem, în prezent, soluții de specifice pentru orice tip de proiect. Flexibilitatea constă în colaborarea cu principalii furnizori de hidroizolații din România și din Europa. În ceea ce privește provocările actuale întâmpinate în activitatea de construcții, la capitolul riscuri subliniez scăderea ritmului de implementare a proiectelor de infrastructură și chiar blocarea unor proiecte. Printre oportunitățile companiei se află fidelizarea angajaților, având în vedere contextul general al pieței, în acest moment. La nivel de grup, EMS Floor Group, cea mai mare companie de pardoseli pe bază de rășină cu sediul central în România, estimează pentru anul în curs afaceri de 11,4 milioane de euro, în creștere cu 22% față de 2019, avans generat de proiectele pe care le execută pe cele cinci piețe europene pe care activează - România, Belgia, Luxemburg, Franța și Ungaria".

Cosmin Ionescu, Sales Manager Construction Systems România, Bulgaria, Serbia, la BASF: "Piața construcțiilor în ansamblu nu a resimțit încă impactul provocat de coronavirus în alte industrii, datorită proiectelor aflate deja în derulare la sfârșitul anului 2019. Acest lucru a influențat pozitiv și piața hidroizolațiilor până în acest moment, context în care estimăm o creștere de cel puțin 5% în domeniu în 2020, față de anul anterior. Este dificil de

estimat, însă, impactul pe care criza îl va avea asupra pieței de hidroizolații în anii următori, însă probabil va exista o încetinire a cererii în 2021, urmată de o revenire treptată în 2022 și o creștere în 2023. La nivelul companiei BASF, și în acest an membranele pe bază de poliuree au stat la baza creșterii cifrei de afaceri pe segmentul hidroizolațiilor. Încă de anul trecut am introdus în ofertă o gamă de produse bazate pe o nouă tehnologie Xolotec, care prezintă concomitent elasticitate și rezistență la atacuri chimice, permisivitate la suporturi umede, timp de uscare și polimerizare rapid, și performanțe mecanice superioare. Este o tehnologie destinată în special impermeabilizării bazinelor de ape uzate, ape tehnologice în mediu industrial, care permite reabilitarea rapidă a suprafețelor cu timp de indisponibilizare scurt. Puțini știu că rezistența chimică este, în general, direct proporțională cu elasticitatea produsului, adică cu cât un produs este mai rigid, cu atât are o rezistență chimică mărită, și invers. În cazul de față, deși produsul este elastic, rezistența sa chimică este foarte ridicată. În plus, chiar dacă este un material pe bază de rășini, are o permisivitate ridicată la suporturi umede. Este o tehnologie interesantă, care m-a uimit inclusiv pe mine, și pe care avem de gând să o promovăm în rândul proiectanților printr-o serie de webinarii/ seminarii online începând cu luna octombrie a acestui an. Aceste seminarii nu se vor axa pe prezentarea unui produs, ci pe prezentarea riscurilor asociate proiectelor de reabilitare a bazinelor de apă, pe problematica reabilitărilor stațiilor de epurare și pe standardele europene în vigoare".

Elena MITEA

HIRSCH Porozell
Polistiren expandat (EPS) pentru termoizolații
www.hirsch-porozell.ro

EPS 80 NUT ȘI FEDER



HIRSCH Porozell
HIRSCH Porozell

EPS 80 Nut și Feder este un produs inovativ fabricat de **HIRSCH Porozell**, care, prin modul unic de îmbinare al plăcilor de polistiren, oferă avantaje excelente pentru termoizolația casei tale.

HIRSCH Porozell
 RO-407107, sat Răscruți, nr. 368/A
 com. Bontida, jud. Cluj, România
 office.cluj@hirsch-gruppe.com

AVANTAJE:



Izolație perfectă prin eliminarea punților termice.



Planeitatea fațadei, datorită îmbinării perfecte a plăcilor termoizolante.



Se reduce necesarul de material pentru șpăcluire și cel de dibluri.



Garantează stabilitatea termosistemului rezultat, prevenind riscul de apariție a fisurilor în zona de îmbinare.

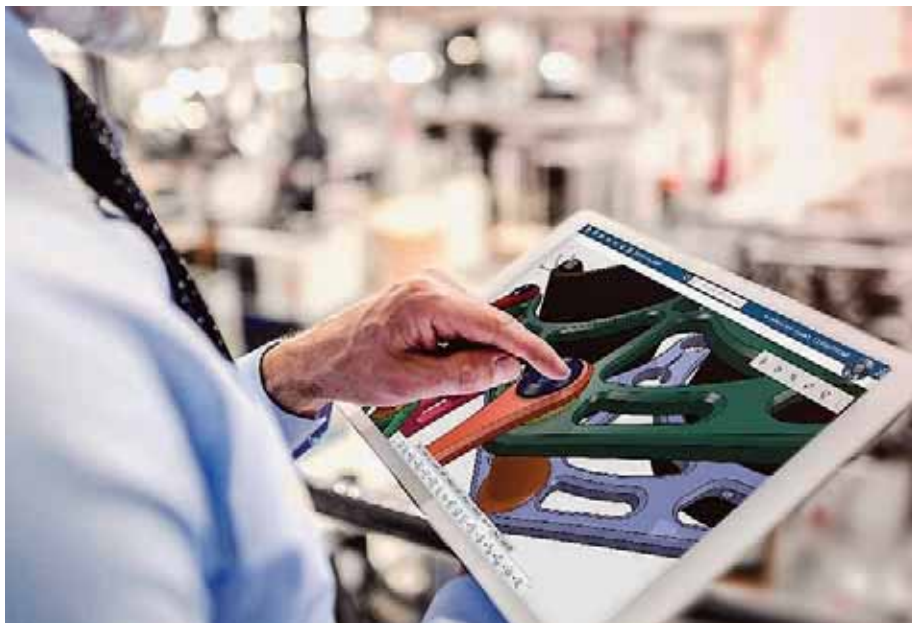
Digitalizarea în construcții este viitorul, nu există altă alternativă



A patra revoluție tehnologică, digitalizarea, își pune tot mai mult amprenta pe industria construcțiilor. Proiectele nu mai pot fi concepute și realizate fără utilizarea de instrumente informatice, aplicații software de proiectare, estimare, planificare și control, comunicare și gestiune electronică a datelor și informațiilor etc. și fără conlucrarea dintre aceste instrumente. Deși piața oferă o multitudine de aplicații software care pot contribui la succesul unui proiect de construcții, ceea ce face ca un proiect să fie de succes este utilizarea corectă, procedurată a acestora de către toți membrii echipei multidisciplinare de proiect. Informația generată de acest complex de aplicații trebuie gestionată corespunzător, captată și utilizată pe întreg ciclul de viață al construcției, inclusiv în faza de operare, mentenanță și post-utilizare a construcției. Un rol critic este jucat de inter-operabilitatea formatelor în care se generează informația, astfel încât datele să poată fi prelucrate cu ușurință dintr-un format în altul, generând, în acest mod, valoare adăugată.

Digitization in construction is the future, there is no alternative

The fourth technological revolution, digitalization, becomes more and more popular also in the construction industry. Projects can no longer be designed and implemented without the use of computer tools, software applications for design, estimation, planning and control, electronic communication and management of data and information, etc. and without the cooperation between these tools. Although the market offers many software applications that can contribute to the success of a construction project, what really makes a project successful is the correct, procedural use of these tools by all members of the multidisciplinary project team. The information generated by the integrated applications must be properly managed, captured and used throughout the construction life cycle, including in the operation, maintenance and post-use phase of the construction. A critical role is played by the interoperability of the formats in which the information is generated, so that the data can be easily processed from one format to another, thus generating added value. By far the technology that will revolutionize the construction sector is Building Information Modeling (BIM). The popularity of the concept is growing more and more in Romania, as result of the increase in use in the countries with advanced economies, in some of them being already part of the mandatory standards for construction. The benefits of BIM come mainly from the fact that BIM means a better way of managing information in investments and not just a 3D modeling of the project or construction. However, a study conducted on the German construction market, which one of the most digitized, shows that in 2019 about 10% of projects were carried out using an advanced level of BIM (Level 3). Compared to Romania, however, this share is huge, in the country the number of projects in which BIM was used at an acceptable level being of the order of tens.



De departe tehnologia care va revoluționa sectorul construcțiilor este Building Information Modelling (BIM). Popularitatea conceptului crește tot mai mult în România, ca urmare a majorării ponderii folosirii acestuia în țările cu economii avansate, în unele dintre acestea fiind deja parte a standardelor obligatorii pentru construcții. Beneficiile BIM provin în principal din faptul că BIM înseamnă un mai bun mod de management al informației în investiții și nu doar o modelare 3D a proiectului sau construcției. O descriere cuprinzătoare a ceea ce înseamnă BIM se regăsește în Specificația Accesibilă Public/ Public Accessible Specification (PAS) 1192-2:2013 - Specificație pentru managementul informațional pentru faza investițională în proiectele de construcții utilizând Building Information Modelling, ce stă la baza adoptării BIM în Marea Britanie.

Totuși, un studiu realizat pe piața construcțiilor din Germania, care este una dintre cele mai digitalizate, arată că în 2019 circa 10% din proiecte au fost realizate cu utilizarea acestei tehnologii, la un nivel avansat (Level 3). În comparație cu România, însă, ponderea aceasta este uriașă, la nivel național numărul proiectelor în care s-a folosit BIM la un nivel acceptabil fiind de ordinul zecilor.

În metodică BIM se utilizează termenii Level of Information (LoI), Level of Geometry (LoG) și Level of Coordination (LoC), în cinci trepte 100 - 500: 100 = conceptual; 200 = approximate geometry; 300 = precise geometry; 400 = fabrication; 500 = as-built. Termenul Level of Development (LoD) este alcătuit din indicatorii componentelor LoI, LoC și LoG și definește gradul total de maturitate a unei componente virtuale. Nivelurile cele mai uzuale sunt Level 1 și 2, companiile inovatoare începând să lucreze și cu Level 3.

Totuși, perspectivele sunt pozitive și pentru România. Anul trecut, ASRO a publicat versiunea română a standardelor BIM: SR EN ISO 19650-1:2019, "Organizarea informațiilor în format digital despre clădiri și lucrări de geniu civil, utilizând modelarea informației construcției (BIM).

Managementul informațiilor utilizând modelarea informației construcției. Partea 1: Concepte și principii" și SR EN ISO 19650-2:2019, "Organizarea informațiilor în format digital despre clădiri și lucrări de geniu civil, utilizând modelarea informației construcției (BIM). Managementul informațiilor utilizând modelarea informației construcției. Partea 2: Etapa de livrare a activelor". Aceste standarde nu înseamnă doar o colaborare mai eficientă în proiecte, ci permit proiectanților și contractorilor care lucrează pentru toate tipurile de lucrări de construcții să aibă un management mai clar și mai eficient al informațiilor.

Pentru aplicarea corectă a principiilor BIM, un investitor trebuie să fie capabil să-și definească cerințele informaționale la nivel organizațional - Organisation Information Requirements (OIR), la nivel investițional - Asset Information Requirements (AIR) și la nivel de implementare a proiectelor - Employers' Information Requirements (EIR). Constructorii care adoptă BIM elaborează standarde proprii, pornind de la specificațiile și standardele elaborate de diversele organisme implicate în dezvoltarea BIM la nivel internațional. Aceste standarde de BIM ale constructorilor sunt transpuse la nivel de proiect, rezultând standardul BIM al proiectului. În răspuns la EIR, constructorii elaborează BIM Execution Plan (BEP), pre și post contract, care tratează toate aspectele necesare livrării respectivului proiect.

România trebuie să legifereze și să înceapă lucrul în sistem colaborativ

În 2021-2022, România ar trebui să legifereze și să adopte modul de lucru colaborativ BIM la nivel public, o linie de finanțare pentru achiziția de software și instruirea personalului fiind în curs de elaborare la nivel european. Specialiștii din domeniul proiectării BIM din România sunt de părere că, în primul rând, la nivel legislativ ar trebui impusă printr-o Hotărâre de Guvern sau lege, utilizarea BIM în cadrul proiectelor publice cu buget de la o

anumită valoare în sus, așa cum s-a făcut în Marea Britanie în 2016. Aceasta trebuie coroborată, apoi, cu un standard BIM național, care să creeze framework-ul de predabile, de responsabilități, nivelul de informație necesar, platforma de lucru comună, inclusiv dicționarul de termeni folosiți. Totodată, modul de a participa la licitațiile publice trebuie schimbat, pentru a permite acestui nou tip de proces să reducă birocrăția și timpii necesari realizării și evaluării documentațiilor.

Deși modelele țărilor vestice arată că cel mai eficient mod de a adopta BIM la scară largă este acela de a stabili ca obligatorie prin lege utilizarea BIM, în România curentul merge invers, mediul privat fiind cel care investește și încearcă adoptarea, realizarea proiectelor-pilot, standardizarea. Acesta poate fi un mod mai sănătos de adopție, dar nu este neapărat mai rapid. O altă piedică în calea utilizării BIM la scară largă în România este lipsa educației la nivel academic. Tinerii nu știu foarte multe despre BIM și nu înțeleg avantajele utilizării acestei tehnologii. Un al treilea impediment este mentalitatea - rezistentă la schimbare și la nou, colaborarea interumană, iar un al patrulea impediment ar putea fi reprezentat de costul implementării.

Cu siguranță BIM este soluția care va modela viitorul în care se proiectează și construiește, estimările specialiștilor indicând un orizont temporal de cel mult 10 ani în care modelul să fie adoptat la scară în România. Mai trebuie precizat că legislația actuală a achizițiilor publice permite introducerea cerințelor BIM în anunțurile de participare și chiar se execută proiecte-pilot, ce vor folosi ca modele de bună practică, cu utilizarea BIM la niveluri avansate (Level 3). În plus, producătorii de materiale și sisteme pentru construcții deja își creează bibliotecile de date și lansează platforme specializate în sprijinul proiectanților și inginerilor. Modelele BIM conțin seturi de metadate pentru fiecare clasă de produse și cele mai multe sunt standardizate geometric în clase de modele existente. De cele mai multe ori, datele pot fi descărcate în format Revit, STEP sau DWG (utilizabile în majoritatea aplicațiilor CAD) și integrate în modelul de construcție BIM.

Creștere rapidă a pieței BIM, +14% pe an

Utilizarea BIM se înscrie pe o traiectorie accelerată de adopție la nivel global, urmând a crește cu peste 14% pe an în următorii opt ani. Evaluată la 5,2 miliarde USD în 2019, piața BIM ar urma să depășească, astfel, valoarea de 15 miliarde USD în 2027. Gradul de adopție la nivel internațional se realizează cu o viteză uluitoare. Potrivit unui raport McDraw Hill Construction, în SUA și Marea Britanie modul de lucru este deja mandatat. Singapore a atins un grad de adopție de 50%. În Australia, aproximativ 42% din IMM-uri folosesc în mod curent BIM Level 1 și 2, și doar 5% au încercat Level 3.

În Europa, Franța a început încă din 2014 implementarea de proiecte rezidențiale în BIM. În plus, specialiștii francezi au dezvoltat standarde BIM și pentru lucrările de infrastructură publică și au alocat 20 de milioane de euro pentru digitalizarea industriei de construcții la nivelul autorităților publice. În viitorul apropiat, Franța pregătește legiferarea

obligativității utilizării BIM în toate proiectele publice.

Un grad avansat de implementare este înregistrat și de țările nordice. În Finlanda, în 2007, aproximativ 93% din birourile de arhitectură și 60% din firmele de inginerie utilizau BIM în mod curent. Guvernul suedez facilitează lucrul în sistem colaborativ din 2015, iar în Danemarca 50% din profesioniștii din construcții folosesc BIM din 2006.

În China, gradul de adopție a BIM a început să crească semnificativ din 2016. Specialiștii chinezi au început să folosească și niveluri avansate BIM și chiar și guvernul asiatic este foarte interesat de politicile de adoptare a BIM.

Alte soluții utilizate în sectorul de construcții

În ultimii ani s-a înregistrat o creștere a interesului companiilor din sectorul de construcții pentru soluții integrate, cu capacități extinse de planificare a resurselor, de reducere a cheltuielilor operaționale și eficientizare a activității. Implementarea conceptului de cultură organizațională în sectorul de construcții din România, dar și nevoia de creștere a productivității în sector, generează, astfel, noi nevoi pe piață, precum introducerea în zona operațională a unor platforme software de monitorizare și îmbunătățire a productivității.

În ultimii patru ani, vânzările de software specializat pentru piața de proiectare și construcții au crescut semnificativ, cu o amploare deosebită începând din a doua jumătate a anului 2018, cu recorduri în 2019 și estimări deosebit de favorabile pentru 2020 și următorii ani. Evoluția se datorează mai ales cererii tot mai mari venite din partea beneficiarilor și a firmelor de construcții de a livra proiectele în sistem colaborativ BIM. În plus, printre elementele definitorii pentru sectorul de construcții în acest moment se află introducerea pontajelor în timp real și evidențierea rapoartelor de consum zilnice, precum și monitorizarea și managementul integrat al tuturor proceselor dintr-o companie, prin implementarea de soluții ERP (Enterprise Resource Planning). În anii următori, principalii furnizori de aplicații software utilizabile în sectorul de construcții se așteaptă la dublarea cererii provenite din sectorul construcțiilor. Soluții WMS pentru managementul eficient al stocurilor și activităților operatorilor din depozit, aplicații ce facilitează schimbul de documente, platformele de comenzi online, dar și soluțiile mobile pentru creșterea vânzărilor și sisteme de pontaj și HR sunt numai câteva din soluțiile care au câștigat popularitate în rândul companiilor din construcții în ultimii ani.

În ceea ce privește tehnologiile AR/VR, acestea vor fi tot mai des folosite în promovarea unor produse din industria construcțiilor (atât materiale, cât și proiecte în plan, execuție sau deja finalizate). Tururile virtuale ale proiectelor se folosesc deja în vânzările imobiliare, fiind accelerate în 2020 în contextul pandemiei de Covid-19 și al noii economii low-touch.

Despre toate acestea vorbesc, în continuare, reprezentanți ai unor furnizori importanți de software dedicat sectorului de construcții sau cu utilizare în domeniu.



Alina Răfoi, Marketing and Communications Specialist, la BITSSoftware: "Noile tehnologii aduc schimbări masive și continue în modelul de afaceri și în tendințele din industrie, chiar și construcții. Deși avantajele digitalizării sunt evidente, sectorul construcțiilor se află printre cele care adoptă destul de greu și încet inovațiile tehnologice și, din această cauză, apar neconcordanțe între datele de pe șantier și cele care ajung la birouri. Lipsa acută de personal calificat și cererea tot mai mare pe care trebuie să o acopere companiile de construcții duc la necesitatea de a schimba profund modul de lucru și de a adopta soluții tehnologice care să le ajute să-și îmbunătățească modul de gestiune a proiectelor de construcții. În ultimii doi ani, în ceea ce ne privește, am remarcat o creștere a interesului și a apetitului pentru soluții software, pentru că proprietarii de business din sectorul construcțiilor au înțeles rolul acestora în creșterea eficienței și a productivității, îmbunătățirea procesului de management și controlul costurilor. BITSSoftware dezvoltă și implementează soluții integrate de gestiune economică (ERP), a relațiilor cu clienții (CRM) și Business Intelligence (rapoarte și analize inteligente de business). Soluțiile companiei se adresează exclusiv sectorului B2B, iar cea mai apreciată aplicație rămâne SocrateERP, o soluție modernă, în cloud, marca BITSSoftware. Aceasta include funcționalități complete de gestiune economică și raportare, pentru firme care activează în diferite domenii, inclusiv în sectorul de construcții. Printre companiile cu activități în construcții care au optat pentru versiunea în cloud a soluției SocrateERP se află Rampad, CCC Kronstadt, Icco, SUT Carpați și, mai nou, Qualis. Pentru companiile din acest sector, SocrateERP furnizează o aplicație integrată și ajută la gestiunea eficientă a tuturor proceselor din companie: achiziții, managementul contractelor, costurilor, consumurilor, salariilor, echipamentelor și utilajelor, maximizând profitul printr-o execuție eficientă a fiecărui proiect și prin posibilitatea gestionării mai multor proiecte cu resurse mai puține, prin integrarea și automatizarea proceselor cheie. Pentru că mobilitatea și desfășurarea activității direct de pe șantier este critică pentru acest domeniu, BITSSoftware a lansat și SocratePontaje, aplicație mobilă care permite înregistrarea pontajelor de pe teren, direct de pe tabletă sau de pe telefonul mobil. Astfel se pot obține informații exacte de pe șantier, detaliate la nivel de proiecte, faze și subfaze și reduce costurile cu forța de muncă. Iar prin prelucrarea orelor lucrate pe proiect, se pot calculează costurile și profitabilitatea în timp real. Un alt beneficiu constă în eficientizarea celorlalte procese care decurg din pontaj: administrarea resurselor umane, salarizare

etc. În perioada următoare, vom continua investițiile atât în tehnologiile existente, cât și în dezvoltarea de noi soluții".



Brândușa Pârlog, Managing Partner CADWARE Engineering: "Interesul firmelor din arhitectură și proiectare pentru utilizarea de soluții software de proiectare 3D dedicate pentru BIM a continuat să crească, în contextul în care standardele adoptate la nivel național sunt tot mai cunoscute, iar specialiștii înțeleg beneficiul adus de acest mod de lucru. De asemenea, se remarcă o creștere a soluțiilor de colaborare între echipe și discipline, mai ales că mare parte din producătorii de software de proiectare au metode de licențiere flexibile ce permit lucrul de acasă. Modul de lucru într-un format colaborativ BIM este, astfel, din ce în ce mai acceptat în mediul de proiectare, avantajele acestuia fiind înțelese de beneficiarii finali. În ceea ce privește avantajele, aș vrea să menționez faptul că părțile implicate înțeleg mult mai ușor întregul proces de construire, pot vizualiza evoluția proiectului în fiecare etapă, pot să identifice și să corecteze anumite erori încă din stadiul de proiectare. Aceste lucruri generează alte avantaje, cum ar fi economia de timp, acesta putând fi utilizat în dezvoltarea altor proiecte. Lucrurile au evoluat pozitiv în ultimul an și datorită faptului că anul trecut Organismul Național de Standardizare a publicat versiunea în limba română a standardelor BIM. Chiar dacă în perioada pandemiei s-au simțit anumite temeri în ceea ce privește investițiile în software și training, în primele 9 luni ale acestui an, CADWARE Engineering a înregistrat o creștere de 10% față de aceeași perioadă a anului trecut. Pentru întregul an în curs, mizăm pe menținerea acestei dinamici de evoluție. O mare reușită înregistrată a fost trecerea cursurilor în mediul online. Din luna februarie organizăm cursuri online cu instructori pe formatul cursurilor cu prezență fizică. Răspunsul primit din partea pieței a fost pozitiv, în perioada de lockdown am avut clienți interesați să-și consolideze cunoștințele în anumite programe. CADWARE Engineering este Centru Autorizat de Training Autodesk și furnizăm cursuri pentru principalele programe din portofoliul Autodesk. O altă reușită ține de creșterea numărului de comenzi online pe cele două site-uri ale noastre (www.cadware.ro și www.topolt.com). Față de anul trecut am înregistrat o creștere de peste 30%. Soluțiile comercializate de CADWARE Engineering variază de la proiectare 2D la programe specializate pentru proiectare 3D, precum Autodesk Revit, Autodesk Civil 3D, Inventor, Rhino, la programe de randare și vizualizare, ca Twinmotion, V-Ray, 3DS Max și altele".

Eugen Ursu, Managing Partner și co-fondator al Graphein: "În primul semestru din 2020, am înregistrat o creștere organică de 70% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut și estimăm un avans similar la nivelul întregului an până la 850-900.000 de euro. Creșterea cifrei de afaceri a fost generată de avansul pieței construcțiilor, investițiile companiei Graphein în cele mai performante scannere 3D, software și de digitalizare a proceselor interne. De asemenea, am reușit să eficientizăm echipele și procesele interne, astfel încât organizația a devenit mai dinamică și ușor scalabilă. Portofoliul de clienți a fost mărit cu 39% și a ajuns la 100 în prezent, față de 72 clienți la finele anului 2019. Cifra de afaceri a companiei Graphein a crescut în 2019 comparativ cu 2018 cu 47% și a atins nivelul de 550.000 de euro. Principala tendință în domeniul topografiei este digitalizarea și adoptarea noilor tehnologii de scanare 3D și laser care permit măsurarea suprafețelor mari în timp



foarte scurt, cu precizie ridicată și informații complete din teren. Rezultatul acestora constă în obținerea formatului digital în timp cât mai scurt pentru orice construcție. În continuare, avem în plan extinderea afacerii la nivelul întregii țări, astfel încât să avem un răspuns rapid la toate solicitările clienților, atât pentru proiectele ce au durată o zi, cât și pentru proiectele și parteneriatele care durează mai mulți ani. Primele locații în care vom deschide birouri sunt Iași, Cluj-Napoca, Timișoara și Arad, zone în care piața construcțiilor se află în creștere rapidă. Primul birou regional al Graphein a fost deschis la Iași, datorită cererii în creștere din regiunea Moldovei din partea proiectelor de birouri, drumuri sau clădiri de patrimoniu și sunt foarte aproape de semnarea primei francize acolo. Piața de topografie a suferit în ultimii ani de lipsa forței de muncă și a specialiștilor din domeniu, majoritatea plecați în întreaga Europă. Este posibil ca pandemia Covid-19 și beneficiile aduse de stat pentru salariații din domeniul construcțiilor să mai diminueze din exodul românilor în Diaspora. Noi ne dorim chiar întoarcerea specialiștilor din afară, iar celor mai buni le oferim posibilitatea de angajare și inclusiv posibilitatea de dezvoltare a unui business în sistem de franciză".

Mariana Garștea, CEO la Sixense România și pentru regiunea de sud-est a Europei: "Digitalizarea în construcții este viitorul, nu cred că există alternativă. În afară, acest proces este deja un standard, nu doar o opțiune, pentru că, așa cum o arată studiile și rezultatele pe care le-am obținut deja la nivel de grup, digitalizarea permite eficientizarea investiției



(ca timp și resurse), dar și folosirea în siguranță a unei construcții și prelungirea duratei sale de viață. Faptul că la noi încă se ezită în adoptarea pe scară largă a acestui model este cel puțin surprinzător, dată fiind tendința de creștere a productivității în industria construcțiilor și economia de resurse necesară. Industria construcțiilor de la noi trebuie să recupereze avansul major înregistrat de alte domenii. Țin să reamintesc cei patru piloni ai transformării digitale a industriei construcțiilor către care ar trebui să ne îndreptăm cu toții: digital data (colectarea și analiza electronică a datelor), automatizarea (utilizarea noilor tehnologii pentru a crea sisteme autonome și auto-organizate), conectivitatea (conexiunea și sincronizarea activităților separate până acum) și accesul digital (acces mobil prin Internet și rețele interne). Sixense furnizează în România soluții de platformă pentru digitalizarea și managementul infrastructurii rutiere și feroviare, precum Beyond Asset, BeMap, Geoscope (Beyond Monitoring) etc. Geoscope, care în curând va fi cunoscută sub numele de Beyond Monitoring, este soluția digitală consacrată și cea mai utilizată din oferta de servicii Sixense în România, fiind utilizată la execuția de proiecte mari de construcții civile (precum Țiriac Tower), dar și la proiecte complexe de infrastructură rutieră, feroviară și sportivă, cum este stadionul de rugby Arcul de Triumf. Deși nivelul de acceptare și înțelegere a acestora este încă modest, din păcate, observăm totuși o tendință de creștere a interesului pentru ele în ultima perioadă, iar noi continuăm eforturile de educare și explicare a modului în care tehnologia duce la creșterea substanțială a productivității muncii, economisind cu până la 30% cheltuielile de folosire a infrastructurii (conform statisticilor World Road Association/ PIARC, 2019). În ceea ce privește business-ul, pentru primul semestru al acestui an, Sixense România a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ un milion de lei, în creștere cu peste 30% față de aceeași perioadă din 2019. Creșterea și evoluția companiei sunt cu atât mai semnificative, cu cât vorbim despre o nișă în zona de construcții, noi fiind hiper-specializați în acest domeniu, versus cum arată restul industriei. Estimăm menținerea creșterii de 30% pentru tot anul în curs. Una dintre direcțiile principale ale Sixense România este dezvoltarea unui pachet de soluții digitale special concepute pentru infrastructura de transport (rutieră și feroviară), precum și crearea de parteneriate durabile cu companii locale. Ne lovim uneori de o lipsă de deschidere și înțelegere a faptului că se poate și altfel, nu doar cu hârtii și date care se pierd cu ușurință, că este nevoie

de o schimbare în profunzime a modului în care se fac lucrurile în construcții, că e important să ai o viziune pe termen lung și să-ți dorești realmente să pui pe picioare o infrastructură care să reziste zeci și chiar sute de ani. Vrem să creăm parteneriate cu jucători cu care împărtășim aceleași valori și principii. Cei care lucrează cu noi deja de ceva timp știu că ținem enorm la calitatea serviciilor livrate și că nu facem niciun compromis când vine vorba despre acest aspect".



Cosmin Jărdianu, Marketing & PR Specialist la Transart: "Perioada de lockdown din timpul stării de urgență, prioritizarea fenomenului de transformare digitală a afacerilor la nivel internațional, cu efecte în plan local, dar și conștientizarea de către managerii de companii a nevoii de automatizare și tehnologizare pentru a ține pasul cu business-ul secolului XXI reprezintă numai câteva dintre aspectele care au accelerat procesul de digitalizare a economiei în

2020. Toți acești factori potențează digitalizarea și în sectorul construcțiilor și al instalațiilor, împreună cu încă un factor și anume creșterea activității și a vânzărilor. Pe de-o parte, trăim sub amenințarea unui lockdown cum a fost cel din timpul stării de urgență. Astfel, am observat că tot mai multe firme care nu aveau un magazin online, au început să își facă unul pentru a se adapta noilor condiții sau pentru a fi pregătiți dacă situația o va cere. Pe de altă parte, digitalizarea afacerilor este văzută ca o prioritate de către Uniunea Europeană și Guvernul României pentru că astfel firmele vor reuși să treacă mai ușor peste această situație atipică în care ne aflăm acum. De aceea, au apărut în ultimul timp diferite fonduri europene sau granturi care le oferă companiilor șansa de a se digitaliza. Nu în ultimul rând, antreprenorii și managerii generali care conduc firmele au început să își dea seama că au nevoie de tot mai multe automatizări de procese pentru a reduce costurile operaționale pe cât de mult posibil, dar și pentru a eficientiza/ optimiza modul în care se fac lucrurile în companie, astfel încât să crească productivitatea angajaților. Tendința principală pe piața de software pentru construcții este, astfel, aceea de a optimiza/ automatiza/ eficientiza prin digitalizare zona de procese operaționale ce țin de nucleul vital al business-ului, în special în zona de gestiune a stocurilor, vânzări-încasări (în special magazine online și platforme B2B), aprovizionare de la furnizori și managementul activității din depozit. Tehnologiile inovatoare, precum AI/VR/AR/IoT sau Big Data sunt, în continuare, la un nivel incipient de adoptare.

Majoritatea firmelor din România încă nu au ajuns acolo încât să aibă nevoie de noi tehnologii inovative precum AI/VR/AR/IoT sau Big Data. De aceea rata lor de adopție este foarte lentă. Înainte de toate, este nevoie să avem o atitudine pragmatică în legătură cu aceste buzzwords. Întâi, ne rezolvăm toate problemele operaționale, ne punem la punct sistemele digitale, iar abia apoi putem discuta de AI/Big Data sau IoT. Și chiar dacă am ajuns aici, trebuie să analizăm foarte bine dacă ne permitem și dacă merită pe termen lung o astfel de investiție care nu este deloc ieftină. În ceea ce privește tehnologiile AR/VR, ca om de marketing, pot vedea utilitatea în promovarea unor produse din industria construcțiilor, instalațiilor sau mobilei. Practic, prin intermediul acestor tehnologii îți poți ajuta clientul să vadă cu ochii lui o simulare despre cum ar arăta o piesă de mobilier sau un anumit model de gresie chiar la el în baie. Clienții noștri din construcții utilizează un mix de soluții Transart, care variază de la sistemul B-Org ERP (nucleul suitei de produse Transart), ce include o parte de gestiune avansată a stocurilor, dar este, în același timp, un instrument strategic de luare a deciziilor de business legate de stocuri, vânzări, aprovizionare, trasabilitatea loturilor etc. Printre soluțiile preferate în construcții se mai numără soluțiile WMS pentru managementul eficient al stocurilor și activităților operatorilor din depozit, Electronic Data Interchange (EDI), ce automatizează schimbul de documente în format electronic (comenzi, facturi, avize) între un producător/ distribuitor care utilizează sistemul ERP Transart și marii retailerii din

Securitate & Siguranță

Pentru Orașele Viitorului.



HELINICK

Siguranță prin tehnologie

De la siguranța spațiilor publice și private, la proiectarea soluțiilor integrate de parking până la eficientizarea energetică a clădirilor de birou, prin implementarea celor mai noi tehnologii BMS transformăm aceste spații în clădiri inteligente și user-friendly.



www.helinick.ro

bricolaj precum Dedeman, Leroy Merlin, Brico Dépôt, Hornbach etc. Platforma de comenzi online HERMES B2B este soluția prin care comercianții cu amănuntul pot plasa comenzi direct la distribuitorii/ producătorii/ importatorii, iar HERMES Sales Force Automation (SFA) este soluția mobilă de creștere a vânzărilor pentru firmele de distribuție care folosesc agenți de teren. Tot din suita Hermes fac parte și HERMES Retail Execution - soluția mobilă prin intermediul căreia oameni de merchandising colectează în timp real date și imagini, direct din magazine, dar și HERMES CRM - aplicația mobilă de vânzări consultative și monitorizare a activităților de vânzări".



George Zapan, Business Unit Head - Building Products din cadrul Siemens SRL: "În timp ce gestionează provocările Covid-19, Siemens accelerează transformarea digitală a companiei, dar și a portofoliului său. Lider în electrificare, automatizare și digitalizare, Siemens lansează constant produse și soluții noi care să vină în întâmpinarea nevoilor clienților săi și a mega-tendințelor precum globalizarea, urbanizarea, creșterea populației și schimbările climatice. Digitalizarea aduce deja importante beneficii sectorului de instalații și aici mă refer la instalațiile HVAC și la cele dedicate siguranței și confortului. Prin digitalizare avem posibilitatea de a monitoriza și întreține instalațiile menționate de la distanță și, mai mult de atât, de a efectua setări online și mentenanță preventivă beneficiind de informațiile furnizate de interfețele de comunicare a principalelor componente ce compun instalațiile dintr-o clădire. De exemplu, avem vana inteligentă la care setul de parametri poate fi descărcat direct pe vana din platforma de punere în funcțiune Desigo ABT Site sau folosind aplicația mobilă ABT Go. Conectarea vanei direct în cloud este o metodă mult mai convenabilă, permițând setarea parametrilor ulterior și de la distanță. Valorile pot fi optimizate oricând, chiar și în timpul funcționării. Suplimentar față de conectarea wireless la rețeaua LAN și conectarea în cloud, vana inteligentă oferă și interfața de comunicare BACnet/IP. În aplicația de cloud Siemens Building Operator, vana inteligentă are posibilitatea de a livra rapoarte cu setările vanei și date despre consumul de energie termică. Rapoartele pot fi vizionate în orice moment, pot fi folosite la analiza funcționării sistemelor și la observarea consumului de energie termică. De asemenea, pot fi observate abaterile de la modul optim de funcționare, astfel se pot preveni intervenții urgente de moment. La fel, pentru sistemele de siguranță și confort avem disponibile aplicații cloud, Cerberus

Portal, Building Operator, ce asigură avantaje pentru firmele de instalații și pentru beneficiarii acestora. În această perioadă, suntem implicați în proiecte industriale unde oferim soluții integrate pentru sistemele HVAC și de curenți slabi, proiecte aferente segmentului de ospitalitate, și aici mă refer la hoteluri unde livrăm sisteme de detecție și alarmare la incendiu, sisteme de alarmare publică și sisteme de management al accesului în camere cu controlul instalațiilor de iluminat, a instalațiilor de încălzire/ răcire și de ventilare. Avem proiecte unde implementăm sisteme de detecție și alarmare la incendiu ce sunt monitorizate prin aplicația de cloud, Cerberus Portal. Această aplicație oferă o foarte mare flexibilitate firmelor de mentenanță prin monitorizarea online, asigurând eficiență și costuri reduse de exploatare a acestor instalații, cu avantaje economice majore pentru clientul final".

Adrian Bodomoiu, directorul general al Wizrom Software: "Una dintre cele mai benefice soluții de software pentru domeniul construcțiilor este ERP-ul - în cazul nostru, WizPro. Acesta oferă o platformă integrată, accesibilă de oriunde și de pe orice dispozitiv, care acoperă două funcționalități esențiale pentru derularea corectă a oricărui proiect de construcții - administrarea/ integrarea completă a datelor și managementul fluxurilor de muncă. Implementarea unui ERP înseamnă, pentru dezvoltatori, o planificare mai atentă și realistă a activității echipelor, cu orare bine organizate, cu bugete fără erori și cu monitorizarea în timp real a costurilor. Astfel, dezvoltatorii pot să minimizeze întârzierile și să îmbunătățească eficiența operațiunilor. Pentru companii cu echipe mari sau cu proiecte complexe, funcționalitățile ERP pot fi excelent completate de un soft de management al resurselor umane. În perioada stării de urgență, dar nu numai, utilizarea softului WizOne împreună cu WizSalary a adus beneficii suplimentare și în zona de compliance, cu reglementări fiscale în schimbare rapidă, automatizând căile pentru situații de șomaj tehnic, spre exemplu. Un ultim soft pe care îl consider esențial, atât pentru dezvoltatori, cât și pentru companiile producătoare și distribuitoare de materiale de construcții, se referă la WMS (warehouse management system). Warehouse Expert este un software de logistică pentru depozit ce gestionează toate aspectele operaționale, de la primirea în depozit, trecând prin procesele de stocare, inventariere, management al reprovizionării, ridicare și impachetare, încărcare și livrare, și până la funcționalități mai complexe, precum facturare, transferuri între depozite și altele. Aceste soluții digitale sunt la îndemână oricărui companii, indiferent de mărime. Iar asta pentru că, deși cele mai importante societăți din industria de construcții, din punctul de vedere al cifrei de afaceri, contractează proiecte mari de infrastructură și își pot permite să apeleze la următorul nivel de tehnologie, utilizând, de exemplu, soluții de VR pentru a detecta posibile erori de proiectare, este important de menționat că industria locală de construcții este mult mai vastă. De fapt, o analiză KeysFin din această vară estima un total de 77.000 de companii active pe piața locală de construcții, iar multe dintre acestea, fără îndoială, ar

putea face pasul către digitalizare alegând un soft care să le ofere beneficii vizibile și imediate în zona de productivitate și de rezultate financiare".



Victor Gânsac, director general, Safetech Innovations: "În ultimii doi ani ne-am concentrat atenția în vederea pregătirii Safetech Innovations pentru investitorii Bursei de Valori București. Ne-am revizuit modelul de business, am îmbunătățit oferta de servicii, am restructurat compania pe plan intern și am atras clienți de renume din România și din străinătate. Ca urmare, rezultatele noastre financiare s-au îmbunătățit semnificativ. Pentru anul 2020, în ciuda pandemiei, intenționăm să creștem veniturile cu aproximativ 15%, iar profitul net cu aproximativ 60% față de rezultatele înregistrate în anul precedent. Safetech Innovations a fost înființată în 2011 și este singura companie dedicată exclusiv securității informației de pe piața de profil din România care oferă atât servicii în domeniul securității, cât și pentru implementarea soluțiilor de securitate cibernetică. Safetech Innovations oferă monitorizare și răspuns 24/7 a securității cibernetice, audituri de securitate, teste de penetrare, gestionarea riscurilor de securitate și servicii de guvernanță a securității. Compania deține și operează STI CERT - Safetech Computer Emergency Response Team, unul dintre primele CSIRT-uri private înființate în România, acreditat la nivel internațional, care asigură companiilor din sectoarele privat și public monitorizarea continuă a amenințărilor cibernetice și intervenția în caz de incidente de securitate. STI CERT oferă un sistem de monitorizare 24/7, alertare, managementul incidentelor și investigații și acoperă toate tipurile de incidente de securitate cibernetică prin metode centralizate, asigurate de o echipă de experți și ethical hackeri. Safetech Innovations este singura companie din România acreditată ca partener în NATO Industry Cyber Partnership (NICP). Compania deține un portofoliu vast de clienți, colaborând cu peste 10 instituții-cheie din sectorul financiar-bancar autohton, cu companii multinaționale, precum și firme locale din sectoarele energiei, FMCG, telecomunicații, IT&C și transporturi. În 2019, Safetech Innovations a înregistrat o cifră de afaceri de 10,5 milioane de lei, cu o creștere de 56,4% față de rezultatul din 2018 și un profit net de 1,25 milioane de lei (+26,3%). În prima jumătate a anului 2020, compania a înregistrat o cifră de afaceri de 5,3 milioane de lei (+60,7% față de primul semestru din 2019) și un profit net de 450.246 lei (+61,5%). Pentru întregul an 2020, estimăm venituri de 15,6 milioane de lei și la un profit net de două milioane de lei. Compania are în prezent 43 de angajați".

Radu Ciucă, Head of Business Intelligence la TotalSoft: "Am lansat recent o nouă soluție de tip HR reporting as a Service (în regim SaaS), ce poate fi utilizată și în sectorul de construcții. Investiția în noul serviciu de raportare se ridică, până în prezent, la 300.000 de euro, urmând a crește în viitor pentru a sprijini companiile în obținerea celor mai relevante informații legate de angajați. Serviciul este dedicat atât echipelor operaționale de Resurse Umane, top management-ului, cât și celorlalte departamente și unei organizații. Prin crearea unei aplicații complete de raportare care cuprinde cei mai importanți indicatori de performanță (KPIs) din zona resurselor umane, TotalSoft oferă companiilor posibilitatea de a urmări etapele gestionării forței de muncă, de la planificarea la nivel de business a solicitărilor de recrutare, până la angajare, onboarding, dezvoltare, evaluare, promovare și separare. Soluția, ușor de instalat și configurat, poate fi utilizată independent de alte aplicații, putând fi conectată la orice sursă de date (excel, soluții software, diverse baze de date). Unul dintre beneficiile principale este disponibilitatea în regim SaaS, ceea ce oferă companiilor opțiunea de a plăti strict pentru serviciile utilizate, fără alte costuri suplimentare. HR reporting as a Service se aliniază viziunii TotalSoft de «democratizare a tehnologiei», fiind o soluție deschisă, care se poate integra cu orice alte aplicații utilizate de companie. La baza dezvoltării acestui serviciu de raportare se află nevoile și preferințele clienților noștri, companii de succes din România. În procesul de dezvoltare au participat atât colegii noștri experți în resurse umane, consultanți

de business, designeri de produs, consultanți tehnici, cât și specialiști în resurse umane și manageri care ne-au dat feedback în diverse etape ale dezvoltării conceptului. Investiția de 300.000 de euro în noua soluție de HR completează eforturile TotalSoft de a crește gradul de digitalizare în cadrul organizațiilor și reprezintă o continuare a proiectelor deja inițiate în această direcție. Astfel, am lansat deja un set de rapoarte-pilot care ajută companiile să înțeleagă și să diminueze impactul Covid-19 asupra organizației. Prin aceste dashboard-uri, companiile pot înțelege mai ușor modul în care trebuie să comunice cu angajații și clienții, care este impactul general asupra afacerii și cum pot stabili operațiunile comerciale. Rapoartele analizează, spre exemplu, situațiile cu angajații care prezintă risc mare de îmbolnăvire sau situația orelor lucrate de acasă, starea de spirit a angajaților și implementarea programelor de training solicitate de aceștia în perioada de pandemie".

Liviu Apolozan, fondator DocProcess: "Cu o prezență comercială în România, Franța, Belgia și Luxemburg, ne pregătim pentru o nouă etapă de expansiune, în care ne propunem să traversăm Europa și să atragem noi clienți din SUA și regiunea Asia-Pacific. Am lucrat la o nouă strategie de dezvoltare a companiei, ceea ce ne-a condus către necesitatea de re poziționare a brandului DocProcess, precum și lansarea unei noi identități vizuale. Astăzi mai mult ca oricând, liderii companiilor înțeleg puterea și valoarea adăugată a transformării digitale. Ceea ce noi aducem în plus, o viziune pe care am aplicat-o constant dar pe care nu



am comunicat-o ca atare, este transformarea digitală la nivelul întregului ecosistem de business. Așadar, nu doar o automatizare în interiorul companiei, ci a tuturor proceselor documentare existente între o firmă și partenerii acesteia, fie că sunt furnizori, clienți, instituții financiare sau administrative. La DocProcess, definim viitorul colaborării între organizații și ne dorim să facem acest lucru și la nivel global. Aplicațiile construite cu ajutorul platformei DocProcess sprijină companiile în vederea creșterii rentabilității, acestea având controlul complet al proceselor operaționale cu partenerii lor. Cu control deplin și vizibilitate asupra proceselor, care includ gestionarea contractelor, Purchase-to-Pay, Order-to-Cash, logistică și multe altele, companiile se pot dezvolta mai rapid, economisind timp și bani. Platforma DocProcess este personalizabilă și compatibilă cu peste 200 de programe de contabilitate sau sisteme ERP".

Elena MITEA



Direcționează până la 20% din impozit pentru pacienții de la HOSPICE Casa Speranței

Anual, în România, **cca. 170.000 de pacienți** au nevoie de îngrijire paliativă, însă mai puțin de unu din zece pacienți are acces la servicii specializate, atunci când paliatia este singura mână care li se mai poate întinde.

De 27 de ani, **HOSPICE Casa Speranței** există în România pentru a oferi alinare copiilor și adulților care înfruntă o boală incurabilă. Organizația a dezvoltat și a introdus la noi în țară îngrijirea paliativă și a oferit până acum sprijin gratuit și necondiționat pentru 30.000 de pacienți și familiile acestora.


Companiile care doresc să sprijine activitatea HOSPICE Casa Speranței pot redirectiona, fără niciun cost, 20% din impozitul pe profit sau pe venit, pentru susținerea îngrijirii paliative.

Detalii pe <https://www.hospice.ro/20hospice/>.



HOSPICE CASA SPERANȚEI
PREȚUIM FIECARE CLIPĂ DE VIAȚĂ

Granturi, ajutoare de stat și noi facilități fiscale în sprijinul firmelor

 Pandemia de coronavirus a afectat semnificativ mediul de afaceri românesc deja fragil, cu peste 90% din companii slab capitalizate, multe dintre ele aflate în zona de supraviețuire, fără disponibilități financiare pe termen mediu și lung. Potrivit rezultatelor unui barometru realizat de compania de consultanță Frames la comanda Sierra Quadrant, în perioada 10-20 septembrie 2020, cei mai mulți dintre cei 1.850 de respondenți privesc cu îngrijorare la perspectivele business-ului pe care îl reprezintă. Întrebați în ce măsură pandemia le-a influențat afacerile, 72% au declarat că provocările economice generate de Covid-19 i-au afectat în mare măsură, 21% într-o oarecare măsură, în timp ce numai 7% s-au declarat "imuni" la efectele negative ale crizei. Cei mai mulți respondenți (59%) au reclamat scăderea business-ului cu peste 50%, 13% s-au confruntat cu o diminuare a afacerilor cuprinsă între 20% și 50%, iar 18% au marcat scăderea încasărilor cu procente de până în 20%. Numai 7% au afirmat că cifra de afaceri nu le-a fost afectată, în timp ce 12% au evitat să răspundă.

Grants, state aid and new tax facilities, to support companies

The coronavirus pandemic significantly affected the already fragile Romanian business environment, with over 90% poorly capitalized companies, many of them in the survival zone, leaving them without financial resources at least on medium term. According to the results of a barometer conducted by the consulting company Frames, commissioned by Sierra Quadrant (in September 2020), most of the 1,850 respondents look with concern at the business prospects of the companies they represent. Asked to what extent the pandemic affected their business, 72% said the economic challenges posed by Covid-19 affected them greatly, 21% to some extent, while only 7% declared themselves "immune" to the negative effects of the crisis. Most respondents (59%) complained about the decrease of the business by over 50%, 13% faced a contraction between 20% and 50%, and 18% marked the decrease of revenues by up to 20%. Only 7% said that their turnover was not affected, while 12% avoided answering. In this context, the working capital grants, state aids and other such facilities launched by the authorities in recent months to support the Romanian business environment are very important, as also other fiscal measures taken in recent months, for the same purpose. For instance, companies that have unpaid tax obligations after the declared state of emergency (Covid-19) will be able to request rescheduling the payment of these amounts in a period of up to 12 months, without guarantees, and with their own repayment schedule. Also, the European Commission has sent to the Member States for consultation a draft proposal to extend until 30 June 2021 and adapt the scope of the Temporary Framework on State Aid adopted on 19 March 2020 to support the economy in the context of the Covid-19 pandemic. Thus, the Ministry of Public Finance in Romania will be able to issue agreements for financing major investors in the economy until December 31, 2023, while the period in which state aid is paid is extended until 2028.



În acest context, o importanță majoră o au granturile pentru capital de lucru, ajutoarele de stat și alte asemenea facilități lansate de autorități în ultimele luni în sprijinul mediului de afaceri din România, dar și alte măsuri fiscale luate în ultimele luni, în același scop.

Obligațiile fiscale neachitate după starea de urgență, eșalonate maximum 12 luni

Firmele care au obligații fiscale neachitate ulterior declarării stării de urgență (Covid-19) vor putea solicita eșalonarea plății acestor sume pe o perioadă de până la 12 luni, fără garanții și cu un calendar de rambursare propriu. Ministerul Finanțelor Publice (MFP) a elaborat un proiect de ordonanță de urgență prin care se reglementează eșalonarea la plată, în formă simplificată, a obligațiilor bugetare neachitate în urma crizei Covid-19. Facilitatea se acordă pe o perioadă de 12 luni, pentru obligațiile bugetare acumulate de la data intrării în starea de urgență (16 martie), cu condiția ca debitorii să nu fi înregistrat obligații fiscale restante dinainte de starea de urgență. Eșalonarea se va acorda în termen de cel mult 5 zile, pe baza unei cereri la care se anexează propunerea de grafic, fără a fi necesară constituirea de garanții. Cererile de eșalonare vor putea fi depuse până la data de 15 decembrie, inclusiv, pentru toate obligațiile bugetare acumulate începând cu 16 martie până la data depunerii cererii. În cazul companiilor care fac sau vor face obiectul unui control fiscal, eventuale sume suplimentare de plată vor intra, de asemenea, în calendarul de eșalonare. Firmele care beneficiază de eșalonarea la plată a debitorului bugetare restante vor avea obligația să achite la zi toate taxele și impozitele care se vor naște și datora după primirea eșalonării. Procedura simplificată va presupune depunerea unei cereri, cu un grafic de eșalonare anexat, cu rate egale sau inegale, în funcție de cum apreciază fiecare contribuabil în parte. O cerință pentru firmele care vor primi eșalonarea pentru 12 luni este să nu se regăsească în vreuna dintre procedurile de insolvență.

Prelungire a Cadrului temporar privind ajutoarele de stat până la 30 iunie 2021

Comisia Europeană a trimis statelor membre, spre consultare, un proiect de propunere vizând prelungirea până la 30 iunie 2021 și adaptarea domeniului de aplicare a Cadrului temporar privind ajutoarele de stat, adoptat la 19 martie 2020 pentru a sprijini economia în contextul pandemiei de Covid-19.

"În ultimele șapte luni, Cadrul temporar privind ajutoarele de stat a deschis calea către un potențial sprijin din partea statelor membre în valoare de aproape 3.000 de miliarde de euro pentru întreprinderile cele mai afectate de criza provocată de pandemia de Covid-19. Efectele crizei se vor mai resimți o vreme. Iată de ce propunem prelungirea Cadrului temporar până la jumătatea anului viitor și adaptarea acestuia la nevoile continue ale întreprinderilor, protejând, în același timp, piața unică a UE. Vom decide cu privire la calea de urmat, ținând seama de opiniile tuturor statelor membre. În paralel, lucrăm la o soluție care să permită redresarea verde și digitală a Europei - normele noastre privind ajutoarele de stat vor juca un rol important în ghidarea statelor membre pentru a se asigura că fondurile publice limitate sunt bine direcționate, nu descurajează investițiile private și profită de avantajele concurenței efective", a declarat Margrethe Vestager, vicepreședinta executivă responsabilă cu politica în domeniul concurenței, la Comisia Europeană.

MEEMA a deschis aplicația pentru programul de granturi destinat IMM-urilor

La jumătatea lunii septembrie 2020, Ministerul Economiei, Energiei și Mediului de Afaceri (MEEMA) a deschis etapa de creare profil, utilizator și parolă (pe portalul dedicat granturi.imm.gov.ro) în vederea deschiderii celor trei măsuri de sprijin instituite prin OUG nr. 130 din 31 iulie 2020 privind unele măsuri pentru acordarea de sprijin financiar din fonduri externe nerambursabile, aferente Programului

operațional Competitivitate 2014-2020, în contextul crizei provocate de Covid-19. În această etapă, toți aplicanții interesați de oricare din cele trei măsuri de sprijin, cu o valoare totală estimată la un miliard de euro, vor avea posibilitatea preînregistrării datelor reprezentanților legali/ imputerniciți, precum și datele persoanelor juridice.

MEEMA precizează că, în această primă etapă, nu contează ordinea înregistrării datelor, această fază de preînregistrare urmând a rămâne deschisă pe toată perioada de înscrieri la cele trei măsuri.

Potrivit instituției, pentru eligibilitate, aplicații trebuie să aibă depuse toate situațiile financiare aferente anului 2019, să verifice autorizarea codurilor CAEN pe care vor aplica și să urmărească periodic site-ul pentru informații actualizate.

Pachetul de ajutor pentru IMM-uri are un buget pentru granturi nerambursabile de un miliard de euro, din fonduri europene, și este împărțit în trei proiecte: 550 milioane de euro granturi pentru investiții, până în 200.000 de euro fiecare grant; 350 de milioane de euro granturi de capital, tot până în 200.000 de euro, pentru companiile lovite puternic de pandemie (turism, horeca, transport auto, industria de evenimente), precum și 100 de milioane de euro, reprezentând granturi până în 2.000 de euro pentru firme cu un singur salariat, care este și acționarul companiei și care nu au beneficiat de niciun ajutor în această perioadă.

Până la 18 septembrie instituțiile de credit din România și-au prezentat ofertele pentru acordarea fondurilor pentru cele trei măsuri instituite în baza OUG nr. 130/2020.

Posibilitățile de finanțare pentru companii în contextul prelungirii situației generate de pandemia de coronavirus, dar și perspectivele mediului de afaceri din România și alte aspecte fiscale și juridice sunt analizate și comentate, în continuare, de specialiști în fiscalitate și taxe, avocați și alți experți.



Inge Abdulcair, Director Serviciu Fiscal la PwC România: "În România sunt aplicabile două scheme de ajutor de stat care contribuie la dezvoltarea regională, și anume: schema de ajutor de stat pentru investiții noi (greenfield) care are rolul de a atrage investiții noi cu impact major în economie de minim 1 milion de euro, respectiv schema de ajutor de stat pentru sprijinirea investițiilor care determină crearea de noi locuri de muncă. Recent, Comisia Europeană a decis să limiteze impactul economic provocat de pandemie și să ofere statelor posibilitatea să extindă schemele de ajutor de stat, pentru a oferi actorilor economici predictibilitate și norme coerente. Astfel, ca

urmare a modificărilor adoptate de Comisia Europeană, Guvernul a prelungit valabilitatea acestor scheme de ajutor de stat, care, altfel, ar fi expirat la 31 decembrie 2020. Astfel, MFP va putea emite acorduri pentru finanțarea investitorilor majori în economie până la 31 decembrie 2023, în vreme ce perioada în care sunt plătite ajutoarele de stat se prelungește până în 2028. De asemenea, la finalul lunii august, MFP a publicat Ghidul solicitantului pentru ambele scheme de ajutor de stat aplicabile în România și există cadrul complet pentru accesarea acestor scheme. Printre principalele modificări de flexibilizare și simplificare aduse schemei de ajutor de stat pentru investiții noi (greenfield) prevăzută de HG 807/2014 se află introducerea posibilității de a solicita extinderea perioadei de menținere a investiției cu până la maximum 2 ani, eliminarea modalității de stabilire a cheltuielilor eligibile din categoria construcții pe baza standardului de cost, având în vedere că standardul de cost a fost stabilit în anul 2010, majorarea termenului pentru demararea investiției de la 4 la 6 luni, datorită contextului economic mondial, stabilirea unui termen de 6 luni de la emiterea acordului pentru finanțare pentru asigurarea surselor de finanțare și demonstrarea situației juridice a locației, având în vedere că procesul de perfectare a documentelor juridice în contextul actual poate întârzia depunerea cererii de acord pentru finanțare. În cazul schemei de ajutor de stat care se referă la investițiile care determină crearea de noi locuri de muncă, printre principalele modificări aduse acesteia se referă la următoarele aspecte: modificarea numărului de noi locuri de muncă create la 100 de posturi, pentru a încuraja investițiile cu impact în economia locală și regională; înlocuirea procedurii de depunere a cererilor pentru finanțare în sesiuni cu mecanismul de depunere continuă și eliminarea selecției pe bază de punctaj; eliminarea obligației de a nu înregistra debite restante la bugetul general consolidat al statului la momentul depunerii cererii de acord pentru finanțare. Nu se mai solicită Certificat de atestare fiscală la momentul depunerii cererii de acord pentru finanțare, dar obligația rămâne valabilă la momentul plății ajutorului de stat. De asemenea, se introduce posibilitatea demarării proiectului de investiții după depunerea cererii pentru finanțare".



Daniel Moreanu, avocat și doctor în drept: "Fonduri de 935 milioane de euro sunt disponibile ca ajutor de stat sub formă de microgranturi, granturi pentru capital de lucru și granturi pentru investiții care pot fi accesate de cele aproximativ 725.000 de IMM-uri care activează în România. La începutul lunii septembrie 2020 a fost publicată schema de ajutor de stat «Sprijin pentru IMM-uri», aferentă Programului

Operațional Competitivitate (POC 2014-2020), în vederea depășirii crizei economice generate de pandemia Covid-19. Aceasta are drept scop sprijinirea IMM-urilor în vederea depășirii crizei economice și este finanțată din fonduri externe nerambursabile. În România există un număr de aproximativ 725.000 de IMM-uri care se încadrează în condițiile prevăzute de lege. Acestea angajează aproximativ 2,5 milioane de angajați, așadar sprijinirea acestora este esențială pentru economie. Ajutorul de stat care cumulează 935 milioane de euro poate îmbrăca următoarele forme: (i) microgranturi, pentru care este disponibil un buget de 100 milioane de milioane de euro, (ii) granturi pentru capital de lucru, pentru care este alocat un buget de 307,5 milioane de euro sau (iii) granturi pentru investiții, pentru care sunt disponibili 478 milioane de euro. Cererea de finanțare trebuie să fie depusă până la finalul lunii octombrie 2020, iar semnarea contractului de finanțare trebuie să aibă loc cel mai târziu până la data de 31 decembrie 2020".



Roxana Mircea, partener REI Finance Advisors: "MFP a anunțat extinderea cu 3 ani a proiectului de finanțare prin HG nr. 807/2014, cu fonduri cuprinse între 500.000 de euro și 37,5 milioane de euro destinate start-up-urilor, IMM, dar și companiilor mari, până la 31 decembrie 2023. Potrivit Reviziei 4 din Ghidul Solicitantului, elaborat în baza HG nr. 807/2014 pentru instituirea unor scheme de ajutor de stat având ca obiectiv stimularea investițiilor cu impact major în economie, cu modificările și completările ulterioare, au fost publicate o serie de măsuri suplimentare de sprijin pentru ajutorul de stat acordat solicitanților, fie aceștia start-up-uri, IMM sau companii mari/ multinaționale. Conform noului document, a fost eliminată noțiunea de «standard de cost», prin urmare se va deconta între 10% din valoare - zona București (maximum 7,5 milioane de euro), 35% - Ilfov și Vest (cel mult 26,25 milioane de euro), respectiv 50% - restul țării (37,5 milioane de euro) din costul efectiv/ mp al clădirii. Totodată, nu se va mai solicita efectuarea dovezii cofinanțării la depunerea proiectului, ci în termen de 6 luni de la emiterea Acordului de finanțare. În plus, nu mai este necesară dovada terenului la depunerea proiectului, însă terenul trebuie să fie liber de sarcini la data depunerii cererii de finanțare, ceea ce va ajuta foarte mult companiile, permițându-le să primească mai rapid Acordurile de finanțare. Printre principalele modificări se mai regăsesc eliminarea anumitor indicatori cantitativi nerelevanți în procesul de analiză, în vederea flexibilității accesului la finanțare a operatorilor economici, precum și a indicatorului calitativ «Impactul acordării ajutorului de stat asupra mediului concurențial». Mai

mult, investiția poate fi demarată după depunerea proiectului la Ministerul Finanțelor, Departamentul de Ajutor de Stat și după derularea procedurii de achiziție, însă acest lucru nu obligă Ministerul să finanțeze compania respectivă. Sunt eligibile atât companii recent înființate, cu un capital de minim, 100.000 de lei și deținute de persoane care nu mai derulează aceeași activitate în alte firme, IMM sau companii mari. Invităm beneficiarii să analizeze sursele de finanțare nerambursabilă înainte de a mai demara proiecte de investiții, mai ales în contextul economic actual și având în vedere că nu mai trebuie indicat cu exactitate ce tip de echipamente trebuie achiziționate prin HG 807/2014, ci doar suma totală. În noul context, dat fiind faptul că nu mai există standard de cost, se vor putea finanța și hoteluri, spitale de către start-up-uri sau companii mari, pe lângă producție, domeniul care a accesat cel mai mult până în prezent. Obligațiile beneficiarului de finanțare nerambursabilă sunt de a păstra numărul mediu de angajați de pe anul anterior și de a plăti taxe și impozite (aferele salariilor, impozit pe profit, taxe la bugetul local etc.) în cuantum egal cu grantul primit, strict pe noul proiect de investiții, nu și pe toată compania. Totodată, în Ghidul Solicitantului se regăsesc activitățile care nu sunt finanțate. Domenii ca producție, HoReCa, reciclare, activități medicale, abatoare, activități de depozitare pentru terți sunt, de asemenea, eligibile conform HG 807/2014. În plus, sunt eligibile cheltuieli cu construcția de active noi/achiziția de echipamente, însă nu și renovarea de clădiri existente. Schema de ajutor de stat are ca obiectiv dezvoltarea regională, prin realizarea de investiții inițiale în active fixe de înaltă tehnologie pentru realizarea de produse cu valoare adăugată mare, indiferent de dimensiunea beneficiarilor. Valoarea totală a unui proiect de investiții trebuie să fie de minimum 4,5 milioane de lei. Sesiunea de depunere este în permanență deschisă, ceea ce înseamnă că se pot depune proiecte în mod continuu. Sesiunea de evaluare durează circa 4 luni, însă companiile pot demara investiția înainte de a primi Acordul de finanțare, cheltuielile fiind decontate în situația în care proiectul este finanțat".



Bogdan Mărculeț, Senior Managing Associate la Reff & Asociații: "Înalta Curte de Casație și Justiție (ICCJ), prin completul pentru soluționarea recursurilor în interesul legii, a tranșat, în data de 14 septembrie 2020, una dintre cele mai dezbătute chestiuni în materia dreptului fiscal, în reglementarea vechiului Cod de procedură fiscală, respectiv care este momentul de la care se calculează termenul de prescripție pentru obligații fiscale aferente impozitului pe profit. Decizia

vine în sprijinul contribuabilului, având în vedere că limitează dreptul autorităților de control de a prelungi termenul de prescripție. Această soluționare vine după o practică de mai bine de 15 ani a organelor de inspecție fiscală care extindeau în mod nelegal și artificial perioada de prescripție a dreptului de a stabili obligații fiscale de la cinci la șase ani, prin calcularea termenului începând cu data de 1 ianuarie a anului următor celui în care legea prevede obligativitatea depunerii Declarației 101 privind impozitul pe profit. Cu toate că, în mod constant, contribuabilii au invocat faptul că nu depunerea declarației de impunere este momentul care marchează debutul termenului de prescripție, ci momentul la care s-a constituit baza de impunere, respectiv sfârșitul anului fiscal pe parcursul căruia s-a obținut profitul impozabil, organele fiscale și-au menținut poziția, iar instanțele de judecată au pronunțat soluții neunitare, susținând fie poziția organelor fiscale, fie pe cea a contribuabilului. Problema a fost soluționată în mod definitiv pe 14 septembrie, de către ICCJ, care, în cadrul recursului în interesul legii, a stabilit că termenul de cinci ani de prescripție a dreptului organului fiscal de a stabili obligații fiscale reprezentând impozit pe profit și accesorii ale acestora curge de la data de 1 ianuarie a anului următor anului fiscal în care s-a realizat profitul impozabil din care rezultă impozitul pe profit datorat de contribuabil. Cu privire la soluția ICCJ, încă nemotivată, ar trebui subliniate o serie de aspecte esențiale. În primul rând, decizia curții supreme este obligatorie, nu numai pentru instanțele de judecată, ci și pentru autoritățile fiscale. Astfel, după publicarea deciziei în Monitorul Oficial, stabilind perioadele ce vor fi supuse în cadrul unei inspecții fiscale preconizate, organele fiscale vor fi obligate, în materia impozitului pe profit, să excludă cel de-al șaselea an de prescripție, pe care îl luau în calcul în mod nelegal și artificial. De asemenea, în privința inspecțiilor fiscale deja începute, organul fiscal trebuie să se abțină să emită orice titlu de creanță fiscală pentru respectivul an ce intră sub incidența prescripției. În cazul în care inspecția fiscală s-a încheiat înainte de publicarea deciziei instanței supreme în Monitorul Oficial și a stabilit obligații fiscale suplimentare cu titlu de impozit pe profit pentru o perioadă care este prescrisă, conform modului de calcul stabilit de ICCJ, contribuabilul va invoca acest aspect în cadrul contestației fiscale, urmând ca organul de soluționare să aplice decizia ICCJ și să constate intervenirea prescripției. Mai mult, decizia pronunțată în cadrul recursului în interesul legii va fi obligatorie și pentru instanțele de judecată, însă numai de la data publicării hotărârii în Monitorul Oficial. În mod cert, decizia va putea fi invocată în mod eficient inclusiv în cursul litigiilor aflate pe rol, unde se ridică problema cu privire la calculul termenului de prescripție, nu doar în cazul litigiilor ce apar după publicarea hotărârii în Monitorul Oficial. De asemenea, dacă litigiul a fost deja soluționat în prima instanță (fără ca decizia să fie publicată) în de acord cu modul de calcul al prescripției stabilit de Înalta Curte, respingându-se astfel excepția prescripției, hotărârea urmează a fi casată în recurs. În concluzie, soluția ICCJ rezolvă o problemă de drept care se referă, în special, la trecut. În ceea ce privește viitorul, noul Cod de procedură fiscală prevede că termenul de prescripție a dreptului de

stabilire a creanțelor fiscale începe să curgă de la data de 1 iulie a anului următor celui pentru care se datorează obligația fiscală. Cu toate că legislația nouă se apropie, cu jumătate de an, de interpretarea dată de instanța supremă, rămâne întrebarea dacă noua legislație nu consacră, la rândul ei, o soluție artificială, neunitară și nesuștinută de vreun temei și dacă nu ar trebui ca și aceasta să se alinieze deciziei stabilite de ICCJ".



Bianca Vlad, Partener, Tax Advisory la Mazars România: "Comisia Europeană a publicat ultimul raport privind deficitul de încasare a TVA (VAT gap) înregistrat de statele membre în anul 2018. Potrivit studiului, țările din UE au pierdut aproximativ 140 miliarde euro din TVA în 2018, cu aproape un miliard de euro mai puțin față de anul 2017. Cifrele publicate indică o îmbunătățire de colectare și în cazul României, care a înregistrat un deficit de încasare de 33,8%, cel mai scăzut din ultimii ani. Totuși, rezultatele ne plasează, din nou, pe ultimul loc în ceea ce privește eficiența colectării TVA la nivelul UE, bugetul de stat continuând să piardă peste 6,5 miliarde euro din TVA care ar fi trebuit colectată. În continuare, sunt necesare eforturi punctuale împotriva fraudei și evaziunii în domeniul TVA, iar pandemia de Covid-19 poate îngreuna și mai mult această luptă. Comisia Europeană recomandă administrațiilor fiscale simplificarea procedurilor și îmbunătățirea cooperării transfrontaliere, într-un context în care previziunile pentru anul 2020 indică o inversare a tendinței de reducere a deficitului de încasare TVA. Efectele pandemiei care se vor resimți în întreaga economie vor avea impact și asupra colectării TVA, studiul arătând că în anul 2020 ne putem aștepta la o creștere a VAT gap cu aproape 13,7%. Reforma și digitalizarea ANAF trebuie să devină prioritatea numărul unu pentru România, în detrimentul unor modificări legislative multiple care, în general, nu au reușit să contribuie la creșterea colectării TVA, cele mai bune exemple fiind celebra declarație 088 privind înregistrarea în scopuri de TVA sau sistemul TVA split, măsuri care s-au dovedit ineficiente și care, în cele din urmă, au fost abrogate. Nu există «rețeta salvatoare» împotriva fraudei și evaziunii fiscale, însă experiența altor țări în care deficitul TVA a scăzut semnificativ arată că o modernizare a administrației fiscale bazată pe digitalizare este una din cele mai bune practici. Accesul autorităților fiscale în timp real la tranzațiile derulate de operatorii economici, controlul electronic de tipul e-audit sau dosarul standard de audit fiscal (SAF-T) sunt metode de conformare fiscală testate, care sunt benefice atât pentru contribuabili, cât și pentru autorități, controlul fiscal derulându-se mult mai eficient astfel". (E.M.)

Dear Partner,

The editorial plan of Agenda Constructiilor magazine for 2021 - 2022 covers sectorial analysis conducted on the construction and installations market and related areas. Presentations will include statistics, trends, detailed thematic studies, comments from key decision makers / opinion leaders and synthetic information on the results of market research conducted by authorized organizations. Please send us your option until March 30th 2021, in order to insert information about your company on topics related to your specific domain of activity in these editions.

REQUEST TO INCLUDE THE COMPANY IN THE SECTORIAL ANALYSIS 2021 - 2022

We want to include our company in the topic of the magazine and we are interested in sending us the following:

- STANDARD INFORMATION REQUEST for an editorial article;
- ADVERTISING OFFER for inserting advertorials and product presentations.

Select the appropriate issue and theme corresponding to your option:



(1) JANUARY - FEBRUARY

FINISHING SYSTEMS

- Dry mortar, screeds, and adhesives for construction sector.
- Ceramic tiles and sanitary wares; marble and natural stone.
- Products and technologies for execution of floors.
- Drywalls, gypsum, ceiling tiles and other similar systems.
- Paints and varnishes.

(2) MARCH - APRIL

ENERGY EFFICIENCY

- Renewable energies - wind, solar, hydro, geothermal, biomass (solutions, installations, equipments, technologies, investments).

HVAC SYSTEMS

- Heating, ventilating and air conditioning systems.
- Boilers and equipments for installation.

PUMPS

- Pumps.

DISTRIBUTION SYSTEMS

- Pipes, tubes and fittings for water, gas and drainage systems.

WATER TREATMENT SYSTEMS

- Wastewater and water treatment systems.

(3) MAY - TOP-AGENDA CONSTRUCTIILOR

MARKET ANALYSIS

- Construction & installation market analysis - outlook 2021 - 2025.

LEADERS

- Contractors, architects, designers.
- Construction materials, installations and thermo insulating systems suppliers.

SUSTAINABLE BUILDINGS

- Energy efficiency - news, trends, legislation, outlook.

(4) JUNE - JULY

MASONRY SYSTEMS

- Brick and autoclaved cellular concrete (ACC). Cement, lime, mineral aggregates.
- Prefabricated structural concrete elements.

CHEMICAL PRODUCTS

- Chemical products, additives, silicones, PU foams.

REINFORCING SYSTEMS

- Geosynthetics.

GEOTECHNICAL ENGINEERING

- Foundations, drilled piles.

(5) AUGUST

TECHNICAL EQUIPMENT

- Construction equipment.
- Power tools.
- Formworks, scaffoldings, and aerial work platforms.
- Elevators and escalators.
- Trucks, vans.

FINANCIAL SERVICES

- Loans, insurances, financial & operational leasing.

INFRASTRUCTURE

- Infrastructure works analysis (motorways, roads, bridges, rails etc).

(6) SEPTEMBER

METAL SYSTEMS

- Metal systems and thermal insulating panels for industrial buildings.
- Roof systems (metal, ceramic and composite).
- Access systems, smoke exhaust and accessories.
- Steel products - metal profiles, reinforcing steel and mesh.

ENERGY EFFICIENCY

- Materials, technologies and systems for electrical installations.
- Automation, access control and security systems.

INDUSTRIAL BUILDINGS

- Industrial building market analysis.

(7) OCTOBER

ENERGY EFFICIENCY

- Renewable energies - wind, solar, hydro, geothermal, biomass (solutions, installations, equipment, technologies, investments).
- Materials for thermo and acoustic insulation.
- Systems and technologies for building refurbishments.
- Technologies for waterproofing.

SUSTAINABLE BUILDINGS

- Energy efficiency - news, trends, legislation and outlook.

OFFICE & RETAIL

- Office & retail market analysis.

(8) NOVEMBER - DECEMBER

MARKET ANALYSIS

- Construction & installation market analysis - outlook 2022 - 2026.

SUSTAINABLE BUILDINGS

- Active & Passive house; Green buildings
- Innovative windows and façade systems; Architectural glass for constructions.
- Opportunities, legislation, outlook for Romanian energy audit market.

CE MARKING

- Opportunities, legislation, outlook for the companies that promote CE marked products.

IT & SOFTWARE & TELECOM

- Architecture CAD Software.
- Management software.
- Telecommunications and internet systems.
- IT&C news.

PERMANENT SECTIONS

- NEWS
- SECTORIAL ANALYSIS
- INTERVIEWS & LEADERS
- PRODUCTS & SUPPLIERS
- ARCHITECTURE & DESIGN
- CONTRACTORS & DEVELOPERS
- BUILDING SITES
- TECHNICAL FEATURES
- SUSTAINABILITY
- NEW TECHNOLOGIES
- EXHIBITIONS & CONFERENCES
- BUSINESS NEWS
- DIGITAL TRANSFORMATION

Company: _____ City: _____ Country: _____

County (district): _____ Address: _____

Field of activity: _____

Phone: _____ Fax: _____ e-mail: _____

MRS/MR: _____ Position: _____

Please send the completed form to e-mail: office@agendaconstructiilor.ro; fax: +4021/336.04.16, +4021/336.04.17
or by mail to our address: No. 17 Enăchiță Văcărescu Street, District 4, Bucharest, Romania www.agendaconstructiilor.ro

“Frumusețea produselor ROCKWOOL este că ele ne înconjoară peste tot și, chiar dacă uneori nu sunt vizibile, ne fac viața mult mai confortabilă”



Peste 80 de ani de istorie pentru un veritabil etalon al industriei de sisteme de termoizolare pe bază de vată minerală bazaltică

“There is something exciting about turning an abundant, ancient resource into a range of products that enrich modern life and address global challenges. The beauty of our products is that they are all around us, all the time, no matter where we are. Yes, they are quiet, and often go unnoticed, but the silent, often hidden existence of these products make our lives measurably more comfortable and enjoyable.” Aceste cuvinte aparțin lui Jens Birgersson, CEO și președinte al consiliului de administrație al grupului danez ROCKWOOL, unul dintre cei mai reputați furnizori globali de sisteme ultraperformante de termoizolare, din gama vatei minerale bazaltice. Cu o istorie de peste 80 de ani, compania fondată în 1935 este un deschizător de drumuri în utilizarea acestui tip de material pentru realizarea de sisteme de termoizolare, care au fost utilizate inițial în Peninsula Scandinavică. Producția propriu-zisă a fost lansată un an mai târziu pe baza desenelor și drepturilor de proprietate deținute.

Fabrica din România, pe harta strategiei de dezvoltare a grupului

După război, în 1951 a fost inaugurată subsidiara din Germania, unde au și demarat, de altfel, primele operațiuni de producție din afara Scandinaviei, în anul 1954. În timpul crizei OPEC de la începutul deceniului al optulea al secolului trecut, odată cu majorarea semnificativă a prețurilor la energia electrică, beneficiarii au început să conștientizeze acut avantajele utilizării vatei minerale pentru termoizolare. În consecință, ROCKWOOL a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri de la 360 milioane coroane daneze (DKK) în 1970 la 1,6 miliarde DKK în 1979. Anii '80 s-au caracterizat printr-o extindere masivă a portofoliului de produse, executate pe baza unei tehnologii de mare eficiență. La finele deceniului respectiv a fost deschisă prima unitate de producție din America de Nord, în Ontario - Canada, punându-se astfel bazele unei viitoare expansiuni în regiune. Acesta a fost, de altfel, semnalul unei extinderi masive a

operațiunilor, care a demarat la puțin timp după aceea, ROCKWOOL înregistrând rate extrem de rapide de creștere extensivă din punct de vedere geografic. Procesul a vizat inițial zona Europei, pentru că începând cu anul 2000 să continue în Extremul Orient. Un eveniment important a fost reprezentat de listarea grupului la Bursa de Valori din Copenhaga, care a avut loc în 1996. Jens Birgersson a devenit director executiv al ROCKWOOL în 2015, lansând un program îndrăzneț de transformare a afacerii, care a fost încununat de succes în doar un an după aplicarea sa. 2017 a marcat aniversarea a opt decenii de succes pe piața mondială de profil, cu această ocazie fiind demarat un nou plan de dezvoltare menit să susțină expansiunea viitoare și creșterea profitabilă a afacerilor. Primele semne concrete ale transpunerii în practică a strategiei respective nu au întârziat să apară, în același an fiind achiziționat un pachet de acțiuni al producătorului elvețian de vată minerală Flumroc, cu o cifră de afaceri de aproximativ 67 milioane CHF. În 2018, a fost preluat controlul asupra fabricantului chinez



Yangzhou KEWO Energ Conservation New Materials, pentru ca după numai un an să fie inaugurată unitatea de producție din Ploiești - România. Nici în acest an operațiunile de expansiune nu au fost stopate, recent fiind achiziționată afacerea de panouri acustice Paroc, care operează în prezent sub brandul Parafon. Practic, în prezent ROCKWOOL operează în Europa (Austria, Bielorusia, Belgia, Bulgaria, Croația, Cehia, Danemarca, Germania, Elveția, Estonia, Federația Rusă, Finlanda, Franța, Italia, Letonia, Lituania, Marea Britanie, Norvegia, Olanda, Polonia, România, Slovacia, Spania, Suedia, Ucraina, Turcia, Ungaria), America de Nord (Canada, Mexic, SUA), Asia (China, India, Malaezia, Filipine, Singapore, Thailanda, Vietnam) și Africa (Emiratele Arabe Unite).

Sustenabilitate și CSR - doi dintre pilonii fundamentali ai politicilor de creștere durabilă

Portofoliul de produse al grupului este extins și include soluții tehnice de izolare pentru procese industriale și aplicații offshore (ce prezintă avantaje nete de reducere a pierderilor de căldură, limitare a emisiilor de gaze cu efect de seră și au o amprentă minimă de carbon), sisteme de termoizolare și protecție pasivă împotriva incendiilor (ideale grație caracteristicilor de reciclabilitate completă, încadrare în clasa A1 de reacție la foc, capacitate de întârziere a propagării incendiului, durabilitate, reziliență, facilitate

în montaj), produse personalizate pentru partenerii industriali (aplicabile în sectorul HVAC, care nu ard, nu emit fum și asigură o funcționare silențioasă a aparatelor de aer condiționat), sisteme pentru izolarea plăcilor exterioare ale clădirilor, materiale pentru producția hortică destinată susținerii politicilor actuale de sustenabilitate etc. Practic, toate soluțiile promovate de ROCKWOOL contribuie în mod semnificativ la combaterea schimbărilor climatice, încurajarea



Activitatea ROCKWOOL, reflectată în cifre ce relevă performanța financiară

Cel mai recent raport anual elaborat de ROCKWOOL indică, pentru 2019, o cifră de afaceri de 2,75 miliarde euro, în creștere cu 2,2% față de exercițiul financiar precedent. Veniturile operaționale s-au plasat la 372 milioane euro (+9,1%), fiind corespunzătoare unei marje de 13,5%, iar indicatorul FCF (flux liber de numerar) a fost de 2 milioane de euro, în scădere de la 196 milioane de euro, cât consemna la finele lui 2018. Analiza structurală a activității operaționale indică scăderi de 0,3% pe segmentul soluțiilor de izolare (variația fiind determinată în valute locale, după eliminarea impactului valutar rezultând un spor de 0,6%), în vreme ce în sectorul sistemelor s-a înregistrat un avans de 10,5% (12,1% în moneda euro). Practic, încasările defalcate pe cele două categorii au fost de 2,07 miliarde euro, respectiv 680 milioane euro. Din punct de vedere geografic, în Europa de Vest livrările au crescut cu 0,2% în trimestrul al patrulea din 2019 (în special în Franța și Marea Britanie, în timp ce în Germania s-au înregistrat anumite dificultăți), iar în centrul și estul continentului, inclusiv în

Federația Rusă, a avut loc un declin de 8,2%. Cea mai bună dinamică a fost raportată în America de Nord și Asia, unde rezultatele s-au ajustat pozitiv cu 4,5%. Investițiile s-au accelerat în perioada analizată (fapt reflectat inclusiv de evoluția FCF), la nivelul întregului an fiind alocate fonduri de 400 milioane euro, din care 108 milioane de euro doar în trimestrul al patrulea (față de 85 milioane de euro în intervalul corespunzător al anului anterior). Datele financiare oficiale pentru România relevă o cifră de afaceri de 94 milioane de lei, realizată în anul fiscal 2018. Recent, compania a deschis prima fabrică amplasată în țara noastră, investiția aferentă fiind de 50 milioane de euro. Unitatea are o capacitate de aproximativ 45.000 de tone pe an și este construită pe un teren de 30 de hectare, situat în parcul industrial Ploiești West Park, din localitatea Ariceștii Rahtivani.

economiei circulare (axate pe reciclare), asigurarea unui confort ridicat utilizatorilor. Strategia operațională actuală prevede maximizarea impactului generat de produsele comercializate, concomitent cu minimizarea efectelor pe care procesele de fabricație le exercită asupra mediului. Din prima categorie de măsuri se remarcă creșterea gradului de fonoizolare, construcția de imobile eficiente din punct de vedere energetic, scăderea amprentei de carbon, iar din cea de-a doua îmbunătățirea ciclului apei folosite în industrie, reducerea accidentelor și a incidentelor de muncă, minimizarea deșeurilor rezultate din producție și scăderea drastică a emisiilor de dioxid de carbon din activitățile de fabricație. Orientarea explicită a grupului spre sustenabilitate și responsabilitate

corporatistă (CSR) este reflectată inclusiv de alocarea a 23% din dividendele aferente performanței financiare către activitățile derulate de Fundația ROCKWOOL. Toate aceste politici sunt implementate în mod susținut de întreaga echipă a grupului danez, formată din peste 11.000 de profesioniști ce activează în 39 de state de pe întregul mapamond. Din punct de vedere al dezvoltării durabile, numai soluțiile principale de la ROCKWOOL, din gama sistemelor de termoizolare vândute pe parcursul unui singur an, asigură economii mai mari de 200 milioane tone de dioxid de carbon, în condițiile în care conținutul de material reciclat în structura produselor respective atinge nivelul de 50%. Performanța din acest ultim punct

de vedere este și mai mare în cazul panourilor arhitecturale decorative, pentru fațade ventilate Rockpanel, la care conținutul de material reciclat este 100%. Dintre construcțiile de referință la care ROCKWOOL a participat prin furnizarea de soluții pe bază de vată minerală bazaltică se numără Turnul Eiffel - Paris, Empire State Building - New York, Balșoi Theater - Moscova, Turnu Agbar - Barcelona, Marina Bay Sands - Singapore, The Shard - Londra, Filarmonica din Paris, podul Hong Kong - Zhuhai - Macau, Petronas Twin Towers - Kuala Lumpur, muzeul State Hermitage - Sankt Petersburg, Olympic Park Stadium și Teatrul Shakespeare - Londra.

Produse pentru termoizolare exterioară de tip ETICS, fabricate în România cu tehnologia „Dual Density”

FRONTROCK MAX PLUS, FRONTROCK EXTRA - FRONTROCK RENO și FRONTROCK RP-PT



termică, protecția fonică și protecția la foc a fațadelor în sistemele de termoizolare exterioară (ETICS). Se montează în contact cu suprafața suport prin lipire cu adeziv și prin ancorare suplimentară cu dibluri. Nu se recomandă în zona de soclu și de contact cu terenul.

În plus, plăcile **FRONTROCK EXTRA - FRONTROCK RENO** prezintă o încărcare punctuală de 500 N ce le conferă duranță la șocuri mecanice și asigură o aplicare facilă a stratului de armare, datorită suprafeței extrem de rigide de la exterior.

Plăcile **FRONTROCK RP-PT** (= 0,039 W/mK) sunt destinate realizării de termosisteme cu grosime redusă, fiind recomandate atât pentru lucrări de restaurare, cât și ca învelitori ușoare de fațade. La o dimensiune de 20 mm, rezistența termică este de 0,5 mpK/W pentru ca la 100 mm să atingă 2,55 mpK/W.

Pentru a identifica mai ușor partea dinspre exterior a plăcii, produsele vor fi marcate cu brandul **ROCKWOOL**, care va înlocui cele două linii imprimare.

Caracteristici:

- Termoizolare, protecție la foc, protecție împotriva propagării flăcărilor, protecție fonică.
- Plăci hidrofobizate; permeabile la vapori; stabile dimensional; rezistente la mediu alcalin.
- Produse minerale, rezistente la acțiunea dăunătorilor, nu dăunează sănătății.

Plăcile de vată minerală bazaltică din gama Frontrock, realizate pe baza tehnologiei Dual Density, sunt special proiectate pentru a maximiza proprietățile de izolare termică, fonică, precum și pe cele de protecție la foc a fațadelor dotate cu sisteme de termoizolare exterioară de tip ETICS. Produsul integrează două straturi de vată minerală bazaltică, având densități diferite, ambele fiind hidrofobizate în masă. Plăcile se adaptează pereților neuniformi, stratul superior având o densitate mărită, care îi conferă o rezistență superioară la acțiuni mecanice și la impact.

FRONTROCK MAX PLUS (coeficient de conductivitate termică liniară = 0,035 W/mK) și **FRONTROCK EXTRA - FRONTROCK RENO** (= 0,036 W/mK) sunt special concepute pentru izolarea



Roboți industriali folosiți la unitatea de producție din România „Viitorul arată bine ... calitatea produselor și serviciilor va deveni o normalitate”

Istoria ROCKWOOL România este nemijlocit legată de cariera lui Florin Popescu, Business Unit Manager ROCKWOOL Balkans. Cu tenacitate, seriozitate și profesionalism, aceasta a promovat pe piața autohtonă soluții de mare performanță tehnică, chiar într-o perioadă în care acestea nu erau solicitate de utilizatori în măsura în care acest lucru s-ar fi impus. Meritele expertului român sunt cu atât mai mari cu cât nu a abdicat niciodată de la principiile sale și a perseverat în demersurile de educare a clienților, prin relevarea avantajelor nete pe care soluțiile pe bază de vată minerală bazaltică le asigură proiectelor la care sunt folosite. Odată cu trecerea timpului și aplicarea inclusiv în România a unor standarde occidentale, cererea pentru asemenea produse a sporit considerabil, fiind încurajată inclusiv de tragediile produse de incendii. Trendul ascendent a justificat decizia managementului grupului de a investi în țara noastră și de a construi o fabrică modernă de vată minerală, care să susțină atât cererea din România, cât și pe cea din zonele învecinate. La acest subiect și la alte teme de interes pentru specialiștii din construcții se referă în continuare oficialul reprezentanței ROCKWOOL.

- Cum caracterizați evoluția cifrei de afaceri din ultimii ani, la nivelul companiei a cărei activitate o coordonați?

- Cifra de afaceri a ROCKWOOL România a fost în continuă creștere în perioada respectivă, înregistrând inclusiv majorări cu două cifre. Chiar și prima parte a anului în curs a fost una bună, concretizată prin faptul că în primul semestru am reușit o creștere de 13% a vânzărilor. Din păcate, pandemia Covid-19 ne-a afectat și pe noi, venind într-un moment excelent pentru afaceri, în care încasările sporeau în mod accelerat. Veniturile au scăzut în acest context, însă, din fericire, nu s-au prăbușit. Am reușit să ne menținem la un nivel bun, datorită încrederii pe care clienții noștri o au în noi, după mai mult de 20 de ani de activitate pe piață, precum și datorită faptului că deținem fabrica din județul Prahova. De asemenea, echipa noastră s-a mobilizat foarte bine în acest interval, ceea ce ne-a permis să ne dezvoltăm capacitatea de reacție și să facem față bine tuturor provocărilor. Concret, la unitatea din România am lansat în fabricație soluții din gamele Hardrock, Dachrock și Frontrock, marcând, astfel, primele materiale pe bază de vată minerală bazaltică realizate prin tehnologia “Dual Density” în țara noastră. De asemenea, am instalat roboți industriali care fac ca procesele de producție să devină mai eficiente.

- Ce previziuni aveți, pe termen scurt și mediu, luând în considerare inclusiv faptul că dețineți o fabrică pe plan local?

- Suntem moderat optimiști atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu. Credem că parcurgem o perioadă de revenire economică, care este palpabilă, deși nu foarte solidă și care poate fi influențată de direcțiile neprevăzute

în care poate evolua economia mondială. Pe termen lung, ne punem mari speranțe în finanțările care vor veni de la Uniunea Europeană, mai ales cele 30,5 miliarde euro ce reprezintă fondurile de recuperare economică din programul Next Generation. Din acestea, 11,3 miliarde euro vor trebui cheltuite conform principiilor Green Deal (pactul ecologic european). Dacă analizăm declarațiile Ursulei von der Leyen, președinte al Comisiei Europene, renovarea clădirilor este esențială pentru atingerea obiectivelor acestui pact. Revenind la România, desigur că ROCKWOOL are un avantaj datorită existenței fabricii noastre de vată bazaltică din Ariceștii-Rahtivani, dar la fel de important este și brandul puternic, de încredere, pe care l-am construit în acești ani.

- Care au fost măsurile pe care le-ați implementat la nivelul companiei pentru a consolida cota de piață?

- Activitățile legate de fabrică, adică noile produse și echipamente, au constituit principalele măsuri pe care le-am avut permanent în vedere. Dincolo de aceasta, ne-am consolidat echipa atât în ceea ce privește activitatea de vânzări, cât și cea de producție. Într-o perioadă în care se făceau concedieri, noi am angajat oameni și nici nu am redus salariile personalului existent.

- În ce măsură a contribuit problematica protecției la foc la creșterea vânzărilor din România?

- Siguranța la incendiu a reprezentat mereu un atu al produselor ROCKWOOL, întrucât ele fac parte din Euroclasa A1, cu gradul de protecție cel mai ridicat la incendiu. Pe scurt, materialele respective nu ard și contribuie în mod semnificativ la limitarea propagării focului în timpul incendiului. În ultimii ani, populația și mai ales specialiștii au înclinat tot mai mult spre soluții sigure din punctul de vedere al acestui risc major, pe măsură ce au conștientizat că în joc sunt bunurile și, mai presus de toate, viețile noastre și ale celor dragi. Acum este rândul autorităților să aducă la zi legislația din domeniu.

- Care sunt principalele noutăți din portofoliu și la ce proiecte ați participat recent?

- Am vorbit deja despre lansările recente de produse, care fac parte din gamele Hardrock, Dachrock și Frontrock. Având în vedere faptul că suntem parte integrantă a unei entități aflate în continuă dezvoltare, încercăm permanent să fim în avangarda inovației. În ceea ce privește proiectele, ar putea fi menționate Belvedere Residences (faza 3), Hotel Ibis București, conversia halei Laminor, spitalul Marie Curie, One Herăstrău Park, One Mircea Eliade, Iride Park, Țiriac Tower, Dâmbovița Mall Târgoviște, Neo Mamaia, Triama Residenz etc.

- Ce dificultăți întâmpinați în desfășurarea activității?

- Problemele sunt aceleași cu care se confruntă și ceilalți competitori activi pe piață, începând cu legislația neactualizată și terminând cu imprevizibilitatea mediului



Florin Popescu, Business Unit Manager
ROCKWOOL Balkans

economic. Noi încercăm să ne consolidăm permanent organizația și să fim pregătiți pentru șocurile pe care orice companie le înfruntă, mai ales pentru o perioadă precum cea pe care o traversăm la momentul actual.

- Cum se adaptează ROCKWOOL la noua paradigmă a celei de-a patra revoluții industriale, care are în centrul său digitalizarea?

- Consider că ne adaptăm bine și mergem ferm în sensul digitalizării. Oricum urmăream această direcție de mai mulți ani, doar că în prezent accelerăm procesul respectiv. Cine nu face față schimbărilor aduse de digitalizare se supune unor riscuri serioase de înregistrare a unor pierderi în viitor.

- Ce perspective de dezvoltare întrevedeți pe termen scurt și mediu pe piața pe care activați?

- Contextul actual este caracterizat de incertitudine, dar cred că avem și câteva constante foarte importante, venind în special din direcția UE. Mă bucură atenția dată pactului verde european, care își propune să mobilizeze 1.000 de miliarde de euro pentru combaterea schimbărilor climatice. Sume mari vor merge pentru renovarea clădirilor, iar România va avea partea ei, mai ales că avem de cheltuit 80 de miliarde de euro în următorii ani. Dincolo de bani, obligațiile pe care le impun directivele și regulamentele europene încurajează eficiența energetică în clădiri. Un alt factor ține de preferințele consumatorilor, ce se orientează spre produse care nu doar că reduc facturile la energie, dar asigură și un confort interior, laolaltă cu siguranța la incendiu.

- În final, adresați un mesaj partenerilor și competitorilor.

- Partenerilor aș vrea să le mulțumesc că ne sunt alături și îi asigurăm că zi de zi de facem tot ce putem pentru ca lucrurile să se dezvolte în direcția bună. Competitorilor le spun: viitorul arată bine pentru toți și trebuie să depunem eforturi pentru a avea fiecare o parte dintr-o piață tot mai mare, în care calitatea produselor și a serviciilor să devină o normalitate și nu doar un avantaj al clienților noștri. ■

PEIKKO estimează afaceri de până la 10 milioane de euro, în acest an



Producătorul finlandez de structuri din oțel pentru clădiri Peikko mizează pe o cifră de afaceri de 7-10 milioane de euro în România în 2020, după ce în prima jumătate a anului vânzările companiei au ajuns la aproape 3 milioane de euro. Compania deține o unitate de producție în localitatea Bolintin Deal, achiziționată în 2018. Peikko România a început producția în 2019 și primele livrări au fost realizate în afara țării, în Germania, Danemarca și Elveția. În continuare, pe termen scurt și mediu, compania urmează să investească în dezvoltarea resursei umane și a noilor produse, în vederea creșterii business-ului local.

Peikko Group Corporation, lider mondial în structuri slim-floor, aplicații în domeniul energiei eoliene și tehnologii pentru construcții din beton prefabricat sau monolit, are birouri de vânzări în peste 30 de țări din Asia-Pacific, Europa, Africa, Orientul Mijlociu și America de Nord, cu operațiuni de producție în unsprezece țări. Peikko a generat o cifră de afaceri de 231 milioane de euro în 2019, având peste 1.800 de angajați.

- Care sunt principalele tendințe de pe piața structurilor din oțel pentru clădiri? Cum a evoluat acest sector în 2020?

- Principalele tendințe care marchează întreaga piață de construcții în această perioadă sunt reprezentate de scurtarea duratei proceselor de construcție, alinierea la economia circulară și reducerea amprentei de CO₂. Acestea sunt valabile și pentru aria noastră de activitate. Dezvoltatorii și antreprenorii înțeleg tot mai mult avantajele unui proces de construcție rapid - reducerea costurilor fixe pe șantier, rentabilitate mai rapidă a investițiilor etc. Ultimii ani au demonstrat o cerere tot mai mare pentru mutarea cât mai multor procese de pe șantierele de construcții în fabrici, unde elementele pot fi produse într-un mediu controlat și sigur, ceea ce asigură rapiditate în execuție și mai puțină forță de muncă necesară pe șantier, la o calitate mai ridicată.

În ceea ce privește emisiile de CO₂, investitorii pun tot mai mare accent pe certificări de tipul BREEAM sau LEED, de unde rezultă o preocupare în creștere pentru costurile întregului ciclu de utilizare a clădirilor, nu numai pentru cele prevăzute inițial. S-a dovedit că, pe întreaga durată de viață a unei clădiri, 75% reprezintă costuri operaționale și numai 25% costuri de construcție, iar acest fapt trebuie luat în considerare încă de la începutul etapei de proiectare.

- Cum a evoluat business-ul Peikko în România, în acest context?

- Anul 2019 a fost pentru Peikko România un punct de plecare și anul creșterii. Ne continuăm dezvoltarea în 2020 și ne-am mărit numărul de angajați cu 50%. Rezultate ale acestei evoluții pozitive sunt creșterea volumelor de producție și extinderea portofoliului. Din 2021 intenționăm să începem să producem o versiune „verde” a produsului nostru cheie Deltabeam® în România, care va contribui



Laimonas Luižys

Funcția/Firma: director general, Peikko România;
Experiență profesională: 13 ani pe piața internațională a materialelor pentru construcții.

PEIKKO, to reach 10 million euro turnover, in 2020

Year 2019 was the year of process implementation and finetuning of production for Peikko Romania, leading manufacturer of steel structures for buildings, and part of Peikko Group Corporation. For the first half of 2020, the company reached almost 3 million euro sales and the management expects to close this year reaching 7-10 million euro. Peikko owns a production unit in Bolintin Deal, purchased in 2018, and started production in 2019, the first deliveries being made abroad, in Germany, Denmark and Switzerland. Further, the company will invest in human resource development and new products, to grow the business in Romania. According to Laimonas Luižys, the General Manager of Peikko Romania, Peikko Group is a forerunner in the construction market. "We are the ones who aim to make trends and are willing to meet customer needs as well as support our partners. Peikko is the first company to introduce seismic-proof precast bolted column connections. There are already BIM and CAD libraries of Peikko products available for engineers. Many projects in Peikko are already executed using BIM in collaboration with customers and their engineering companies". Peikko Group Corporation is a leading global supplier of slim floor structures, wind energy applications and connection technology for precast and cast-in-situ. Peikko's innovative solutions offer a faster, safer, and more efficient way to design and build. The Group has sales offices in over 30 countries in Asia-Pacific, Europe, Africa, the Middle East, and North America, with manufacturing operations in eleven countries. Peikko generated a turnover of EUR 231 million in 2019.

la economia circulară și la reducerea amprentei de CO₂ a clădirilor.

- Ce impact a avut pandemia Covid-19 asupra pieței și activității companiei?

- În general, piața construcțiilor funcționează într-o inerție determinată de durată mare de implementare a proiectelor. Niciun dezvoltator nu vrea să înghețe un proiect în mijlocul execuției acestuia. Efectul real al pandemiei de Covid-19 va începe să se resimtă, cel

mai probabil, de la sfârșitul acestui an, când proiectele în curs vor trece la etapa finală a amenajărilor interioare și cele planificate ar putea să nu înceapă. Există deja o stare de incertitudine pe piață, iar dezvoltatorii își monitorizează activitatea reciproc și așteaptă să vadă cine va accepta riscuri mai mari. Oamenii vor învăța să trăiască cu Covid-19 și doar timpul va arăta dacă cei care au curaj ar putea câștiga dublu sau vor pierde chiar mai mult.

- Care sunt principalele proiecte la care participați, în prezent, în România?

- Peikko este o companie cu o istorie îndelungată, înființată în Finlanda în 1965 și face acum primii pași pe piața construcțiilor din România. Peikko România deține una dintre cele 11 unități de producție ale grupului la nivel mondial, iar activitatea unității din Bolintin Deal este o componentă esențială a lanțului internațional de aprovizionare al Peikko. Produse fabricate aici au ajuns deja la lucrări majore în Finlanda, Olanda, Germania, Danemarca, Letonia, Ungaria și chiar în Africa de Sud. În România am fost implicați în mai multe proiecte de anvergură. În această perioadă livrăm componente pentru structura proiectului UBC 0 din Timișoara, clădire cu 27 de etaje ce va fi cea mai înaltă din România, la finalizarea construcției.

- Ce investiții și ce obiective de dezvoltare aveți planificate la nivel național?

- Toate investițiile majore ale Peikko în România au vizat achiziția, dezvoltarea și startul producției la fabrica din Bolintin Deal, astfel încât, pe termen scurt, vom investi doar în resursa umană. Investițiile pe termen mediu vor depinde de cererea de pe piață și vor viza dezvoltarea de produse noi. În fiecare an, grupul Peikko investește semnificativ în cercetarea și dezvoltarea produselor sale, cu scopul de a face industria construcțiilor mai rapidă, mai sigură și mai eficientă. Obiectivele noastre sunt exprimate în patru valori Peikko: satisfacerea nevoilor clienților, respect și încredere reciprocă, scopul de a fi mai buni în fiecare zi și creșterea profitabilității.

- Cum vă aliniați noilor tendințe privind digitalizarea și noile tehnologii în construcții?

- Peikko este un precursor pe piața construcțiilor, care creează tendințe și le promovează în sprijinul clienților și al partenerilor. Peikko este prima companie care a dezvoltat conexiuni pentru stâlpi prefabricați cu rezistență seismică. Există deja biblioteci BIM și CAD de produse Peikko disponibile pentru ingineri și un software gratuit Peikko Designer®, disponibil pe site-ul companiei. Multe dintre proiectele Peikko sunt deja executate folosind BIM în colaborare cu clienții și companiile de inginerie, tehnologie ce face schimbul de informații mai eficient și reduce riscurile de erori sau blocaje în cadrul proiectelor. Aș vrea să invit, pe această cale, arhitecți și ingineri inovatori și deschiși, să discute cu noi despre ideile lor și despre modul în care Peikko ar putea să le fie un partener de încredere în dezvoltarea de soluții și în execuție. **(E.M.)**

BASF: Creștere de 10-13% a vânzărilor de sisteme pentru hidroizolații



Vânzările de materiale pentru hidroizolații realizate de grupul german BASF în România au înregistrat o creștere de 10%-13% în primele șase luni ale acestui an, comparativ cu perioada corespunzătoare din 2019. Pentru întregul an în curs, estimările companiei indică menținerea acestei dinamici, în contextul în care activitatea din sectorul de construcții rămâne la un nivel optim. BASF România livrează, la nivel național, membrane lichide pe bază de poliuretan și poliuree, precum și hidroizolații cimentoase elastice și flexibile, toate produse în fabricile grupului din Germania.



Cosmin Ionescu (42 de ani)

Funcția/Firma: Sales Manager Construction Systems România, Bulgaria, Serbia, în cadrul BASF Master Builders Solutions;

Experiență profesională: 12 ani în industria materialelor pentru construcții.

- Care au fost cele mai bine-vândute produse din oferta BASF în acest an?

- Și în acest an, membranele pe bază de poliuree au stat la baza creșterii cifrei de afaceri pe segmentul hidroizolațiilor. Pentru că au un spectru larg de utilizări în proiecte de impermeabilizare a parcarilor auto, bazinelor de apă, acoperișurilor, podurilor, și performanțe superioare comparativ cu sistemele tradiționale, au început să capete notorietate și, evident, beneficiază de o creștere susținută.

- Pentru ce proiecte de anvergură livrați sisteme?

- Furnizăm sisteme hidroizolatoare pe bază de poliuree pentru un proiect important de infrastructură aflat în desfășurare. Este vorba de sisteme de impermeabilizare a podurilor sub stratul de asfalt, aplicate în formă

lichidă, cu întărire ultra-rapidă, de ordinul secundelor, care au performanțe superioare nete față de sistemele clasice pe bază de membrane prefabricate de bitum și timp de execuție mai rapid. De asemenea, am furnizat sisteme de protecție cu membrane hidroizolatoare încorporate pentru reabilitarea parcarii subterane a clădirii de birouri America House din Piața Victoriei, pentru parcare exterioră Iride Park și avem în

derulare proiecte de impermeabilizare a parcarilor subterane și rezervoarelor de apă pentru Jiului Office Building J8, dezvoltat de Portland Trust, dar și pentru U Center, Millo Office, Tandem Office dezvoltate de Forte Partners.

- Cum a evoluat piața materialelor pentru hidroizolații în 2020 și ce perspective sunt în domeniu?

- Piața construcțiilor, în ansamblu, nu a resimțit încă impactul provocat de coronavirus în alte industrii, datorită proiectelor aflate deja în derulare la sfârșitul anului 2019. Acest lucru a influențat pozitiv și piața hidroizolațiilor până în acest moment. În opinia mea trendul este optimist în 2020, cu o creștere de cel puțin 5% față de anul anterior. Este, însă, dificil de estimat impactul pe termen mediu, însă probabil va exista o încetinire a cererii în 2021, urmată de o revenire treptată în 2022 și o creștere în 2023.

- Care sunt noile oportunități și riscuri de pe piața construcțiilor?

- Ca și în anii precedenți, vedem la momentul acesta potențial pe zona de renovări în retail, office și industrial, iar în următorii ani pe segmentul de infrastructură. Evident, riscurile sunt asociate cu lipsa posibilă a finanțării din partea statului, cel puțin în infrastructură, și cu scăderea cererii în retail și office, care poate duce la scăderea bugetelor alocate de investitori. (E.M.)

URSA: Concurența nelocală va afecta în continuare sectorul izolațiilor



Ursa România, importator de vată minerală și parte a grupului german Xella, a reușit să-și mențină vânzările din primele opt luni ale acestui an la nivelul perioadei corespunzătoare din 2019, în pofida dificultăților generate de pandemia de Covid-19 și a restricțiilor de circulație. În continuare, compania propune pieței locale de izolații cele mai noi tehnologii specifice, aliniată strategiilor internaționale de eficiență energetică și construcții durabile. La nivel național, Ursa este activă de 26 de ani, comercializând mărcile de vată minerală URSA Glasswool și URSA Terra, fabricate în Slovenia și Rusia. Ursa derulează în România afaceri anuale de 5-6 milioane de euro.



Sorin Pană (48 de ani)

Funcția/Firma: director comercial, Ursa România;

Experiență profesională: 17 ani în domeniul comercializării de materiale pentru construcții.

- Cum au evoluat vânzările de materiale pentru izolații în 2020?

- Evident, vânzările au fost influențate de pandemie, în perioada martie-mai 2020, dar apoi și-au revenit și chiar au crescut pe segmentul premium. De altfel, am prevăzut această creștere, datorată conștientizării situației că sunt cheltuieli mult prea mari cu încălzirea, în contextul diminuării puternice a veniturilor. Cum spuneam, am prevăzut această schimbare de mentalitate și am avut, astfel, suficiente produse premium pe stoc, astfel încât să facem față cererii pieței.

- Care sunt cele mai mari proiecte realizate cu produse Ursa în 2020?

- Cel mai important proiect realizat până în septembrie 2020 a fost izolarea unei hale industriale cu produsul premium Ursa SF32. S-a folosit o grosime a izolației de 150 mm, iar suprafața totală izolată a fost de peste 7.000 mp.


- Aveți planificate noi investiții în extinderea activității sau lansarea de produse noi?

- Da, am lansat deja familia de produse Ursa Tech Lamella, pentru izolațiile industriale cu temperaturi de până la 260 °C, și mai pregătim, pentru începutul anului viitor, încă două soluții revoluționare pentru această piață, despre care vom discuta la momentul respectiv.

- Ce impact vor avea programele naționale de renovare a clădirilor asupra pieței de izolații?

- Indiferent de numărul și amploarea programelor de renovare deschise pentru România sau lansate aici, este mult mai important cum se vor implementa acestea. Trebuie să ținem cont de faptul că funcționăm într-o piață în care bagajul de cunoștințe tehnice este la un nivel mediu spre scăzut, la toți cei implicați (începând cu arhitecții și terminând cu clienții finali, fie ei companii de stat sau private, sau un simplu cetățean). Acest lucru afectează în primul rând capacitatea de înțelegere a importanței unei renovări corecte și complete, și credem că vom avea multe situații în care anumite produse sau soluții vor fi împinse în față prin concurență nelocală și specularea lipsei de cunoștințe. Vom vedea, din nou, izolații montate aiurea, sau degeaba, cum este deja clasicul gard de cimitir pe care s-a montat un termosistem din polistiren. (E.M.)

ISOVER: Casa Eficientă Energetic va crește cu 200 milioane euro această piață

 *Promotor al acțiunilor de reducere a impactului sectorului construcțiilor asupra mediului înconjurător, Saint-Gobain, membru fondator al Asociației Române pentru Eficiență Energetică (ROENEF), a susținut încă de la început programul „Casa Eficientă Energetic”, primul program guvernamental de finanțare a creșterii eficienței energetice a caselor unifamiliale. Cu un buget total de 429 milioane de lei estimările indică faptul că acest program va genera pe piața eficienței energetice o creștere estimată la 200 de milioane de euro în următorii doi ani, urmând a avea un impact pozitiv semnificativ asupra segmentului de renovări. Prin divizia ISOVER, Saint-Gobain este lider al pieței locale de sisteme de termoizolare pe bază de vată minerală. Prin extinderea liniei de vată bazaltică din cadrul fabricii din Ploiești, Grupul și-a extins gama de produse și soluții, adaptându-se dezvoltării constante de pe piața regională.*



Ovidiu Păscuțiu

Funcția/Firma: CEO, Saint-Gobain România;

Experiență profesională: 17 ani pe piața materialelor de construcții (atât în România, cât și în străinătate).

- **Cum credeți că se va construi din 2021, odată cu intrarea în vigoare a directivelor pentru construcții nZEB? Este pregătită România să construiască clădiri nZEB?**

- Primul pas în realizarea de construcții eficiente energetic este adoptarea de către autoritățile naționale, precum MLPDA, a unor niveluri de performanță energetică ambițioase, similare celor adoptate de țările din UE care au condiții climatice și economice asemănătoare cu cele ale României. Dacă nivelurile de performanță energetică cerute vor fi modeste, comparabile cu cele din documentele normative actuale (Normativul C 107-2005, revizuit în 2010), sau chiar mai slabe, atunci clădirile vor fi construite la fel ca până acum. În România există specialiști și materiale care să permită construcția de clădiri cu niveluri de performanță energetică mult mai ridicate decât cele prevăzute de legislația actuală. Este, însă, nevoie de un demers de adaptare a acesteia, care să dezvolte piața, și de un proces de educare a beneficiarului final, investitorului, dar și de perfecționare a celor care pun în practică aceste soluții moderne.

- **Cum sunt primite produsele eficiente energetic de piața din România?**

- Experiența noastră în ceea ce privește comercializarea produselor eficiente energetic ne permite o analiză holistică a percepției pieței: dacă la început ne-am confruntat cu o cerere relativ scăzută, astăzi acestea sunt adoptate de proiectanți, constructori și beneficiari. Cererea de produse eficiente energetic se află pe o linie ascendentă, piața este din ce în ce mai informată și caută soluții performante. La Saint-Gobain, credem în importanța dezvoltării și îmbunătățirii permanente a produselor pentru a asigura un mediu de viață mai bun, mai confortabil și pentru a garanta durabilitatea clădirilor atât pentru clădiri noi, cât și pentru cele renovate. Soluțiile noastre au scopul de a ridica standardul de viață al oamenilor prin utilizarea de bune izolații termice, acustice și de protecție la foc, ce cresc eficiența energetică a clădirilor, nivelul de confort și de siguranță al oamenilor și care protejează, totodată, mediul înconjurător, obiectivul Saint-Gobain fiind „zero emisii de carbon până în 2050”.

- **Care au fost cele mai bine-vândute produse din oferta dvs. în acest an?**

- În primele 8 luni ale acestui an am înregistrat o creștere a vânzărilor atât în cazul produselor din vată minerală de sticlă cu performanțe ridicate (produse cu o conductivitate termică mică, ce asigură o rezistență termică ridicată), cât și în cazul celor din vată minerală bazaltică pentru termosisteme și terase. Aceasta este o dovadă clară a interesului tot mai crescut al utilizatorilor de clădiri pentru eficiența energetică, un nivel crescut de confort și siguranță, durabilitate, dar și pentru produse prietenoase cu mediul înconjurător. Deoarece clădirile au un impact important asupra mediului, preocuparea noastră în această direcție se manifestă încă din stadiul de concepere a unui produs, adoptând o atitudine responsabilă față de schimbările climatice. La Saint-Gobain, ne-am angajat să producem materiale care îndeplinesc cel mai înalt nivel de performanță și durabilitate. Recent, am lansat declarații de mediu pentru o serie de produse din vată minerală fabricate la Ploiești, ce vin să completeze declarațiile de mediu ale celor importate. Ne consolidăm, astfel, statutul de lider al pieței, deținând cel mai amplu portofoliu de produse pentru clădiri sustenabile, declarațiile de mediu pentru produse oferind cea mai cuprinzătoare imagine a performanței materialelor de construcție în ceea ce privește amprenta lor asupra mediului. Obținerea declarațiilor de mediu pentru produsele din vată minerală ISOVER, fabricate la Ploiești, reprezintă încă o confirmare a faptului că Saint-Gobain este unul dintre cei mai importanți promotori ai clădirilor verzi, dar și un partener transparent și activ pentru sectorul construcțiilor sustenabile din România. Pe lângă avantajul producției locale, care implică emisii reduse de CO₂ asociate transportului, produsele fabricate la Ploiești conțin materie primă reciclată (sticlă), contribuind la diminuarea consumului de resurse naturale și de energie asociate procesului de fabricație. În acest fel, reușim să reducem semnificativ impactul asupra mediului înconjurător.

- **Pentru ce proiecte de anvergură livrați sisteme?**

- În acest an, produsele Saint-Gobain ISOVER au contribuit la realizarea multor proiecte din varii segmente -

ansambluri rezidențiale, clădiri de birouri, spații comerciale, depozite, hale industriale, spitale, fabrici, centre logistice și multe altele. Câteva exemple sunt depozitul logistic Profi Craiova, centrul logistic Carrefour din cadrul WDP Park Deva, depozitul frigorific Gherla, spitalul orașenesc Bicaz și ansamblul rezidențial Neo City Timpuri Noi.

- **Cum vedeți derularea programului de reabilitare termică? Ce impact are acesta asupra obiectivelor de dezvoltare durabilă?**

- Reabilitarea termică înseamnă creșterea performanței energetice a clădirilor, iar Saint-Gobain ISOVER creează soluții eficiente de izolare termică pentru construcții, ce oferă confort și siguranță utilizatorilor săi, protejând în același timp mediul înconjurător. Utilizarea de produse termoizolante poate reduce consumul de energie pentru încălzire cu până la 80%, una dintre cele mai eficiente soluții fiind cea denumită ETICS (en. External Thermal Insulation Composite Systems) sau "termosistem". Pentru creșterea performanței energetice a clădirilor, Saint-Gobain propune pieței din România soluția webertherm prestige, un termosistem (ETICS) pe bază de vată minerală. Eficiența ridicată în asigurarea confortului termic, permeabilitatea ridicată la vapori, izolarea fonică ridicată, precum și rezistența ridicată la foc recomandă sistemul de izolație webertherm prestige pentru realizarea sau renovarea tuturor fațadelor. În ultima perioadă am asistat la o preocupare crescută pentru protecția la incendiu, produsele din vată minerală bazaltică începând să fie incluse timid în lucrările de reabilitare termică a blocurilor de locuințe. Soluțiile adoptate în majoritatea acestor lucrări includ în general produse clasice, datorită faptului că se doresc soluții economice, pentru care există un grad mare de cunoaștere a modului de punere în practică. Pe măsură ce piața se maturizează, crescând gradul de specializare a montatorilor și popularizarea avantajelor sistemelor ETICS cu vată minerală, prezența produselor și sistemelor Saint-Gobain va crește în aceste proiecte.

- **Care sunt cele mai noi produse incluse în ofertă?**

- Lucrăm permanent la calitatea soluțiilor noastre pentru a dezvolta și a oferi soluții eficiente pentru reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră și pentru micșorarea facturilor de energie. Printre cele mai noi se află gama de produse din vată minerală bazaltică pentru termosisteme și cea dedicată acoperișurilor tip terasă fabricate pe linia de producție pusă în funcțiune anul acesta la Ploiești, care ne permite să răspundem cererii tot mai mari a pieței pentru produsele din vată minerală bazaltică cu densitate mare, solicitate pentru izolarea fațadelor în sistem ETICS sau izolarea acoperișurilor tip terasă. Un produs nou-lansat este vata minerală de sticlă ISOVER Rio Plus ($\lambda_D=0,040$), cu performanțe termice îmbunătățite, care a înlocuit ISOVER Rio ($\lambda_D=0,042$). În plus, din portofoliul nostru face parte cel mai performant produs din vată minerală de sticlă de pe piață - ISOVER Super Profi, cu cea mai scăzută conductivitate termică din gamă ($\lambda_D=0,032$ W/mK), recomandat pentru toate tipurile de izolații termice și fonice supuse unor solicitări mecanice reduse: mansarde, pereții halelor metalice, pereții caselor cu structură din lemn. **(E.M.)**

BICO Industries continuă investițiile în fabrici și lansează produse noi



Odată cu instalarea, în 2019, a unei noi linii tehnologice destinate producției de plasă din fibră de sticlă (laid-scrim și twin) la fabrica din Piatra Neamț, Bico Industries și-a extins portofoliul în domeniul industrial, noul produs fiind utilizat pentru ranforsarea diverselor membrane pentru hidroizolații și folii pentru ambalare sau protecție. Strategia companiei se va axa pe lansarea de noi produse și în anii următori, ținta pentru 2021 fiind reprezentată de atingerea capacității maxime a acestei linii de fabricație a produselor industriale. Totodată, pentru anul viitor Bico Industries are planificate noi investiții în modernizarea fabricii din Vaslui, în urma căreia va lansa și produse noi, iar planurile pentru următorii 3 ani vizează dezvoltarea pe verticală a producției de colțare cu plasă din fibră de sticlă, prin fabricarea unui articol ce reprezintă materie primă în această industrie.



Laurența Crudu (57 de ani)

Funcția/Firma: director general, Bico Industries SA;

Experiență profesională: 25 de ani pe piața materialelor de construcții.

- Cum au evoluat vânzările Bico Industries în 2019 și ce estimați pentru 2020?

- În 2019, am realizat o cifră de afaceri de 54,2 milioane de lei, cu o medie lunară de circa 4,5 milioane de lei. În 2020 estimăm că vom realiza aceeași medie lunară, dar la nivel de an vom fi mai puțin cu valoarea lunii aprilie, în care nu am lucrat. În schimb, am înregistrat o creștere semnificativă a ratei profitului, ce a avut la bază valorificarea

oportunităților generate de pandemie, care a „bulversat” aproape toate domeniile economice și sociale mondiale. Chiar în aceste condiții de turbulențe, am reușit să ne realizăm proiectele stabilite pentru 2020 și să accesăm altele noi, pe care nu le prevăzusem. La această dată, noi, Bico Industries SA, estimăm că vom închide anul 2020 cu un profit mai mare decât în 2019.

- Care au fost cele mai bine-vândute produse în acest an?

- Produsele Bico Industries SA, reprezentate de țesături (plase) din fibră de sticlă și accesorii cu astfel de țesături, destinate armării și consolidării tencuielilor, pot fi grupate, după destinație, în țesături pentru exterior și interior. În grupa plaselor de armare a tencuielilor la exterior, plasa de 160 g premium, a înregistrat o creștere substanțială. De asemenea, am înregistrat o creștere a consumului de plasă de armare a tencuielilor la interior, respectiv de plasă din fibră de sticlă de 90 g (acești indici sugerează masa în grame a unui metru pătrat de plasă).

- Care sunt principalele canale de distribuție pe care le utilizați?

- La Bico Industries producem și livrăm doar două componente din cele 5 sau 6 ale unui sistem complet de izolare. Partenerii noștri din segmentul de distribuție sunt reprezentanți de marii retaileri de materiale de construcții din România, care au dezvoltat, pe lângă zona de retail, și divizii de corporative, cu personal de specialitate, bine pregătit în domeniul termoizolațiilor. Așadar, produsele noastre ajung atât în majoritatea magazinelor de comercializare a materialelor de construcții, cât și la cele mai multe proiecte de anvergură din România și din Europa. (E.M.)

WIZROM: Firmele de construcții, dispuse să facă pasul spre digitalizare



Companiile cu activități în sectorul de construcții resimt de o perioadă mai îndelungată presiunea digitalizării și necesitatea de a trece de la modul analog în care și-au desfășurat în mod tradițional activitatea, pentru a valorifica noi oportunități digitale. Această tendință a fost accelerată de pandemia din acest an, când limitările și condițiile stricte din piață au pus și mai multă presiune pe eficientizarea operațiunilor și pe planificarea cu mai multă precizie. Wizrom Software, furnizor de soluții software avansate de planificare și eficientizare a resurselor de business, pune la dispoziția companiilor din sectorul de construcții soluții ERP (WizPro) și WMS adaptate acestui tip de activitate, dar și aplicații complementare, precum WizOne sau WizSalary.



Adrian Bodomoiu (48 de ani)

Funcția/Firma: director general, Wizrom Software;

Experiență profesională: 24 de ani în domeniul IT&C.

- Cum evoluează business-ul Wizrom, având în vedere mega-trendul de digitalizare?

- În acest moment, avem peste 3.600 de clienți activi și 35.000 de licențe instalate în organizații foarte mari (cu cifre de afaceri de peste 10 milioane de euro), dar și în companii de tip Small and Medium Business (SMB) din aproape toate industriile. Deși anul acesta a fost plin de provocări, el nu ne-a pus o piedică în activitate - am continuat să ne deservim clienții, ba chiar, în multe cazuri, i-am ajutat să se adapteze noilor necesități prin extinderea sistemelor pe care le aveau deja implementate cu

alte soluții de automatizare. Așa cum vedem piața în acest moment, ne așteptăm la un trimestru final efervescent, pe măsură ce companiile își reiau, încet, dar cu pași siguri, planurile de dezvoltare.

- Ce obiective de afaceri aveți în plan, pe termen scurt și mediu?

- Ca direcție de business, vedem o dinamică accelerată din zona de SMB, în special în ceea ce

privește softurile de management de HR și ERP. Cred cu tărie că, după aceste luni dificile, multe companii au văzut utilitatea automatizării unora sau mai multora din procesele lor de business, atât din punct de vedere al eficienței și productivității, cât și, la urma urmelor, la nivel de costuri. De aceea, ne așteptăm la interes sporit pentru soluțiile ce răspund și nevoilor de mobilitate, așa cum am observat, la o primă vedere, în toată această perioadă. Eforturile noastre s-au concentrat în această zonă în ultimele luni și vom continua și în perioada următoare. În paralel, lucrăm în acest moment la o soluție software care să răspundă nevoilor specifice ale IMM-urilor, despre care suntem nerăbdători să povestim, odată ce va fi finalizată.

- Cu ce dificultăți vă confrunțați în activitatea curentă?

- Aș vorbi, mai degrabă, de o perioadă marcată de adaptări continue și cu un ritm alert de activitate. Pentru noi, toate aceste luni au presupus lucru intens. Pe de o parte, am colaborat îndeaproape cu o serie de clienți existenți pentru a adapta soluțiile pe care le utilizau deja pentru a permite munca de la distanță, spre exemplu, prin activarea accesului web la aceste soluții. Pe de altă parte, am lucrat asiduă la actualizarea softurilor pentru a ține pasul cu schimbările legislative, cum a fost cazul WizSalary. (E.M.)

NUSCO IMOBILIARA a lansat Nusco City, proiect de 70 milioane de euro

Compania Nusco Imobiliara își propune să dezvolte zone urbane importante, prin proiectarea și construirea unor ansambluri rezidențiale, clădiri de birouri și parcuri comerciale concepute modern și inspirate de principiile de calitate și sustenabilitate a mediului înconjurător. Firma este prezentă și pe piața italiană, unde realizează, de asemenea, investiții cu profit în sectorul de retail, clădiri de birouri, complexuri turistice și rezidențiale. Vincenzo Aquino, COO în cadrul grupului Nusco, precizează că firma Nusco Imobiliara, membră a acestuia, a construit până în prezent pe piața din România aproximativ 50.000 mp de clădiri de birouri clasa A și B și spații de retail.



Vincenzo Aquino (46 de ani)

Funcția/Firma: COO, Grup Nusco;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul dezvoltării imobiliare.

NUSCO IMOBILIARA develops Nusco City, 70 million euro investment

Nusco Imobiliara has started the development of Nusco City in northern Bucharest. The residential project is going up on a 23 hectares plot and will include more than 600 apartments and a 5,000 sqm green area. It will be built in two stages. Completion is set for 2022. The first phase will offer 310 apartments. The investment is valued at approximately 70 million euro, and the sum will be financed from Nusco's own funds and bank loans. "We are proud to announce that the works have already started. It will be one of the most balanced projects in the north of Bucharest, and this new investment by Nusco Imobiliara shows once again the trust we have in the Romanian market. Our project will include apartments with large terraces and quality finishes, in partnership with Pinum, thus meeting the demand for housing that allows working from home, given the new trends in the labor market caused by the pandemic," said Vincenzo Aquino, COO of Nusco Group. Since its establishment in 1997, Nusco Imobiliara has built two residential projects in Bucharest, as well as 50,000 sq m of retail and office spaces. Nusco is an Italian group operating in real estate and in the production and sale of doors and windows. Its main offices and manufacturing facilities are established in Nola, Italy and in Bucharest.

Nusco City, venim în întâmpinarea cererii cu un produs tîntit și studiat în detaliu.

- Ce evoluție a avut activitatea firmei în 2020 și care sunt planurile de viitor pe termen mediu și lung?

- Anul 2020 a fost unul de mari schimbări, dar, în același timp, este și anul în care am reușit să lansăm Nusco City, cel mai ambițios proiect rezidențial al grupului Nusco. De asemenea, suntem în curs de finalizare a complexului Citta' și ne aflăm în plin proces de vânzare a ultimelor apartamente. Obiectivele proprii pe termen mediu și lung presupun transferul de valoare creat la toți clienții care vor acorda încredere proiectelor noastre și contribuția la ridicarea calității vieții și a siguranței lor.

- Cum a afectat actuala pandemie activitatea curentă?

- Odată cu apariția crizei sanitare, am adoptat toate măsurile pentru a ne proteja colegii și colaboratorii și am redus la minimum întâlnirile cu firmele partenere și externe. În această perioadă, ne-au fost de mare ajutor și instrumentele care permit colaborarea la distanță. În același timp, activitățile de pe șantiere nu s-au restrâns, și din contră, în anumite cazuri, productivitatea acestora s-a îmbunătățit, pentru că activitățile legate de logistică și de aprovizionare s-au derulat mai ușor, datorită traficului stradal scăzut. Și un alt efect pozitiv este acela că ne-am orientat mai mult, acolo unde a fost posibil, spre furnizori locali, câteva canale de aprovizionare din străinătate fiind închise. Toți avem încredere că vom depăși cu bine această etapă dificilă, chiar dacă incertitudinea pentru viitorul apropiat ne împiedică să trăim cu spiritul potrivit viața de zi cu zi.

- Indicați ce schimbări de strategie aveți în vedere pentru adaptarea la noul context.

- O strategie de dezvoltare trebuie să fie întotdeauna coerentă cu contextul, mai ales în această fază. Și în continuare vom pune în centrul activității proprii, nevoile clienților noștri, actuali și potențiali. Aceștia au constatat că au nevoie de locuințe diferite, cu un alt confort, inspirat de priorități noi, respectiv mai multă lumină naturală, spații mai bine gândite, o priveliște mai bună și cu mai multă atenție la peisaj și, în general, la mediul înconjurător. Pentru aceste motive, locuințele nou-proiectate respectă noile standarde care se vor impune pe termen scurt. În același timp, vom răspunde cererilor punctual, de aceea, proiectele noastre sunt dezvoltate în mai multe faze. De asemenea, foarte importantă pentru noi este și componenta verde și de aceea în proiectele noastre punem foarte mult accent pe acest aspect. Fie că vorbim de spațiile verzi prevăzute în proiecte, fie despre materialele pe care le utilizăm în construcții, totul are ca scop crearea unor produse prietenoase cu mediul. Piața românească este tot mai matură, iar cumpărătorii de locuințe au devenit tot mai sofisticati și mai atenți la investițiile pe care le fac, fără ca prețul să mai conteze ca prim criteriu de selecție la achiziția unei case sau a unui apartament. În prezent, cumpărarea unei locuințe, fiind o investiție pe termen lung, un segment important al clienților proprii nu a fost condiționat de contextul actual mai puțin favorabil, considerând, în continuare, locuința un element de stabilitate pentru o familie.

- Care au fost principalele lecții însușite odată cu apariția acestei crize sanitare?

- Că nu există o soluție individuală sau personală împotriva acestui virus, ci doar una colectivă. Numai împreună putem trece și merge mai departe, dacă gândim și acționăm ca o colectivitate. Totodată, trebuie să respectăm natura, pentru că orice formă de violență către mediul înconjurător se întoarce împotriva noastră. Trebuie să ținem cont că suntem „oaspeți” pe această planetă și că în orice activitate și mai ales în cele antreprenoriale trebuie să realizăm proiecte care să fie compatibile cu regulile de sustenabilitate.

Camelia PANTEL

- Care sunt principalele proiecte dezvoltate pe segmentul rezidențial în România?

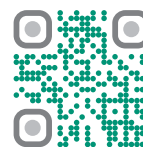
- Suntem prezenți pe piața rezidențială autohtonă cu proiectul Citta', în cartierul Pantelimon din Capitală, care include 465 de apartamente, un parc și zone verzi, precum și cu proiectul Premio, care este un complex exclusivist de apartamente cu un design unic, situat în centrul Bucureștiului. De asemenea, recent, am demarat lucrările la ansamblul Nusco City, unul dintre cele mai mari proiecte rezidențiale din nordul Capitalei, care va redefini zona Pipera-Aviației.

- Oferiți detalii despre noul proiect Nusco City, pe care îl dezvoltați.

- Ansamblul Nusco City va fi dezvoltat pe o suprafață de 2,5 ha dintr-un teren cu o arie totală de 23 ha. Acesta va cuprinde peste 600 de apartamente și o zonă verde amenajată generoasă, de 5.000 mp, urmând a fi definitivată în două etape, în urma unei investiții totale de 70 de milioane de euro. Fondurile sunt alocate atât din resurse proprii, cât și din finanțare bancară. Pandemia actuală ne-a determinat să regândim facilitățile proiectului și să sporim gradul de siguranță și confort al viitorilor locatari, incluzând spații verzi mari și aerisite, alei largi, terase generoase, precum și suprafețe echilibrate și eficiente, toate gândite pentru a consolida o comunitate durabilă și responsabilă, cu grijă pentru membrii săi și pentru regulile de conviețuire comune. Proiectul va cuprinde, de asemenea, finisaje de calitate, pe care le realizăm în parteneriat cu producătorul Pinum Doors & Windows (membră a grupului) și va veni în întâmpinarea cererii de locuințe care să permită prioritar lucrul de acasă, având în vedere noile tendințe de pe piața muncii, determinate de actuala pandemie. Prin această nouă investiție, ne arătăm încă o dată încrederea pe care o avem în piața românească și care ne-a determinat să realizăm unul dintre cele mai echilibrate proiecte din Nordul Bucureștiului. Aceasta rămâne, în continuare, una dintre cele mai căutate zone rezidențiale din oraș, în condițiile în care aici se găsește cel mai mare hub de birouri din Capitală și care asigură un mare potențial rezidențial. De asemenea, zona este ușor conectată atât cu interiorul orașului, cât și cu exteriorul și, mai mult decât atât, ca noutate absolută, autoritățile au în plan crearea unui nou bulevard, care va lega Bd. Pipera cu Bd. Dimitrie Pompeiu, oferind un alt avantaj din punct de vedere al accesibilității. Bucureștiul are nevoie de proiecte adaptate la piața locală, iar prin complexul

Aflați ACUM care sunt noile tendințe care modelează viitorul construcțiilor din România, după pandemie!

EURO CONSTRUCTII



VIDEOCONFERINȚE 2020-2021

www.euroconferinte.ro

Revista Agenda Construcțiilor derulează seria de videoconferințe cu tematica generală, industria de construcții: domeniu strategic, sub impactul schimbării!

PROIECTARE & ARHITECTURĂ • ANTREPRENORIAL & EXECUȚIE • SISTEME & TEHNOLOGII

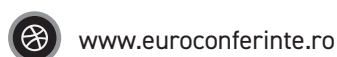


Evenimentele se adresează pieței de profil și reunesc lideri de opinie pentru dezbateri și expuneri privind noile tendințe, oportunități și perspective din domeniu, după pandemie. Sunt disponibile informații și opinii referitoare la impactul cerințelor de dezvoltare durabilă, performanță energetică, transformare digitală și inovare tehnologică; al schimbărilor de legislație și noilor programe de finanțare; al migrației forței de muncă și schimbărilor climatice, respectiv analiza altor factori determinanți pentru piața de construcții și segmentele conexe. Prezentăm date despre piață, sinteze din rapoarte, analize și statistici economico-financiare necesare tuturor companiilor într-o perioadă în care cuvântul de ordine este schimbarea.


Parteneri:



URMĂRIȚI în direct videoconferințele, la una dintre următoarele surse:



Patru tendințe majore ce influențează pozitiv industria aditivilor

 Sectorul produselor chimice și aditivilor pentru materiale de construcții este unul dintre cele mai complexe și, în același timp, dinamice segmente ale industriei de profil, iar acest lucru se întâmplă atât datorită ponderii semnificative a acestor produse în prețul final al lucrărilor, cât și beneficiilor pe care le aduce utilizarea lor în domeniul calității. Eforturile de inovare sunt semnificative în domeniu, la fel ca emulația competitorilor, care se află într-o permanentă „luptă” pentru a oferi utilizatorilor cele mai performante soluții în cel mai scurt timp și la cele mai bune cotații de preț. Fără teama de a greși, se poate afirma că substanțele din categoria respectivă se regăsesc în toate elementele angrenate în mediul construit - și nu numai. Această anvergură uriașă a industriei de profil asigură, pe lângă avantajele interente, inclusiv o responsabilitate foarte mare, legată de impactul ecologic, energetic și social - într-un cuvânt de sustenabilitate.

Four major trends that positively influence the chemical industry

The chemicals and additives for constructions sector constitute one of the most complex and, at the same time, dynamic segments of the industry, and this is due both to the significant share of these products in the final price of the works and to the benefits which their use bring in the field of quality. Innovation efforts are significant, as well as the emulation of competitors, which are in a constant "struggle" to offer the best solutions in the shortest time and at the best prices. The huge scope of the industry provides, in addition to the benefits, including a very high responsibility, related to the ecological, energy and social impact - meaning sustainability. Recent studies show that the market is driven by investments in construction, which will most likely will double in the next 10 years. The demand for additives is strongly supported by the need to improve the service life of projects, as well as by the increasingly stringent requirements to limit the environmental risks. The accelerated increase in infrastructure spending, targeting the construction of tunnels, dams, bridges, etc., especially in emerging markets, will also lead to increased demand for additives. On the contrary, the administrative measures applied to limit emissions of toxic substances will induce certain restrictions on the use of technical solutions. As previously mentioned, innovation is the central element that ensures the evolution of the analyzed sector, and the impressive amounts allocated for this purpose are clear evidence that suppliers take very seriously the research and development objectives. At present, there are several key trends from this point of view, in order: technological advancement, sustainability and circular economy, reduction of project costs and execution time, respectively the shortage of skilled labor. Statistical data show that by 2023 the value of the world market will reach over 86.5 billion USD, the most important dynamics will be registered in the Asia-Pacific area (+17 billion USD, compared to 2016).



Majorarea investițiilor încurajează dezvoltarea industriei chimice

Studiile recente arată că piața de profil este dinamizată de investițiile care au loc în domeniul construcțiilor, care vor ajunge, cel mai probabil, să se dubleze în următorii 10 ani. În general, cererea de aditivi este susținută puternic de necesitatea îmbunătățirii duratei de exploatare a proiectelor, precum și de cerințele tot mai stricte de limitare a riscurilor de poluare a mediului. Majorarea accelerată a cheltuielilor din domeniul infrastructurii, ce vizează execuția de tunele, baraje, poduri etc., mai ales pe piețele emergente va duce, de asemenea, la sporirea cererii de aditivi. În sens contrar însă vor acționa măsurile administrative aplicate pentru a limita emisiile de substanțe toxice, care, foarte probabil, vor induce anumite restricții în folosirea unor soluții tehnice. O altă piedică previzibilă în calea dezvoltării acestui sector va fi constituită, fără îndoială, de alternativele tot mai des întâlnite la aditivii tradiționali. Structura pieței în funcție de tipul de substanțe include plastifianți, acceleratori, agenți de întârziere a rejecțiilor și de antrenare a aerului, aditivi de hidroizolare etc. La momentul actual, cele mai importante cote sunt deținute de substanțele de izolare la umiditate și cele de accelerare, respectiv de întârziere. În termeni geografici, recordul de cerere este înregistrat în America de Nord, urmată de Europa și Asia-Pacific, dintre competitorii importanți remarcându-se BASF, Sika, Mapei etc. După cum se menționa anterior, inovația constituie elementul central ce asigură evoluția sectorului analizat, iar sumele impresionante alocate în acest scop constituie dovada clară că furnizorii iau foarte în serios obiectivele de cercetare-dezvoltare. La momentul actual, se manifestă câteva tendințe-cheie din acest punct de vedere, în ordine: avansul tehnologic, sustenabilitatea și economia circulară, reducerea costurilor proiectelor și a timpului de execuție, respectiv deficitul

de forță calificată de muncă. Date statistice arată că, până în 2023, valoarea pieței mondiale va ajunge la peste 86,5 miliarde USD, cea mai importantă dinamică urmând să se înregistreze în zona Asia-Pacific (+17 miliarde USD, față de 2016). În continuare, sunt detaliate cele patru trenduri majore, enumerate anterior.



Avansul tehnologic și integrarea aditivilor pentru construcții

Folosirea modelelor revoluționare de software, în categoria cărora se află și BIM, utilizarea tot mai intensă a dronelor și a diverselor tipuri de simulatoare, realitatea virtuală și augmentată, printarea tridimensională etc. vor duce la îmbunătățiri nete ale eficienței consemnate în domeniul construcțiilor și, concomitent, vor asigura minimizarea deșeurilor rezultate din activitățile curente de producție a materialelor și de punere în operă a acestora. Pe de-o parte, toate acestea vor avea ca rezultat o diminuare a cererii pentru soluțiile clasice tocmai datorită limitării proceselor de formare a deșeurilor, dar pe de altă parte ar putea crea noi oportunități de dezvoltare pentru companiile chimice. De exemplu, pe fondul consolidării trendului de folosire a tehnologiei de printare tridimensională a componentelor pentru construcțiile rezidențiale, există șanse sporite să fie create noi materiale compatibile cu

metodele respective, pentru care cererea să sporească exponențial pe termen mediu și lung. Un asemenea scenariu este extrem de probabil, fiind deja luat în calcul de specialiști în realizarea prognozelor. Există indicii că piața respectivă ar putea atinge un aproape neverosimil indice compozit de creștere anuală (CAGR) de 87% până la jumătatea actualului deceniu, ducând valoarea livrărilor la peste 40 miliarde USD doar pe această nișă specifică. Prima reacție a furnizorilor la estimările menționate anterior a fost aceea de achiziție a unor companii specializate în domeniu, inclusiv start-up-uri caracterizate printr-un dinamism deosebit. Noile tehnologii și procesele lor de integrare vor putea avea ca efect secundar plafonarea productivității din construcții, cauzată inclusiv de deficitul de maturitate digitală a domeniului respectiv. În contextul dat, de avantaje nete vor beneficia noile afaceri de mici dimensiuni din domeniile hardware și software bazate de cloud, ce vor avea capacitatea de a atrage cele mai multe investiții. Cert este că digitalizarea va influența în mod direct și puternic industria aditivilor.



Sustenabilitate și economie circulară

Industria construcțiilor în general și sectorul clădirilor în special se află în centrul puzzle-ului fenomenului de încălzire globală, iar afirmația respectivă este susținută de faptul că peste 36% din consumul global de energie primară și 40% din emisiile totale de dioxid de carbon pot fi direct atribuite acestui domeniu. Pornind de la concluziile Acordului de la Paris, utilizarea energiei în imobile trebuie să se ajusteze cu 30% până în 2030. Atingerea țintei respective pare aproape imposibilă, având în vedere faptul că mai mult de două treimi dintre clădirile noi vor fi executate în statele aflate în curs de dezvoltare, unde codurile de reglementare a activităților din construcții sunt deficitare, dacă nu chiar inexistente. În compensație, statele cu economii puternice își intensifică eforturile și își sporesc exigențele, ceea ce se transpune în domeniul aditivilor pentru construcții în impunerea unor reguli și mai stricte cu privire la promovarea unor materiale și compuși cu o amprentă scăzută de carbon și care să fie mai mici consumatoare de resurse energetice în procesele de producție. De exemplu, amestecurile chimice care se adaugă în cadrul operațiunilor de producție a betoanelor nu trebuie doar să respecte exigențe stricte în ceea ce privește consumul de apă, ci să asigure

inclusiv timpi mai mici de reacție. Astfel, polii electrici realizați din compozite polimerice prezintă mase mai scăzute, se caracterizează prin emisii limitate de gaze cu efect de seră și au o durată de exploatare mai mare decât alternativele metalice. Deja o multitudine de alte aplicații ale compozitelor polimerice sunt pe cale de a fi lansate pe piața construcțiilor și ingineriei civile, aceste soluții nefiind numai noi și perfect adaptabile unor aplicații complexe (din perspectiva designului), ci oferind o alternativă viabilă de reabilitare a infrastructurii existente, fără a necesita înlocuirea completă a acesteia. Indiferent dacă este vorba despre o rețea îmbătrânită de alimentare cu apă, o fabrică dezafectată sau acoperișul deteriorat al unei clădiri, toate problemele pot fi mult mai ieftin și mai ecologic soluționate prin reparare și reutilizare decât prin demolare și înlocuire. Ceea ce mai rămâne de făcut este ca sistemele tradiționale de producție și procesare să se adapteze din mers tendinței deja instalate.



Optimizarea timpului și a costului de execuție

Pe fondul creșterii continue a prețurilor la materiale și materii prime, precum și în condițiile deficitului de forță calificată de muncă, productivitatea din domeniul construcțiilor a fost puternic afectată. De aceea, este urgent necesară optimizarea timpilor de punere în operă aferenți unei clădiri sau lucrări de infrastructură, precum și a costurilor corespunzătoare acesteia. Cei doi reprezintă factori decisivi pentru antreprenori și furnizorii de materiale, care, pentru a ajunge la obiectivul dorit vor fi nevoiți să se adapteze la exigențele „verzi”. În mod cert, fabricarea elementelor modulare de construcții a ajuns o tendință clară în prezent, tocmai din motivele descrise anterior, fiind evidentă mai ales dacă se analizează numărul în continuă creștere de start-up-uri tehnologice orientate în direcția respectivă. Unitățile prefabricate se realizează, de regulă, în afara șantierei, asigură o atenuare a proceselor de generare a deșeurilor, concomitent cu accelerarea celor de reciclare, toate acționând în sensul creșterii eficienței operațiunilor. În plus, tehnologiile de printare tridimensională pot avea o contribuție decisivă la scăderea costurilor și simplificarea procedurilor. În ceea ce privește inovațiile în materie de produse, efectul acestora va fi de reducere a timpului de transport și a costurilor generale ale construcțiilor. De exemplu,

recent, o corporație importantă din domeniul produselor chimice s-a reorientat către pudra pe bază de latex care a înlocuit lichidele grele, prin aceasta promovând formule speciale prefabricate sau rezultate prin simpla amestecare pe șantier. Rezultatul este reprezentat de reducerea timpului de transport și a costurilor de fabricație. De asemenea, inovațiile din domeniul materialelor avansate, cum ar fi betoanele cu proprietăți de auto-reparare sau nanomaterialele din categoria grafenului ar putea asigura în viitor costuri mai mici raportate la perioada de exploatare, deși cheltuielile inițiale asociate sunt net superioare celor corespunzătoare alternativelor tradiționale. De pildă, prin folosirea unor astfel de soluții se elimină costurile de reparație ulterioare sau cele de reabilitare.



Deficit acut de forță calificată de muncă și impactul pozitiv asupra inovației

În fine, cea de-a patra tendință ce va influența direct inovația din domeniul aditivilor pentru construcții este constituită de criza muncitorilor profesioniști. Calculele arată că 40% din totalul costurilor unui proiect sunt legate de plata remunerațiilor angajaților. Problema lipsei specialiștilor este veche în branșă, deseori antreprenorii fiind nevoiți să recruteze personal pe durată determinată, fapt ce duce la majorarea substanțială a cheltuielilor. Pentru a soluționa problema respectivă, o serie de companii recurg la abordări mai puțin tradiționale, una dintre cele mai interesante venind din partea sectorului de produse chimice și materiale avansate. În mod concret, contractorii se orientează spre achiziția de sisteme ușor de instalat direct pe șantier, care nu necesită folosirea unor instrumente speciale și nici nu implică un grad înalt de specializare tehnică. Toate acestea duc la diminuarea presiunii existente asupra forței de muncă. De asemenea, tehnologiile moderne de realizare a prefabricatelor pot asigura diminuarea și mai accentuată a cererii de forță de muncă semicalificată. Este, de aceea, clar faptul că actualele dezechilibre de pe piața muncii încurajează în mod indirect inovația din domeniul produselor chimice, pe termen mediu și lung acționând în sensul sporirii cererii specifice. Trendul este de așteptat să se mențină încă o lungă perioadă, cu atât mai mult cu cât noile soluții propuse de industria de profil au șanse semnificative de a compensa, într-o măsură tot mai mare, munca specializată din construcții.

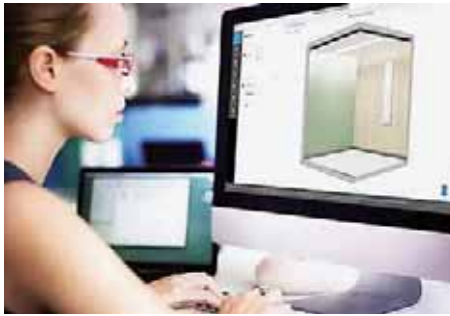
Ovidiu ȘTEFĂNESCU

KONE ELEVATOR PLANNER, instrument online, modern și intuitiv



Kone Elevator Planner este propunerea furnizorului finlandez de ascensoare și scări rulante pentru susținerea activității arhitecților, proiectanților, managerilor de proiect și consultanților din domeniul construcțiilor. Acest instrument digital facilitează procesul de design, furnizând utilizatorilor dimensiunile ascensoarelor, imagini 2D, precum și modele BIM. Principalele beneficii asigurate profesioniștilor din domeniu se referă la facilitarea în utilizare, obținerea specificațiilor

complete ale produsului prin câteva apăsări de buton, accesul rapid la documentația tehnică și la rezultatele BIM, posibilitatea de reîncărcare a unei configurații salvate, oferirea de recomandări în ceea ce privește produsul cel mai potrivit,



disponibilitatea permanentă a service-ului. Practic, acest instrument intuitiv și modern duce la îmbunătățirea netă a relațiilor dintre Kone și partenerii săi, încă din fazele incipiente ale proiectelor.

Documentație tehnică detaliată cu un efort minim

Kone Elevator Planner îi ajută, practic, pe experții implicați în alegerea soluțiilor potrivite pentru transportul pe verticală din cadrul clădirilor să aleagă cea mai bună soluție pentru fiecare caz în parte și să creeze ulterior o documentație tehnică detaliată, precum și desene CAD individualizate, necesare pentru derularea proceselor de design preliminar. În mod concret, programul online

permite selectare a produsului dorit (în funcție de tip - cu sau fără cameră a mașinii, nivelul de încărcare, viteză de deplasare și înălțimea maximă). În ceea ce privește clădirea, trebuie furnizat numărul de stații și înălțimea unui nivel (distanța dintre pardoselile a două etaje succesive). În fine, la ultima rubrică este necesară completarea unor informații legate de tipul de reglementare/standardul pe care echipamentul trebuie să îl respecte, configurația cabinei (dimensiunile acesteia), tipul ușii (deschidere, dimensiuni, montaj), designul interior

etc. După verificarea tuturor datelor introduse, documentul rezultat poate fi configurat în format CAD sau BIM și transmis solicitantului direct la adresa de poștă electronică a acestuia.

Informații suplimentare, la www.kone.com.ro



RADOX - radiatoare de înaltă performanță și eficiență



Datorită structurii, formei și materialului, radiatoarele de la Radox sunt proiectate special pentru a asigura o performanță cât mai mare. Prin utilizarea sistemului țevă-în-țevă, conținutul de apă este redus, iar suprafața radiantă sporită, un exemplu în acest sens fiind constituit de modelele Mega, Mega Burlani, Costa și Aramis. Toate produsele sunt executate cu țevă furnizată de grupul italian Marcegaglia, lider pe piața europeană și mondială a oțelului, atenția deosebită acordată sursei și originii materiilor prime fiind unul dintre punctele forte în gestionarea procesului de fabricație. Grosimea țevii este de 1 mm, aceasta fiind testată în conformitate cu Eddy Current Testing, ce oferă o garanție a fiabilității produsului. Radiatoarele sunt controlate pe întregul flux de fabricație, trecând prin nouă puncte de control. Procesul special de sudare prin brazare (cu alamă, în mediu protector) permite o mai bună

acoperire în zonele înguste dintre elemente și colectori, asigurând o durabilitate optimă și o rezistență sporită la coroziune, ceea ce contribuie direct la majorarea duratei de exploatare a radiatorului. În ceea ce privește capacele, acestea sunt sudate prin procedeul „TIG”, realizând îmbinări solide și lipsite de pori, pentru o etanșare perfectă care să prevină problemele legate de scurgerile de apă. Fiecare radiator Radox este probat la o presiune de 1,3 ori valoarea maximă, de lucru. Pentru sudura în sistem oxigen-gaz, se folosesc generatoare de oxigen-hidrogen, care nu generează vapori poluanți sau toxici.

Finisaje de înaltă calitate, fără emisii de substanțe nocive

Toate radiatoarele vopsite au suprafețele pregătite în prealabil, prin procese speciale de alicare și fosfodregesare, ulterior fiind vopsite în câmp electrostatic cu pulbere epoxipoliesterică de la AkzoNobel - Italia. Modelele cromate au suprafețele acoperite cu două straturi de nichel de 40 - 50 microni și unul de crom de 2 - 3 microni, compania fiind în posesia uneia dintre cele mai noi, eficiente și ecologice instalații automate de cromare decorativă. În procesul de producție folosit de Radox nu se utilizează substanțe ce produc derivați nocivi, cu efecte devastatoare asupra mediului. Produsele din oțel inoxidabil sunt disponibile în două finisaje: satinat sau lucios, acesta din urmă realizându-se printr-un proces tehnologic



ce include lustruirea suprafețelor. În ceea ce privește variantele satinată, finisajele se obțin prin șlefuire abrazivă. Datorită sistemelor de control al calității și mediului, certificate conform standardelor ISO 9001 și ISO 1400, etapele de producție sunt controlate și supravegheate, acordându-se permanent o atenție deosebită detaliilor, pentru a evita orice compromis. Informații suplimentare, la www.radox.ro



SAINT-GOBAIN ISOVER obține declarațiile de mediu pentru produsele din vată minerală fabricate la Ploiești

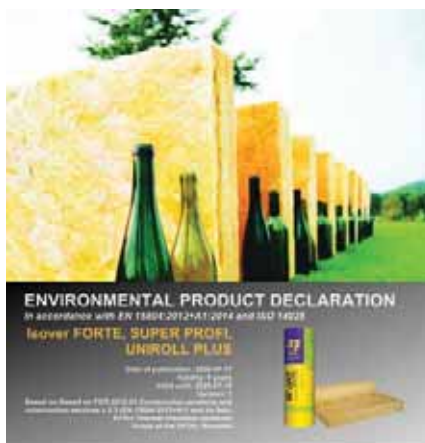
Deoarece clădirile au un impact important asupra mediului înconjurător, preocuparea noastră pentru mediu se manifestă încă din stadiul de concepere a unui produs, adoptând o atitudine responsabilă față de schimbările climatice. La Saint-Gobain, ne-am angajat să producem materiale care îndeplinesc cel mai înalt nivel de performanță și durabilitate, analiza ciclului de viață a produselor fiind parte integrantă din procesul nostru de eco-inovație. Această analiză (*en. Life-Cycle Assessment, prescurtat LCA*) reprezintă cea mai cuprinzătoare modalitate de dezvoltare a unui mediu construit durabil, fiind detaliată în declarațiile de mediu pentru produse (*en. Environmental Product Declaration, prescurtat EPD*).

În acest sens, Saint-Gobain ISOVER a obținut **declarații de mediu** pentru următoarele produse din vată minerală fabricate la Ploiești: **AKUSTO, DOMO, DOMO PLUS, FORTE, SUPER PROFI și UNIROLL PLUS**. Acestea sunt primele documente aferente produselor fabricate local ce vin să completeze declarațiile de mediu ale celor importate. Ne consolidăm astfel statutul de lider al pieței, deținând cel mai amplu portofoliu de produse pentru clădiri sustenabile, declarațiile de mediu pentru produse oferind cea mai cuprinzătoare imagine a performanței materialelor de construcție în ceea ce privește amprenta lor asupra mediului.

Declarațiile de mediu pentru produse sunt esențiale pentru evaluarea clădirilor din perspectiva sustenabilității. Ele prezintă impactul asupra încălzirii globale, consumul de resurse nereciclabile, energie și apă, precum și cantitatea de deșeuri generată din momentul în care materia primă este extrasă și până la demolarea clădirii. Aceste documente oferă date comparabile între produse din aceeași categorie, informațiile fiind verificate de o terță parte independentă.

Un element-cheie în alegerea soluțiilor pentru clădiri verzi certificate LEED® (Leadership in Energy & Environmental Design) sau **BREEM®** (Building Research Establishment's Environmental Assessment Method) - cele mai răspândite certificări la nivel mondial, acestea oferă informații cantitative despre sustenabilitatea produselor și contribuie la acumularea de credite (puncte) în vederea facilitării acestor certificări.

Luând în considerare numărul Declarațiilor de mediu înregistrate la nivel global, **Grupul Saint-Gobain deține un portofoliu impresionant de documente publicate în Sistemul Internațional EPD®**, astfel că majoritatea produselor cu declarații de mediu comercializate de Saint-Gobain sub diverse mărci - GLASS, RIGIPS®, ISOVER etc. contribuie semnificativ la acumularea de puncte pentru schemele de evaluare ale clădirilor verzi.



Registration number in The International EPD System: S-P-02084



Registration number in The International EPD System: S-P-02085



APROBAT DE




ROMANIA
GREEN
BUILDING
COUNCIL

Obținerea declarațiilor de mediu pentru produsele din vată minerală ISOVER, fabricate la Ploiești, reprezintă încă o confirmare a faptului că Saint-Gobain este unul dintre cei mai importanți promotori ai clădirilor verzi, dar și un partener transparent și activ pentru sectorul construcțiilor sustenabile din România. Pe lângă avantajul producției locale, care implică emisii reduse de CO₂ asociate transportului, produsele fabricate la Ploiești conțin materie primă reciclată (sticla), contribuind la diminuarea consumului de resurse naturale și de energie asociate procesului de fabricație. În acest fel, reușim să reducem semnificativ impactul produselor noastre asupra mediului înconjurător.

Toate Declarațiile de mediu (EPD) sunt înregistrate în Sistemul Internațional EPD®, cel mai amplu sistem de declarații de mediu din lume, bazat pe standardele internaționale ISO. Acestea sunt publice și pot fi descărcate gratuit de pe www.environdec.com.

Mai multe detalii despre produsele și soluțiile Saint-Gobain România pe: www.saint-gobain.ro, www.isover.ro, www.rigips.ro, www.weber.ro

ACTIVE 2.0, plăci ceramice fotocatalitice pentru exterior și interior

 Plăcile ceramice fotocatalitice Active 2.0 de la Porcelaingres, distribuite pe piața din România de compania Geplast, sunt materiale fabricate din materii prime naturale, la cele mai înalte standarde europene și se disting prin rezistență superioară la temperaturi scăzute și la șocuri termice. Panourile se pot folosi atât la interior (pentru pardoseli și pereți ceramici), cât și la exterior (detalii arhitecturale, pardoseli și fațade ventilate). Produsele sunt disponibile în diverse formate de panouri ceramice, cu grosimi diferite și într-o gamă extinsă de finisaje. Active 2.0 are proprietăți fotocatalitice, sub incidența radiației luminoase, în cadrul procesului de fotocataliză prezentând funcții antipoluare, antibacteriene, de autocurățare și de eliminare a mirosurilor, care contribuie semnificativ la purificarea aerului și la igienizarea mediului din interiorul și exteriorul clădirilor.



Performanțe deosebite și risc nul pentru sănătatea utilizatorilor


Plăcile Active 2.0 au capacitatea de a elimina continutul moleculelor poluante, datorită combinației de dioxid de titan și ioni de argint fiind distruse cele mai toxice și periculoase substanțe (oxizi de azot sau compuși organici volatili) care intră în contact cu zonele fotocatalizatoare. Toate elementele respective sunt transformate în săruri inofensive pentru organismul uman. În ceea ce privește funcția antibacteriană, modelele Active 2.0 pot elimina 99,99% din bacteriile de pe suprafața lor, inclusiv cele mai rezistente la antibiotice astfel de microorganisme, cum ar fi stafilococul auriu. Eficiența produsului este explicată prin formarea unor radicali hidroxil de concentrație ridicată, care acționează într-un mod absolut natural



asupra bacteriilor, anihilându-le. Capacitatea de autocurățare este dată de proprietățile hidrofile ale suprafeței materialului, umiditatea formând un strat lichid ce împiedică aderența murdăriei. De asemenea, datorită caracteristicilor fotocatalitice, moleculele volatile odorifere, ce ating plăcile Active 2.0, sunt descompuse și distruse, eliminându-se, astfel, mirosurile neplăcute. Oxidul de titan este format din molecule de dimensiune naturală, nepericuloase pentru organismul uman, și nu include nanoparticule care induc riscuri cancerigene. Datorită combinației structurale dintre acest oxid și ionii de argint, performanțele se mențin pe tot parcursul zilei și al nopții, testele efectuate folosind standardele internaționale (ISO 27447 și ISO 22196) confirmând faptul că Active 2.0 funcționează în orice condiții de iluminare (inclusiv surse LED), precum și în întuneric. Informații suplimentare, la arhitecturale.geplast.ro



PURMO SMART TEMPCO E3, sistem inteligent de control al temperaturii

 Sistemul Smart TempCo E3, de la Purmo, permite comanda la distanță, prin intermediul unui dispozitiv mobil de comunicare (telefon inteligent sau tabletă), a surselor de căldură, prezente în oricare dintre încăperile unei locuințe. Programarea se realizează cu ajutorul aplicației Clever Touch Gen.2 (disponibilă pe Android și iOS), ce asigură accesul la controlerul Touch E3. Programul asigură inclusiv activarea temporizată a instalației de iluminat, pentru crearea unei ambianțe confortabile în locuință. Unitatea centrală programabilă Touch E3 este echipată cu un ecran tactil pentru controlul fără fir al temperaturii diferitelor zone individuale. Aceasta poate funcționa între 0°C și 40°C, încadrându-se în clasa II - IP30 de protecție electrică. Precizia de afișare a temperaturii este de 0,1°C, iar domeniul de reglaj între 5°C și 30°C, în pași de 0,5°C. Termostatul poate fi TempCo Analog



(ce dispune de comunicație prin undă radio și are prevăzut în zona sa frontală un buton circular de reglaj, iar în cea laterală un comutator cu trei poziții), respectiv TempCo Digital, cu ecran LCD și posibilitate de conectare a unui senzor de șapă. Ambele sunt proiectate pentru a comanda atât circuitele de încălzire instalate în pardoseală, cât și radiatoarele. În cazul acestora din urmă, se poate instala și capul termostatic digital programabil TempCo TH, ce dispune de un meniu de reducere a consumului de energie.

Temperatura de funcționare este de 0°C - 40°C, iar frecvența radio de 868 MHz. Modulele de recepție Master TempCo Connect 6M (pe 6 zone), suportă fiecare o sarcină de cel mult 16 A, 250 VAC, 50 Hz. Acestea au un contact liber de potențial pentru comanda cazanului și unul cu potențial pentru comanda pompei (5 A, 230 VAC). Distanța de recepție ajunge la 40 m în interior și 100 m în spațiu deschis. Alte module sunt cel de extensie TempCo Slave care se conectează direct la Master pentru controlul a patru zone suplimentare și cel receptor wireless de perete TempCo Connect 1M FC, cu două ieșiri de câte 10 A. Sistemul mai cuprinde accesorii precum TempCo Connect 1M Plug (modul de tip priză, pentru o zonă), TempCo Connect 1M LC (ieșire releu de comandă), TempCo Connect 1M FC (două ieșiri de 10 A) și amplificatorul de semnal (repeater).

Informații suplimentare, la www.purmo.ro



Module suplimentare pentru asigurarea unui confort optim

TempCo E3 include o serie de module suplimentare de comandă, instalate pe perete sau în caseta de distribuție. Modulul TempCo Cool este conectat în sistem fără fir cu maximum 4 replete de cleme Master și are rolul de a deservi instalații cu funcție dublă (de încălzire, respectiv de răcire).



GEBERIT - sisteme complexe pentru minimizarea poluării fonice

Există diverse surse tipice de poluare fonică în perimetrul clădirilor, printre cele mai deranjante fiind zgomotele generate de propagarea nestingherită în pardoseală și pereți a sunetelor legate de spălarea vasului de toaletă, de circulația apei uzate în canalizare sau de erorile de proiectare ale băilor și încăperilor care trebuie protejate (cum ar fi, de exemplu, dormitoare). Fonoizolarea de înaltă calitate oferă condiții superioare de confort, în timp fiind descoperite mai multe soluții ce reușesc să asigure funcționarea silențioasă a instalațiilor sanitare, cum ar fi: folosirea de conducte izolate fonic pentru ape reziduale, instalarea de pereți frontali decuplați din punct de vedere acustic, utilizarea de conducte de scurgere pe același etaj (care nu traversează apartamentul de la etajul inferior), instalarea de vase WC suspendate, optimizarea proiectării în vederea creșterii gradului de izolare fonică etc.



Geberit Silent - db20, Silent - PP, Duofix și Isol Flex

În prezent, Geberit pune la dispoziția proiectanților și instalatorilor patru soluții ideale și durabile, pentru o izolare fonică de nivel superior. Geberit Silent - db20 este un sistem convențional (cu bucă de străngere) pentru drenajul acoperișurilor și este potrivit pentru pozarea în beton. Acesta este recomandat, indiferent dacă este vorba despre o coloană verticală sau despre o ramificație, la proiectele cu exigențe foarte stricte în ceea ce privește izolarea acustică. Sistemul Geberit Silent - PP, pentru ape reziduale cu conexiune prin apăsare, se remarcă prin instalarea rapidă la costuri scăzute și optimizare acustică a elementelor de drenaj al clădirilor. Produsul se poate folosi la instalații economice pentru ape reziduale și se adaptează la dimensiuni ale conductei de la DN 32 până la DN 160, fiind disponibil un sortiment variat de fittinguri speciale Geberit. În ceea ce privește Geberit Duofix, acesta include o

gamă extinsă de produse, prevăzute cu elemente de instalare universale și autoportante, adaptabile tuturor aparatelor sanitare instalate în construcții cu pereți din gips-carton. Elementele de instalare sunt potrivite pentru montajul în pereți despărțitori, interiori sau ușori (din bărne), precum și într-un perete de înălțime parțială sau totală a camerei, în fața unui zid masiv. În fine, Geberit Isol Flex constituie o soluție inovatoare destinată zonelor sensibile acustic, având forma unui covor fonoizolant pentru reducerea suplimentară a zgomotului.

Informații suplimentare, la www.geberit.ro



LEIER LSK: Coș de fum de înaltă calitate și design atractiv

Coșurile de fum din gama Leier LSK funcționează ca elemente independente de construcție, fiind produse de o calitate superioară ce se pot integra în mod avantajos în planurile de execuție ale unei clădiri. Aceste sisteme sunt special concepute pentru a asigura un climat confortabil în interior, în condiții de maximă eficiență a consumului de resurse naturale. Pentru montaj, se recomandă respectarea strictă a indicațiilor furnizorului, cum ar fi: dispunerea exclusiv pe axa verticală, utilizarea unui mortar de zidărie de clasa M5 (cu o rezistență la compresiune de minimum 5 N/mmp) pentru instalarea mantalelor, înălțime liberă fără rigidizare de cel mult 1 metru, lipsa întreruperilor la nivelul planșelor, utilizarea pieselor originale pentru orificiile de curățare și de racordare. Aceste coșuri de fum pot fi puse în funcțiune numai după întărirea



completă a chitului folosit pentru etanșarea tubulaturii, prima încălzire efectuându-se gradual.

Eficiență energetică ridicată și domenii multiple de utilizare

Din punct de vedere constructiv, coșurile Leier LSK sunt prevăzute la exterior cu mantale prefabricate din beton, cu înălțime de 33 cm/bloc. Termoizolația este realizată cu ajutorul unor plăci de vată minerală bazaltică, iar tubulatura de șamotă realizată din elemente având dimensiuni de 1 metru este produsă în Germania. Coșurile sunt livrate cu o serie de accesorii precum colector de condensat/funingine, capac de închidere a evacuării condensului, ușă de curățare, placă frontală, distanțiere metalice, placă de acoperire și con de evacuare. Produsul prezintă o serie de

avantaje, dintre care se remarcă: rezistența la temperaturi ridicate și condensare acidă, siguranță în utilizare, eficiență în funcționare, certificare conform standardelor europene armonizate, montaj simplu și rapid, durabilitate sporită, garanție pentru 33 de ani (condiționată de punerea în operă a sistemului complet). Coșul de fum termoizolat Leier LSK este ideal pentru instalarea la imobile unifamiliale. Libertatea de alegere a combustibilului utilizat este totală. Dacă mantalele exterioare includ și un canal de ventilare, în condiții corespunzătoare din punct de vedere al soluției constructive a aparatului termic, acesta poate asigura aerul necesar proceselor de ardere. Domeniile de utilizare sunt multiple: cazane cu combustibil gazos și lichid, exclusiv cele de tip "turbo" sau cu condensare, cazane cu combustibil solid, cazane cu arzător mixt, șeminee și sobe metalice sau de teracotă. Informații suplimentare, la www.leier.eu, www.brikston.ro



Criza sanitară mută miza dezvoltărilor pe rezidențial și industrial



Piața spațiilor industriale va cunoaște o dezvoltare importantă în următorii ani și, pe lângă huburile deja tradiționale precum cele din apropiere de București, Cluj-Napoca și Timișoara, investitorii se vor orienta și către alte zone mai puțin populare, dar care beneficiază de infrastructură, precum Deva sau Turda. Alte zone din vestul țării deja consacrate pentru dezvoltatori, precum Arad și Oradea, vor continua și ele să se dezvolte. Noi centre industriale se formează și în zona nord-estică a țării, în Bacău și Roman, iar cel mai nou pol se conturează în Constanța, unde Globalworth are în plan o investiție masivă în zona industrială. Dezvoltările logistice și de capacități de producție au fost "vedetele" perioadei de pandemie, înregistrând creșteri semnificative de cerere. De asemenea, în noul context, dezvoltatorii mizează pe rezidențial, modificând proiecte în acest sens, sau chiar blocând temporar investiții în spații de birouri și retail.

The health crisis redirects investments to residential & industrial properties

The industrial properties market in Romania will experience an important development in the coming years and, in addition to the already traditional hubs such as those near Bucharest, Cluj-Napoca and Timișoara, investors will move to other less popular areas, but which benefit from infrastructure, such as Deva or Turda. Other new areas already established by developers in the western cities of Romania, such as Arad and Oradea, will also continue to develop. New industrial centers are also being formed in the north-eastern part of the country, in Bacău and Roman, and the newest pole is shaping up in Constanța, where Globalworth is planning a massive investment in the industrial area. Logistics and production capacity developments were the "stars" of the pandemic period, registering significant increases in demand. Also, in the new context, developers are relying on residential, modifying projects in this regard, or even temporarily blocking investments in office and retail space. "A new major pole for the industrial market is being formed in Constanța. It is only a matter of time before Romania joins the Schengen area and I believe that the players who will be present there when this happens will be very successful and have a competitive advantage", said Andrei Brinzea, Partner Land & Industrial Cushman & Wakefield Echinox. The first major developer that has already started to expand in Constanța is Global Vision (a division of the Globalworth group), which has been building the Constanța Business Park in Lazu since 2019, an investment of about 200 million euros that will include developments on over 100 hectares. The industrial and logistics space market was the most resilient among the real estate sectors in the first half of the year, when companies rented spaces with an area of almost 300,000 square meters, amid growing demand from online and traditional retailers to establish distribution centers in areas that allow faster deliveries to customers or to store networks. The Romanian stock of industrial and logistics spaces is close to 5 million square meters in 2020.



"Un nou pol major pentru piața industrială se formează în Constanța. Este numai o chestiune de timp până când România va adera la spațiul Schengen și cred că jucătorii care vor fi prezenți acolo când acest lucru se va întâmpla, vor avea un succes foarte mare și avantaj competitiv", a declarat Andrei Brinzea, Partner Land & Industrial Cushman & Wakefield Echinox. Primul mare dezvoltator care a început deja să se extindă în Constanța este Global Vision (divizie a grupului Globalworth), care construiește încă de anul trecut, în localitatea Lazu, parcul industrial Constanța Business Park, proiect mixt de circa 200 de milioane de euro ce va include dezvoltări pe 100 de hectare. Primii chiriași ocupă în această perioadă halele deja construite de Global Vision în Constanța și proiectul va fi dezvoltat până în 2024. Infrastructura disponibilă pe mai multe canale, dar mai ales conexiunea cu Portul Constanța, reprezintă principalele atuuri pentru dezvoltarea industrială a acestei regiuni.

Piața spațiilor industriale și logistice a fost cea mai rezilientă dintre sectoarele imobiliare în prima jumătate a anului, când companiile au închiriat spații cu o suprafață de aproape 300.000 mp, pe fondul unei cereri în creștere din partea retailerilor online și tradiționali, pentru stabilirea unor centre de distribuție în zone care să permită livrări mai rapide către clienți sau către rețelele de magazine. Stocul național de spații industriale și logistice se apropie de 5 milioane de metri pătrați în 2020, iar Bucureștiul rămâne cea mai mare piață, cu proiecte de peste două milioane de metri pătrați și tranzații de 127.000 mp în prima jumătate a acestui an.

O tendință care va lua amploare în anii următori pe piața logistică este creșterea cererii pentru spații de 3.000 - 5.000 mp în interiorul orașelor, dezvoltări in-city. "Conceptul de in-city logistics a luat amploare în contextul pandemiei de Covid-19 și va genera schimbări majore în business-ul dezvoltatorilor. Oferta de pe piață este, încă, foarte săracă, dar cred că acest segment va deveni din ce în ce mai important pentru noul model de business generat de pandemie", a precizat Andrei Brinzea.

Globalworth amână startul noilor proiecte de birouri.

Globalworth, unul dintre principalii dezvoltatori din România, a amânat startul proiectului de birouri Globalworth West în contextul pandemiei de coronavirus. În trimestrul al treilea al acestui an, compania a finalizat și cele două hale pe care le avea în construcție în cadrul parcurilor industriale Constanța Business Park și Chitila Logistics Hub și în acest moment nu are niciun proiect în derulare în țara noastră. Compania își menține, însă, planurile de dezvoltare pe care le are în România. Cele șase mari proiecte de birouri și industriale aflate în pipeline-ul național al companiei cumulează o suprafață închirială de 862.000 mp și necesită investiții totale de circa 415 milioane de euro, fără a lua în calcul fondurile cheltuite deja cu planificarea acestor investiții.



De departe cel mai mare proiect pe care îl va dezvolta Globalworth în România în anii următori este reprezentat de parcul industrial și de afaceri Constanța Business Park, ce va avea o suprafață închirială totală de aproape 550.000 mp și va necesita peste 220 de milioane de euro pentru construcție. Tot în zona logistică se află proiectul de extindere a Timișoara Airport Park cu o suprafață suplimentară de 184.200 mp și investiții estimate la 67,9 milioane de euro. Cel de-al treilea proiect logistic aflat în portofoliul grupului, Chitila Logistics Hub, vizează extindere de 53.000 mp și investiții calculate la 19,6 milioane de euro. În ceea ce privește extinderea portofoliului de birouri, pe lângă Bucharest West (33.400 mp și investiții de 40,3 milioane de euro) a cărui

construcție a fost amânată pe fondul crizei, Globalworth mai are în pipeline dezvoltarea unei clădiri pe strada Luterană din București (26.400 mp, 40,4 milioane de euro) și a celei de-a patra clădiri (D) a ansamblului Green Court (16.200 mp, 25 milioane de euro).

În total, Globalworth deține în București și în alte mari orașe ale României, loturi de teren prime ce însumează 1,4 milioane de metri pătrați pentru dezvoltarea de proiecte de birouri, industriale sau mixte.

"În prezent, progresăm cu anumite activități pregătitoare, inclusiv efectuarea planificării și/ sau autorizarea de proiecte ce vor adăuga 829.500 mp (n.r. fără Globalworth West, care este gata de start) în portofoliul din România al companiei, în special spații pentru birouri și industriale ușoare. Proiectele clasificate ca dezvoltări viitoare sunt revizuite periodic de către grup, ritmul în care acestea sunt dezvoltate fiind supus cererii chiriașilor și condițiilor generale de piață", precizează reprezentanții Globalworth.



MAS și Prime Kapital opresc dezvoltările comerciale și se concentrează pe locuințe. Grupul MAS, prin Mas Rei, în joint venture cu Prime Kapital (DJV), a decis să-și continue activitatea de dezvoltare din România cu focus pe proiectele rezidențiale, în contextul impactului pe care l-a avut pandemia asupra cererii din retail și office în ultimele luni. Astfel, după finalizarea Zalău Value Centre și DN1 Value Centre înainte de pandemie (noiembrie - decembrie 2019), dezvoltatorii au inaugurat cu întârziere primul centru comercial Prime Kapital din Târgoviște (32.800 mp) planificat inițial în mai 2020 și deschis în august, la 92% din capacitate (fără zona de cinematograf). Potrivit datelor grupului, centrul comercial are potențial de extindere cu aproximativ 10.000 mp închiriable în plus față de aria alocată pentru cinema, dar extinderea va fi amânată până la revenirea completă a cererii.

Totodată, în același context dificil, lucrările de construcții la Mall Moldova (92.000 mp închiriable) și la noul mall în aer liber din Sfântu Gheorghe (17.000 mp) au fost suspendate. Reducerea semnificativă a consumului va afecta, de asemenea, și proiectele aflate în planurile viitoare de dezvoltare, MAS și DJV urmând să revină asupra proiectelor anunțate anterior. "Această evaluare va fi încheiată când vor fi disponibile datele actualizate privind consumul din a doua jumătate a anului în curs, presupunând că nu vor mai fi introduse restricții în contextul Covid-19 și în perspectiva unei probabilități reduse de lockdown în 2021", se arată în raportul semestrial publicat de grupul MAS. Având în vedere cererea de spații în aer liber post-Covid-19 din partea chiriașilor, DJV a reluat lucrările de construcții la centrul comercial din Sfântu Gheorghe în luna septembrie 2020. Deschiderea primei faze a mall-ului în aer liber este programată în aprilie 2021. Reluarea investițiilor în alte asemenea centre comerciale este prognozată din martie

2021, datele și alte detalii referitoare la proiecte urmând a fi publicate ulterior.

Cei doi dezvoltatori asociați continuă, însă, investițiile în România, concentrându-se pe proiectele rezidențiale. Astfel, în această perioadă, DJV continuă lucrările la primul ansamblu de locuințe din București al dezvoltatorului, Marmura Residence. Până în septembrie 2020, au fost vândute 159 din cele 459 de apartamente. Ansamblul va include cinci clădiri, cu parcuri subterane și un parc interior de 5.000 mp. Dezvoltatorul începe, în această toamnă, și construcția celui de-al doilea proiect rezidențial din Capitală, Avalon Estate, iar 39 de unități (vile și apartamente) au fost puse în vânzare încă înainte de eliberarea autorizației de construire. Alte 83 de apartamente sunt disponibile pentru contractare din iulie 2020. "Până la această dată, înainte de începerea lucrărilor, au fost vândute 45 de unități locative (inclusiv toate vilele din prima etapă a proiectului), reprezentând 37% din faza întâi a Avalon Estate", precizează dezvoltatorul. În ceea ce privește cel mai mare proiect aflat în portofoliul DJV, ansamblul mixt Silk District din Iași, investiție ce va depăși 200 de milioane de euro, dezvoltatorul a obținut aprobarea PUZ în primul semestru al acestui an. "Masterplanul avizat permite o flexibilitate în dezvoltarea spațiilor de birouri și a locuințelor. Având în vedere impactul negativ al pandemiei asupra cererii de spații office, planificarea proiectului continuă, cu accent însă pe dezvoltarea componentei rezidențiale", se arată în raportul publicat de grupul MAS.



One United extinde componenta rezidențială din cadrul proiectului One Verdi Park. One United Properties, unul dintre cei mai activi dezvoltatori din România, renunță la componenta de birouri din cadrul ansamblului One Verdi Park pe care îl dezvoltă în zona de nord a Capitalei și o extinde pe cea rezidențială. Astfel, pe fondul precontractării a peste 75% din turnul rezidențial al acestui ansamblu, precum și în baza cererii crescute pentru acest segment de piață, acționarii companiei au decis că One Verdi Park să fie un concept exclusiv rezidențial, păstrând componenta comercială care să deservească locuitorii. "Asistăm la o cerere mai mare decât ne așteptam pentru apartamentele exclusiviste pe care le construim în zonele cele mai bune ale Capitalei. Cele mai multe apartamente din proiecte pe care le avem în derulare, precum One Mircea Eliade sau One Herăstrău Towers, au fost deja vândute înainte de finalizarea construcțiilor. Prin urmare, am decis să schimbăm strategia pentru proiectul One Verdi Park, astfel încât să putem crește oferta de unități rezidențiale de aici și să o extindem și în cel de-al doilea turn al proiectului, care devine astfel unul la fel de exclusivist ca One Mircea Eliade. Fațadele sunt în curs de reproiectare, lucrăm cu arhitecții care au proiectat fațada la One Charles

de Gaulle - Bueso-Inchausti & Rein Arquitectos din Madrid. Credem că este o abordare strategică în acest context, cu beneficii multiple atât pentru piață, cât și pentru companie și acționarii săi. One Verdi Park are toate premisele pentru a fi dezvoltarea rezidențială de referință ce se va livra în zona Floreasca în anul 2021", spune Beatrice Dumitrașcu, vicepreședintele diviziei rezidențiale din cadrul One United Properties. Ajuns la cota zero încă din luna iunie, proiectul One Verdi Park se află deja cu patru săptămâni înaintea programului de construcție planificat inițial, ritm care poate permite finalizarea acestuia chiar înainte de termenul stabilit, respectiv trimestrul patru din 2021.

NEPI continuă avizarea extinderii Promenda Mall și dezvoltarea Promenada Craiova. În prima jumătate a acestui an, grupul NEPI Rockcastle a cheltuit 84 milioane de euro pentru proiectele aflate în dezvoltare. În urma unui proces cuprinzător de revizuire a portofoliului, compania a implementat diverse măsuri active pentru optimizarea alocărilor de capital, care a inclus amânarea unor proiecte de dezvoltare neangajate și alte cheltuieli de capital. Totuși, până la această dată niciun proiect nu a fost anulat, spun reprezentanții grupului. O parte a proiectelor ce au primit alocări în prima jumătate a anului se află în etapa de avizare și obținere a permiselor de construire, aici fiind incluse și investițiile notabile în extinderea Promenada Mall București și dezvoltarea Promenada Craiova, un nou centru comercial modern, cu o suprafață închiriable de 56.500 mp, pe care NEPI îl propune în orașul din sudul țării și în care urmează să investească peste 110 milioane de euro. "Grupul își va continua strategia de investiții în dezvoltarea de proprietăți care vor contribui la îmbunătățirea calității portofoliului pe termen lung și va monitoriza și revizui constant pipeline-ul de proiecte în linie cu evoluția obiectivelor de business și a constrângerilor. În a doua jumătate a anului 2020 estimăm că vom investi 78 milioane de euro în dezvoltări noi și în activele operaționale", se precizează în raportul semestrial al NEPI Rockcastle.



WDP are în dezvoltare centre industriale de 160 de milioane de euro în România. WDP, lider pe piața de spații industriale, are în dezvoltare proiecte cu o valoare cumulată de 159 milioane de euro în România și o suprafață totală de 264.000 mp, ce vor duce portofoliul deținut de companie în țara noastră la aproape 730 de milioane de euro la finalizarea lor. Planurile dezvoltatorului olandez pentru piața locală vizează creșterea valorică a portofoliului de proprietăți industriale la peste un miliard de euro până la finele anului 2023. La finele lunii iunie 2020, WDP deținea în România un portofoliu de proprietăți finalizate evaluat la 571,4 milioane de euro. Printre cele mai mari proiecte pe care WDP le are

în dezvoltare în România se află construcția noii fabrici de componente auto Rosti, de la Păulești, ce va avea 11.000 mp și va fi finalizată în primul trimestru al anului viitor. Valoarea de construcție a noii fabrici se ridică la 7 milioane de euro, sumă investită de WDP, iar contractul de închiriere este semnat cu Rosti pentru o perioadă de cinci ani. Un alt proiect major dezvoltat de companie vizează construcția unui nou depozit Profi în Timișoara, până la finalul anului 2021. Centrul de distribuție va avea o suprafață de aproximativ 57.000 mp și va fi dezvoltat în urma unei investiții de 38 milioane de euro. Pentru ocuparea viitorului spațiu, WDP și Profi vor semna un contract de închiriere pe o perioadă de 10 ani. Tot pentru Profi, WDP va mai construi un centru logistic în Craiova. Unitatea va avea o suprafață de 58.000 mp și va fi ridicată până la jumătatea anului viitor, în urma unei investiții de 33 milioane de euro. Alt centru industrial aflat pe lista de dezvoltare a WDP este și un depozit Decathlon de 10.000 mp în cadrul parcului din Ștefănești de Jos, cu termen de finalizare în primul trimestru din 2021 și o valoare de investiție de 5 milioane de euro. WDP mai are în etape finale de dezvoltare și noua fabrică pe care o construiește pentru Ursus Breweries în Buzău (21.000 mp, 13 milioane de euro), depozitul Carrefour Deva (45.000 mp, 24 milioane de euro) și extinderea fabricii Pirelli Slatina (62.000 mp, 40 de milioane de euro). De asemenea, WDP mai deține în România un portofoliu de terenuri evaluate, în total, la 105,3 milioane de euro, pentru dezvoltări industriale viitoare.

ARAD



Global Vision extinde cu 10.000 mp fabrica de componente auto Huf. Global Vision a demarat lucrările de extindere a unității de producție pentru Huf Group, cunoscutul furnizor de sisteme de închidere și acces din industria auto germană. Este vorba despre o suprafață adițională de 10.000 mp care va fi dată în folosință la finalul acestui an. "La Arad, în spațiul industrial care urmează să fie extins de Global Vision, se vor produce sistemele de acces pentru producătorii mari din sectorul auto. Pe lângă spațiul de producție, vom extinde și zona de birouri, platforme și anexe tehnice", a declarat Sorin Preda, CEO & Founder Global Vision. Fabrica produce sisteme de securitate și acces pentru automobile și va avea, la finalizare, o suprafață totală de peste 20.000 mp. "În prezent, peste 400 de angajați lucrează în unitatea Huf de la Arad deja existentă. Odată încheiată construcția extinderii, vor începe lucrul aici, în prima fază, 130 de angajați. Dar potențialul din nouă unitate de producție este până la 250 de posturi de lucru", precizează Lars Placke, Senior Vice President Huf Group. Global Vision are deja un istoric solid în colaborarea cu investitorii germani din industria auto. Platforma de dezvoltare

imobiliară fondată de Sorin Preda în urmă cu 16 ani a livrat de curând prima fabrică a IWIS Systems în România, la Oradea. "Suntem încrezători că dezvoltările logistice și de light-industrial vor avea un ritm bun în comparație cu alte segmente imobiliare. La Global Vision am primit semnale de la oameni de afaceri din țări precum Germania și Austria că intenția de mutare a anumitor linii de producție și asamblare în Europa Centrală și de Est este una din ce în ce mai clară", a adăugat Sorin Preda.

BIHOR



Construcții Bihor finalizează în 2021 ansamblul Victoria Rezidențial Oradea. Compania Construcții Bihor are în dezvoltare ansamblul Victoria Rezidențial, pe str. Ciheiului nr. 35, din Oradea. Complexul va avea în componență șase clădiri (S+P+7E+E8-9 retrase), cu spații comerciale și parcuri acoperite la nivelul parterului. În prima fază, se vor construi 3 corpuri de clădire, cu un număr total de 216 apartamente, din care 21 cu o cameră, 129 cu două camere și 66 cu trei camere. Din prima etapă a fost finalizată prima clădire, cu 72 de apartamente, care au fost vândute în totalitate. Celelalte două blocuri din această fază se află în construcție, având termene de predare stabilite în decembrie 2020, respectiv decembrie 2021. În total, Victoria Rezidențial Oradea va include șase clădiri, cu 432 de apartamente și 450 de locuri pentru parcare.

BRAȘOV



S-au aprobat indicatorii tehnico-economici ai noii săli polivalente din Brașov. Guvernul României a aprobat la finele lunii septembrie indicatorii tehnico-economici pentru construirea unui complex multifuncțional - sală polivalentă în municipiul Brașov. Obiectivul, în valoare de peste 404,55 milioane de lei, va avea o suprafață desfășurată de 36.826,5 mp, pe un regim de înălțime S+P+M+1E, cu o capacitate totală de 11.233 de locuri, urmând a beneficia de următoarele funcțiuni: sală de sport/ antrenament, anexe sportive și sociale, spații

administrative/ tehnice, parcare subterană VIP și pentru presă, spații pentru conferințe, restaurant, facilități VIP și pentru presă. Realizarea investiției se propune a fi eșalonată pe 3 ani, prin Programul național de construcții de interes public sau social - Subprogramul "Săli de sport", coordonat de Compania Națională de Investiții (CNI). Finanțarea lucrărilor se va realiza de la bugetul de stat, prin bugetul MLPDA, din surse locale ale municipiului Brașov, precum și din alte fonduri legal constituite.

BRĂILA

ELI va dezvolta un nou parc industrial pe un teren de 11 hectare. Eli Industrial Park va dezvolta un nou parc industrial la Brăila, pe terenul de 11 hectare dintre fabrica Yazaki și DN Brăila - Slobozia. Dezvoltatorul a câștigat licitația organizată în acest sens de Primăria Municipiului Brăila și a semnat cu aceasta contractul de concesiune. Regia Autonomă "Administrația Zonei Libere Brăila" are în administrare 4 perimetre cu o suprafață totală de 111,88 ha, pe care funcționează un număr de 36 de societăți comerciale ce au în total peste 4.025 de angajați. Noul proiect va fi realizat în Perimetrul 2 administrat de regie. Această zonă liberă este situată la intrarea în Brăila, dinspre Slobozia, și are o suprafață de 33 ha. Cele mai mari societăți din acest perimetru sunt Yazaki, producător de cablaje BMW cu peste 3.500 de angajați și Mistral Confezioni. În anul 2020, Primăria Municipiului Brăila a concesionat, astfel, 8.000 mp către Prepdro Farm, Arsk Nets și Cheleş Georgian în vederea construirii de hale pentru depozitare și spații de producție, și cei 115.300 mp către Eli 7 Industrial Park. Eli Industrial Park se clasează între primii cinci dezvoltatori de parcuri logistice și deține alte șase parcuri industriale în România: în București (în cadrul căruia cel mai mare chiriaș este Arctic), Chitila (în parteneriat cu Dedeman), Ploiești (49 ha), Târgoviște, Craiova și Timișoara.

BUCUREȘTI-ILFOV



Atenor a început lucrările de construcții la două noi proiecte în București. Dezvoltatorul belgian Atenor, ce deține în România ansamblul de birouri Hermes Business Campus (HBC) a început, în primul trimestru al acestui an, lucrările de construcții la alte două proiecte pe care le va dezvolta în București, respectiv ansamblurile de birouri Dacia One (la intersecția dintre Calea Victoriei și Bd. Dacia) și @Expo (pe Bd. Expoziției). Termenul de finalizare a Dacia One este stabilit în trimestrul al treilea din 2021, viitoarea clădire fiind deja închiriată 100% și gata pentru vânzare. În ceea ce privește ansamblul @Expo, ce va include o suprafață de 54.720 mp de spații pentru birouri și retail, în prezent se află în

construcție prima etapă a proiectului, care este încheiată în proporție de 20%. În ceea ce privește primul ansamblu rezidențial dezvoltat de grupul belgian în România, Up-Site Bucharest, în zona Floreasca-Barbu Văcărescu, Atenor a obținut autorizația de construire în iunie 2020 și urmează să demareze lucrările de construcții la prima etapă. Ansamblul va include două clădiri-turm, cu o suprafață totală de 31.250 mp și 270 de apartamente.

VGP continuă expansiunea și planifică startul proiectului din București în 2021. Dezvoltatorul de centre industriale VGP plănuiește să înceapă expansiunea în București în 2021. Compania deține un teren în zona de nord a Capitalei, unde intenționează să dezvolte parcul industrial VGP Park Bucharest-North. "Anul 2020 a însemnat pentru VGP materializarea deciziei din 2019 de schimbare a strategiei pe piața din România. Scopul este să ne extindem din Timișoara, la nivel național, și să dezvoltăm o rețea națională de parcuri industriale, pentru început în 4-5 orașe, inclusiv în București", a declarat Adrian Crizbășianu, Country Manager VGP. În prima jumătate a acestui an, compania și-a accelerat planurile de dezvoltare la nivel național și și-a extins parcul industrial din Sibiu cu 21 de hectare, a achiziționat un teren de 39 de hectare în Arad, unde va dezvoltă un parc industrial de 200.000 mp din 2021, și a încheiat etapa de avizare pentru proiectul din Brașov, iar lucrările de construcții vor începe în următoarele câteva luni.

Planurile VGP pentru 2021 vizează inaugurarea a 60.000 mp de spații industriale în România, care se adaugă celor 165.000 mp deținute în prezent de companie, la nivel național. Începând de anul viitor, VGP are în plan să înceapă dezvoltarea parcului industrial pe terenul pe care îl deține în zona de nord a Capitalei. Managerul companiei susține că dezvoltarea nu va fi axată pe spații de tip big box, ci mai degrabă pe spații de dimensiuni mai mici, destinate operatorilor din zona de curierat și distribuție.

Compania continuă, de asemenea, extinderea parcului industrial din Timișoara, în 2021 fiind estimată demararea construcției la două noi hale, pe un teren de 94.000 mp din comuna Ghirada. Proiectul se află în etapa de avizare a PUZ și, conform documentației, cele două hale vor avea regim de înălțime P+2E și o suprafață desfășurată totală de 155.000 mp.



Forty Management investește peste 100 milioane euro în Central District Lagoon City. Dezvoltatorul Forty Management, fondat de Lucian Azoitei și Tudor Bădișescu, a încheiat un acord pentru achiziția unui teren de 39.896 mp în zona Străulești din Capitală, deținut de Butan Gas România. Terenul este situat pe Strada Coralilor nr. 18, lângă Petrom City și școala Germană. Tranzacția are o valoare de 8,2 milioane de euro fără

TVA. "Intenția noastră este să implementăm pe acest teren licența achiziționată de la Crystal Lagoons, ceea ce înseamnă că vom avea o lagună cu ape turcoaz și plaje idilice cu nisip alb de peste 20.000 mp. Central District Lagoon City va fi o adevărată reconversie urbană a unui teren cu destinație industrială, într-un proiect mixt de mari dimensiuni, cu 570 de apartamente, hotel, birouri, spații comerciale, spații de recreere, grădini urbane, ce vor înconjuera această lagună. Tehnologia Crystal Lagoons va permite locuitorilor să practice înotul și sporturile nautice, cum ar fi caiacul sau patinajul. Central District Lagoon City va fi primul proiect din Europa Centrală și de Est 100% «verde», având eficiența energetică auto-susținută prin surse independente regenerabile, un alt nivel în dezvoltarea și reconversia urbană, o investiție de peste 100 milioane de euro", a declarat Lucian Azoitei, CEO Forty Management.

Anterior, dezvoltatorul a mai cumpărat un teren de aproximativ 3.000 mp pe Strada Tipografilor nr. 2, în zona de nord a Bucureștiului, unde va dezvoltă un ansamblu rezidențial exclusivist. Valoarea tranzacției s-a ridicat la 7,2 milioane de euro. Lotul se află în apropierea Gării Regale Băneasa, a Muzeului Minovici și Muzeului de Artă Veche Apuseană, a Parcului Herăstrău și Lacului Băneasa. Forty a organizat un concurs internațional pentru proiectare, câștigat de Sane Architecture - Paris, și a fost consiliat în acest proces de către una dintre cele mai mari companii de consultanță din lume, Savills UK. Noul ansamblu rezidențial va avea 30 de apartamente. "Intenția noastră este să construim un imobil sau două, cu destinație rezidențială, având o galerie de artă la parter, publică, unde artiștii români contemporani să expună gratuit, și să încercăm împreună cu Primăria Capitalei, Ministerul Transporturilor și Universitatea de Arhitectură «Ion Mincu» să revitalizezăm această zonă, prin crearea în cadrul Gării Regale a Muzeului Arhitecturii Bucureștene și reconversia esplanadei Gării Regale. Astfel, se creează în București un pol muzeal important, ce se regăsește și în zona Palatului Regal. Ținând cont că în zona Fântâni Miorița va fi și viitoarea stație de metrou, o reconfigurare a spațiului urban se impune", a declarat Lucian Azoitei.



Noul stadion Dinamo, cu 33.000 de locuri, estimat la 100 milioane de euro. Compania Națională de Investiții (CNI) SA a solicitat CS Dinamo București întocmirea unei noi note conceptuale și a temei de proiectare raportat la noua suprafață de teren, precum și obținerea unui nou certificat de urbanism pentru construirea unui nou stadion în locul celui din Șoseaua Ștefan cel Mare. Potrivit directorului de investiții al CNI, Adrian Cefalan, noua arenă ar putea avea 33.000 de locuri și va necesita o investiție de 95-100 de milioane de euro. "Inițial CS Dinamo a predat către CNI amplasamentul pe care

se află actualul Velodrom, pentru care a fost demarată procedura de achiziție publică și s-a semnat contractul pentru întocmirea studiului de fezabilitate și a celui de fezabilitate. În prezent au fost identificate soluții în ceea ce privește construirea unui nou stadion pe o suprafață de teren mai mare, cuprinzând terenul de rugby și pe cel de fotbal. În acest sens, CNI a solicitat CS Dinamo întocmirea unei noi note conceptuale și a temei de proiectare raportat la noua suprafață de teren, precum și obținerea unui nou certificat de urbanism", a declarat Adrian Cefalan.

Reprezentantul CNI a mai spus că, după transmiterea documentațiilor solicitate, CNI va emite ordinul de începere a serviciilor de proiectare a studiului de fezabilitate și, ulterior, a studiului de fezabilitate în vederea avizării indicatorilor tehnico-economici. "Precizăm faptul că până la execuția efectivă a lucrărilor trebuie parcurse o serie de etape, respectiv întocmirea și aprobarea studiului de fezabilitate, emiterea unei hotărâri de guvern de aprobare a indicatorilor tehnico-economici, finalizarea procedurii de achiziție publică de proiectare și execuție (soluționarea eventualelor contestații), întocmirea proiectului tehnic și obținerea autorizației de construire. După emiterea ordinului de începere a lucrărilor de execuție estimăm un termen de finalizare de 18-24 de luni", a mai spus Adrian Cefalan. El a subliniat, însă, să numărul de locuri și valoarea investiției sunt numai estimative, capacitatea finală a arenei și ceilalți indicatori tehnico-economici urmând a fi stabiliți după întocmirea studiilor de fezabilitate și fezabilitate, raportat la suprafața de teren, indicatorii urbanistici conform certificatului de urbanism, precum și a cerințelor impuse de ISU privitoare la căile de evacuare.



Proiectul J8 Office Park, programat pentru livrare în vara lui 2021. Portland Trust a anunțat integrarea unor noi specificații tehnice în proiectul J8 Office Park, pe care îl dezvoltă în zona Jiului, din București. J8 va avea o suprafață totală de 46.000 mp, iar chiriaș principal este compania Ubisoft, care va ocupa 28.000 mp. Antreprenorul general este Bog'Art, una dintre cele mai mari firme de construcții de pe piața locală, care a finalizat recent structura proiectului și a demarat lucrările la fațada ansamblului, ce va fi format din două clădiri. Caracteristicile inovatoare de siguranță și sănătate, integrate de Portland Trust în proiectul J8 Office Park, includ: aport de 100% aer proaspăt, un sistem de filtrare avansată și dezinfectare cu lumină ultravioletă UV-C a aerului proaspăt, care împreună, asigură un mediu de lucru sigur și igienic. Lumina ultravioletă UV-C, introdusă în sistemul de ventilație și în lifturi, sterilizează aerul și suprafețele și asigură o protecție ridicată împotriva virusurilor (inclusiv SARS-CoV-2), precum și a altor agenți patogeni. În plus, a fost introdus și un sistem de

acces fără atingere, care include recunoașterea plăcuțelor de înmatriculare ale vehiculelor, porți automate de acces și intrare în ascensoare, fără a fi nevoie de apăsarea butoanelor. "Folosim materiale anti-bacteriene și sisteme de ventilare a aerului la standarde medicale, pentru a ne asigura că toți angajații firmelor care vor lucra în clădirile J8 vor avea totală încredere în mediul în care își desfășoară activitatea", a declarat Iain Seller, Șeful Departamentului de Construcții al Portland Trust.

Proiectul J8 Office Park este programat pentru finalizare în vara lui 2021 și va fi primul dintr-o nouă generație de clădiri de birouri care oferă un nivel de igienă și siguranță superioare celor de până acum. Ansamblul J8 va mai include și o sală de fitness, un magazin alimentar, două centre medicale, precum și un restaurant și o cafenea. De asemenea, vor exista stații de încărcare pentru vehicule electrice și o zonă de stocare securizată pentru 200 de biciclete, dotată cu vestiare și dușuri.



Autorizație de construire pentru The Ivy, complex cu 10 clădiri P+6E. Speedwell a obținut autorizația de construire pentru The Ivy, ansamblul rezidențial localizat în Băneasa, București. Lucrările de construcție vor demara cu Faza 1, aceasta incluzând 228 de apartamente, așa cum este prevăzut în autorizația obținută. De la lansarea vânzărilor, în luna februarie a acestui an, 45% din stocul disponibil a fost vândut. The Ivy oferă un total de 800 de unități, de la studiouri, la apartamente cu 2, 3 și 4 camere, amplasate în 10 clădiri cu un regim de înălțime de P+6E, construite pe un teren de 5 hectare. Localizat în nordul Bucureștiului, pe Strada Jandarmăriei, în apropierea pădurii Băneasa, ansamblul a fost proiectat pentru a obține certificarea BREEAM Excellent. Mai mult, rezidenții vor avea acces la o varietate de facilități concepute pentru un stil de viață modern: restaurant, piscină, grădiniță, centru de fitness și magazine. Speedwell colaborează cu divizia de rezidențial a companiei de consultanță imobiliară Knight Frank România pentru vânzarea apartamentelor. The Ivy este al doilea proiect Speedwell care a obținut recent autorizația de construire în aceeași zonă, primul fiind clădirea de birouri Miro.

Bog'Art, desemnat antreprenor general al noului proiect de birouri Miro. Speedwell a desemnat Bog'Art antreprenor general pentru Miro, cel mai nou proiect de birouri al dezvoltatorului, localizat în nordul Bucureștiului. Clădirea va avea 5 etaje și o suprafață închirială totală de 23.000 mp. Fiecare nivel are un floor plate de 4.750 mp, iar raportul parcarilor la suprafața închirială este de 1:40. Potrivit dezvoltatorului, conceptul Miro va obține certificările BREEAM Excellent și WELL, datorită eficienței energetice și folosirii de tehnologii moderne. În prezent, proiectul a obținut autorizația de construire,



iar lucrările pe șantier au început deja. În ceea ce privește gradul de ocupare, aproximativ 40% din total a fost închiriat de KPMG, tranzacția fiind una dintre cele mai semnificative din ultimele luni. Angajații KPMG se vor putea muta în noul sediu la sfârșitul anului 2021. "Acest proiect complex, cu mare vizibilitate pe piața de real estate din București, vine în continuarea colaborării noastre cu dezvoltatori experimentați, precum Speedwell, cu care Bog'Art mizează pe parteneriate cu repetabilitate pe termen lung. Mai mult, Miro susține portofoliul nostru de proiecte consacrate de clădiri de birouri reprezentative în București", a declarat Sorin Greu, CEO al companiei Bog'Art.



Cordia începe lucrările la a doua etapă a ansamblului Parcului20. Cordia România, companie membră a grupului Futureal, intenționează să demareze, până la finalul anului 2020, lucrările de construcție pentru faza a doua a proiectului rezidențial Parcului20 din zona Expoziției, în nordul Bucureștiului. Compania se pregătește pentru recepția cu autoritățile a primei faze a proiectului și anunță începerea vânzărilor pentru apartamentele din a doua etapă. "Lucrările la prima fază a proiectului Parcului20 sunt aproape gata, conform graficului și fără întârzieri și ne pregătim de recepție. Prima fază a proiectului este vândută în proporție de peste 70% și anunțăm începerea vânzărilor pentru a doua etapă, compusă din 220 de apartamente destinate segmentului mediu-superior al pieței rezidențiale. Pentru noi, aceasta este o mare reușită în contextul generat de pandemia de Covid-19. Am observat că, de la finalul perioadei de izolare din mai 2020, interesul cumpărătorilor pentru acest segment este ridicat și că aceștia pot obține finanțarea necesară achiziției", a declarat Mauricio Mesa Gomez, Country Manager Cordia România și Spania și membru în Consiliul de Administrație al Cordia.

Pe lângă investiția de 40 de milioane de euro în Parcului20 și planul de investiții de 120 de milioane de euro pentru dezvoltarea de proiecte rezidențiale pe cinci loturi de teren achiziționate în zona central-nordică a Bucureștiului, care vor genera dezvoltarea pe termen

mediu a 2.000 de apartamente, Cordia România are alocat un buget de 40 de milioane de euro pentru achiziția de terenuri în București. Astfel, bugetul total Cordia România alocat pe termen mediu ajunge la nivelul de 200 de milioane de euro.

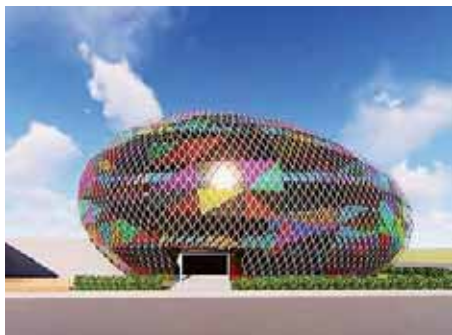


Aqua City: Patru blocuri cu peste 2.000 de apartamente, în zona Giulești-Crângași. RE/MAX Action și Marco Polo vor dezvolta un ansamblu rezidențial cu 4 clădiri (S+P+7/10E) și 2.073 de apartamente în zona Giulești - Crângași din București. Noutatea pe care o aduce pe piața rezidențială noul proiect este reprezentată de faptul că va fi primul cartier din România cu apă de izvor la robinet, cu un PH de 8,5. Aqua City este cel de-al doilea proiecte de anvergură dezvoltat de Marco Polo în București, după Cartierul Solar, primul ansamblu rezidențial cu energie verde din România. Aqua City va avea o suprafață construită de peste 200.000 mp, clădirile urmând a fi dezvoltate pe un teren de 7 hectare. Proiectul va beneficia de un centru SPA, o sală de fitness și kine-toterapie, un centru comercial, spații de retail cu diverse funcțiuni, rasteluri pentru biciclete, stații de încărcare pentru vehicule electrice, locuri de joacă, terenuri de tenis și mini-fotbal și un spațiu de co-working. Apartamentele din Aqua City vor fi construite de companii și cu materiale de construcții de la Confrasilvas, Procema, Ytong, Adeplast, Rehau, Gealan, Romstal, Ideal Standard, Cristacer, Dierre.



MJ a finalizat masterplanul Cartierului pentru Justiție și începe elaborarea PUD. Ministerul Justiției (MJ) a finalizat masterplanul viitorului Cartier pentru Justiție, investiție ce presupune gruparea tuturor instituțiilor de justiție din Capitală într-un singur areal imobiliar. Conceptul general urbanistic-arhitectural a fost realizat de firma Gensler - companie globală de design și arhitectură de talie internațională, în colaborare cu experți din cadrul Băncii Mondiale și cu MJ. Totodată, Ministerul Justiției a lansat și procedura de licitație pentru realizarea Planului Urbanistic de Detaliu (PUD) și a proiectării detaliate a obiectivului. Cartierul pentru Justiție va fi localizat în apropierea Bibliotecii Naționale a României

(Bd. Mircea Vodă) și va grupa spațiile destinate instanțelor de judecată și parchetelor de pe lângă acestea, cu sediul în București (săli de judecată, arhive, birouri pentru judecătorești și procurori, grefieri, personal contractual și auxiliar, spații tehnice etc.), precum și alte instituții din sistemul judiciar. Valoarea totală a investiției a fost estimată inițial la peste 200 de milioane de euro.



Va fi construit primul teatru din zona de sud a Capitalei. Primăria Sectorului 4 a încheiat procedura de proiectare a clădirii ce va găzdui primul centru multi-cultural construit vreodată în Sectorul 4, urmând ca în perioada următoare să fie lansată licitația publică privind construirea primului teatru din sudul Bucureștiului. Noul edificiu va fi ridicat în imediata apropiere a celui mai mare parc ce se amenajează în zona de sud a Sectorului 4, parcul Tudor Arghezi. Clădirea va avea o suprafață desfășurată de 2.500 mp, un design futurist și va include o sală mare de spectacole, de aproximativ 180 de locuri, două săli pentru diferite activități artistice, de aproximativ 50 de locuri fiecare, o sală pentru conferințe, integrată într-un centru de afaceri, precum și o zonă de relaxare și socializare, toate dispuse pe trei niveluri (P+2E).



Logicor va dezvolta o hală de 35.000 mp în parcul industrial de la Mogoșoaia. Logicor, dezvoltator de spații industriale, va demara o nouă etapă de extindere a parcului Logicor Mogoșoaia. Închirierea ultimului spațiu disponibil în acest centru, dar și perspectivele favorabile de pe piața industrială au determinat conducerea Logicor să înceapă construcția unei noi hale, de 35.000 mp, la Mogoșoaia. Recent, dezvoltatorul a închiriat distribuitorului de echipamente de birotică și papetărie Dacris un spațiu de 4.000 mp, care a dus la ocuparea integrală a Logicor Mogoșoaia, într-o tranzație intermediată de Dunwell. "Ne concentrăm pe dezvoltarea unei noi clădiri de 35.000 mp, pentru care avem obținută autorizația de construire. Ne așteptăm ca îmbunătățirea infrastructurii din zonă (Pasajul Centura Mogoșoaia, linia de cale ferată Gara de Nord - Aeroportul Otopeni, metroul Străulești) să

ofere o accesibilitate sporită pentru clienții actuali și viitori ai parcului nostru", a declarat Mihai Diaconescu, General Manager Logicor România.

CLUJ

Concurs de soluții pentru noul Spital Pediatric Monobloc de 50 de milioane de euro. Președintele Consiliului Județean (CJ) Cluj, Alin Tișe, și rectorul Universității de Științe Agricole și Medicină Veterinară din Cluj, Cornel Cătoi, au semnat protocolul de predare-primire a terenului pe care se va construi noul Spital Pediatric din Cluj. Lotul a intrat în posesia CJ printr-o lege adoptată în procedură de urgență de către Parlamentul României, la inițiativa județului Cluj, și cu sprijinul parlamentarilor clujeni. Tot în această perioadă, în urma discuțiilor purtate de președintele CJ Cluj, Alin Tișe, cu ministrul Fondurilor Europene, Marcel Bolos, s-a stabilit faptul că proiectul privind construirea Spitalului Pediatric Monobloc se finanțează prin Mecanismul pentru Recuperare și Reziliență. "Construirea acestui spital reprezintă o prioritate județeană și regională, cu un impact major în creșterea calității actului medical pediatric", a declarat Alin Tișe. Pentru implementarea rapidă a proiectului, CJ împreună cu Ordinul Arhitecților din România (OAR) a demarat deja organizarea Concursului internațional de soluții în vederea realizării Spitalului Pediatric la cele mai înalte standarde. De asemenea, au fost semnate contractele privind întocmirea documentațiilor topografice și cadastrale, respectiv serviciile de investigare geotehnică a terenurilor de fundare pentru terenul pe care va fi construită instituția spitalicească. Cu o valoare estimată la 50 de milioane de euro, noul Spital Pediatric Monobloc va reuni toate secțiile actualului Spital de Copii, cele care în prezent își desfășoară activitatea în 14 clădiri aflate în 9 locații diferite din Cluj-Napoca, cu o distanță medie de aproximativ 4 km între ele.

CONSTANȚA



Investiții de 800 milioane de euro vor crește aria plajelor cu 200 ha. Fonduri de 800 de milioane de euro vor fi alocate în următorii ani pentru lucrări de reabilitare a 11 sectoare de plajă de pe litoralul Mării Negre, în urma cărora suprafața totală a plajelor va crește cu 200 de hectare. Proiectul de reabilitare a zonei costiere, aflat în etapa a doua de implementare, este finanțat din fonduri europene. "Mă bucur că există acest proiect în valoare totală de 800 de milioane de euro, care vizează refacerea mai multor segmente ale litoralului, în scopul de a face cât mai atractivă această zonă turistică. Este un proiect fundamental pentru

perspectivele de dezvoltare a litoralului românesc, iar Guvernul va sprijini efectuarea lucrărilor în conformitate cu prevederile contractuale. De asemenea, Guvernul va susține mai multe proiecte importante, care vor conduce la creșterea fluentei de turiști pe litoralul românesc", a declarat premierul Ludovic Orban. Investiția presupune lucrări de înnisipare artificială a zonelor de plajă existente, montarea de diguri de stabilizare a falezelor, ziduri de sprijin etc. "11 sectoare de plajă vor fi reabilitate și redade turiștilor. Investim în etapa a II-a a proiectului o sumă dublă de bani față de Faza I, într-un număr tot dublu de sectoare de plajă. Suprafața plajelor românești va crește cu aproape 200 de ha - adică, de trei ori mai mult față de rezultatele din Faza I a proiectului. Cum vom face acest lucru? Dublând lățimea sectoarelor de plajă incluse în proiect, care au, în prezent, o lățime medie de 40-50 m și care vor ajunge la circa 80-100 m. Dar asta nu înseamnă doar mai multe șezlonguri pe plajă, mai multe investiții în turism sau mai mulți turiști care să încapă în noile plaje lărgite, ci și întârzierea cu zeci de ani a eroziunii costiere și protecția vieții oamenilor care trăiesc aici", a precizat Costel Alexe, ministrul Mediului, Apelor și Pădurilor.

În prima etapă a Fazei II, se vor reabilita stăvilarele Edighiol/ Periboină și plajele Mamaia, Tomis-Cazino, Agigea, Eforie, iar în etapa a doua, plajele Costinești, Olimp, Jupiter-Neptun, Balta Mangalia - Venus - Aurora, Mangalia - Saturn, 2 Mai. În acest moment, au fost deja atribuite contracte de lucrări de proiectare și execuție în valoare de 237,38 milioane de euro pentru primele 5 sectoare de plajă din Faza II (stăvilarele Edighiol și Periboină, Mamaia, Tomis - cazino, Agigea și consolidarea falezei Eforie). Lucrările vor începe cu reabilitarea stăvilarelor Edighiol și Periboină, grav afectate de eroziunea costieră. Pentru celelalte 6 sectoare de plajă, din zona de sud (Costinești, Olimp, Jupiter, Balta Mangalia - Venus - Aurora, Mangalia - Saturn și 2 Mai) și pentru consolidarea falezei se derulează, în prezent, procedura de licitație publică.

IAȘI



Circa 300 de muncitori pe șantierul Palas Campus, proiect de 120 milioane de euro. Lucrările de construcție continuă pe șantierul proiectului Palas Campus din Iași, investiție de 120 de milioane de euro derulată de grupul Iulius pentru cel mai nou ansamblu de birouri al companiei. Fundațiile celor șase clădiri au fost finalizate și a început ridicarea structurilor de rezistență. Peste 300 de muncitori sunt prezenți în această perioadă pe șantier, termenul de livrare a proiectului fiind stabilit în 2022. Construcția include șase corpuri diferite de clădire conectate la

primele niveluri, care, în total, vor însuma o suprafață construită de peste 86.000 mp, cu o amprentă la sol de 15.000 mp. Ca o comparație, suprafața este echivalentul a aproximativ 57 terenuri de tenis. În total, construcția presupune 56.000 mc de beton, iar cantitatea totală de armătură va depăși 7.000 de tone. Până în prezent, s-a finalizat execuția pereților murați și se lucrează la structura de rezistență. Lucrările de edificare sunt un imbold și pentru piața muncii din domeniul construcțiilor, fiind implicate pe șantier, la momentul actual, peste 300 de persoane simultan. Cele șase corpuri vor fi interconectate atât la parter, cât și la primele trei etaje, și vor avea înălțimi diferite, care pot ajunge până la maximum șase etaje.

"Prin cele șapte clădiri de birouri existente în ansamblul Palas, cu o suprafață închirială de peste 75.000 mp, am reușit să formăm o comunitate de business puternică, cu peste 50 de companii, giganți multinaționali, dar și companii autohtone și mai mult de 8.000 de angajați. Practic, prin Palas Campus extindem infrastructura office, stimulând dezvoltarea companiilor prezente, atrăgând noi investitori și oferind oportunități multiple pentru tineri. Nu în ultimul rând, investiția este întregită de noi spații de recreere, zone verzi, îmbunătățiri ale infrastructurii existente, ce vor imprima un nou impuls de dezvoltare orașului", a declarat Raluca Munteanu, Business Development Manager în cadrul grupului Iulius.

Investiția Iulius mai include și realizarea unei noi artere de circulație, care va conecta două mari bulevarde centrale (Bd. Anastasie Panu și Bd. Regele Ferdinand I al României), iar alte cinci străzi adiacente vor fi lărgite și modernizate (Sf. Andrei, Trei Ierarhi, Iancu Bacalu, Buznea, Tănăsescu). În total, aproape 10.000 mp de lucrări de asfaltare și 5.500 mp de trotuare. Totodată, va fi amenajată o parcare subterană cu două niveluri, o investiție de 33,3 milioane de euro, care va completa capacitatea celei din ansamblul Palas cu încă 625 de spații și va face ca, în centrul orașului, comunitatea să beneficieze de 3.200 locuri de garare.



Mandachi Industry construiește 400 de case cu 25 milioane de euro. Omul de afaceri Ștefan Mandachi va construi 400 de case în județele Suceava, Iași și Cluj. Imobilele vor avea 119 mp, 160 mp, 210 mp și 290 mp și vor porni de la prețul de 84.500 de euro. Investiția este evaluată la 25 milioane de euro, banii provenind din surse proprii și finanțări bancare. Mandachi Buildings & Properties va construi și pentru cumpărătorii din segmentul vilelor de lux. Terenurile pe care vor fi ridicate viitoarele construcții au fost achiziționate deja. Construcțiile inițiale vor fi de tip vilă, case cu parter și etaj și vor fi sub antrepriza Mandachi Industry SRL, companie cu

o cifră de afaceri de 30,4 milioane de lei în 2019. Toate ansamblurile rezidențiale vor face parte dintr-o franciză imobiliară, Hollywood Villas, lansată în luna septembrie. "Am semnat un parteneriat cu o bancă importantă alături de care vom investi masiv în următorii doi ani. Deocamdată vom începe construcția de vile, dar vom edifica și construcții înalte. Legislația este aberantă, făcută să incite la corupție. De pildă, dacă ai o parcelă de 1.000 mp și vrei să o dezmembrezi în trei parcele mai mici ca să le lași moștenire nepoților, ești obligat să faci PUZ, apoi primăria te pune să iei de la fiecare vecin acorduri notariale scrise. Acum vreau să construiesc o clădire cu două etaje și am ajuns pe mâna primăriei. Cere PUZ. De patru luni am pregătit un milion de euro să investesc, dar primăria mă trimite la vecini, nu-și asumă nimic", spune Ștefan Mandachi.

Noul spital de urgență Iași, de 500 milioane de euro, este în etapa de proiectare. Investiția în noul Spital Regional de Urgență din Iași se află în etapa de proiect și verificare a acestuia, fiind în cel mai avansat stadiu dintre cele trei mari centre sanitare regionale ce vor fi construite în România, în Iași, Cluj-Napoca și Craiova. Valoarea investiției se ridică la 500,35 milioane de euro, finanțarea fiind asigurată din fonduri guvernamentale și prin împrumut BEI. "Spitalul Județean Regional de Urgență Iași este cel mai avansat în acest moment. Ne aflăm la faza de proiect și verificator de proiecte. Sperăm ca pașii să se desfășoare într-un ritm alert, iar personal, ca produs al școlii ieșene, cel care a trecut prin toate spitalele din Iași, să avem un parcurs cât mai rapid. Voi urmări personal ca acest parcurs să fie scurt și să avem operaționalizarea unui Spital Județean de Urgență Regional Iași cât mai devreme, să nu așteptăm acel termen care este dat în contractul cu BEI sau în contractul pe care îl avem pentru toate spitalele regionale, cele trei, desfășurate în acest moment", a declarat Nelu Tătaru, ministrul Sănătății, cu prilejul unei vizite pe amplasamentul viitorului spital. SRU Iași va fi construit în cartierul Moara de Vânt, iar durata de implementare a proiectului este de 106 luni. Suprafața totală construită a unității spitalicești va fi de aproximativ 148.885 mp, iar amprenta clădirii va avea 27.340 mp. Spitalul regional va avea 850 de paturi și va fi deservit de 1.497 de locuri de parcare. Acoperișul unității va fi dotat cu un heliport H-3 pentru un elicopter Eurocopter EC-135.

PRAHOVA



UTI Grup și Bog'Art construiesc cu 10 milioane de euro noul Spital de Urgență din Sinaia. UTI Grup, în asociere cu Bog'Art, a fost desemnată câștigătoarea licitației publice organizate de Primăria Municipiului

Sinaia pentru lucrările de construcție a Spitalului Orășenesc din localitate, valoarea totală a contractului de execuție fiind de 40,5 milioane de lei, inclusiv TVA (aproximativ 8 milioane de euro). Scopul proiectului va fi de a realiza un spital clinic de urgență, la standarde europene, folosindu-se o structură existentă, construită în anul 1993. Va fi primul spital de acest gen din țară situat în zona montană și va deservi toată Valea Prahovei. În cadrul proiectului, UTI Grup va executa toate categoriile de lucrări de instalații: electrice, sanitare interioare și exterioare, termice, de ventilație și climatizare, de curenți slabi și gaze naturale. Compania UTI Facility Management, în calitate de subcontractor, va executa instalații pentru desfumare-presurizare. Contractul, atribuit în baza unei licitații deschise, a fost semnat pe 24 august 2020, are o durată de implementare de 43 de luni, urmată de o perioadă de garanție de 84 de luni. Prin reabilitarea spitalului orășenesc, autoritatea contractantă, Primăria Municipiului Sinaia, își propune să ofere condiții avansate de investigații și tratament pentru pacienți, îmbunătățirea calității serviciilor medicale și alinierea acestora cu parametrii recomandați de legislația în domeniu.

SATU MARE



Circa 24 milioane de euro pentru extinderea Spitalului Județean (P+6E). Un corp nou de clădire (S+P+6E) va fi construit în incinta Spitalului Județean de Urgență din Satu Mare, în urma unei investiții de 24 milioane de euro. Președintele Consiliului Județean (CJ) Satu Mare, Pataki Csaba, a semnat contractul de finanțare pentru execuția noii clădiri, proiect ce face parte din cea de-a doua etapă de derulare a proiectului, a cărui valoare totală este de 23,7 milioane de euro. Din această valoare, 11,3 milioane de euro sunt asigurați din fonduri europene, printr-un proiect câștigat în cadrul Programului Interreg V-A România-Ungaria, iar 12,45 milioane de euro reprezintă finanțarea din fonduri proprii ale CJ Satu Mare și fonduri guvernamentale. "Este o investiție mult așteptată. Clădirea va fi parte integrantă a Spitalului Județean de Urgență și ne propunem ca aceasta să devină un centru medical ultramodern, la standarde europene. Va fi printre primele spitale din România realizate de la zero, după Revoluție, din fonduri europene și guvernamentale. Clădirea va avea 6 nivele, 16 săli de operație și un heliport care va deservi toate secțiile care au componentă chirurgicală", a declarat președintele Pataki Csaba. Termenul de derulare a contractului de finanțare este de 27 de luni. CJ Satu Mare a pregătit deja caietele de sarcini, astfel încât să poată fi scoasă la licitație proiectarea și execuția acestui nou spital. (E.M.)

INDEX FURNIZORI



Materiale de construcții;
Izolații, instalații, finisaje;
Utilaje, scule și accesorii;
Prestări servicii în construcții;

Tâmplărie din PVC, aluminiu și lemn;
Fațade cortină și placări; Uși de intrare,
uși de interior, uși de garaj, rulouri,
jaluzele și tehnică de umbră etc.



Str. Dinu Vintilă nr. 11,
021101 - Sector 2, București
Tel.: 021-252.08.60; Fax: 021-252.09.34
E-mail: contact@acvatot.ro
www.acvatot.ro



Lucrări de alimentare cu apă, gaze
naturale, canalizare, termice pentru
clienți publici și privați, execuții drumuri
locale și județene, drumuri/parcări în
incinta complexurilor rezidențiale și
comerciale.



AGRICIN SRL

Calea Făgărașului nr. 46
507075 - Ghimbav, Jud. Brașov
Tel.: +4 0268.258.046
Mobil: 0726.400.200
E-mail: office@agricin.ro
www.agricin.ro



Produce finite din piatră naturală:
blaturi bucătărie, bar, baie, glafuri
pentru ferestre la interior/exterior,
trepte, contratrepte, panouri
ornamentale retroiluminate LED,
pereți cu perdea de apă, recepții etc.



ELMAS SRL

B-dul Griviței nr.1y
500177 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0268-308.700; Fax: 0268-308.705
E-mail: office@elmas.ro; sales@elmas.ro
www.elmas.ro; www.1234.ro



Fabricare și comercializare poduri
rulante, structuri metalice,
ascensoare, stivuitoare, sisteme de
depozitare și parcare auto.



FEREAȘTRA SUKI

Str. Agromec nr. 3
077130 - Moara Vlăsiei, Jud. Ilfov
Tel.: 021-267.21.44
Fax: 031-815.40.09
E-mail: office@suki.ro
www.suki.ro



Tâmplărie din PVC și aluminiu,
pereți cortină, luminatoare, sere.



Hilti Romania SRL

Bd. Tudor Vladimirescu nr. 29, etaj 3
050881 - Sector 5, București
Tel.: 021-352.30.00; 031-228.55.55
Fax: 021-350.51.81
www.hilti.ro



Sisteme măsurare. Taiere și finisare.
Găurire și demolare. Fixări directe.
Tehnică diamantată. Tehnica ancorării.
Sisteme antifoc. Suporturi instalații.



PORR CONSTRUCT SRL

B-dul Dimitrie Pompeiu nr. 5-7
Clădirea Metrooffice (PORR), et 3
020335 - Sector 2, București
Tel.: 021-312.65.00; Fax: 021-312.65.01
E-mail: construct@porr.ro
www.porr.ro



Construcții subterane și la nivelul
terenului, construcții civile și
industriale.



ROCKWOOL ROMÂNIA

Șos. București-Ploiești, nr. 1A, Clădirea C, Etaj 1,
013681 - Sector 1, București
Tel.: 021-233.44.40
Fax: 021-233.44.41
E-mail: info@rockwool.ro
www.rockwool.ro



Produce de izolații din vată
minerală bazaltică ROCKWOOL.



RORAS PREST SRL

B-dul Nicolae Bălcescu nr. 34
240209 - Râmnicu Vâlcea, Jud. Vâlcea
Tel.: 0742.151.091, 0744.616.475
e-mail: contact@ledco.ro
www.ledco.ro



Soluții de iluminat cu LED, pentru
interior și exterior. Ecrane cu LED -
mijloc modern de promovare,
diferite dimensiuni și configurații.



**SAINT-GOBAIN CONSTRUCTION
PRODUCTS ROMANIA - RIGIPS BU**

Șos. Pipera nr. 43, Clădirea Floreasca Park,
Corpul A, Et. 3, 014254 - Sector 2, București
Tel.: 021-207.19.99
Fax: 021-207.19.75
E-mail: office.rigips@saint-gobain.com
www.rigips.ro



Sisteme din gips-carton, plafoane
suspendate, profile metalice, chituri,
gleturi și tencuieli.



SSAB AG SRL

Str. Republicii nr. 159
600304 - Bacău, Jud. Bacău
Tel.: +40 234 581 249 ; Fax: +40 234 576 614
Mobil: +40 745 619 109
e-mail: office@ssabag.ro
www.ssabag.ro



Antrepriză generală | Proiectare și
execuție de construcții și confecții
metalice | Producție prefabricate din
beton.



**WINDOW & FAÇADE
TECHNOLOGIES SRL**

Str. Obcina Mare, Nr. 1, Bl. F3, Sc.1,
061591 - Sector 6, București
Tel: 0755-091.973
E-mail: office@wft.ro
www.wft.ro



Servicii de consultanță,
proiectare și inginerie pentru lucrări
de pereți-cortină, luminatoare,
tâmplărie, fațade ventilate
și structuri din sticlă.



În ceea ce privește izolația termică și controlul solar, suntem numărul 1.0

Cu o valoare U de 1.0, **Șișecam Solar Control Low-E Glass** vă oferă o performanță maximă în ceea ce privește economisirea de energie pe tot parcursul anului, reducând în același timp pierderile de căldură și asigurând controlul solar.



sisecamflatglass.com

    [sisecamflatglass](#)



ȘIȘECAM
SOLAR CONTROL
LOW-E GLASS