

AGENDA[®] CONSTRUCTIILOR



Subscribe
here!

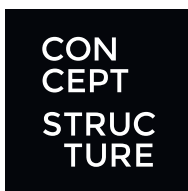
October 2025, Vol 194 (7) - Investment projects, sites, products and technologies for construction/installation market

www.agendaconstructiilor.ro



Leviatan
GROUP





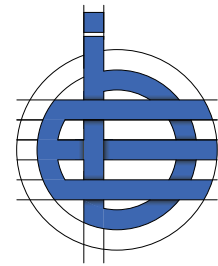


VEGO™

NOARK
DEFINITION OF RELIABILITY



EDIT
STRUCTURAL



BRECHT



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 €192 for 12 issues. Magazine subscription:

For international delivery: 192 euro for 12 issues
For delivery to Romania: 960 lei for 12 issues
Please pay through payment order on RAMP A 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

SUBSCRIBE HERE



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

Răzvan-Eugen Popa

Ioan-Cosmin Dincu

Claudia Dincă

Florin Mitea

Cristina Barticel

Mihaela-Raluca Cristea

Gheorghită Marinciu

Desktop publishing

Eugen Butuc-Cerchez

Sales Department

Marius-Cătălin Manea

Ana Ștefănescu

Roxana Agachi

Viorica Șoșea

Teodora Miriță

Project Manager

Hermița Mareș

Chief Financial Officer

Vasile Diaconu

Administrator

Valeriu Marinciu

Tipar executat la:

EVEREST
TIPOGRAFIA

SUMAR | INSIDE

Leviatan devine primul grup românesc de construcții certificat **Top Employer 2025**, recunoscut pentru excelența în gestionarea și dezvoltarea capitalului uman, alăturându-se celor doar 45 de organizații din România care au obținut această distincție prestigioasă.



Analiză | Analysis

"Reset" calitativ pe piața noilor clădiri de birouri și spații hoteliere | *Qualitative reset in the market for new office buildings and hotel spaces*

NZEB la 5 ani: standarde ambițioase, implementare greoaie și lipsă de control | *NZEB after 5 years: ambitious standards, but difficult implementation*

BIM, AI și cloud - tehnologiile care vor decide viitorul construcțiilor | *BIM, AI, and cloud - the technologies that will shape the future of construction*

Eveniment | Event

ROCKWOOL alocă 150 milioane de euro pentru creșterea producției locale | *ROCKWOOL invests 150 million euro to increase its Romanian production capacity*

DAIKIN EDC, un hub inovator pentru tranziția energetică a Europei | *Daikin EDC - an innovative hub for Europe's energy transition*

România, noul punct strategic în rețeaua globală de producție a grupului STIHL | *Romania, the new strategic point in the global production network of STIHL*

Agenda Investițiilor | Building Sites

Concrete & Design Solutions: Performanță și inovație în proiecte complexe | *Concrete & Design Solutions: Performance and innovation in complex projects*

Piața construcțiilor reprezintă 8% din PIB și a crescut cu 58% față de 2019 | *The construction sector accounts for 8% of GDP and grew by 58% since 2019*



Opinii | Interview

București pe calea sustenabilității: mobilitate, spații verzi și digitalizare | *Bucharest on the path to sustainability: mobility, green spaces, and digitalization*

PORR România: Portofoliu de 331 milioane euro și orientare către digitalizare | *PORR Romania: 331 million euro portfolio and focus on digitalization*

CJ Botoșani conturează viitorul județului prin infrastructură și proiecte verzi | *Botoșani, to shape future through infrastructure and green projects*

Investiții de peste 10 miliarde euro transformă sistemul energetic al României | *Investments of over 10 billion euro, to transform Romania's energy system*

NOARK: Evoluție în contextul actual și obiectiv de dublare a vânzărilor | *NOARK: Evolution in a difficult context and double sales target*

EPG: Licitațiile CfD expun riscurile și limitele pieței de energie regenerabilă | *EPG: The CfD auctions expose the risks and limits of the renewable energy market*

InteRo Property: Proiecte în expansiune și o viziune durabilă pentru București | *InteRo Property: Expanding projects and a sustainable vision for Bucharest*

E.ON Energie România: Energie curată, digitalizare și competiție reală pe piață | *E.ON Energy Romania: Clean energy, digitalization, and real competition*

Șimon, Iuga & Partners: Strategii pentru un sector industrial în transformare | *Șimon, Iuga & Partners: Strategies for a transforming industrial sector*

SEMA Real Estate intră într-o nouă etapă odată cu lansarea Sema Home | *SEMA Real Estate enters a new stage with the new Sema Home project*

RAWLPLUG: Afaceri de 50 milioane lei datorită produselor sustenabile | *RAWLPLUG: 50 million RON business thanks to sustainable products*

FORTEM: Producție record de BCA la Iernut și noi planuri de dezvoltare | *FORTEM: Record AAC production in Iernut and new development plans*

CUBICON Invest, partener strategic în modernizarea infrastructurii medicale | *CUBICON Invest, a strategic partner in the modernization of hospitals*

SQUARE 7 continuă expansiunea M Park și pregătește noi proiecte în țară | *SQUARE 7 continues the expansion of M Park and prepares new projects*

ARILOG: Sectorul logistic are nevoie de standardizare, pe lângă investiții | *ARILOG: The logistics sector needs standardization, in addition to investments*

ENERGOTECH: Proiecte strategice în dezvoltare și obiective de consolidare EPC | *ENERGOTECH: Strategic projects under development and EPC consolidation*

Electrical Integration Systems: Portofoliu de lucrări de 8 milioane euro | *Electrical Integration Systems: Contracts portfolio of 8 million euro*

BELLEMONDE extinde dezvoltarea din Pipera cu o investiție de 25 milioane euro | *BELLEMONDE expands its project in Pipera with a 25 million euro investment*

LIO-METAL: Investiții în majorarea cu 50% a producției, la 30.000 de tone/an | *LIO-METAL: Investments to increase production by 50%, to 30,000 tons/year*

Consultanță | Technical Feature

Tranziția către emisii nete zero: costuri, riscuri și oportunități globale | *The costs of transition to net zero emissions*

Monitorizarea în timp real a șantiierelor de construcții cu ajutorul senzorilor | *Real-time monitoring of construction sites using sensors*

Provocări și bariere în calea implementării BIM în industria construcțiilor | *Barriers to BIM implementation in the construction industry*

Oameni și Construcții | People & Buildings

Louis Pierre Blanc, un arhitect elvețian în Capitala României | *Louis Pierre Blanc, a Swiss architect in Bucharest*

TOP | TOP

Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță din România 2024 | *Engineering, Architecture and Consulting Companies in Romania, 2024*

Antreprenori și Firme de Construcții din România 2024 | *Contractors and Construction Companies in Romania, 2024*

Index Antreprenori | Contractors Index

Index Furnizori | Suppliers Index

6

40

46

52

72

78

80

88

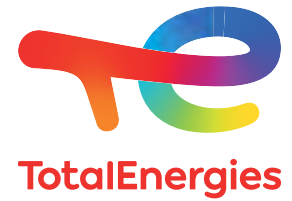
90



STRABAG
WORK ON PROGRESS

EM
ELECTROMONTAJ

AON



TECNIC
Consulting Engineering | Romania

"Reset" calitativ pe piața noilor clădiri de birouri și spații hoteliere



După un deceniu al volumelor mari și al expansiunii rapide, 2025 marchează pentru piețele spațiilor de birouri și de ospitalitate din România o schimbare de regim: mai puține livrări, selecție mai strictă a proiectelor, presiune pe calitate și pe sustenabilitate, iar succesul proiectelor se măsoară tot mai puțin în metri pătrați în favoarea experienței ocupanților. Într-un context macroeconomic volatil, marcat de inflație și reguli fiscale în schimbare, ambele segmente avansează pe o traiectorie de maturizare, în care proiectele bine poziționate și aliniate la standardele ESG capătă un avantaj competitiv evident. Pe piața spațiilor pentru birouri, în 2025 Capitala, principala piață office din România, traversează o perioadă de reșezare, cu livrări de proiecte noi aflate la minimum ultimilor 15 ani: numai 20.000 mp de spații noi în 2024 și fără proiecte noi finalizate în 2025, în timp ce rata de neocupare a scăzut sub 12%. Această disciplină a ofertei împinge cererea către clădirile performante și crește presiunea pe modernizarea stocului construit în 2004-2012. Pe piața spațiilor hoteliere, potrivit estimărilor, în următorii 3 ani urmează să fie livrate peste 4.500 de camere în hoteluri afiliate brandurilor internaționale, în locații precum București, Brașov, Timișoara, Cluj-Napoca și Constanța.

Pentru perioada 2026-2029 sunt anunțate aproximativ 12 proiecte de birouri aflate în diferite etape de planificare și execuție, ceea ce va aduce un volum total de livrări de peste 232.000 mp de spații noi. Chiar și așa, această valoare rămâne sub nivelul atins în 2021, când, într-un singur an, stocul de birouri moderne din București a crescut cu peste 246.000 mp, confirmând că piața se află acum într-o fază de consolidare și selecție a proiectelor viabile. "Evoluția cererii va fi principalul factor care va dicta ritmul noilor dezvoltări. O revenire vizibilă a activității de închiriere, susținută de un mediu economic stabil și de extinderea companiilor internaționale, ar putea genera un nou ciclu de creștere în a doua jumătate a deceniului. Într-un scenariu optimist, până în 2030, piața birourilor moderne din București ar putea depăși 4,2-4,3 milioane mp, însă accentul se va muta tot mai mult pe calitate, sustenabilitate și adaptabilitate, nu doar pe volum. Piața birourilor va deveni una mai matură, bazată pe proiecte bine ancorate în cererea reală și în standardele ESG, ceea ce va consolida atractivitatea Bucureștiului la nivel regional și va întări încrederea investitorilor în potențialul pe termen lung al României", a precizat Nicolae Ciobanu, Managing Partner - Head of Advisory, Fortim Trusted Advisors, membru în Alianța BNP Paribas Real Estate. Printre cele mai importante proiecte de birouri aflate în prezent în construcție sau în faze avansate de pregătire se numără One Gallery Office, Arc Office Experience, One Technology District, Promenada Office Tower, Timpuri Noi Square - Faza II, U Center - Faza III și Green Court - Clădirea D. Aceste proiecte confirmă că principalii dezvoltatori continuă să investească în clădiri moderne, sustenabile și adaptate noilor cerințe de eficiență, sănătate și flexibilitate impuse de mediul post-pandemic și de standardele



ESG. "Majoritatea proiectelor sunt dezvoltări de tip mixed-use, integrate în ecosisteme urbane complexe, care includ funcțiuni complementare - retail, rezidențial, ospitalitate și servicii. Acest concept integrat contribuie semnificativ la creșterea atractivității pentru chiriași și la îmbunătățirea experienței angajaților, consolidând poziția Bucureștiului ca hub regional competitiv pentru companii multinaționale. Aceste proiecte vor defini noul standard al pieței de birouri din București în următorii ani, printr-un echilibru între tehnologie, sustenabilitate și calitatea vieții la birou", a adăugat Nicolae Ciobanu.

Regândirea produsului: biroul ca serviciu și experiență

În contextul în care modelul de lucru hibrid s-a stabilizat, companiile se reorientează, treptat, spre o prezență fizică de 3-4 zile pe săptămână la birou. Spațiile nu mai sunt evaluate prin prisma densității, ci prin capacitatea lor de a genera colaborare, creativitate, cultură organizațională și stare de bine. Noile clădiri sau cele modernizate și reconfigurate includ wellness și facilități sportive, spații culturale, sociale și de evenimente, servicii medicale, food & beverage și retail de proximitate, zone outdoor, vegetație, lumină naturală și design biofilic, tehnologii smart și aplicații comunitare, precum și infrastructură pentru mobilitate verde. Biroul devine, totodată, punct de convergență între generații, platformă de inovație și instrument de atracție și retenție a talentelor. În acest context, huburile urbane multifuncționale, precum cele dezvoltate de One United Properties, Genesis Property sau EVO Properties, setează noul standard al pieței.

De asemenea, cererea pentru clădiri certificate ESG (LEED, BREEAM, WELL) este în creștere, determinată atât de reglementări europene, cât și de politicile internaționale ale chiriașilor. Noile directive UE impun clădiri cu emisii cât mai apropiate de zero pentru proiectele noi până în 2030 și transformarea întregului stoc până în 2050, ceea ce accelerează modernizările și reconversiile. Integrarea

tehnologiilor - de la BMS avansat și senzori de utilizare până la platforme digitale comunitare - devine esențială pentru eficiența operațională și experiența umană.

Contextul economic și costurile rămân principalele provocări

Contextul economic și urbanistic generează presiuni semnificative: costuri ridicate la materiale, forță de muncă și finanțare, acces dificil la creditare pentru proiecte speculative, volatilitate fiscală și predictibilitate redusă, exigențe tehnice tot mai ridicate privind performanța energetică și schimbarea paradigmei de utilizare a spațiului. Aceste provocări favorizează jucătorii cu capital solid, portofolii sustenabile și strategii de integrare urbană pe termen lung.

"Costurile tot mai mari ale materialelor și ale forței de muncă, alături de condițiile de finanțare mai dificile, pun presiune pe fezabilitatea noilor proiecte. În același timp, cerințele tot mai stricte privind sustenabilitatea și eficiența energetică impun investiții suplimentare. Pe lângă acestea, schimbările din piața muncii - creșterea modelului hibrid și impactul noilor tehnologii, inclusiv AI - influențează cererea pentru spații moderne, obligând dezvoltatorii să-și adapteze rapid strategiile la un context aflat în continuă transformare", a declarat Daniela Popescu, Director | Tenant Services & Workplace Advisory | Office 360 - Colliers România.

Nicolae Ciobanu, Managing Partner - Head of Advisory, Fortim Trusted Advisors, membru în Alianța BNP Paribas Real Estate, confirmă creșterea costurilor ca provocare principală: "Principala provocare pentru dezvoltatorii de clădiri de birouri în această perioadă rămâne accesul la finanțare, într-un context economic marcat de dobânzi ridicate și de o certă prudență a instituțiilor financiare față de proiectele speculative. În paralel, lipsa de predictibilitate fiscală, prin modificări frecvente ale taxelor și impozitelor, generează un grad crescut de incertitudine atât pentru dezvoltatori, cât și pentru companiile chiriașe. Totodată, costurile de construcție și de conformare la

standardele tot mai stricte de sustenabilitate continuă să exercite presiune asupra bugetelor, determinând o selecție naturală a proiectelor viabile și o concentrare pe locațiile premium, cu cerere reală și vizibilitate pe termen lung".

Cel puțin 15 inaugurări de hoteluri, estimate în 2025-2027

Investițiile în industria hotelieră din România accelerează, alimentate de un context favorabil de creștere și de interesul mai mare al brandurilor internaționale pentru piața internă. Deși în primul semestru din 2025 cererea a evoluat modest, sectorul intră într-o fază de expansiune controlată, cu focus pe calitate, experiență și integrarea unor concepte premium. După un 2024 relativ calm, cu o singură deschidere majoră internațională, piața spațiilor hoteliere se pregătește pentru cel puțin 15 inaugurări până în 2027, potrivit datelor Colliers. Bucureștiul rămâne principala piață, cu grad de ocupare de 65%, apropiat de piețe mature din Europa Centrală. În acest context, proiecte precum Corinthia Grand Hotel du Boulevard și Bucharest Unirii Square - Handwritten Collection by Accor marchează un nou val de produse sofisticate, aliniat standardelor internaționale.

Pe termen scurt, dezvoltatorii se confruntă cu provocări legate de costurile ridicate ale finanțării, presiunea pe cheltuieli operaționale și deficitul de personal. Totuși, potențialul rămâne semnificativ, mai ales în orașele secundare și în destinațiile emergente, unde oferta modernă este insuficientă. Estimările indică peste 2.000 de camere noi la nivel național în următorii doi ani, cu o creștere de circa 6% doar în București. În concluzie, România încă are printre cele mai scăzute ponderi de turiști străini din UE, iar cererea corporată - motorul principal pentru metropole - continuă să se consolideze. Pe măsură ce piața evoluează spre produse premium, sustenabile și tehnologizate, următorii ani se conturează ca o perioadă decisivă pentru repositionarea industriei locale pe harta ospitalității europene.



Daniela Popescu, Director | Tenant Services & Workplace Advisory | Office 360 - Colliers România: "După un 2024 marcat de un singur proiect nou - AFI Loft, piața birourilor nu a înregistrat nicio livrare în primele nouă luni ale anului 2025. Activitatea de dezvoltare rămâne redusă, în contextul unui interes mai mare pentru optimizarea spațiilor existente și pentru prelungirea contractelor de închiriere, decât pentru construcții noi. Totuși, se observă primele semne de redresare: companiile nu mai reduc suprafețele închiriate, unele chiar le

extind, iar tot mai multe echipe revin la birou pentru 3-4 zile pe săptămână, pentru a consolida cultura organizațională și colaborarea internă. Scăderea generală a fost influențată în principal de sectorul IT&C, care și-a redus activitatea de leasing, în timp ce alte industrii au rămas relativ stabile. Potrivit datelor Colliers, volumul tranzacțiilor din acest an ar putea să se dubleze până la finalul lui 2025, pe fondul mai multor negocieri aflate în fază avansată de finalizare. Pe termen scurt, piața birourilor se menține, astfel, într-o zonă de prudență, cu livrări limitate - aproximativ 7.000 mp în 2025, provenind în principal din proiectul One Gallery. Stocul total de spații moderne din București este estimat să rămână la aproximativ 3,4 milioane mp la finalul acestui an. Până în 2030, ne așteptăm ca volumul total să ajungă la cel puțin 3,7-3,8 milioane mp, odată cu livrarea noilor proiecte programate pentru 2027-2028. În prezent, pe piața din București se află în pregătire sau în diferite etape de construcție mai multe proiecte de birouri de amploare, care vor adăuga spații moderne și eficiente la stocul existent. Printre acestea se numără AFI Central Tower (25.000 mp), ARC Office Building (30.000 mp), Promenada Office (15.000 mp), Timpuri Noi Square - faza 2 (aproximativ 50.000 mp), Queens District (23.000 mp) și U-Center 3 (13.000 mp). Ca tendințe, noile clădiri de birouri sunt concepute cu un accent tot mai puternic pe sustenabilitate, eficiență energetică și confortul utilizatorilor. Ele integrează design biofilic și spații flexibile, folosesc tehnologii smart pentru monitorizarea și reducerea consumului de energie și aplică principii de design circular pentru a limita pierderile. Totodată, dezvoltatorii investesc în sisteme performante de izolație termică, în strategii pasive precum orientarea optimă a clădirii, iluminatul natural și ventilația eficientă, precum și în surse regenerabile de energie, cum sunt panourile solare. Scopul acestor inițiative este de a crea clădiri reziliente, sustenabile și confortabile, adaptate cerințelor actuale de mediu și stilului de lucru modern. În acest context, în calitate de consultant specializat, pe termen mediu și lung, ne propunem să oferim clienților o experiență completă, bazată pe abordarea Office 360, care integrează toate serviciile necesare pentru dezvoltarea și transformarea spațiilor de birouri. Pe termen scurt, prioritatea noastră este să sprijinim companiile în optimizarea spațiilor de lucru în funcție de noile cerințe - prin servicii de workplace advisory care ajută la utilizarea eficientă a suprafețelor și la adaptarea modelelor de lucru hibride. De asemenea, prin integrarea soluțiilor de design & build, oferim un proces complet - de la consultanță strategică la implementarea efectivă a proiectelor de amenajare. Această abordare integrată ne permite să creăm spații eficiente, sustenabile și flexibile, adaptate nevoilor dinamice ale companiilor, contribuind totodată la evoluția și profesionalizarea pieței de birouri din România".

Mădălina Marinescu, Head of Office Agency în cadrul Crosspoint: "Dezvoltarea de proiecte noi se menține sub media anilor anteriori, iar în București nu sunt livrate spații de birouri noi în 2025 - o situație care contribuie direct la creșterea chiriilor. Orașele cu zonă metropolitană, precum Cluj-Napoca și Iași, continuă să aibă potențial de dezvoltare, iar Timișoara



s-a remarcat printr-o creștere a cererii în 2025. Tot mai mult, cererea nu vizează doar suprafața, ci calitatea spațiului: iluminarea naturală, eficiența energetică, conectivitatea, spațiile verzi și accesul la transport public sunt astăzi criterii decisive pentru chiriași. Companiile își doresc clădiri care nu doar găzduiesc echipe, ci inspiră colaborare, confort și performanță. În București, cererea pentru spații de birouri a înregistrat o scădere, mai ales din partea sectorului IT, care anterior era motorul principal al pieței, dar care acum adoptă o abordare mai prudentă. În schimb, Timișoara este o excepție notabilă, fiind singurul centru regional unde cererea a crescut în prima jumătate a anului 2025 comparativ cu 2024. În ansamblu, piața birourilor din România trece printr-o etapă de ajustare și reasezare: cererea este mai temperată, oferta de proiecte noi limitată, iar presiunea se mută spre clădirile moderne și sustenabile. Se anticipează o creștere moderată a chiriilor, mai accentuată în segmentul premium, pentru clădirile centrale și conforme cu standardele ESG. În ansamblu, ultimul deceniu a fost marcat de o evoluție semnificativă în ceea ce privește calitatea și sustenabilitatea clădirilor de birouri din România. Tot mai multe proiecte au obținut certificări internaționale precum BREEAM, LEED, WELL, reflectând interesul pentru eficiență energetică și confortul utilizatorilor. Noile dezvoltări se remarcă prin design contemporan, lobby-uri ample, materiale durabile, spații comune bine concepute, abundență de lumină naturală și amenajări exterioare verzi. Totodată, facilitățile conexe - precum stații de încărcare pentru vehicule electrice, spații pentru biciclete și zone de wellness și relaxare - au devenit standarde ale pieței. Piața birourilor din România este astăzi matură, competitivă și aliniată la tendințele internaționale în materie de design sustenabil. Lucrul de acasă și digitalizarea au generat o schimbare structurală a pieței, redirecționând atenția de la suprafețe mari la calitate și valoare per angajat. Modelul hibrid s-a stabilizat - majoritatea companiilor mențin 1-2 zile de lucru remote, în timp ce restul săptămânii se desfășoară la birou. Cultura organizațională din România favorizează în continuare interacțiunea directă și colaborarea echipelor, ceea ce menține un nivel ridicat al prezenței la birou. Pe termen scurt, prezența va crește ușor, pe fondul nevoii de coordonare și coeziune; pe termen mediu, piața se va diferenția clar: clădirile moderne, tehnologizate și eficiente energetic vor atrage chiriașii, în timp ce proiectele învechite își vor pierde relevanța. În concluzie, lucrul de acasă și digitalizarea nu frânează dezvoltările noi, ci le redirecționează dinspre cantitate către calitate, dinspre suprafețe închiriate către valoare per angajat și eficiență operațională".



David Stănescu, Senior Consultant Office Agency la Cushman & Wakefield Echinox: "În primele nouă luni ale acestui an nu a fost livrat niciun proiect nou de birouri, iar 2025 se anunță a fi primul an din istoria modernă a pieței imobiliare românești fără nicio finalizare pe acest segment. În schimb, perioada 2026-2027 se conturează ca una de relansare a activității de dezvoltare, cu mai multe proiecte aflate deja în construcție. În prezent, în București sunt în lucru spații moderne de birouri însumând 132.300 mp, dintre care peste 90% urmează să fie livrate în următorii doi ani. Activitatea de dezvoltare a înregistrat o încetinire semnificativă începând cu 2021, pe fondul mai multor factori, unii care țin de piața locală, dar mulți pe care îi vedem manifestându-se la nivel global - și aici ne referim la schimbarea modului de lucru după pandemie. Stocul de spații de birouri moderne din București, la finalul anului, va rămâne la 3,43 milioane de metri pătrați, având în vedere că nu va fi livrat pe piață niciun nou proiect de birouri. Începând din 2026, dezvoltatorii vor începe să livreze noi proiecte, iar, în funcție de cum va evolua cererea de spații de birouri, dar și de evoluția situației urbanistice din București, activitatea de dezvoltare se va intensifica. Este dificil de estimat cum va arăta stocul de birouri la finalul acestui deceniu, însă piața are potențialul de a absorbi cel puțin 100.000 mp de noi spații anual, ceea ce ar însemna ca, la finalul lui 2030, să depășim pragul de 4 milioane de metri pătrați stoc de birouri moderne. Dacă facem o paralelă cu Varșovia, populația zonei metropolitane este cu 40% mai mare decât cea a Bucureștiului, pe când stocul spațiilor de birouri este de 2,5 ori mai extins. Pe piața consultanței specializate, compania Cushman & Wakefield Echinox se poziționează în topul celor mai activi consultanți de pe piața de birouri, atât în București, cât și la nivel național. După primele nouă luni ale anului, ne-am menținut această poziție și, având în vedere proiectele la care lucrăm în prezent, în anul 2025, dar și perioada următoare, ne vom conserva și chiar ne vom crește cota de piață. Lucrăm cu toți dezvoltatorii de pe piața de birouri, asigurând servicii de consultanță strategică pentru companiile care doresc să închirieze spații noi, vor să se relocheze în altă clădire, să se extindă sau să renegocieze contractul existent. Pentru acești chiriași realizăm analize de piață, analize financiare și studiem cu atenție oferta existentă, astfel încât să găsim soluția care se potrivește cel mai bine nevoilor lor actuale, dar și viitoare. Obiectivul nostru este să ne consolidăm poziția pe piața de consultanță imobiliară prin îmbunătățirea permanentă a calității serviciilor pe care le oferim clienților noștri. Suntem o echipă de consultanți cu o experiență solidă, construită atât în

perioade de creștere, cât și în ani mai puțin buni. Piața de birouri, la fel ca și celelalte segmente imobiliare, trece printr-o perioadă de transformări, iar creativitatea, perseverența, cunoașterea pieței și a nevoilor clienților, dar și relațiile construite cu dezvoltatorii vor fi elemente definitorii pentru succesul unui consultant".



Nicolae Ciobanu, Managing Partner - Head of Advisory, Fortim Trusted Advisors, membru în Alianța BNP Paribas Real Estate: "Piața de birouri din București traversează în 2025 o perioadă de ajustare și încetinire, determinată în principal de absența livrărilor de proiecte noi. Este, de altfel, primul din ultimii 15 ani în care nu a fost finalizată nicio clădire de birouri, ceea ce reflectă atât prudența dezvoltatorilor, cât și schimbările structurale din piață, generate de noile moduri de lucru hibride și de presiunile costurilor de construcție. Cel mai avansat proiect aflat în construcție este One Gallery, care va include 8.000 mp de spații de birouri și 14.333 mp de spații comerciale. Inițial programat pentru livrare în 2025, proiectul a fost reprogramat pentru prima parte a anului 2026. Această absență temporară a livrărilor noi este echilibrată, însă, de un nivel constant al cererii de închiriere, în special pentru spații moderne, sustenabile și bine poziționate, ceea ce menține un grad redus de neocupare și oferă premise pentru o revenire graduală a activității de dezvoltare în anii următori. Ne așteptăm ca, începând cu 2026-2027, piața să intre într-un nou ciclu investițional, dominat de proiecte mai compacte, flexibile și certificate ESG, care să răspundă noilor cerințe de eficiență, sustenabilitate și calitate a mediului de lucru. În acest context, activitatea Fortim Trusted Advisors în sectorul office a evoluat solid în primele nouă luni din 2025, marcând o serie de tranzacții importante și consolidându-ne poziția de consultant de top pe piața locală. Cel mai notabil proiect este tranzacția Build-to-Suit (BTS) de 22.000 mp intermediată la începutul lunii octombrie, prin care Medicana Health Group, unul dintre cei mai mari operatori medicali internaționali, pătrunde pe piața din România. Fortim a acționat ca broker exclusiv, iar proiectul va fi dezvoltat în cadrul Nusco City, cu o investiție estimată la 46 de milioane de euro. Lucrările vor începe în 2026, iar inaugurarea spitalului este planificată pentru 2028. Pe lângă această tranzacție de referință, echipa noastră a continuat să ofere servicii integrate de închiriere, consultanță strategică și reprezentare a chiriașilor și a proprietarilor, colaborând cu dezvoltatori importanți și companii multinaționale din domenii precum IT, farmaceutic și servicii profesionale. Pentru finalul anului 2025

anticipăm o creștere a activității de relocare și de reînnoire a contractelor, în special pentru spații eficiente și certificate sustenabil, iar în perioada 2026-2030 estimăm o piață de birouri mai selectivă, dar mai matură, în care proiectele flexibile și verzi vor deveni noul standard. Ne propunem să continuăm dezvoltarea segmentului de advisory strategic și să ne consolidăm rolul de partener de încredere pentru investitori și chiriași, oferind suport pe tot parcursul ciclului imobiliar - de la planificare și strategie, până la implementare și optimizare a rezultatelor. În continuare, pe termen scurt, ne concentrăm pe digitalizarea completă a proceselor interne și a interacțiunii cu piața, prin lansarea unei platforme online dedicate segmentului office, care va integra funcționalități de căutare, analiză și management automatizat al ofertelor".



Răzvan Nica, fondatorul BuildGreen: "Criza energetică a schimbat fundamental felul în care este gândită o clădire de birouri: accentul s-a mutat de la «proiectat eficient» la «operat eficient și măsurat continuu». În practică, am văzut două mișcări clare: electrificarea sistemelor (pompe de căldură, eliminarea gazului în proiecte noi) și controlul inteligent (subcontorizare, BMS/EMS, reguli pe ocupare, comisionare periodică). În proiectele office, logistice și hoteliere, pachetele de tip «electrificare + recuperare de căldură + control» au adus tipic reduceri de 20-30% ale consumului în 12-24 luni, atunci când sunt dublate de operare disciplinată și indicatori lunari de performanță. În paralel, reglementarea europeană ridică ștacheta. Noua EPBD introduce monitorizarea permanentă a confortului (CO₂, umiditate, temperatură) și etapează cerințele pentru clădiri până în 2029/2030, astfel încât performanța energetică să nu compromită sănătatea și confortul ocupanților. Dinspre piață, apare presiunea pe ratinguri operaționale, de inspirație NABERS din UK, auditate recurent, alături de strategii clare de «carbon tracking» în exploatare. Acestea sunt deja esențiale în Vest și intră accelerat și în Europa Centrală și de Est. În ansamblu, am remarcat trei direcții care devin dominante. Clădirile tind spre «nZEB-ready» prin electrificare completă, folosind pompe de căldură, recuperare de căldură, refrigeranți cu GWP minim, integrare a panourilor fotovoltaice on-site și pregătire pentru flexibilitate la rețea în privința gestionării vârfurilor de consum. O altă tendință se referă la clădirile orientate către oameni («human-centric»), prin elemente precum proiectare pentru lumină naturală, acustică, materiale low-VOC și, mai ales, monitorizarea calității aerului (IAQ - Indoor Air Quality) ca practică standard. Tot la acest

capitol, așa menționa EPBD, directivă care adaugă obligația de monitorizare continuă a confortului ocupanților. Clădirile ca ecosistem de date reprezintă o a treia direcție, caracterizată prin subcontorizare granulară (măsurare detaliată și precisă a consumurilor într-o clădire), tablouri de bord MRV, feedback periodic al ocupanților prin micro-chestionare, pentru a alinia percepția cu datele. Acest model crește reziliența, permite deciziile rapide în caz de caniculă sau ploii extreme și reduce costurile recurente. Pe scurt, proiectăm pentru eficiență, sănătate și date, apoi operăm cu disciplină. Acolo apare diferența de performanță și reziliență. La BuildGreen, în 2025 am consolidat direcția «clădire + fit-out + operare + ESG», cu accent pe ratinguri operaționale și pe integrarea datelor în decizii. La nivel cumulativ, platforma noastră a depășit 900 de proiecte în 27 de țări, cu aproximativ 6,2 milioane t CO₂e monitorizate și 1,2 milioane t CO₂e reduse. Acești indicatori arată că digitalizarea ESG nu e doar raportare, ci impact real. În România, continuăm să lucrăm cu clienți din logistică, office și hotelier pe pachete integrate: certificări + MRV + KPI (Key Performance Indicator) contractuali. Tendința de piață ne susține prognoza: cererea pentru consultanță integrată a crescut cu mai mult de 60% în 2022-2024, iar ponderea clădirilor certificate a trecut de 25%, acestea fiind semne clare de maturizare a pieței locale. Privind înainte, estimăm creștere în zona de ratinguri operaționale, «green lease» și portofolii multi-țară, iar aici CarbonTool are avantajul că dispune de factori de emisii regionali și oferă posibilitatea de a compara diferite piețe. În

continuare, pe termen scurt, standardizăm pachetul «nZEB ready + MRV + IAQ» ca soluție completă pentru segmentele office și industrial: electrificare, control, senzori, dashboard public (unde este cazul), KPI operaționali și recertificare anuală. Pe termen mediu, extindem CarbonTool cu funcționalități pentru lanțul de aprovizionare (LCA/EPD, pașapoarte de materiale) și scalăm ratingurile operaționale (BREEAM In-Use, WELL Performance) ca normă pentru portofolii».



Adinel Tudor, CEO Evo Properties: "În 2025, piața birourilor continuă procesul de transformare început în ultimii ani. Dacă în trecut accentul era pus pe metri pătrați și pe randament, astăzi criteriile dominante sunt calitatea, eficiența energetică și experiența oferită utilizatorilor. Companiile nu mai caută doar un spațiu de lucru, ci un ecosistem care să sprijine cultura organizațională, colaborarea și bunăstarea echipei. Vedem tot mai clar tendința de «flight-to-quality»:

companiile preferă spații mai eficiente și mai bine localizate, chiar dacă își reduc suprafața ocupată. ESG devine un criteriu esențial în deciziile de relocare, iar eficiența operațională contează la fel de mult ca designul. În această direcție, reconversia stocului existent devine una dintre cele mai sustenabile soluții. Prin transformarea clădirilor London & Oslo în huburi multifuncționale, EVO Properties demonstrează cum un spațiu existent poate fi readus la standarde moderne de eficiență, confort și sustenabilitate, cu impact pozitiv asupra comunității. În plus, standardele nZEB nu mai reprezintă o direcție opțională, ci o realitate a pieței și o condiție pentru relevanța oricărei clădiri de birouri moderne. În contextul actual, impactul acestor standarde asupra prețurilor este unul echilibrat: investițiile inițiale sunt mai mari, însă costurile de operare scad semnificativ, iar beneficiile pe termen lung - financiare, operaționale și reputaționale - sunt net superioare. Chiriașii devin tot mai atenți la performanța clădirilor pe care le ocupă, iar spațiile eficiente energetic oferă predictibilitate și stabilitate a costurilor lunare. Pentru EVO Properties, sustenabilitatea înseamnă integrarea unor soluții concrete, măsurabile și durabile și este transpusă în acțiuni tangibile în clădirile London & Oslo: sisteme complet electrice, fără utilizarea gazului, pentru reducerea emisiilor și creșterea siguranței operaționale; utilizarea exclusivă a energiei electrice provenite din surse 100% regenerabile, asigurând un impact minim asupra mediului și o amprentă de carbon redusă; fațade performante cu geamuri Cool-Lite Extreme, care permit pătrunderea luminii naturale, dar



CONSOLIDĂM DELTA DUNĂRII ACOPERIȘ CU ACOPERIȘ



Oferim servicii complete de realizare a șarpantelor, învelitorilor și sistemelor de acoperiș, cu echipe dedicate și experiență dovedită, în conformitate cu CAEN 4341. Proiecte eligibile în zona ITI Delta Dunării.

✉ sps@systembau.ro
☎ +40 244 470 034
📍 Berceni, Jud. Prahova | Corbu, jud. Constanța, ROMÂNIA

www.systembau.ro | www.drt.ro

limitează supraîncălzirea; ventilație și tratare centralizată a aerului cu recuperare de energie și filtrare avansată (filtre G6), menținând un climat interior sănătos; sisteme VRV eficiente energetic, cu agenți frigorifici prietenoși cu mediul; iluminat integral LED și senzori de prezență care optimizează consumurile; Building Management System (BMS) și module de analiză AI pentru monitorizarea în timp real a consumurilor; programe de colectare selectivă și inițiative dedicate reducerii risipei de resurse. Rezultatul este un spațiu care funcționează eficient, se adaptează nevoilor utilizatorilor și oferă confort sporit, cu un impact redus asupra mediului. Aceste măsuri au contribuit la obținerea certificării BREEAM Outstanding, unul dintre cele mai înalte standarde internaționale de performanță sustenabilă. Mai mult decât atât, pentru EVO Properties sustenabilitatea este privită dintr-o perspectivă holistică: nu doar tehnologia contează, ci și impactul asupra comunității. O clădire sustenabilă își aduce contribuția la calitatea vieții celor care o folosesc zilnic - fie prin confortul interior, fie prin serviciile și experiențele pe care le oferă".



Mihai Păduroiu, CEO Office Division at One United Properties: "Am remarcat o tendință de polarizare accelerată a pieței spațiilor de birouri, cu o mutare a cererii pentru clădiri prime, foarte eficiente, cu specificații moderne și certificări, în vreme ce stocul vechi rămâne sub presiune. În București, vedem o stabilizare a cererii nete și o preferință clară pentru locații cu mix de funcțiuni integrate, acces facil și conectivitate bună. Un alt element important care marchează piața în acest moment este lipsa de livrări noi semnificative în următorii ani, ceea ce susține gradul de ocupare pentru clădirile performante și va menține presiune pozitivă pe chirii în segmentul prime. Dacă ne uităm la segmentul office din ultimii zece ani, putem spune că a traversat multiple crize, cea mai recentă fiind pandemia, care a catalizat noi standarde pentru industrie. Am asistat la o tranziție pronunțată în ultimii cinci ani către clădiri «healthy & efficient», care beneficiază de certificate riguroase de sustenabilitate, așa cum sunt LEED și WELL, sau de sisteme energetice performante, precum geexchange. Este evident interesul companiilor pentru spații moderne, luminoase, flexibile, cu HVAC performant, zone comune activate și servicii comerciale și de agrement on-site. Angajații au alte nevoi decât în urmă cu 6-7 ani, iar piața trebuie să se adapteze acestor schimbări. Din punct de vedere estetic, am trecut de la clădiri cu destinație singulară la ansambluri cu identitate arhitecturală și viață activă pe tot parcursul zilei. Prețurile pe segmentul prime au avut o tendință de creștere moderată, în linie cu calitatea livrată și cu

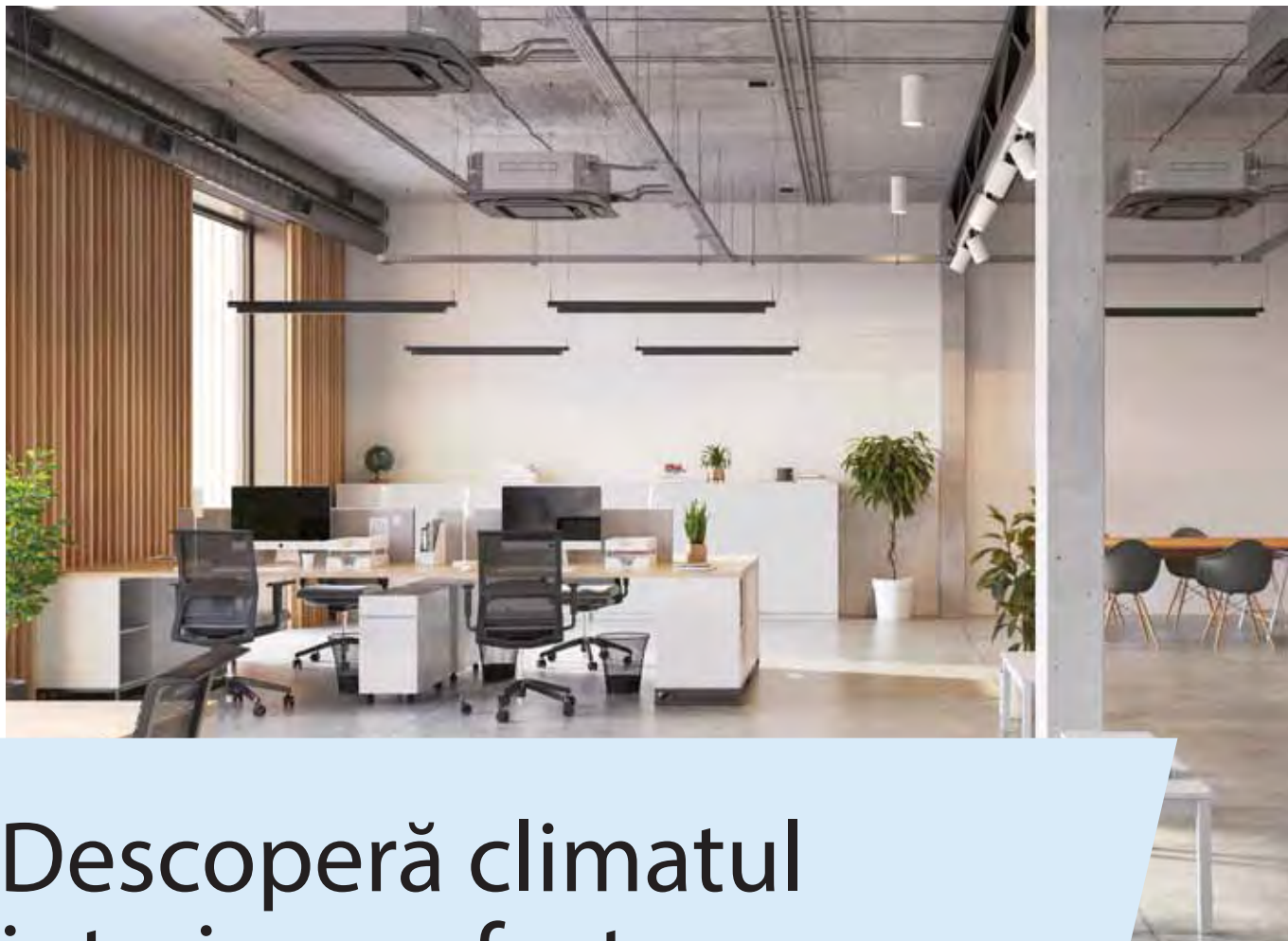
cererea pentru spații sustenabile, însă diferența între prime și non-prime s-a accentuat semnificativ. În ceea ce privește activitatea One United Properties, pe office & comercial, ne concentrăm pe consolidarea portofoliului existent, cu o campanie susținută de prelungiri, și pe livrarea etapelor următoare la One Cotroceni Park, foarte așteptată într-un context de livrări noi aproape zero în următorii trei ani. De asemenea, dezvoltăm proiecte emblematiche precum One Gallery (fosta hală Ford restaurată într-un hub retail-cultural unic), hotelul Mondrian București și One Technology District, o dezvoltare la cheie cu sistem geexchange, construită pentru sediul Infineon și pre-inchiriată pe 15 ani. Aceste active noi sunt așteptate să adauge peste 14 milioane de euro la venitul operațional net (NOI) anual după punerea integrală în funcțiune. Targeturile de sustenabilitate fac parte din arhitectura noastră de produs, iar impactul în costuri există, dar se recuperează prin consum mai mic, confort sporit și atractivitate crescută pentru chiriași. Tehnologiile pe care le integrăm în dezvoltările noastre includ geexchange, sisteme fotovoltaice, management inteligent al energiei și gestionarea eficientă a deșeurilor încă din faza de construcție. Toate acestea generează clădiri durabile și performante, care obțin certificări internaționale de sustenabilitate. Continuăm să extindem portofoliul comercial și să activăm proiecte acolo unde există cerere reală: etape noi la One Cotroceni Park, One Gallery, probabil cea mai așteptată livrare a ultimilor ani, și One Technology District, care poziționează România pe harta hub-urilor regionale de business. Pe termen lung, vizăm un portofoliu office & commercial future-ready, diferențiat prin poziționare strategică, eficiență energetică, servicii și comunitate, dezvoltări turnkey on demand, completate de disciplină financiară și atenție constantă la nevoile chiriașilor".



Stephen Burke, directorul operațiilor din cadrul Forte Partners: "În ultimii ani, proiectele de birouri s-au transformat semnificativ, în direcția aducerii unor facilități suplimentare, cum ar fi spațiile de retail sau de leisure în cadrul clădirilor, precum și crearea unor zone comune prietenoase și cu funcționalități mai ample decât simpla deplasare dintr-un loc în altul. Vorbim, de exemplu, despre terase cu vegetație sau grădini interioare. Am implementat aceste elemente începând cu Ștefan cel Mare Building și am continuat la The Bridge, Tandem Building, Millo Offices și U•Center. Am colaborat cu designeri de renume din întreaga lume pentru a crea concepte de amenajare care includ acum spații importante pentru colaborare, relaxare, zone de

liniște, servicii de alimentație de înaltă calitate, zone de wellness și multe alte spații menite să ofere o experiență complet îmbunătățită pentru utilizatorii clădirii. Eficiența energetică și sustenabilitatea, la care se adaugă obiectivele de decarbonizare, au influențat, de asemenea, într-o mare măsură, modul în care sunt dezvoltate astăzi clădirile de birouri. De la alimentare exclusivă cu electricitate provenită din surse regenerabile, fără conexiune la rețeaua de gaze naturale, și până la design-ul biofilic, reutilizarea apei pluviale, sistemele inteligente de iluminat și refrigeranți cu impact minim asupra mediului - toate acestea reprezintă noutăți pentru ultimii 10 ani și înseamnă un consum redus de resurse, o amprentă de carbon mai mică și un confort și o stare de bine sporite ale ocupanților clădirii. Din perspectivă arhitecturală și estetică, a crescut preocuparea dezvoltatorilor de a integra proiectele în peisajul urban, cum este, de exemplu, cazul clădirilor Tandem și Millo Offices, al cărui design Art Deco reinterpretat se împletește armonios cu cel al Palatului Telefoanelor sau al U•Center, un proiect construit cu respect și grijă față de caracteristicile de urbanism. Odată cu faza a treia a proiectului, pentru care avem o abordare mixed-use office - rezidențial - retail, vom atinge dezideratul de a nu avea doar clădiri de birouri pline ziua și goale seara, întrucât facilitățile și spațiile ce vor fi create vor permite ca oamenii să mai rămână în zonă și după încheierea programului de lucru. Această abordare rezidențial - birouri este, de altfel, un rezultat al strategiei Forte Partners de a aduce locuirea cât mai aproape de locul de muncă și viceversa, contribuind astfel la reducerea timpului de navetă și a traficului din oraș. În iulie 2025, am început lucrările la componenta de birouri a U•Center 3, după succesul clădirilor office U•Center 1 și 2, ambele închiriate integral și certificate LEED Platinum și WELL Core la nivel Platinum, certificări pe care le vizăm și pentru U•Center 3. Pentru componenta de birouri a fazei a treia, am obținut precertificarea Access4you Design Gold, la doar o lună după începerea construcției. Această realizare garantează că proiectul office va respecta standarde ridicate de accesibilitate pentru persoane cu nevoi diverse de mobilitate, vizuale, auditive și cognitive, oferind informații certificate și detaliate despre accesibilitate pentru toți utilizatorii. Forte Partners are, pentru U•Center 3, o abordare mixed-use. Proiectul va cuprinde o clădire de birouri de 12.670 mp, 1.530 mp de spații comerciale și 190 de apartamente. Clădirile vor avea un regim de înălțime mediu, cu subsol pe două niveluri, parter și șase etaje, dintre care ultimele două retrase, pentru a respecta specificul arhitectural și urbanistic al zonei. Investiția pentru U•Center 3 se ridică la 100 de milioane de euro".

Ionel Purice, CEO al Genesis Property: "Piața birourilor în 2025 este definită de o cerere selectivă orientată spre clădiri performante, certificate și bine conectate, alături de presiunea pentru flexibilitate contractuală. Observăm o migrare accelerată către campusuri cu mix de funcțiuni, unde experiența utilizatorului, sănătatea și comunitatea sunt la fel de importante ca eficiența și transparența operațională. Chiriașii pun accent pe costul total de ocupare și pe amprenta de carbon, ceea ce favorizează clădirile cu



Descoperă climatul interior perfect

Daikin furnizează soluții de climatizare cu eficiență energetică ridicată, adaptate oricărui tip de spațiu, fie el rezidențial, comercial sau industrial. Tehnologiile de vârf folosite în produsele și soluțiile Daikin sunt concepute pentru a asigura maximul de confort și fiabilitate, contribuind în același timp la decarbonizarea clădirilor.



Partenerul perfect pentru climatizare sustenabilă și eficiență energetică.

- Încălzire
- Răcire
- Apă caldă
- Purificarea aerului
- Refrigerare

- Suport tehnic
- Asistență la montaj
- Service specializat
- Mentenanță
- Control inteligent





management energetic avansat, consumuri optimizate și infrastructură digitală robustă. Prețurile headline rămân reziliente în activele «prime», însă negocierea se mută în zona pachetelor de servicii, fit-out și termeni privind flexibilitatea. În paralel, rata de neocupare se polarizează: proiectele cu standarde ESG ridicate și acces excelent captează interes și își păstrează performanța, în timp ce stocul învechit necesită investiții de modernizare pentru a rămâne relevant. Pentru Genesis Property, aceste tendințe validează direcția YUNITY Park: un ecosistem care integrează spații de lucru, leisure și comunitate, cu certificări GRESB Green Star și BREEAM Outstanding. În ansamblu, piața evoluează spre «fewer, better, greener offices», iar valoarea se creează prin eficiență, servicii și experiență, nu doar prin suprafață și locație. Continuăm dezvoltarea YUNITY Park, campusul gândit pentru a transforma experiența de birou prin integrarea funcțiilor de lucru, învățare și comunitate. Primele două faze, finalizate în 2023, au implicat o investiție cumulată de peste 30 de milioane de euro și au ridicat standardul de sustenabilitate și experiență, confirmate inclusiv prin BREEAM Outstanding pentru Building F și ratingul GRESB Green Star obținut doi ani consecutiv. Faza a treia, Innovation Center, este în curs de realizare, cu un buget suplimentar de aproximativ 20 de milioane de euro. Această etapă va adăuga spații modulare pentru inovație, zone de colaborare și facilități care sprijină transferul de cunoaștere și dezvoltarea comunității de business. În paralel, investim în modernizarea continuă a infrastructurii tehnice și digitale a portofoliului, inclusiv sisteme de management energetic de ultimă generație și platforme care personalizează experiența chiriașilor. Direcția este clară: proiecte «future-ready», eficiente energetic, cu servicii integrate și flexibilitate operațională, capabile să răspundă atât cerințelor actuale, cât și evoluțiilor pieței pe termen lung. În continuare, pe termen mediu, obiectivul nostru este finalizarea și operaționalizarea Innovation Center din YUNITY Park ca nod pentru colaborare și antreprenariat tehnologic, consolidând poziția campusului ca referință pentru birourile verzi și experiențiale. Ne propunem, de asemenea, modernizarea continuă a portofoliului pentru a depăși standardele ESG, extinderea suitei de soluții PropTech și aprofundarea parteneriatelor cu chiriașii prin modele de leasing agile și servicii cu valoare adăugată. Pe termen lung, vizăm dezvoltări care sprijină tranziția către orașe mai sustenabile: proiecte cu amprentă de carbon redusă, integrare inteligentă în infrastructura urbană, mix de funcțiuni și comunități active. Ambiția noastră este să rămânem un

contributor-cheie la transformarea pieței imobiliare din România, prin proiecte care îmbină eficiența, inovația și calitatea vieții. Vom continua să investim responsabil, să atragem capital și talente și să scalăm modele care demonstrează că performanța economică și responsabilitatea față de mediu și comunitate pot și trebuie să meargă împreună".



Maria Jianu, Leasing Director la SPEEDWELL:

"După doi ani de ajustare, anul 2025 arată o stabilizare sănătoasă pentru piața de birouri. Rata de neocupare continuă să scadă, atingând în zona Floreasca Barbu - Văcărescu un minim istoric de 6,8%, în timp ce chirii pentru proiectele de top au crescut cu 10-15%, iar durata medie a contractelor de închiriere s-a extins cu 13%. Această evoluție reflectă atât absența livrărilor de stoc nou, cât și schimbarea de paradigmă în gestionarea portofoliilor de birouri - companiile au trecut de la reactivitatea post-pandemică la o abordare proactivă, strategică. Astfel, tot mai multe companii din București adoptă strategia de «flight to quality», orientându-se către clădiri premium, bine poziționate și sustenabile, care contribuie atât la eficiența operațională, cât și la bunăstarea angajaților. Tendința este confirmată și la nivel regional: în EMEA, principalul criteriu care influențează deciziile imobiliare este atragerea și retenția talentelor, urmat de optimizarea cheltuielilor și consolidarea brandului corporativ. În acest context, QUEENS District, cea mai nouă dezvoltare SPEEDWELL Development în zona Floreasca Barbu - Văcărescu, reprezintă un răspuns strategic la aceste tendințe, adresând simultan cele trei motoare ale cererii actuale: ecosistem mixt (birouri + retail + rezidențial) - o expresie autentică a conceptului de «15-minute city», amplasat la câteva minute de metrou și de Promenada Mall; eficiență operațională superioară - economii de până la 40% la utilități și service charge datorită sistemelor de ultimă generație și a managementului energetic inteligent; design contemporan și identitate arhitecturală puternică, oferind companiilor un cadru coerent pentru exprimarea propriei culturi. Cel mai nou proiect din portofoliul nostru, QUEENS District Office, reprezintă componenta de birouri a ansamblului mixt QUEENS District, cu 22.500 mp de spații premium, 2.500 mp retail și 237 de apartamente. Clădirile dispun de sisteme eficiente energetic și economic (izolație performantă, iluminat LED, termostate, pompe de căldură electrice). Componenta de birouri cuprinde două corpuri de 7 etaje, cu suprafețe pe etaj între 1.250 și 3.300 mp, și 268 locuri de parcare. Alte proiecte includ: regenerarea fostei platforme Griro - 11 ha mix de birouri, rezidențial, retail și educație;

ansamblul PALTIM în Timișoara - reconversia unei clădiri istorice pentru birouri de 650 mp, cu componentă rezidențială și retail. Investițiile sunt planificate cu rigurozitate, echilibrând costurile ridicate, cerințele de sustenabilitate și flexibilitatea contractuală. Strategia SPEEDWELL pe termen mediu și lung implică continuarea investițiilor în regenerare urbană și reconversia clădirilor istorice, dezvoltarea de noi comunități și proiecte premium și upper-premium, diversificarea portofoliului - inclusiv segmente build-to-rent, construirea de birouri care creează comunități, nu doar spații de lucru, livrarea de spații sustenabile și flexibile, susținând obiectivele ESG și experiența angajaților. Viziunea este crearea unor orașe mai inteligente, mai verzi și mai eficiente, în care rezidențialul și componenta office devin catalizatori ai productivității, comunității și bunăstării".



Ing. Cristian Năstase, co-fondator Concept Structure:

"În prezent, avem în derulare o serie de proiecte semnificative din domeniul construcțiilor de clădiri de birouri și hoteliere, aflate în diverse stadii de implementare, majoritatea în faza de design și execuție. Un proiect important este Arc Offices (2S+P+10E), cu o suprafață construită de aproximativ 60.000 mp, o înălțime de circa 60 de metri. Acesta se află în faza de design și execuție, având ca beneficiar compania PPF, antreprenor general Strabag și arhitect Westfourth Architecture. Proiectul U•Center Phase 3 Offices (3S+P+7E), cu o suprafață construită de circa 25.000 mp și o înălțime de aproximativ 40 de metri, este în curs de design și execuție, beneficiarul fiind Forte Partners, antreprenor general Bog'Art, iar proiectarea arhitecturală este realizată de ADNBA în colaborare cu Bog'Art. Tot în domeniul birourilor, se află în dezvoltare AFI Brașov Tower 2 (2S+P+14E), cu o suprafață construită de aproximativ 30.000 mp și o înălțime de circa 60 de metri. Proiectul se află în faza de design și execuție, clientul fiind AFI Europe, antreprenorul general Tehnoclima, iar arhitectura este semnată de Architect Service. Un alt proiect de birouri la care lucrăm este Cartezia Dedeman - sediul central de birouri din Bacău al companiei, care include construcția unei clădiri S+P+7E, cu o suprafață totală de 45.000 mp. Proiectul se află în execuție. În categoria clădirilor de birouri, cu componentă hotelieră, menționăm proiectul Promenada Extindere - Offices, Mall, Parking, Cinema, Hotel (7S+P+12E), care are o suprafață construită de aproximativ 180.000 mp și o înălțime de circa 100 de metri. Proiectul se află în faza de design și execuție, beneficiarul fiind NEPI RockCastle, antreprenorul general pentru structură Bog'Art, iar arhitectura este semnată de HB Design. Un alt proiect relevant este

Hotel Mercure Aro Palace Braşov (S+P+7E), cu o suprafaţă construită de aproximativ 10.000 mp şi o înălţime de circa 40 de metri. Acesta este în faza de design şi execuţie, beneficiarul fiind Aro Palace SA, iar arhitectura este realizată de K-Box Architecture, în colaborare cu Architect Service. De asemenea, Hotel Holiday Inn Otopeni (P+4E) se află în faza de design. Proiectul are o suprafaţă construită de circa 10.000 mp şi o înălţime de aproximativ 25 de metri. Beneficiarul este Ţiriac Imobiliare, iar arhitectura este semnată de Architect Service. Din punct de vedere al businessului, în anul 2025, activitatea companiei a urmat un ritm susţinut de creştere, înregistrând o evoluţie pozitivă de aproximativ 50-60% faţă de anul precedent. Această majorare s-a datorat în principal diversificării portofoliului de proiecte şi consolidării poziţiei companiei în sectoarele private şi publice. În zona proiectelor private, Concept Structure şi-a asigurat o prezenţă constantă în segmente precum construcţiile de birouri, centre comerciale, dezvoltări rezidenţiale, proiecte hoteliere şi investiţii în energie regenerabilă, atât eoliană, cât şi fotovoltaică. În paralel, în sectorul public, compania este implicată activ în proiecte de infrastructură majoră, incluzând lucrări pentru metrou, spitale şi porturi. Deşi contextul economic general se menţine imprevizibil, industria construcţiilor continuă să urmeze un trend ascendent. În acest sens, privim cu atenţie, dar şi cu optimism fundamentat, perioada următoare, estimând menţinerea ritmului de creştere şi consolidarea treptată a poziţiei sale pe piaţă în intervalul 2026-2030".



Arh. George Cristescu, fondatorul biroului Deco Architects: "În anul 2025 ne-am menţinut activitatea la un nivel relativ similar cu cel din 2024, având un volum de lucru apropiat, majoritatea proiectelor în lucru fiind rezidenţiale. În 2026, probabil vom avea un volum similar de lucru ca şi anul acesta. Spre sfârşitul lui 2026 şi în 2027 este posibil să asistăm la o restrângere a volumului, dar nu una semnificativă. În contextul unei pieţe de proiectare preponderent rezidenţiale în Bucureşti şi anul acesta, biroul nostru are în curs de proiectare ansamblul mixed-use QUEENS District, care include o clădire de birouri şi trei clădiri rezidenţiale cu spaţii comerciale la parter, pe Bulevardul Pipera din nordul Capitalei. Este vorba despre o clădire de birouri cu suprafaţa desfăşurată de 33.500 mp, situată în primul plan la bulevard. Construcţia este estimată să înceapă în prima jumătate a anului 2026, cu un termen de execuţie de 18 luni. Trendul, în acest moment, la noi, este de stabilizare a pieţei în jurul interesului pentru segmentul

rezidenţial, pe termen scurt. De asemenea, tendinţa actuală este de aliniere cu standardele de proiectare şi metodologia din ţările europene avansate. Modul de lucru BIM, din ce în ce mai avansat, începe să fie solicitat tot mai des de către dezvoltatorii mari care vin cu know-how din Vest. Piaţa începe să se specializeze şi să se nişeze tot mai mult şi în România. Începând cu 2025, se vorbeşte tot mai mult despre integrarea AI şi în activitatea de proiectare. În acest context, dorim să ne consolidăm tot mai mult echipa, pentru a face faţă nivelului ridicat de calitate solicitat de către clienţi în procesul de proiectare. Vrem să ne specializăm tot mai mult în ceea ce facem, unde am devenit performanţi în materie de proiectare şi coordonare. Scopul este să păstrăm calitatea serviciilor cu care ne-am obişnuit clienţii. Vrem să ne consolidăm organic, astfel încât să nu pierdem din calitatea actului de proiectare. Principala provocare este să menţinem standardul de calitate a proiectelor în condiţiile în care cerinţele clienţilor devin tot mai complexe şi specifice, ceea ce duce la nevoia de resurse suplimentare. Modalitatea de lucru BIM a făcut ca interacţiunea cu clienţii să fie mult mai facilă şi rapidă, iar răspunsurile şi solicitările de optimizare şi modificare de temă pe parcurs se întâmplă mult mai repede decât până acum. Provocarea este să reuşim să implementăm totul în timp util. Aceasta va conduce, în final, la construcţii cu procese optimizate şi cu reducerea procentului de neconcordanţe apărute pe parcursul execuţiei. Mizăm, de asemenea, pe componenta AI, care ar putea deveni foarte utilă în următorii ani în activitatea noastră".

KOMATSU
Creating value together

Komatsu HB365LC-3

Reduce your carbon footprint and fuel consumption by 20% compared to a conventional excavator. With a total hybrid power of 235 kW / 315 HP these 36-tonnes-class hybrid excavators have logged millions of fuel-saving hours for our customers around the world. This 3rd generation Komatsu hybrid equipment helps you benefit from the most reliable and advanced technology in the industry today.

KUHN Romania

Strada Drumul Odaii nr. 14A, Otopeni / 021-352.21.64 / office@kuhn-romania.ro / www.kuhn-romania.ro



Raluca Buciu, Partner | Head of Valuation and Advisory Services la Colliers: "O analiză realizată la începutul anului în principalele orașe din România arată că, în următorii trei ani, urmează să fie livrate peste 4.500 de camere în hoteluri afiliate brandurilor internaționale, în locații precum București, Brașov, Timișoara, Cluj-Napoca și Constanța. Aproximativ 30% dintre acestea sunt situate în Brașov. Totuși anul 2025 a fost modest în privința noilor deschideri: mai puțin de 5% din totalul celor 4.700 de camere planificate au fost deschise publicului în primele nouă luni. Una dintre cele mai așteptate inaugurări ale anului a fost hotelul Corinthia, care a adăugat pieței 30 de camere de lux în centrul Capitalei. Alte proiecte hoteliere de mari dimensiuni, cu aproximativ 200 de camere fiecare, sunt în dezvoltare în mai multe orașe din țară: Mamaia (Hilton și Radisson Blu), Timișoara (Marriott), Brașov (Hyatt Regency și Mercure) și București (Swissotel în zona Bulevardului Expoziției, Radisson Blu Lagoon în nordul Capitalei și Hyatt în centrul orașului). Ca tendințe, automatizarea sistemelor, controlul inteligent al consumului de apă și energie, instalarea de surse proprii de energie verde și asigurarea accesibilității pentru persoanele cu dizabilități sunt principalele direcții urmărite de dezvoltatori în construirea noilor proiecte hoteliere, în acord cu politicile ESG. Tot mai multe clădiri integrează soluții de tip «smart building», care optimizează funcționarea instalațiilor în timp real, reduc pierderile și sporesc confortul utilizatorilor. În paralel, se acordă o atenție sporită materialelor de construcție sustenabile, performanței termice a anvelopei și gestiunii eficiente a deșeurilor. De asemenea, designul este gândit tot mai mult în jurul principiilor bioclimatice și al relației armonioase cu mediul natural - prin utilizarea luminii naturale, a vegetației integrate și a spațiilor verzi. Reziliența la schimbările climatice devine un criteriu-cheie, ceea ce se traduce în proiecte flexibile, capabile să facă față unor condiții meteo extreme, dar și în soluții arhitecturale care reduc amprenta de carbon pe termen lung. Pe fondul scăderii consumului în România și al majorării TVA în industria ospitalității, se ridică tot mai des întrebarea privind fezabilitatea unui număr mare de proiecte hoteliere planificate pentru următoarele 24-36 de luni. Printre principalele provocări cu care se confruntă dezvoltatorii se numără costurile ridicate de construcție, dificultatea obținerii autorizațiilor în anumite orașe și necesitatea adaptării clădirilor la standardele ESG. Industria ospitalității din România a înregistrat, în primul semestru din 2025, o creștere de 19% a cifrei de afaceri, ocupând locul al treilea în Uniunea Europeană, după Grecia (35%) și Ungaria (22%), potrivit datelor Eurostat. În acest context, la

Colliers ne propunem să dezvoltăm serviciile de consultanță în domeniul hotelier, un segment aflat într-o etapă clară de expansiune în România. Piața are nevoie de investiții profesioniste, care să contribuie la creșterea calității produselor și a experienței oferite turiștilor. Vedem, de asemenea, un potențial semnificativ de creștere pe piața investițiilor hoteliere - atât din partea proiectelor lansate în ultimii 5-7 ani, care caută investitori pe termen lung, cât și a hotelurilor mai vechi, neafiliate unui brand, ce necesită renovare și reparații pentru a rămâne competitive".



Mirela Cojocaru, directorul general al Hotelului Cișmigiu - Hercesa: "Observăm că în 2025 piața hotelieră din România intră într-o etapă de maturizare. Cererea rămâne ridicată, în special pentru city-break-uri și turism de agrement, iar segmentul corporatelor își revine treptat. Tarifele au continuat să crească, cu aproximativ 7-8% față de anul trecut, ceea ce arată un apetit constant pentru produse hoteliere de calitate. Se simte tot mai clar orientarea spre proiecte eficiente energetic, spre conversii și apariția brandurilor internaționale care aduc know-how și standarde noi. Accentul se mută de la expansiune rapidă la dezvoltări mai bine gândite, cu focus pe sustenabilitate și experiență autentică pentru oaspeți. În plus, nZEB reprezintă deja un standard obligatoriu pentru orice dezvoltare nouă și, în același timp, o direcție firească pentru întreaga industrie. Impactul asupra prețurilor de construcție este vizibil, întrucât costurile inițiale pot fi cu 10-15% mai mari, dar se compensează ulterior prin eficiență energetică, cheltuieli reduse de operare și o valoare mai mare a proprietății în timp. În proiectele pe care le avem în plan, sustenabilitatea este un criteriu esențial încă din faza de concept, prin utilizarea materialelor durabile, soluțiilor inteligente pentru consumul de energie, fațadelor performante, sistemelor de management digital al clădirii și prin optimizarea confortului termic și acustic. Piața se îndreaptă rapid către o abordare în care eficiența energetică, calitatea construcției și experiența utilizatorului devin complementare și nu mai sunt un «plus», ci o cerință de bază pentru longevitatea oricărui proiect. În prezent, la Hercesa, ne aflăm în faza de analiză și concept pentru un nou proiect hotelier în zona Unirii din București. Va fi un aparthotel modern, tehnologicizat, conceput pentru a răspunde noilor tendințe din industrie - mobilitate, autonomie digitală și confort pe termen mediu. Obiectivul este în stadiul de proiectare și ne dorim să aducă o combinație între design contemporan, eficiență energetică și flexibilitate în utilizare, astfel încât să poată integra atât sejururi scurte, cât și rezidențe temporare. Este un pas

firesc după experiența Hotelului Cișmigiu și reprezintă dorința noastră de a extinde prezența Hercesa în segmentul ospitalității, cu produse adaptate cerințelor actuale ale pieței urbane. Pe termen mediu și lung, obiectivul nostru este să consolidăm prezența Hercesa în România prin proiecte care îmbină experiența din dezvoltarea imobiliară cu expertiza acumulată în ospitalitate. Ne dorim să extindem portofoliul hotelier cu produse moderne, sustenabile și adaptate nevoilor actuale ale pieței, dar și să valorificăm potențialul unor clădiri cu istorie, așa cum am făcut la Hotel Cișmigiu. Urmărim să aducem pe piață concepte noi - aparthoteluri, spații mixte și dezvoltări cu funcțiuni complementare - care pot genera valoare pe termen lung. Credem în potențialul României ca destinație de investiții stabile și ne propunem ca fiecare proiect să contribuie la crearea unui standard de calitate și profesionalism care să ne reprezinte pe termen lung".



Bogdan Ilescu, director comercial în cadrul grupului Nusco: "Piața hotelieră din România se află într-o fază de consolidare și maturizare. Cererea este în creștere, mai ales în București, unde se observă un interes tot mai mare pentru segmentul upscale și luxury. Brandurile internaționale continuă să intre pe piață, iar investitorii caută produse de calitate, integrate în proiecte mixte, cu funcțiuni complementare, cum ar fi sănătatea sau rezidențialul. În acest context, prețurile au o tendință de creștere moderată, susținută atât de performanța operațională, cât și de revenirea traficului turistic. Perspectivele sunt foarte bune pentru industria ospitalității. Doar în București se anunță peste 2.000 de camere noi până în 2026, în proiecte aflate în diverse etape de dezvoltare. Cred că piața românească are încă un potențial mare, mai ales în segmentul upper-midscale și în proiecte mixte - hoteluri integrate în ecosisteme care includ sănătate, educație și rezidențial. Aceasta este, de altfel, direcția naturală a dezvoltării urbane moderne. Tendințele ne arată că, pe termen scurt, principalele provocări rămân costurile de construcție și procesul birocratic, dar observăm și o mai mare deschidere a băncilor și a fondurilor către proiecte solide. Pe termen mediu, provocarea va fi adaptarea produsului la nevoile unui client tot mai exigent, dar și retenția personalului calificat. În același timp, proiectele care adoptă de la început o abordare sustenabilă și mixtă vor avea avantajul competitiv clar în fața celor tradiționale. Aș zice că totul ține de curaj! În acest context, suntem în etapa de autorizare a primului nostru hotel, parte integrantă a ansamblului Nusco City. Va fi operat de către Hyatt, astfel devenind primul hotel al acestui brand internațional în București și va fi amplasat chiar

la una dintre intrările principale în proiect, vizavi de spitalul Medicana, un alt reper pe care îl dezvoltăm în cadrul aceluiași masterplan. Este un proiect emblematic pentru noi, care va aduce o valoare adăugată semnificativă întregii zone. Este primul hotel dual-brand din București, Hyatt Place și Hyatt House, iar designul acestui proiect va fi semnat de biroul de arhitectură Fuksas Studio. Hotelul va oferi 250 de locuri de parcare subterane, iar întreaga suprafață de spații hoteliere va acoperi peste 14.000 mp, destinați pentru 170 de camere și suite Hyatt Place și 100 de camere pentru șederi extinse în Hyatt House, împreună cu 1.000 de metri pătrați dedicați evenimentelor, conferințelor și altor întâlniri de afaceri. Vor exista, de asemenea, o zonă SPA și fitness, plus un restaurant internațional, un lounge bar și o zonă comercială. Pe termen mediu, ne concentrăm, astfel, pe finalizarea și consolidarea ecosistemului Nusco City, care integrează rezidențial, medical, hotelier, educațional și retail - un adevărat oraș în oraș. Pe termen lung, ne propunem să replicăm acest model de dezvoltare mixtă și în alte zone, cu aceeași abordare bazată pe calitate, sustenabilitate și valoare reală pentru comunitate".

Riad Abi Haidar, partener și CEO Hospitality Division la One United Properties: "Observăm mai multe tendințe-cheie care modelează dezvoltarea hotelieră în 2025. În primul rând, există o cerere accentuată pentru branduri hoteliere de tip lifestyle, recunoscute la nivel internațional. Pe acest segment, One United Properties aduce în premieră



pe piața locală două branduri foarte cunoscute și apreciate la nivel mondial, axate pe crearea unor experiențe dincolo de cazarea hotelieră înțeleasă în sensul de bază: Mondrian, care se va deschide în apropierea Ateneului Român, și The Hoxton, pe strada Academiei. Totodată, există o presiune asupra prețurilor și o concentrare pe segmentul premium. În multe piețe, oferta de camere hoteliere de înaltă calitate este în creștere, astfel încât doar cele care beneficiază de un brand puternic în spate, un amplasament de excepție și o ofertă de experiențe de trai, sociale și de agrement se diferențiază. După pandemie, am observat o cerere mai puternică și pe segmentul călătoriilor interne și regionale, o creștere a cotelor sejururilor mai lungi și a călătoriilor axate mai mult pe experiență, care prioritizează opțiuni rafinate de F&B, wellness și experiențe locale. Acest lucru înseamnă că veniturile pe cameră disponibilă (RevPAR) trebuie să fie completate de F&B și servicii auxiliare. Pe scurt, piața se maturizează:

hotelurile de lux cu poziții excepționale vor beneficia de prețuri și performanțe ridicate, dar marja pentru dezvoltarea hotelurilor «standard» se reduce. În concordanță cu strategia noastră ONE 2030, ne concentrăm pe deschiderea de noi hoteluri premium, de tip lifestyle. Avem un parteneriat cu Ennismore pentru hotelul Mondrian București, situat pe strada Georges Clemenceau nr. 8-10. Avem, de asemenea, The Hoxton pe strada Academiei 19-21-23, locație în curs de restaurare. Acestea sunt proiecte în curs de dezvoltare și nu finalizate; prin urmare, numărul exact de camere și bugetele sunt în evoluție, dar se aliniază la standardele hotelurilor de lux din locații centrale de primă clasă din capitalele europene. Ne așteptăm ca, odată ce aceste hoteluri vor deveni operaționale, să contribuie la extinderea comunităților noastre și să crească valoarea activelor companiei. În continuare, la One United Properties, obiectivul nostru pentru următorii ani este să contribuim în mod activ și pozitiv la transformarea Bucureștiului într-o capitală atrăgătoare, care oferă condiții excelente pentru trai, muncă și turism. Pe segmentul de ospitalitate, realizăm prima colecție de hoteluri de lux de tip lifestyle din București, iar ambiția noastră pe termen lung este să poziționăm Bucureștiul ca un centru regional pentru branduri globale de lifestyle, pentru a atrage atât turiști, cât și investitori internaționali. Ghidați de inovare și principii de sustenabilitate, ne străduim să stabilim noi standarde pentru concepte de wellness și design hotelier, pentru a oferi valoare întregii comunități locale".

Elena MITEA

www.deromtotal.ro | www.drt.ro



DeRomTOTAL
GENERAL CONTRACTOR

**Oferim servicii complete de pregătire a terenului,
cu tarife preferențiale în zona ITI Delta Dunării,
în conformitate cu CAEN 4312.**

LUCRĂRI DE PREGĂTIRE TEREN
TERASAMENTE & NIVELĂRI
COMPACTĂRI & DRUMURI DE ȘANTIER
EXCAVĂRI INDUSTRIALE ȘI CIVILE

-  office@deromtotal.ro
-  +40 244 596 760
-  Bercești, Jud. Prahova | Corbu, Jud. Constanța
ROMÂNIA



**TARIFE
PREFERENȚIALE**
ZONA ITI DELTA DUNĂRII




Leviatan Group: Certificarea Top Employer 2025 - o poveste despre oameni, comunități și leadership cu suflet

De la recunoaștere globală la impact local

Într-o industrie marcată de tehnologii avansate și termene stricte, Leviatan Group demonstrează că performanța pe termen lung nu vine doar din inovația tehnică, ci și din grija pentru oameni.

În 2025, grupul de companii Leviatan Group - format din **Leviatan Design, Ubitech Construcții, eCon-faire Immersive Design și Corpaag Entrepreneur** - a obținut certificarea Top Employer 2025, alăturându-se astfel unui grup select de doar 45 de organizații din România recunoscute la acest nivel, dintr-un total de peste 2.400 de companii evaluate pe plan global.

Este o realizare remarcabilă pentru companie, fiind primul grup de construcții cu capital 100% autohton care primește această distincție. Certificarea Top Employer reprezintă validarea unui parcurs construit cu grijă în jurul angajaților: de la procesele de recrutare și onboarding, până la inițiativele de wellbeing și comunitățile interne care dau viață organizației.



Așa cum menționează Alina Podaru, Group Chief People & Culture Officer Leviatan Group, această distincție "nu reprezintă doar o recunoaștere a excelenței în HR, ci confirmarea angajamentului nostru profund față de oameni. Fie că vorbim despre wellbeing, dezvoltare profesională sau politici de încurajare a diversității și incluziunii, investiția în echipă este cheia performanței durabile".

Un business cu suflet într-o lume tehnică

Certificarea obținută este rezultatul unei viziuni de leadership care pune **omul în centrul organizației**. Într-o industrie unde proiectele complexe, tehnologiile BIM și digitalizarea proceselor pot eclipsa componenta umană, Leviatan Group demonstrează că în spatele oricărei inovații se află oameni cu nevoi, aspirații și povești personale.

"Într-un mediu în continuă schimbare, relațiile din echipă, modul în care se construiește încrederea și leadershipul autentic devin esențiale pentru succes. Secretul este să ne amintim mereu că, înainte de orice, suntem oameni", spune Alina Podaru.

Acest principiu se regăsește în fiecare inițiativă Leviatan Group, de la ritualuri simple, precum "Lunea cu gust de fructe" până la programe ample de dezvoltare precum eLevUp, care ajută echipele să crească și să se înțeleagă mai bine pe termen lung.

Comunitățile Leviatan - mai mult decât pasiune, o cultură a apartenenței

Un pilon esențial al experienței de Employer Branding

la Leviatan este reprezentat de comunitățile interne. În prezent, în cadrul grupului există șapte comunități de bine, fiecare răspunzând unor pasiuni diferite ale colegilor și consolidând sentimentul de apartenență la o cultură organizațională unică.

Printre acestea, se remarcă inițiativele dedicate sănătății, educației, sustenabilității și artei. Cea mai recentă comunitate, HERizon, marchează un pas curajos spre promovarea incluziunii și sprijinirea femeilor din Leviatan Group.



Lansată în iulie 2025, HERizon își propune să ofere un spațiu sigur și inspirațional pentru dezvoltarea personală a colegilor din companie, încurajând dialogul deschis despre provocările femeilor din viața de zi cu zi. Așa cum subliniază Alina Podaru, "suntem o comunitate în care fiecare contribuție contează, iar curajul de a deschide drumuri noi pentru diversitate este parte din ADN-ul nostru".

Comunitatea are la bază conexiuni reale, construite prin întâlniri dedicate unor teme relevante pentru fiecare etapă a vieții - de la provocările de a fi părinte până la echilibrul dintre carieră și familie - și consolidate prin trei evenimente anuale tip masterclass, cu invitați surpriză. Sunt momente în care femeile din Leviatan Group descoperă frumusețea diversității, puterea de a fi împreună și curajul de a împărtăși.

Aceste comunități sunt dovada că Leviatan construiește nu doar clădiri sau proiecte de infrastructură, ci și punți între oameni, consolidând o cultură bazată pe empatie, încurajare și învățare continuă.

Arta care devine sprijin: licitația caritabilă Open Your HeART

Un alt exemplu relevant al felului în care Leviatan Group reușește să transforme cultura organizațională într-un catalizator al binelui este inițiativa **Open Your HeART**, o licitație caritabilă de tip silent auction organizată anual în sprijinul **Fundației HOSPICE Casa Speranței**.

În 2025, evenimentul ajunge la cea de-a **treia ediție** și reunește nu doar angajații și familiile lor, ci și artiști precum **Anca Dușe, Contemporaria, Zestal, Rozana Mihalache și Loretta Lorincz Băluță**.

Rezultatele edițiilor anterioare demonstrează impactul real al acestui demers: în 2023 și 2024, licitația a strâns peste **28.000 lei** din vânzarea a **144 de obiecte de artă** realizate de colegii Leviatan și de artiștii invitați. Fondurile strânse au contribuit

la: două zile de spitalizare pentru 260 de pacienți, consultații pentru 213 pacienți în policlinică, vizite la domiciliu pentru 84 de pacienți sau o zi de internare pentru 12 pacienți în unitatea cu paturi.

"Cred cu tărie că leadershipul cu suflet creează impact real. Open Your HeART este una dintre acele inițiative care arată cum solidaritatea poate schimba destine", afirmă Alina Podaru.

În aceeași linie de implicare, Leviatan Group sprijină în prezent **amenajarea locului de joacă de la Centrul socio-medical HOSPICE Casa Speranței - Adunații Copăceni**. Acest proiect, desfășurat voluntar de echipa Leviatan, își propune să ofere copiilor aflați în îngrijirea centrului un spațiu modern, sigur și primitor, care să le aducă zâmbete și bucurie.

Concursuri interne care unesc și inspiră

Dincolo de proiectele tehnice de la birou sau șantier, Leviatan pune accent pe crearea unui climat care stimulează colaborarea și exprimarea creativității angajaților. Două dintre cele mai apreciate inițiative sunt concursurile interne "**Organizatorul de Gânduri**" și "**Leviatanul Călător**".

Organizatorul de Gânduri, desfășurat anual din anul 2023, oferă angajaților un spațiu pentru a împărtăși idei și perspective care aduc valoare companiei și consolidează cultura organizațională.

Leviatanul Călător celebrează spiritul de aventură al echipei, invitând colegii să documenteze și să împărtășească experiențele lor de călătorie, întărind astfel legăturile informale și promovând diversitatea. Aceste inițiative sunt mai mult decât simple competiții; ele reflectă convingerea că o companie puternică este formată din oameni care se simt liberi să-și exprime vocea și să-și aducă unicitatea în echipă.

Concluzie: De la loc de muncă la comunitate

Într-o lume profesională în continuă schimbare, așteptările angajaților s-au transformat: locul de muncă nu mai înseamnă doar salarii și beneficii, ci un spațiu care oferă stabilitate, sens și bucuria apartenenței.

Leviatan Group a reușit să creeze un astfel de cadru demonstrând că succesul unei companii moderne se măsoară nu doar în cifre sau proiecte finalizate, ci și în modul în care reușește să creeze un mediu sigur și stimulant pentru angajații săi.

"Experiența de lucru la Leviatan Group înseamnă să faci parte dintr-un mediu în care curajul de a inova, colaborarea autentică și grija reală față de oameni sunt puse în practică zi de zi", concluzionează Alina Podaru.

Prin fiecare comunitate creată, prin fiecare licitație caritabilă sau concurs intern, Leviatan Group construiește, zi de zi, nu doar proiecte de infrastructură, ci povești de apartenență. Într-o industrie percepută adesea ca rigidă și tehnică, compania demonstrează că performanța este posibilă doar atunci când omul rămâne în centrul poveștii.



top
EMPLOYER

România
Romania
2025

FOR A BETTER WORLD OF WORK



nZEB la 5 ani: standarde ambițioase, implementare greoaie și lipsă de control



La cinci ani de la intrarea în vigoare a standardului nZEB, România rămâne departe de obiectivul european al clădirilor cu consum de energie aproape zero,

având un necesar de finanțare ce depășește 20 miliarde euro, potrivit estimărilor. Deși prevederile legale sunt clare - obligație pentru clădirile noi din 2021 și standarde impuse pentru renovări majore -, realitatea din șantiere și din administrație arată o aplicare selectivă și un control aproape inexistent. Experții avertizează că lipsa de formare a specialiștilor, proiecte aprobate fără verificări reale și absența unui mecanism de control fac ca, în multe cazuri, performanța să rămână doar pe hârtie. Cu noua directivă europeană EPBD, care trebuie transpusă până în 2026, și cu fonduri publice ce acoperă sub 20% din necesarul de 20 miliarde euro estimat pentru renovările aprofundate, presiunea crește. Totodată, fără finanțare predictibilă, profesionalizare și verificări riguroase, România riscă să rateze tranziția energetică în clădiri și să plătească mai mult pe termen lung, din punct de vedere atât economic, cât și social.

La aproape cinci ani de la intrarea în vigoare a cerințelor pentru clădiri cu consum de energie aproape egal cu zero (nZEB), România rămâne departe de țintele europene privind eficiența energetică în construcții. Deși legislația este clară și standardele sunt stabilite, aplicarea lor în teren întâmpină numeroase obstacole, avertizează reprezentanții organizațiilor din domeniu. "Atingerea standardului nZEB în România întâmpină o serie de provocări, cum ar fi lipsa de specializare a profesioniștilor implicați în lanțul proceselor de proiectare și execuție", subliniază Mihai Moia, director executiv al ROENEF. Acesta indică lipsuri la nivelul arhitecților, proiectanților, auditorilor energetici, constructorilor și chiar al funcționarilor cu rol de verificare și autorizare. Pe lângă resursa umană nepregătită, Mihai Moia atrage atenția asupra unui deficit critic: lipsa unui sistem real de control al lucrărilor de eficientizare energetică. În absența unor mecanisme instituționalizate, responsabilitatea respectării cerințelor nZEB cade în mare parte pe dezvoltator și constructor, iar aplicarea măsurilor corespunzătoare nu este verificată.

În timp ce sectorul privat face pași spre adaptare, beneficiarii casnici rămân slab sprijiniți. "Fără sprijin real - de îndrumare și finanțare -, aceștia nu vor putea contribui la decarbonizarea sectorului", avertizează Mihai Moia. Lipsa campaniilor de informare agravează situația, chiar dacă renovările aprofundate promit reducerea costurilor pe termen lung.

Potrivit prof. dr. ing. Emilia-Cerna Mladin, președinta Asociației Auditorilor Energetici pentru Clădiri din România (AAECCR), standardele nZEB au adus transformări semnificative în industrie: de la utilizarea materialelor performante, la creșterea cererii pentru ventilare mecanică cu recuperare de căldură, pompe de căldură și soluții fotovoltaice. Au apărut noi specializări, servicii de consultanță energetică, testări precum "blower-door test" și simulări energetice integrate. În același timp, costurile inițiale au crescut, dar sunt compensate prin scăderea cheltuielilor de exploatare - cel puțin teoretic, liberalizarea pieței energiei



diminuând momentan avantajele financiare anticipate. Totuși, presiunea pe lanțul de aprovizionare și deficitul de meserii specializate rămân probleme acute, la fel ca adaptarea lentă a administrației publice la noile cerințe tehnice.

România a transpus directivele europene privind nZEB prin Legile 372/2005 și 101/2020, completate de actualizări tehnice succesive, inclusiv metodologia MC 001/2022. Standardele prevăd, printre altele, cel puțin 30% energie regenerabilă produsă local. Cu toate acestea, implementarea reală rămâne inconsistentă. "Pe foaie, cerințele nZEB sunt prevăzute în proiecte. În realitate, aplicarea lor nu este verificată", spune Mihai Moia, care avertizează că fără sprijin instituțional și stimulente clare, România riscă să rateze obiectivele de eficiență energetică asumate la nivel european.

Experții subliniază că succesul tranziției către clădiri eficiente energetic depinde de trei piloni principali: profesionalizarea forței de muncă pe întreg lanțul construcțiilor, implementarea unui sistem robust de verificare și control și promovarea unor programe sustenabile de sprijin financiar și informare pentru populație. Până atunci, piața privată rămâne principalul motor al schimbării, iar conformarea reală la standardele nZEB depinde în mare măsură de responsabilitatea dezvoltatorilor - și, adesea, de presiunea economică asupra consumatorilor finali.

Piața soluțiilor pentru clădiri nZEB, încă în etapa de maturizare

Piața materialelor și tehnologiilor destinate construcțiilor eficiente energetic din România este într-o etapă de tranziție rapidă, cu o ofertă în creștere și prețuri tot mai accesibile, însă lipsa unui control riguros al calității și deficitul de forță de muncă specializată frânează adoptarea pe scară largă. Aceasta este concluzia desprinsă din opiniile reprezentanților industriei, exprimate în contextul discuțiilor privind dezvoltarea sectorului nZEB. Mihai Moia, directorul executiv al ROENEF, subliniază că piața locală este polarizată între companii serioase și furnizori care profită de lipsa unor mecanisme ferme de control. "Piața construcțiilor

este afectată de existența unor produse neconforme, cărora li se permite comercializarea și a căror calitate îndoiește negativ atingerea standardelor de performanță energetică", avertizează Mihai Moia. Totuși, specialistul subliniază că proiectele de renovare aprofundată devin tot mai fezabile, în condițiile unor beneficii clare și al sprijinului financiar din partea statului sau prin programe de creditare avantajoase.

O perspectivă similară are și prof. dr. ing. Emilia-Cerna Mladin, care susține că materialele conforme cerințelor nZEB sunt disponibile, iar cererea este în creștere, însă costurile rămân un obstacol semnificativ. "Este greu să argumentezi cu costuri reduse pentru durata de utilizare a clădirii în condițiile în care cresc continuu tarifele la energia electrică și reducerile promise în facturi nu se concretizează", punctează Emilia Mladin. Specialistă consideră că piața nu este încă matură și că execuția și proiectarea optimă joacă un rol decisiv în eficiența investițiilor. Optimist, dar realist, este și Marius Șoflete, inginer specializat în case pasive: "Piața românească oferă astăzi toate soluțiile necesare pentru realizarea de clădiri nZEB", iar evoluția tehnologiilor a adus scăderi considerabile de preț. Marius Șoflete amintește că sistemele de ventilație cu recuperare de căldură au ajuns să coste de zece ori mai puțin în ultimii ani. Cu toate acestea, provocarea majoră rămâne deficitul de meseriași calificați: "Manopera ajunge să coste mai mult decât materialele, mai ales din cauza erorilor de montaj". În ansamblu, piața pentru soluții nZEB din România avansează accelerat, dar rămâne dependentă de consolidarea cadrului de reglementare, profesionalizarea execuției și extinderea programelor de sprijin financiar. Dacă aceste condiții sunt îndeplinite, specialiștii estimează că accesibilitatea și adoptarea tehnologiilor verzi vor continua să crească, transformând treptat standardele nZEB din opțiune premium într-o normă a construcțiilor moderne.

Sunt necesare strategii unitare, finanțare predictibilă și control al performanței

România riscă să rateze obiectivele europene privind eficiența energetică și decarbonizarea clădirilor dacă

autoritățile nu accelerează și nu își coordonează eforturile, mai avertizează reprezentanții ai industriei și ai mediului academic. Deși programe precum PNRR - Valul Renovării, Casa Verde sau Fondul de Modernizare au oferit un impuls semnificativ în ultimii ani, efectele sunt încă insuficiente, iar ritmul renovărilor rămâne lent. "Țintele naționale privind decarbonizarea clădirilor sunt extrem de ambițioase, iar majoritatea imobilelor din România se află într-o stare precară din punct de vedere energetic", subliniază Mihai Moia, directorul executiv al ROENEF. Potrivit acestuia, autoritățile trebuie să adopte strategii coerente, care să includă finanțarea gospodăriilor - în special a celor vulnerabile -, facilități fiscale pentru investiții în eficiență energetică, campanii de informare, formarea specialiștilor implicați în renovări și mecanisme stricte de control al calității lucrărilor.

Și prof. dr. ing. Emilia-Cerna Mladin, președinta AAECR, subliniază necesitatea unei viziuni strategice pe termen lung și a trecerii de la programe fragmentate la un cadru unitar, corelat cu Planul Național Integrat Energie Schimbări Climatice (PNIESC). Ea atrage atenția asupra problemelor recurente din piață: lipsa competențelor tehnice, control insuficient al calității și renovări parțiale, care nu ating standardul nZEB. "Sunt necesare simplificarea accesului la finanțare, digitalizarea procedurilor, proiecte integrate la nivel de comunitate și transparență prin monitorizarea publică anuală a consumurilor și emisiilor. Eficiența energetică trebuie privită nu ca o obligație administrativă, ci ca un instrument esențial pentru calitatea locuirii și competitivitatea economică", a precizat președinta AAECR.

La rândul său, expertul în construcții sustenabile, ing. Marius Șoflete pledează pentru trecerea de la evaluarea pe baza documentelor la verificări tehnice reale: "Recepția clădirilor nZEB trebuie să includă teste obligatorii de etanșitate, verificarea sistemelor și măsurarea performanțelor. Bonusurile trebuie acordate pentru rezultate măsurabile, nu doar pentru echipamente cumpărate". El susține, totodată, crearea unui dosar digital al clădirii, bazat pe modele BIM, pentru o monitorizare transparentă pe tot ciclul de viață al construcției.

Pe componenta de comunicare și formare, arh. Elena Ștefănescu, fondatoarea Studio ae, subliniază rolul educației publicului și al arhitecților-șefi în promovarea bunelor practici: "Schimbarea reală vine prin exemple și ghiduri clare, nu doar prin sancțiuni. Beneficiarii trebuie ajutați să înțeleagă avantajele: facturi mai mici, sănătate în locuințe, durabilitate", subliniază specialistă. În ceea ce privește finanțarea, Mihai Moia estimează că România are o nevoie financiară pentru renovarea aprofundată de peste 20 miliarde euro, iar fondurile actuale acoperă sub 20% din necesar. Această situație impune deblocarea rapidă a programelor existente și lansarea celor noi, inclusiv prin Fondul Social pentru Climă, pentru a evita blocajele și întârzierile în tranziția energetică.

În contextul noilor obligații impuse de Directiva europeană privind performanța energetică a clădirilor (EPBD), ce trebuie transpusă până în 2026, mesajul specialiștilor este clar: fără politici integrate, finanțare predictibilă, control riguros și educare publică, România riscă să se îndepărteze de obiectivele

europene și să suporte costuri economice și sociale ridicate pe termen lung.

Schimbări vizibile pe piața construcțiilor, dar deficiențe majore în execuție

În ansamblu, tranziția României către standardul nZEB avansează lent și incomplet, în ciuda presiunilor europene și a finanțării prin PNRR. Specialiștii din domeniu atrag atenția că decalajul dintre cerințele legale și realitatea din șantiere rămâne semnificativ, iar respectarea normelor este adesea superficială. "Performanța reală este sub exigențele impuse de legislație, atât pentru clădiri noi, cât și pentru renovări", spune prof. dr. ing. Emilia-Cerna Mladin. Potrivit acesteia, principalele probleme apar pe lanțul proiectare - execuție - exploatare, unde "echipele de proiectare sunt obișnuite cu modele vechi de abordare", iar nivelul de calificare în execuție este insuficient. Mai mult, utilizatorii nu sunt suficient responsabilizați în privința economiei de energie, contribuind la pierderea performanței energetice în exploatare. O altă problemă majoră vizează aprobarea proiectelor nZEB fără verificări riguroase: "Autoritățile locale emit autorizații și pentru proiecte în care raportul de conformare indică neîndeplinirea standardelor", afirmă reprezentanta AAECR, subliniind necesitatea responsabilizării auditorilor energetici și a consolidării mecanismelor de control.

Pe de altă parte, arh. Elena Ștefănescu, fondatoarea Studio ae, indică instabilitatea legislativă drept o barieră importantă: "În cinci ani au fost trei modificări și urmează alta în 2026". Ea atrage atenția și asupra lipsei unui control real în execuție, dar și asupra faptului

CASA SOCIALĂ A CONSTRUCTORILOR
DIN GRĂUĂ PENTRU CONSTRUCTORI

ORGANIZAȚIA PARITARĂ DE PROTECȚIE SOCIALĂ A SECTORULUI DE CONSTRUCȚII DIN ROMÂNIA

FPSC
FEDERAȚIA PATRONATELOR SOCIETĂȚILOR DIN CONSTRUCȚII

FGS
FEDERAȚIA GENERALĂ A SINDICATELOR FAMILIA

PROTECȚIE SOCIALĂ PRIN INDEMNIZAȚII DE PROTECȚIE SOCIALĂ FORMARE PROFESIONALĂ CONTINUĂ

www.casoc.ro
office@casoc.ro

PREMIERĂ! Cele mai importante cărți tehnice din domeniul tâmplăriei au apărut în limba română!

GHIDURI de MONTAJ/INSTALARE a ferestrelor, ușilor și pereților cortină

Ediția în limba română a ghidurilor de instalare corectă a ferestrelor, ușilor și pereților cortină este actualizată cu noile standarde valabile la nivel european și internațional. Include explicații detaliate și comentarii specializate, referințe la norme tehnice, formule, calcule, tabele și desene tehnice etc.

Designed, developed and made in Germany

ift **www.topfereastră.ro** **FEREAȘTRA**

Tel.: +4021-336.04.16, 0773-943.239
e-mail: ghid@fereastră.ro

că mecanismul de verificare prevăzut de Inspectoratul de Stat în Construcții (ISC) nu funcționează eficient. În opinia sa, deși proiectele publice au început să integreze cerințele nZEB, decalajul între teorie și realitate rămâne semnificativ, iar schimbarea durează.

În practică, diferența dintre proiect și șantier rămâne marea provocare, punctează și ing. Marius Șoflete: "Pe hârtie multe proiecte sunt conforme, însă în teren detaliile se pierd: punți termice, lipsa etanșeității, montaj defectuos al sistemelor". Testele de tip Blower Door sau verificările instalațiilor sunt rareori efectuate, iar recepțiile se bazează mai mult pe documente decât pe măsurători reale. În plus, auditarea energetică este încă neuniformă, cu evaluări realizate din birou, fără măsurători.

În ciuda progreselor aduse de finanțările europene, experții consideră că accelerarea implementării nZEB depinde de trei elemente-cheie: stabilitate legislativă, formare profesională și controale riguroase în teren. Fără acestea, România riscă să rămână în urmă în cursa pentru transformarea sectorului construcțiilor într-unul eficient energetic și sustenabil.

Clădirile pasive câștigă teren în România

Interesul pentru clădirile pasive în România a trecut, în ultimii ani, de la stadiul de curiozitate tehnică la o direcție solidă de dezvoltare în construcții sustenabile. Dacă în 2016 existau doar câteva proiecte experimentale, astăzi România numără 35 de clădiri certificate Passivhaus, cu o suprafață utilă cumulată de peste 8.500 mp, majoritatea locuințe, dar și două proiecte nerezidențiale și două renovări cu standard EnerPHit. În plus, peste 80 de clădiri sunt în prezent în proces de proiectare sau execuție, înscrise pentru verificare și certificare.

"Evoluția este una naturală, constantă și sănătoasă. Atât complexitatea, cât și scara proiectelor sunt în creștere", explică arhitectul Dragoș Arnăutu, specialist în domeniul caselor pasive și membru al Passivhaus Institut (PHI) Darmstadt. El subliniază că pe lângă proiectele certificate există și multe altele realizate după aceleași principii, dar fără certificate oficiale, ceea ce confirmă maturizarea pieței.

Potrivit arh. Dragoș Arnăutu, diferența majoră dintre o clădire eficientă energetic și una pasivă este rigurozitatea procesului. O clădire pasivă certificată presupune proiectare integrată verificată științific, calcul energetic detaliat și validare prin teste pe șantier, în timp ce o clădire eficientă energetic poate combina măsuri disparate - izolație mai bună, ferestre performante - fără a garanta confort și consum redus. În plus, succesul unei clădiri pasive depinde de colaborarea strânsă dintre arhitect, inginer, constructor și consultant. "Performanța se proiectează, nu se cumpără", avertizează arh. Dragoș Arnăutu. Cele mai frecvente probleme apar din detalii aparent minore: etanșeitate deficitară, montaj incorect al ferestrelor, întreruperi în stratul termoizolant. Aceste detalii fac diferența dintre o clădire cu adevărat performantă și una doar "corectă". În prezent, peste 150 de proiectanți și consultanți certificați, 120 de meșteri calificați și trei certificați activi formează rețeaua națională dedicată construcțiilor pasive. Organizații precum URBAN INCERC, Ordinul Arhitecților din România, PHAR și platforma Șoflete Online contribuie la formarea continuă și diseminarea informațiilor. "Clădirile pasive

nu mai sunt excepții, ci tot mai des exemple de bune practici", concluzionează arh. Dragoș Arnăutu.

Pe măsură ce tot mai multe proiecte devin vizibile și experiența profesională se acumulează, specialiștii estimează o adopție din ce în ce mai firească a standardului Passivhaus în construcțiile noi și în renovări majore. România pare pregătită să continue drumul spre eficiență energetică reală, acolo unde performanța nu este promisiune, ci dovadă măsurabilă - în beneficiul mediului, al economiei și, mai ales, al celor care locuiesc în aceste clădiri.



Mihai Moia, directorul executiv al ROENEF: "Principiul obiectiv al asociației este promovarea și susținerea unui cadru legislativ favorabil creșterii eficienței energetice în clădiri. În acest sens, fiind un partener de dialog consacrat al autorităților publice din țara noastră, asociația face parte constant din grupurile de lucru constituite pentru transpunerea directivelor europene în materia decarbonizării sectorului imobiliar, pentru îmbunătățirea legislației și dezvoltarea programelor de finanțare dedicate. În paralel cu activitatea la nivel guvernamental, ROENEF derulează și este parte din mai multe programe și proiecte/ inițiative, menite să consolideze eforturile de promovare a principiilor de eficiență energetică a clădirilor. Două astfel de proiecte sunt EPBD.wise și JustReno, finanțate din fonduri europene și derulate împreună cu consorții din care fac parte mai multe entități din Europa, proiecte prin intermediul cărora se acordă asistență de specialitate autorităților române pentru transpunerea eficienței a noii Directive privind performanța energetică a clădirilor și pentru crearea de instrumente viabile în vederea atingerii obiectivelor naționale în materia reducerii emisiilor din sectorul clădirilor. În altă ordine de idei, ROENEF a lansat două componente-cheie care, de asemenea, contribuie activ la îmbunătățirea pieței soluțiilor destinate decarbonizării sectorului de clădiri - Academia de eficiență energetică în clădiri și OneStopShop - Ghișeu unic pentru eficiență energetică în clădiri. În cadrul Academiei avem mai multe tipuri de activități specifice obiectivelor noastre: evenimente (forumuri, mese rotunde) în care aducem laolaltă reprezentanți ai Guvernului, ai autorităților locale, ai mediului privat și ai societății civile, împreună cu specialiști din zona de interes (arhitecți, auditori energetici, dezvoltatori imobiliari etc.); workshop-uri de perfecționare dedicate specialiștilor din mediul public și privat, implicați în proiectele de investiții în eficiențizarea energetică a clădirilor; activități demonstrative pentru exemplificarea modului în care pot fi utilizate materialele, echipamentele și soluțiile dedicate creșterii eficienței energetice. Pe de altă parte, OneStopShop

este o platformă online complexă, care reunește toate elementele definitorii pentru proiectele de eficiențizare energetică: legislația proiectelor de investiții în eficiență energetică, reglementări în materie și materiale explicative/ îndrumări relevante; furnizorii de servicii de proiectare, arhitectură, auditare energetică; furnizorii de materiale, soluții și echipamente; informații despre subvenții și finanțări publice sau private. Ca o concluzie a ultimilor ani, în care a intrat în vigoare standardul nZEB și au fost stabilite deja coordonatele noului standard ZEB, putem spune că România are în față o serie de provocări în drumul către decarbonizarea sectorului de clădiri, pentru respectarea obligațiilor asumate de țara noastră în acest sens. Pentru ca demersurile dedicate atingerii acestor ținte să aibă succes, este necesar un efort concertat al tuturor actorilor implicați - mediul public, mediul privat, societatea civilă și reprezentanții ei, specialiștii din domeniu și mass-media. Decalajul dintre starea precară a stocului de clădiri din țara noastră și țintele foarte înalte stabilite de noile standarde - nZEB și ZEB - nu poate fi gestionat și diminuat fără un angajament ferm din partea autorităților publice, de susținere necondiționată a investițiilor în eficiențizarea energetică a clădirilor, iar acesta trebuie să fie mesajul nostru, al tuturor celor care activăm în zona aceasta".

Cristina Cuceu, director general, Cubicon Invest:

"Noile reglementări și normele nZEB nu le privim doar ca pe o obligație legală, ci ca pe o direcție firească pentru viitorul construcțiilor. În cazul nostru, având în vedere că ne implicăm în proiecte civile de mare amploare - spitale, institute oncologice, sedii administrative sau centre universitare - eficiența energetică nu este doar o recomandare, ci o condiție obligatorie pentru a putea asigura resursele necesare funcționării acestor obiective critice. De aceea, în proiectele Cubicon Invest, accentul cade pe soluții integrate: de la utilizarea surselor regenerabile și materialelor sustenabile, până la optimizarea fluxurilor de consum pe termen lung. Practic, încercăm să aducem împreună tehnologia, experiența și responsabilitatea, pentru ca fiecare clădire livrată să fie nu doar conformă cu standardele actuale, ci și pregătită pentru provocările următoarelor decenii. Într-un fel, aceste norme ne forțează să fim mai buni, mai atenți și mai inovatori - iar asta se traduce direct în proiecte care servesc comunitățile pe termen lung și reduc presiunea asupra resurselor. În contextul actual al pieței construcțiilor, observăm o evoluție semnificativă în atitudinea beneficiarilor, atât publici, cât și privați, față de adoptarea soluțiilor arhitecturale inovatoare și sustenabile. Această deschidere este alimentată nu doar de reglementările tot mai stricte privind eficiența energetică și protecția mediului, ci și de o conștientizare crescută a impactului pe termen lung pe care îl au clădirile asupra mediului și comunităților. În special în sectorul medical, unde Cubicon Invest este activă, beneficiarii recunosc importanța unor proiecte care îmbină funcționalitatea optimă cu responsabilitatea ecologică și economică. În practică, acest interes se traduce prin cerințe tot mai complexe privind utilizarea materialelor sustenabile, integrarea tehnologiilor digitale pentru monitorizarea consumului de energie și aplicarea principiilor de design pasiv, menite să reducă impactul asupra mediului și să asigure confortul utilizatorilor. Totodată,



ANI ALĂTURI DE CLIENȚII NOȘTRI

Aveți un proiect industrial? Vă invităm să discutăm!



WWW.MCAGRUP.RO

Adresă fabrică și birouri

Șos. Olteniței nr. 223,
Popești-Leordeni,
Ilfov, 077160
Tel.: 021.457.00.03
office@mcagrup.ro

- uși industriale
- rampe de egalizare
- burdufuri de etanșare
- uși rapide
- uși rezistente la foc
- uși metalice
- cortine rezistente la foc

mulți beneficiari manifestă un interes crescut pentru soluții care promovează circularitatea resurselor și reducerea deșeurilor, aspecte care devin tot mai relevante în standardele actuale. Cu toate acestea, implementarea acestor soluții inovatoare presupune un proces colaborativ și transparent, în care explicarea beneficiilor pe termen lung și integrarea lor în bugetele și termenele proiectelor devin esențiale. Cubicon Invest joacă aici un rol crucial, facilitând dialogul între toate părțile implicate și propunând strategii adaptate care să armonizeze viziunea arhitecturală cu realitățile tehnice și financiare. Astfel, ne asigurăm că inovația și sustenabilitatea devin nu doar elemente declarative, ci componente concrete ale fiecărui proiect, contribuind la dezvoltarea durabilă a mediului construit în România".



Prof. dr. ing. Emilia-Cerna Mladin, președinta Asociației Auditorilor Energetici pentru Clădiri din România (AAECR): "Directiva revizuită privind performanța energetică a clădirilor (EPBD) a intrat în vigoare în 2024 și trebuie transpusă până în 29 mai 2026. Ea a întărit obligațiile pentru clădiri noi și pentru ritmul renovărilor - directiva revizuită (EPBD4). Aceasta crește ambiția pentru renovarea clădirilor existente și pentru standarde mai stricte nZEB, precum și evoluția spre clădiri cu zero emisii produse local (ZEB). Din acest motiv, implicarea autorităților și a tuturor actorilor cheie în accelerarea tranziției către clădiri foarte eficiente energetic este imperios necesară. În acest context, AAECR își propune să fie un veritabil catalizator pentru tranziția energetică în clădiri, acționând pe trei direcții complementare: educație și conștientizare, servicii tehnice de calitate, lobby și standardizare. Această implicare nu doar că promovează clădirile nZEB/ZEB, dar contribuie la reducerea diferenței dintre proiectare și performanța reală, creșterea confortului și reducerea costurilor energetice pe termen lung. Obiectivele AAECR pe termen mediu și lung vizează acțiuni care să combine vizibilitatea publică, instruirea profesională și influența asupra politicilor publice. Astfel, pentru educație și conștientizare, avem în vedere instruirea unor viitori potențiali auditori energetici pentru clădiri cu cursuri și proiecte de certificare/ conformare/ audit energetice conform metodologiei Mc001-2022 și legislației curente, precum și instruirea auditorilor energetici atestați prin cursuri de pregătire continuă care să le aprofundeze și actualizeze cunoștințele despre schimbările legislative, tehnologiile noi disponibile și pachete de măsuri care să conducă la proiecte de clădiri noi nZEB sau la renovarea aprofundată a clădirilor existente. De asemenea, vom continua să organizăm conferințele naționale anuale AAECR pe teme legate de performanța energetică a clădirilor. În planul

serviciilor tehnice și de consultanță, vom continua să realizăm audituri energetice și verificări pre-implemmentare pentru clădiri existente sau în proiectare, evaluarea proiectelor nZEB/ZEB (calculul performanței energetice, recomandări pentru optimizarea anvelopei și a instalațiilor), dar și să oferim consultanță pentru accesarea finanțărilor: PNRR, Fondul de Modernizare, programe locale și UE. În ceea ce privește acțiunile ce vizează standardizarea și bunele practici, participăm în comisii de avizare normative la nivelul MDLPA și colaborăm cu autoritățile pentru transpunerea directivelor europene și definirea indicatorilor locali de performanță energetică. Vom continua să milităm pentru promovarea certificării energetice și etalonarea performanței între clădiri. Printre obiectivele permanente ale asociației se mai regăsesc reprezentarea intereselor profesionale în fața ministerelor și autorităților locale pentru promovarea legislației nZEB și ZEB, realizarea de propuneri pentru stimulente fiscale și financiare pentru dezvoltatori și proprietari, implicarea în programe pilot pentru clădiri publice sau sociale, pentru a demonstra fezabilitatea nZEB/ZEB în România, colectarea datelor de performanță reală a clădirilor nZEB/ZEB din România, dar și realizarea de studii comparative între consumurile teoretice și cele reale pentru identificarea unor cauze de neconformare".



Dragoș Arnăutu, membru al Passivhaus Institut (PHI) Darmstadt: "Privind în urmă, parcursul clădirilor pasive în România a fost unul surprinzător de rapid și pozitiv. În doar câțiva ani, am trecut de la stadiul de curiozitate teoretică la o realitate solidă, vizibilă în tot mai multe orașe. Ce m-a impresionat mereu este curiozitatea autentică a profesioniștilor români - arhitecți, ingineri, constructori - dar și deschiderea beneficiarilor, care vor nu doar o clădire eficientă, ci un spațiu confortabil, sănătos și durabil. România a dovedit că poate asimila repede concepte complexe atunci când acestea au logică, transparență și rezultate măsurabile. De la primele proiecte pilot am ajuns astăzi la clădiri performante, certificate internațional, proiectate și executate local. Tot mai mulți specialiști privesc standardul Passivhaus nu ca pe o constrângere, ci ca pe o metodologie de proiectare responsabilă. Discuția nu mai este «dacă se merită s-o facem pasivă», ci cum putem construi mai bine - un semn clar al maturizării pieței și al dorinței de a construi responsabil. Principiile de bază pentru realizarea unei case pasive sunt simple și universale, dar implementarea lor cere precizie și viziune. O anvelopă termică adecvată și continuă, ferestre performante, eliminarea punților termice și o ventilație cu recuperare de căldură bine dimensionată rămân pilonii centrali. Astăzi, avantajul este că piața oferă soluții

locale competitive - ferestre tripan verificate și certificate, membrane performante, o varietate de materiale termoizolante și sisteme de ventilație cu adevărat eficiente. România are deja patru componente și un sistem constructiv certificate internațional, produse aici, ceea ce demonstrează că piața nu doar adoptă standardul, ci înovează și exportă competență. În ansamblu, se simte tot mai clar o schimbare de mentalitate. Nu mai vorbim doar despre «eficiență energetică», ci despre calitate, confort și responsabilitate. Arhitecții tineri sunt foarte conectați la tendințele europene, iar tot mai multe birouri își includ în mod natural principiile pasive în procesul de proiectare. Există deja un nucleu solid de specialiști, companii și instituții care construiesc pe aceleași valori. Este o transformare care vine din interiorul profesiei, nu doar din obligația legislativă - și tocmai de aceea cred că este durabilă. La Passivhaus Institut nu ne măsurăm succesul în cifre de afaceri, ci în proiecte realizate, oameni formați, parteneriate internaționale și cercetare aplicată. Toți acești indicatori sunt în creștere în România și ne confirmă că direcția este cea corectă. Metehnele «clasicilor» dezvoltatori imobiliari vor fi identificate și ocolite de clienți din ce în ce mai bine informați, iar piața se va orienta spre calitate pe măsură ce subvențiile pentru energie se vor reduce treptat și sigur. Această tendință este vizibilă atât la nivel național, cât și European. Le spun adesea beneficiarilor și dezvoltatorilor, că o clădire pasivă nu este o cheltuială, ci o investiție în confort și stabilitate. Costurile inițiale pot fi ușor mai mari, dar se amortizează rapid prin facturi minime, durabilitate și valoare de revânzare crescută. Secretul este proiectarea integrată - o clădire compactă, detalii bine gândite, materiale potrivite și o echipă experimentată. Nu e nevoie de soluții exotice, ci de coerență și precizie. Am văzut sute de proiecte în care echipe motivate au reușit performanțe remarcabile cu bugete rezonabile. De aceea, sfatul meu este mereu același: lucrați cu un proiectant certificat, colaborați și aveți încredere în proces. Rezultatul final este o clădire confortabilă, sănătoasă, frumoasă și predictibilă - exact ceea ce căutăm cu toții. În concluzie, clădirile pasive au devenit un reper de calitate, nu o excepție. România dispune de proiecte demonstrative, de o comunitate de profesioniști activă și de o piață în creștere. Într-o perioadă în care resursele, clima și costurile impun o schimbare de direcție, standardul Passivhaus oferă o cale sigură, verificată și responsabilă - pentru clădiri care respectă oamenii și mediul. Mă bucur să fac parte din această transformare și să văd că, pas cu pas, arhitectura responsabilă devine norma, nu excepția".

Arh. Norana Petre, fondatoarea Atelier 1 Case Pasive: "Directiva 2010/31/UE privind performanța energetică a clădirilor (EPBD) a introdus conceptul clădirilor cu consum aproape zero de energie (nZEB), obligatoriu pentru toate clădirile noi după 31 decembrie 2020. În România, metodologia MC 001/2022 a reglementat modul de calcul al performanței energetice și pragurile minime aferente standardului nZEB, aplicabile începând cu 2023. Observ că adoptarea efectivă a principiilor nZEB rămâne lentă. Mulți profesioniști și factori decizionali din domeniu nu s-au adaptat pe deplin la noile competențe și cerințe impuse de standard. Există o rezistență la schimbare, iar implementarea este adesea formală, fără o înțelegere reală a logicii



Rezistență structurală și protecție împotriva incendiilor

Produsele din vată bazaltică ROCKWOOL asigură
protecție și durabilitate pentru acoperișuri fotovoltaice.





tehnice și economice din spatele standardului. O provocare viitoare este tranziția către clădirile zero emisii (ZEB), prevăzute de EPBD revizuită (2024). Este esențial să aplicăm corect cerințele nZEB pentru a putea face natural pasul către ZEB. La nivel național, tendința generală este de a atinge doar cerințele minime, fără ambiția de a le depăși. Soluțiile cu performanță energetică ridicată sunt încă adoptate voluntar și limitat. Percepția greșită asupra costurilor suplimentare și lipsa unei analize cost-beneficiu riguroase fac ca beneficiarii să nu perceapă raportul real între investiția inițială și economiile pe termen lung. În realitate, o clădire nZEB bine proiectată devine rentabilă prin economiile la energie și reducerea costurilor de operare. Conștientizarea beneficiilor pentru sănătate și calitatea locuirii - confort termic, aer interior curat, emisii reduse de CO₂ - este încă scăzută. O clădire performantă energetic este, astfel, și o investiție în sănătate și calitatea vieții. În plus, astăzi, piața materialelor de construcții eficiente s-a maturizat: există soluții performante pentru termoizolație, ferestre și uși cu performanțe ridicate, sisteme de etanșeizare avansate, cu proprietăți de reducere a punților termice, ventilare cu recuperare de căldură, pompe de căldură și panouri fotovoltaice moderne. Producătorii locali s-au adaptat rapid, iar importatorii aduc produse compatibile cu nZEB și Passive House. Deși costurile pot fi o barieră pentru unii beneficiari, oferta permite realizarea de clădiri nZEB și pasive la costuri rezonabile. Provocarea reală rămâne corelarea sistemelor în proiectare și execuție, verificarea etanșeității și controlul calității lucrărilor, astfel încât performanța proiectată să fie confirmată în utilizare. În ceea ce privește inițiativele guvernamentale, programele existente sprijină parțial clădirile publice sau renovările energetice, iar investițiile private sunt slab susținute. Subvențiile pentru panouri fotovoltaice reprezintă doar o mică parte dintr-o strategie completă. Pentru accelerarea tranziției, sunt necesare mecanisme integrate: credite verzi cu dobânzi reduse, granturi pentru proiecte pilot nZEB și Passive House, stimulente fiscale pentru investiții în performanță ridicată. Beneficiile ar fi considerabile: reducerea dependenței de combustibili fosili, scăderea emisiilor de gaze cu efect de seră și îmbunătățirea sănătății populației printr-un mediu interior curat și confortabil. Eficiența energetică trebuie privită ca o politică publică esențială pentru sănătate și calitatea vieții. Ca arhitect, promovez standardul german Passive House atât prin proiectare, cât și prin formarea noii generații de specialiști, predând module tehnice pentru proiectanții de case pasive. Pe termen mediu, urmăresc consolidarea acestei direcții prin proiecte demonstrative și programe dedicate formării specialiștilor în eficiența energetică. Cred că tranziția către un fond

construit cu emisii aproape zero nu se va realiza doar prin reglementări, ci prin educație, colaborare și exemplul concret al proiectelor care demonstrează fezabilitatea tehnică și economică a acestor soluții".



Marius Șoflete, inginer specializat în Case Pasive, fondatorul brandului Soflete.ro și co-fondator al biroului de proiectare Inginerie Creativă: "Intrarea în vigoare a directivelor nZEB a produs o schimbare semnificativă în modul de abordare a proiectării și execuției clădirilor. Dacă înainte accentul era pus mai degrabă pe conformarea la cerințele minime din normative, acum se discută tot mai des despre performanță energetică globală, analizată în faza de proiectare prin modelare energetică și verificată prin detalii tehnice riguroase. Piața a început să se obișnuiească cu concepte precum etanșeitățile la aer, eliminarea punților termice, ventilarea cu recuperare de căldură și utilizarea surselor regenerabile integrate. În ultimii ani s-a observat o creștere accelerată a utilizării pompelor de căldură și a sistemelor fotovoltaice, care devin tot mai accesibile și mai ușor de integrat. Dincolo de soluțiile tehnice, s-a produs o profesionalizare graduală a pieței - proiectanții, auditorii și dirigenții de șantier sunt tot mai atenți la impactul energetic al deciziilor lor. Totuși, implementarea este inegală: în proiectele bine coordonate, clădirile ating ușor cerințele nZEB, dar acolo unde proiectarea, execuția și verificarea sunt tratate separat, performanța obținută în realitate diferă semnificativ de cea estimată pe hârtie. În ansamblu, directiva nZEB a pus România pe un drum corect, dar mai lent decât era anticipat. În contextul noilor reglementări europene - care impun din 2050 trecerea la standardul «Zero Emission Buildings» - presiunea pentru calitate și integrare va crește și mai mult. Din 2013, profezez în cadrul biroului de proiectare Inginerie Creativă, în care sunt cofondator și care, din 2017, s-a dedicat exclusiv proiectării și implementării construcțiilor realizate în standard de Casă Pasivă certificată. În prezent, aleg cu atenție proiectele în care mă implic ca proiectant și certificator, pentru a putea asigura un nivel ridicat de calitate și de implicare personală. La începutul acestui an am obținut acreditarea de Certificator de Case Pasive din partea Passive House Institute, un pas firesc în evoluția profesională și o confirmare a direcției pe care mi-am propus-o: aceea de a promova construcțiile performante, corect executate și accesibile ca know-how pentru toți cei implicați în industrie. Din 2019 sunt realizator de conținut educațional despre construcțiile eficiente energetic și am publicat până în prezent peste 750 de materiale video pe canalul meu de YouTube, la care se adaugă conținutul zilnic pe care îl realizez, împreună cu echipa mea, pe toate platformele de Social Media. Scopul

acestor materiale este de a explica pe înțelesul tuturor conceptele tehnice și principiile unei construcții durabile și eficiente, aducând educația tehnică mai aproape de publicul larg. În primul an post-pandemie am realizat că interacțiunea directă poate fi, adesea, mai valoroasă decât comunicarea exclusiv online. Astfel, am pus bazele nZEB Expo, pe care îl consider astăzi cel mai mare eveniment dedicat construcțiilor eficiente energetic din România. Anul acesta, ediția de la București a atras peste 17.000 de vizitatori, iar cea de la Cluj a depășit 12.000, o creștere semnificativă față de 2024, când cele două ediții însumau aproximativ 25.000 de vizitatori. Scopul evenimentului este de a reuni toți actorii implicați în piața construcțiilor - de la producători de materiale și echipamente, până la proiectanți, executanți și beneficiari finali - oferind două scene de conferințe, demonstrații practice și acces gratuit, astfel încât informația să ajungă la cât mai mulți oameni. În plus, digitalizăm experiența prin transmisii live, pentru a extinde impactul educațional al evenimentului. Pe zona de formare profesională, susțin traininguri încă din 2016, însă anul acesta am făcut un pas important odată cu lansarea Kraft Campus, centrul de formare profesională și dezvoltare continuă de la Brașov. Aici organizăm cursuri pentru montatori de ferestre în standard de Casă Pasivă, pentru proiectanți certificați, precum și programe dedicate beneficiarilor care doresc să înțeleagă și să coordoneze mai eficient șantierul propriei case".



Arh. Elena Ștefănescu, fondatoarea Studio ae: "În ultimii 5 ani, s-a discutat mult mai mult despre eficiența energetică, cu riscul chiar ca aceasta să fie percepută ca singura perspectivă a unei clădiri, ceea ce este simplist și nu acoperă toate dimensiunile unui imobil despre care să spunem că are și valoare arhitecturală. O clădire are mai multe atribute decât cel al eficienței energetice și este important să realizăm dimensiunile calitative care țin de starea de bine, de frumos, de componenta culturală pe care o aduce arhitectura mediului construit. Deși s-a discutat mult în cadrul specialiștilor, în continuare, pentru publicul larg - beneficiarul final -, conceptul nZEB este destul de tehnic și inaccesibil. În acest sens, anul acesta, împreună cu Asociația Centrul Român de Politici Europene (CRPE), am elaborat Ghidul beneficiarului nZEB, prin care ne propunem să traducem legislația într-un limbaj mai accesibil și mai intuitiv, atât pentru instituții, cât și pentru dezvoltatori sau beneficiarii finali ai unei construcții nZEB. În curând, Ebook-ul va fi disponibil și pe site-ul nostru. Târgurile de specialitate, precum nZEB Expo, organizate de două ori pe an, ne arată o creștere a pieței din punct de vedere al produselor disponibile. Există



Electroalfa International lansează primele echipamente SF₆-Free, conforme cu normele UE valabile din 2026

„Prin lansarea acestor tehnologii SF₆-Free, Electroalfa demonstrează că inovația și responsabilitatea față de mediu pot merge împreună. Suntem printre primii jucători din piață care aduc soluții concrete, conforme cu reglementările UE, și oferim partenerilor noștri un avantaj competitiv într-o perioadă de transformare accelerată a sectorului energetic,” a declarat Ștefan Petrea, CEO Electroalfa International.

Electroalfa International, companie cu capital 100% românesc și o experiență de peste 34 de ani, anunță lansarea oficială a primei gamei de produse SF₆-Free din portofoliul său, dezvoltate în conformitate cu noile reglementări europene și standardele internaționale de sustenabilitate. SF₆ este un gaz cu efect de seră foarte puternic, cu un potențial de încălzire globală (Global Warming Potential – GWP) de aproximativ 23.500 ori mai mare decât al CO₂, și o durată de viață în atmosferă de peste 3.000 de ani. Din acest motiv, Uniunea Europeană, prin Regulamentul (UE) 2024/573, a stabilit că, începând cu ianuarie 2026, utilizarea gazului SF₆ în instalații noi de până la 24 kV va fi interzisă.

Electroalfa se aliniază acestei schimbări majore și, totodată, se poziționează printre primele companii din piață care vin cu soluții concrete, fiabile și prietenoase cu mediul. Această schimbare are implicații majore pentru afaceri. Operatorii de rețea, dezvoltatorii și companiile industriale vor fi obligați să adopte tehnologii sustenabile. Conformitatea cu legislația devine esențială pentru a proteja investițiile, a evita riscurile și a rămâne competitiv într-o piață în rapidă transformare.

Tranziția către tehnologiile SF₆-Free nu este doar o chestiune de conformitate cu legislația europeană, este o oportunitate strategică de a construi rețele electrice mai sigure, mai eficiente și mai sustenabile. Respectarea Regulamentului (UE) 2024/573 înseamnă investiții pregătite pentru viitor, care protejează atât companiile, cât și clienții de riscurile generate de schimbările legislative.

În acest context, Electroalfa International introduce în portofoliul său trei soluții inovatoare, SF₆-Free: o gamă de celule de comutație cu izolație în aer și comutație în vid ce pot fi integrate ușor în orice rețea de distribuție. Noua gamă de celule este concepută pentru o plajă largă de utilizări: de la rețele urbane și rurale până la infrastructuri critice precum spitale, fabrici sau centre logistice, unde fiabilitatea este vitală. În zona clădirilor comerciale verzi, soluțiile îndeplinesc criteriile stricte ale certificărilor LEED și BREEAM, iar în sectorul energiei regenerabile facilitează integrarea parcurilor solare și eoliene în rețelele electrice.



Noua gamă include trei produse inovatoare:

➔ **ALFA BLUE ASNA-RMU:** Folosind doar aer natural la presiunea atmosferică pentru izolație, această tehnologie este complet SF₆-Free, nu necesită monitorizare sau reumplere și oferă o întreținere redusă, cu o durată de viață de până la 40 de ani.

➔ **ALFA GREEN AIR-INSULATED:** Dezvoltată ca soluție SF₆-Free, cu un separator de sarcină patentat, unde stingerea arcului se realizează printr-un tub de vid, iar izolația este asigurată de aer uscat. Concepută pentru distribuția secundară, oferă o alternativă robustă, sigură și fiabilă la echipamentele tradiționale.

➔ **ALFA SM AIR-SET:** Fabricată de Electroalfa International sub licență Schneider Electric, folosind tehnologia patentată SVI (Shunt Vacuum Interruption), unde stingerea arcului se realizează în vid, iar izolația este asigurată de aer pur. Această tehnologie întrerupe curentul fără a produce gaze alternative sau produse secundare toxice.

Electroalfa International își consolidează astfel poziția de furnizor de soluții avansate pentru infrastructura energetică, confirmând angajamentul față de inovație, sustenabilitate și excelență tehnologică.

Pentru detalii suplimentare despre gama de produse SF₆-Free, scanați codul QR.



Despre Electroalfa International

Electroalfa International este o companie cu capital 100% românesc, recunoscută ca unul dintre principalii jucători în domeniul echipamentelor electrice de medie și joasă tensiune, al lucrărilor de tip EPC (Engineering, Procurement, Construction) și al soluțiilor de eficiență energetică. Cu o experiență de peste 34 de ani și un angajament constant față de cercetare-dezvoltare, digitalizare și inovație, Electroalfa International este activ implicată în modernizarea infrastructurii critice, în domenii precum distribuția de energie, transportul feroviar, industria nucleară și energia regenerabilă. Compania deține patru unități de producție moderne, cu o suprafață totală de 25.500 mp, un centru propriu de cercetare-dezvoltare și colaborează cu peste 500 de clienți la nivel național și internațional. Prin integrarea proceselor de producție, inginerie și execuție, Electroalfa este un partener de încredere pentru proiecte cu impact major în infrastructura energetică europeană.

mai multă competiție, mai multe firme care propun soluții mai durabile și unele mai accesibile și ca preț. Dacă în urmă cu 5-6 ani erau mai puține firme pregătite pentru a răspunde specificațiilor din punct de vedere al eficienței energetice, în prezent sunt mult mai multe și mai bine pregătite pe subiect, inclusiv cu studii de caz implementate cu succes. Din punct de vedere al accesibilității, este un întreg subiect care ține și de factori macroeconomici care influențează ecuația construirii: inflație, majorări fiscale, lipsa forței de muncă din execuție, variații ale prețurilor materialelor, costul energiei - industria de producție a materialelor de construcție fiind una energofagă. Recent, pe 13 octombrie 2025, am fost la Property Forum și a fost un sondaj în sală cu întrebarea «Cât va costa metrul pătrat pentru clădiri de locuințe în 2030?». Accesibilitatea locuirii, pentru mine personal, este o întrebare care mă preocupă de ceva ani, având în vedere că este cel mai amplu program autorizat anual, cu peste 25.000 de autorizații emise. În ultimii 2 ani observăm o relativă constanță a numărului de proiecte rezidențiale, cu o variație de 4,4%, conform datelor INS. Pentru viitor, vrem să consolidăm segmentul B2B prin proiecte unde avem multă experiență relevantă: retail, cartiere cu funcțiuni mixte, energie verde, educație și consultanță de specialitate. Vrem să dezvoltăm un departament distinct privind Dezvoltarea Durabilă - Sustenabilitatea. Pe termen mediu, obiectivul este să finalizăm autorizațiile și proiectele tehnice pentru proiectele deja contractate, să ducem la final șantierele la care am obținut autorizații în 2025. Recent, am finalizat autorizarea unui proiect complex în zona de energie regenerabilă - parcuri fotovoltaice, iar această experiență este valoroasă. În ultimii 2 ani am obținut aprobarea pentru două PUZ-uri pentru două cartiere la care urmează să începem autorizațiile, respectiv șantierul în 2026. De asemenea, în 2025 ne-am axat pe activități de consultanță și educație. Am început colaborări cu rol educațional pentru tineri arhitecți, designeri, prin cursuri de specialitate la invitația partenerilor specializați în organizarea de cursuri. Trebuie adăugat că toate proiectele pentru clădirile noi la care am lucrat din 2020, chiar din faza de concept, au luat în calcul principiile nZEB și de bună practică din domeniu. În prezent, am parcurs cu succes etapele pentru două PUZ-uri cu destinație rezidențială și funcțiuni mixte. La aceste două proiecte mai ample urmează obținerea autorizațiilor de construire pentru fiecare fază. De asemenea, așteptăm demararea mai multor șantiere, dintre care unul este cel al unei școli publice, care este mai deosebit prin componenta educațională. Așteptăm alegerea constructorului și obținerea finanțării. În acest caz am parcurs toate fazele unei proiectări complexe: de la studiu de fezabilitate la avize, inclusiv aviz ISU, autorizație de construire și proiecte tehnice de specialitate - arhitectură, structură, instalații, conformare privind securitatea energetică, implementarea măsurilor nZEB și DNSH (Do No Significant Harm)".

Cristina Piteșteanu, Marketing Manager DVI Production - FORTEM: "Piața pentru produse nZEB a crescut în sensul diversificării, dar și ca volum individual pe segmente, condusă de finanțări și reglementări. În ceea ce privește segmentul de BCA, vor apărea cerințe mai stricte pentru pereți, iar recomandarea

este ca coeficientul de transfer termic să fie egal sau mai mic decât $U = 0,15 \text{ W/m}^2\text{K}$. În plus, se anticipează că normele vor cere mai mare atenție la punți termice, la etanșarea aerului și la sistemele integrate (inclusiv modul de conectare între zidărie + izolație + instalații). Materialele de zidărie «convenționale» vor deveni mai greu de utilizat singure dacă nu sunt combinate cu izolație performantă sau soluții de zidărie cu eficiență termică superioară. Zidăria de tip BCA de 30+ cm, cărămida cu goluri verticale de mare performanță (ex. cu vată minerală), sau soluții prefabricate tip panouri SIP vor câștiga teren. De asemenea, materialele de zidărie vor trebui să fie integrate în performanța globală a clădirii: calculul energetic va lua în considerare pereții exteriori, punțile termice, etanșarea etc. Producătorii vor fi, probabil, solicitați să furnizeze date de performanță pentru elementele de zidărie: λ (conductivitate termică), valorile U ale ansamblului de zidărie + izolație, rezistență la umiditate, durabilitate etc. Constructorii și arhitecții vor trebui să proiecteze cu materiale mai performante și să verifice compatibilitatea sistemelor (zidărie + izolație + ferestre + instalații) ca un pachet. Producătorii locali de materiale de zidărie au o oportunitate dacă își adaptează produsele la cerințele nZEB - în cazul nostru, blocuri mari de zidărie cu conductivitate termică redusă și, în viitor, panourile de BCA Fortem, zidărie pregătită pentru izolare externă, sisteme prefabricate. Se va extinde piața pentru blocuri de zidărie cu izolație integrată sau sisteme de zidărie + termoizolație: producătorii români sau importatorii pot beneficia dacă se poziționează pe această nișă. Perioada 2026-2027 se anunță plină de provocări pentru industria construcțiilor din România, însă noi, ca producători, facem toate demersurile pentru a fi pe piață conform nevoilor beneficiarilor și contextului pieței. În plan rezidențial, în primul trimestru al anului 2025, numărul autorizațiilor de construire a crescut cu 2,8%, totodată și suprafața utilă autorizată a înregistrat o creștere de 1,4%. Evoluția pozitivă a numărului de autorizații indică un interes mai mare pentru construirea de blocuri, ca răspuns la cererea din piață, iar majorarea de doar 4% a suprafeței autorizate sugerează proiecte mai compacte sau mai eficiente ca organizare a spațiului. În ceea ce privește sectorul non-rezidențial, pentru perioada 2026-2027, estimăm totuși o stabilizare a sectorului, datorită evoluției economice relativ pozitive a României, cu un estimat de aproximativ 1,2% pentru 2026 și 3,3% pentru 2027".

Alexandru Oancea, Marketing & Market Development Manager VEKA România: "Din perspectiva noastră, de furnizori ai sistemelor VEKA exclusiv de Clasa A pentru ferestre și uși termoizolante, în ultimii doi ani am observat un interes crescut pentru soluții care să reducă consumul de energie la nivelul clădirilor. Acest interes l-am sesizat atât din partea consumatorului final, cât și a dezvoltatorilor sau furnizorilor. Susținem permanent această tranziție prin noi sisteme care să aducă un plus de eficiență clădirilor, unul dintre cele mai recente fiind sistemul VEKAFast de pre-cadre sudate încă din fabrică. Este greu de spus dacă acest interes s-a intensificat datorită prevederilor legale nZEB, scumpirii energiei



sau unei creșteri a responsabilității față de mediu și resurse, însă, oricare ar fi motivul, considerăm această tendință de bun augur, mai ales în contextul accentuării fenomenelor provocate de schimbările climatice. Pentru următorii cinci ani, sperăm ca acest interes pentru eficiență să fie dublat de o înțelegere clară a beneficiilor pe care le aduc investițiile în calitate. Din păcate însă, prețul mai redus al soluțiilor de moment este în continuare foarte atractiv, în comparație cu investițiile durabile și eficiente energetic. Întreg portofoliul VEKA de sisteme pentru ferestre și uși termoizolante are capacitatea de a depăși cerințele clădirilor nZEB, atât timp cât și vitrajul este performant. În plus, oferta noastră include sisteme precum SOFTLINE 82, capabil să îndeplinească specificațiile clădirilor pasive, sau VEKA AluConnect, un sistem de aluminiu cu miez termoizolant din PVC. În ceea ce privește popularitatea, SOFTLINE 76 rămâne una dintre cele mai solicitate soluții, oferind cel mai bun raport preț-performanță, iar ca impact redus asupra mediului și în reciclare, un exemplu recent este tehnologia FEINSTRUKTUR, de personalizare a sistemelor VEKA, realizată printr-o metodă avansată de producție la rece, care consumă mai puțină energie și generează mai puține emisii de carbon. Totodată, aceasta oferă o rezistență sporită la radiațiile solare. Referitor la celelalte sisteme din portofoliu, toate au scopul principal de a reduce consumul de energie pentru încălzirea și răcirea clădirilor, pe o perioadă estimată la peste 50 de ani. Din punct de vedere al businessului, dificultățile economice și măsurile de austeritate nu au creat un mediu favorabil activității noastre în România. Nu putem oferi deocamdată cifre exacte și nici nu ne așteptăm ca 2025 să fie un an record. Probabil vom avea o creștere organică față de anul trecut, însă este prea devreme pentru o estimare exactă. Cu toate acestea, rămânem hotărâți să aducem pe piața locală toate inovațiile VEKA și să fim un partener de încredere pentru producătorii de tâmplărie care aleg calitatea de Clasa A. În acest moment, cea mai mare problemă cu care ne confruntăm este lipsa predictibilității, care duce la încetinirea, amânarea sau chiar stoparea proiectelor imobiliare de anvergură. Performanțele subsidiarei din România sunt strâns legate de cele ale partenerilor noștri locali. De aceea, strategia noastră vizează întărirea și extinderea rețelei naționale de producători de tâmplărie termoizolantă, astfel încât să putem răspunde eficient cererii tot mai mari pentru soluții de calitate. Oportunitățile pentru piața de tâmplărie termoizolantă sunt, deocamdată, limitate, însă companiile care dau dovadă de adaptabilitate și reziliență vor fi cel mai bine poziționate atunci când piața se va redresa".

Elena MITEA



HILTI

SF 30M-22

DESTINAT LUCRĂRILOR GRELE ÎN METAL

Mașină de găurit cu talpă magnetică



Mașina de găurit magnetică SF30M-22

Puternică și pe acumulator, mașina de găurit cu magnet permanent este destinată aplicațiilor grele în metal. Este configurată cu un panou de control simplu și robust și dotată cu mâner rezistent pentru transport. Unealtă din platforma Nuron, are un compartiment pentru acumulator cu protecție la cădere, ce crește îmbunătățirea portabilității și a durabilității.



Mai multe detalii aici

BIM, AI și cloud - tehnologiile care vor decide viitorul construcțiilor



În contextul schimbărilor accelerate din industrie și al presiunilor economice, digitalizarea sectorului construcțiilor nu mai reprezintă doar un proces de modernizare, ci un factor critic de competitivitate și supraviețuire. Deși în România se remarcă pași concreți în direcția adoptării tehnologiilor digitale, evoluția rămâne inegală, fragmentată și influențată de factori precum deficitul de competențe, lipsa standardizării și insuficiența interoperabilitate a sistemelor publice. În 2025, sectorul construcțiilor din România rămâne într-o etapă incipientă a transformării digitale, caracterizată prin inițiative punctuale, proiecte pilot și o serie de companii-lider care trag piața înainte. Totuși, lipsa unui cadru unitar și a unei abordări sistemice încetinește progresul. "Nu avem încă o masă critică de companii mature din punct de vedere al digitalizării, ne lipsesc practici unitare și încă nu avem un limbaj comun care să permită standardizarea (...) Este frustrant să lucrezi cu metodologia BIM și să livrezi bibliografuri întregi de documente pe hârtie", spune Rodica Lupu, directorul general al Clusterului TEC, sintetizând situația din domeniu.

Companiile acționează preponderent în direcția digitalizării proceselor interne de business, de la implementarea ERP-urilor până la instrumente pentru management de proiect sau devize. Totuși, discuția globală avansează deja spre automatizare, AI și robotizare în șantier, ceea ce pune presiune suplimentară asupra ritmului de adoptare local. În același timp, administrația publică începe să facă pași relevanți spre digitalizare, ceea ce poate accelera procesul prin creșterea încrederii firmelor în beneficiile investițiilor digitale.

Pașii firești ai digitalizării: mapare, optimizare, abia apoi tehnologie

Digitalizarea eficientă nu începe cu achiziția software-ului, ci cu analiza profundă a proceselor organizaționale. Această etapă este, după cum subliniază Rodica Lupu, "cea mai grea și migăloasă", dar decisivă pentru rezultate reale. "Dacă nu identific punctele în care economiile se pot realiza, risc să aduc instrumente digitale peste procese ineficiente și să generez birocrație digitală. Rostul digitalizării este exact debirocrațizarea".

Astfel, succesul transformării depinde de maparea corectă a proceselor interne și optimizarea lor, dezvoltarea competențelor digitale ale angajaților, asigurarea de consultanță specializată și management operațional solid. Lipsa competențelor digitale, atât la nivel operațional, cât și la nivel de management, rămâne o barieră majoră în domeniu.

Deși interesul pentru programele de finanțare (precum PNRR) este ridicat, ritmul implementării întârzie, afectând relevanța planurilor tehnologice. Totodată, trecerea furnizorilor software la modelul SaaS ridică provocări legate de eligibilitatea cheltuielilor. Un plan de digitalizare gândit azi nu poate aștepta 2 ani pentru implementare, pentru că sigur nu va mai fi valabil. Accentul în construcții se mută



deja de la echipamente la software, instruire și soluții integrate BIM.

De la eficiență internă la avantaj competitiv strategic

Digitalizarea promite transformări profunde în modul în care se planifică, proiectează și execută lucrările de construcții. Beneficiile raportate de companiile avansate includ reducerea costurilor și a timpilor de execuție, eliminarea erorilor și a pierderilor, transparență și control în timp real, creșterea calității și predictibilității proiectelor, adaptarea la cerințe ESG și normative moderne.

Alina Răfoi, Digital Marketing la BITSSoftware, rezumă impactul tehnologiilor integrate: "Digitalizarea devine nu doar un instrument de eficiență, ci și un factor de stabilitate. Soluțiile ERP moderne oferă vizibilitate în timp real și decizii fundamentate pe date concrete, nu pe estimări".

La rândul său, Natalia Pavel, directorul de marketing al Alfa Software, accentuează rolul AI și automatizării: "AI va transforma modul în care proiectele sunt planificate, executate și gestionate (...) Implementarea se va traduce prin eficiență sporită, costuri reduse și calitate îmbunătățită". În pofida oportunităților, industria se confruntă cu bariere structurale persistente, precum deficitul de forță de muncă pregătită digital, rezistența la schimbare, fragmentarea soluțiilor și lipsa interoperabilității, ciclurile de achiziție îndelungate și probleme de cash-flow și incertitudine economică.

Tódor I. László, directorul general al CONSOFIT, subliniază o schimbare esențială în modelul economic al digitalizării: "Trecerea către modelul de licențiere prin abonament îi obligă pe proiectanți să-și recalibreze costurile interne. Este o schimbare de paradigmă, dar inevitabilă", spune specialistul. La rândul său, Daniel Gheorghe, R&D Product Expert Graitec, atrage atenția asupra mentalității: "Principala provocare nu este economică, ci de adaptare la schimbare. Companiile performante înțeleg că acum este momentul să investească", concluzionează reprezentantul Graitec.

Tendințe: BIM, AI, cloud, digital twin

Piața se maturizează accelerat, iar tehnologiile emergente devin standarde operaționale. BIM evoluează de la opțiune la cerință contractuală, cloud-ul devine infrastructura dominantă pentru proiecte complexe, AI și automatizarea optimizează proiectarea și execuția, digital twin începe să fie adoptat pentru gestionarea pe ciclul de viață al construcțiilor, iar soluțiile SaaS câștigă rapid teren în IMM-uri. "Digitalizarea avansată creează premisele dezvoltării geamăului digital. Implementarea corectă a proceselor BIM duce la proiecte mai eficiente, sustenabile și coerente", spune Brândușa Pârlog, Managing Partner și Co-owner al CADWARE Engineering.

În concluzie, digitalizarea nu mai este un avantaj competitiv, ci pragul minim de supraviețuire într-o industrie supusă presiunilor globale, deficitului de forță de muncă și transformării tehnologice accelerate. Companiile care rămân reactive și amână investițiile riscă să piardă accesul la proiecte mari și să devină irelevante într-un ecosistem digital. În acest context, esențiale sunt viziunea și leadershipul digital, investiția în oameni și procese, colaborarea public-privat pentru standardizare, adoptarea tehnologiilor integrate și a modelelor cloud și o cultură organizațională orientată spre date și inovație.

"Companiile care nu se digitalizează în următorii 2-3 ani își vor diminua piața accesibilă până la a nu mai avea pe cine să deservească", avertizează Rodica Lupu, directoarea Clusterului TEC.

Digitalizarea nu este doar un proces tehnic, ci o reconstruire strategică a modului în care funcționează sectorul construcțiilor. Iar momentul este acum.

Rodica Lupu, directorul general al Clusterului TEC:

"Transformarea digitală este în desfășurare și nu se mai oprește. Cred că vom vedea o creștere semnificativă în următorii 3-5 ani și mă aștept ca ritmul să depășească optimismul meu. Avem vocația de a face salturi bruște și cred că un astfel de salt se va întâmpla vizibil în cel puțin 3 ani de acum înainte. Pericole nu văd; doar probleme pe care firmele le pot rezolva prin



digitalizare. Mai degrabă, în contextul dificil actual, există numeroase oportunități pentru accelerarea digitalizării. Cu sprijinul celor care comunică pe subiect, firmele vor înțelege rapid că digitalizarea e mai degrabă o strategie decât un cost. În acest moment există multe programe de formare în competențe digitale, mai accesibile sau mai puțin accesibile. Clusterul TEC a lansat programul ICON, oferind cursuri diverse pentru angajați la toate nivelele, unele cu certificare privată, altele cu certificare națională. Aceste programe sunt gratuite, finanțate din fonduri europene și acoperă regiunile București-Ilfov, Sud-Muntenia, Sud-Est, Sud-Vest Oltenia și Vest. Programul este dezvoltat împreună cu UTCB și, pentru unele regiuni, cu Universitatea Politehnica Timișoara. O parte importantă dintre cursuri sunt pentru ocupații legate de BIM, dar există și programe generale pentru competențe digitale de bază, necesare angajaților cu studii medii sau din alte departamente. În următorii doi ani, peste 1.200 de angajați vor fi formați. Primele cursuri încep până la finalul acestui an. În ceea ce privește automatizarea, de exemplu, în China se pun în funcțiune aproape 300.000 de roboți pe an, în SUA de circa 10 ori mai puțin, iar în Europa și mai puțin. Nivelul de automatizare industrială din Asia răsăriteană accelerează mult mai repede decât în Europa. România trebuie să țintească direct la vârful tehnologic, la variantele de automatizare cele mai performante, pentru a reduce decalajul. La Clusterul TEC căutăm să identificăm tehnologii de vârf și spațiu pentru inovare, pentru a le introduce și în Europa. Integrarea completă a lanțului valoric BIM este esențială, iar roboții care pot suplini munci dificile și riscante în șantier sunt prioritari, mai ales în contextul deficitului de forță de muncă. Trebuie să ținem cont și de sustenabilitate, integrarea materialelor sustenabile și asigurarea circularității resurselor. Pe lângă programul ICON, suntem parteneri în hubul European de Inovare Digitală Wallachia E-Hub, cu finanțare pentru a doua rundă ce începe anul viitor și durează 3 ani. Prin acest hub oferim consultanță și training avansat pentru implementarea BIM și alte soluții digitale avansate IMM-urilor din construcții. Continuăm implementarea Foi de Parcurs pentru calificări în construcții (BUS4ROBOOST), cu introducerea în COR a 5 ocupații legate de BIM, susținând implementarea metodologiei BIM coordonată de MDLPA. Colaborăm cu ANAP, UTCB, FPSC și alți parteneri pentru elaborarea cerințelor model pentru achiziții publice BIM. Totodată, lucrăm cu UTCB și parteneri internaționali la proiecte de inovare pe teme precum sustenabilitate, accesibilizarea locuințelor, Digital Twin și altele. Promovăm digitalizarea în cadrul conferințelor regionale organizate cu

Patronatul Societăților din Construcții și pregătim ediția 2026 a conferinței internaționale INNOCON-STRUCT, ce va avea loc în 15-16 mai 2026".



Dan Moraru, CEO & Fondator ALLBIM NET: "În ultimii ani, digitalizarea a devenit mai mult decât o tendință: este o necesitate strategică pentru toți actorii din sectorul construcțiilor. Dacă în anii '90 digitalizarea însemna trecerea de la hârtie la CAD, astăzi vorbim despre integrarea completă a datelor, despre colaborare în cloud, despre verificări automate și modele informaționale care însoțesc clădirea de la concept la operare. Ceea ce vedem în 2025 este că România începe să recupereze diferențele față de piețele din vest, iar multe companii înțeleg importanța standardizării și a colaborării digitale, adoptând fluxuri de lucru BIM complete și integrând platforme CDE. Firmele mari lucrează deja în BIM și evident cu cele mai noi versiuni de software, de exemplu: grupul de firme Erbasu, Allied Engineers, EDIT Structural, aRchitecture STUDIO, arcsett sau AMA Design. Ce este nou însă este că tot mai multe birouri mici și medii adoptă softuri accesibile și traininguri dedicate, ceea ce accelerează uniformizarea nivelului de competență digitală la nivel național. Un moment definitoriu pentru piața locală a venit odată cu Ordinul 904/2023, care, de la 1 ianuarie 2025, impune ca toate documentațiile de urbanism și amenajare a teritoriului să fie livrate digital, în format GeoPackage (.GPKG). Este, fără îndoială, un pas major spre interoperabilitate, o temă despre care discutăm de ani de zile, dar care abia acum începe să prindă formă concretă în proiectele de urbanism și infrastructură. A fost, de asemenea, și o provocare ce ne-a determinat să creăm un instrument ce permite exportul GIS direct din software-ul BIM. Iar acum, suntem mândri că exportul GIS este integrat oficial, nativ și gratuit în Allplan 2026. Un alt pas spre simplificarea și accelerarea procesului de autorizare a construcțiilor a fost OUG nr. 31/2025, o ordonanță de urgență adoptată în aprilie 2025, care modifică Legea nr. 50/1991 și Legea nr. 350/2001. Este un semnal clar că autoritățile își doresc să adopte un mod de lucru bazat pe trasabilitate și pe verificarea digitală a documentațiilor, iar acest lucru pune presiune, în sensul bun, asupra tuturor actorilor implicați. Pentru firmele de proiectare și construcții, aceste reglementări aduc nu doar provocări, ci și oportunități. Cine implementează corect fluxurile digitale acum, va fi pregătit pentru ceea ce urmează: o piață în care BIM și livrările standardizate vor deveni obligatorii, nu recomandări. Dincolo de reglementări, evoluțiile tehnologice din acest an sunt impresionante. Allplan 2026, lansat la nivel internațional pe 22 octombrie,

continuă să redefinească productivitatea și colaborarea pentru arhitecți, ingineri, fabricanți și constructori, punând accent pe automatizare, interoperabilitate și colaborare în cloud. Versiunea vine cu un asistent AI integrat, care facilitează accesul rapid la normative, legi, biblioteci de obiecte și funcționalități ale programului, simplificând procesul de decizie și asigurând conformitatea cu standardele actuale. Odată cu Allplan 2026 sunt lansate și noile versiuni ale celorlalte softuri din ecosistemul Nemetschek: Allplan Civil, SCIA Engineer, FRILLO, Precast, SDS2 și Manufaction (o platformă nouă dedicată managementului proceselor de prefabricare). Împreună, toate acestea acoperă întreg lanțul de proiectare, analiză, fabricație și execuție, oferind profesioniștilor o bază unificată de colaborare și coordonare între discipline. Creșterea interesului pentru soluții BIM integrate și numărul tot mai mare de companii ce trec la fluxuri digitale confirmă direcția de dezvoltare a pieței. Pentru profesioniștii din România, ALLBIM NET va prezenta noutățile în software în cadrul webinarului GO Digital, pe 19 noiembrie, cu demonstrații aplicative și exemple adaptate pieței locale".

Natalia Pavel, directorul de marketing al Alfa Software: "În anul 2024, vânzările de licențe și serviciile de implementare ale companiei au generat peste 1,7 milioane de euro din cifra totală de afaceri. Până la finalul acestui an, estimăm o creștere de aproximativ 10% a acestor valori. În ceea ce privește domeniul construcțiilor, Alfa Software acoperă întregul lanț de aprovizionare și execuție, deservind un ecosistem complet - de la producătorii de materiale de construcții, până la retailerii specializați și companiile care realizează lucrări de infrastructură sau ansambluri rezidențiale. Am implementat soluții de digitalizare a proceselor de producție, livrare și gestionare a comenzilor pentru numeroși producători de materiale, precum Cemacon și grupul Brikston Leier. De asemenea, constructorii importanți precum Diferit, Dimex sau Hexagon utilizează soluțiile Alfa Software pentru eficientizarea activităților operaționale din șantier. În zona de retail de materiale de construcții, colaborăm cu companii precum Multicom, Auto Alex și grupul Sazy, contribuind la integrarea digitală a întregului flux - de la producție până la clientul final. Cele mai impresionante rezultate le obținem, astfel, în rândul companiilor de construcții, un domeniu dinamic, în care activitatea se desfășoară în mare parte pe teren, direct în șantier. Acolo se află oamenii, materialele, utilajele și întreaga logistică, iar gestionarea eficientă a acestor resurse devine esențială pentru succes. Pentru a răspunde acestor provocări, am creat soluția ASiS ERP pentru șantiere, concepută special pentru mediul de lucru mobil. Cu ajutorul ei, toate datele pot fi introduse rapid, direct de pe telefonul mobil conectat la internet - de la rapoartele zilnice de activitate, până la pontaje și consumuri de resurse. Sistemul identifică automat echipele și persoanele care au lucrat anterior pe șantier, facilitând o evidență exactă și actualizată în timp real. Astfel, o firmă de construcții poate gestiona electronic și centralizat atât realizările cantitative pe articole de deviz, cât și consumul de materiale, manoperă, transport și utilaje. Totul este monitorizat în timp real, iar aplicația trimite notificări inteligente pentru a preveni omisiunile.

Rezultatul este un control sporit, decizii mai rapide și un nivel ridicat de eficiență în desfășurarea proiectelor. Am lucrat în ultima perioadă la un modul dedicat urmăririi lucrărilor efectuate de subcontractorii. Cererea a venit de la firmele de construcții care au simțit nevoia monitorizării subcontractorilor. Lucrăm în continuare la integrarea Inteligenței Artificiale în soluția AsiS ERP pentru construcții. Rezultatele vor veni abia în 2026. În continuare, unul dintre obiectivele principale ale Alfa Software este integrarea tot mai profundă a Inteligenței Artificiale, alături de optimizarea rapidă la cerințele clienților".



Alina Răfoi, Digital Marketing la BITSoftware:

"Compania a înregistrat în ultimii ani o creștere constantă, susținută de interesul mai mare pentru soluțiile ERP și CRM, disponibile atât în cloud cât și on-premise (Socrate ERP & CRM, Entersoft Business Suite). Putem spune că în 2024 am depășit proiectele inițiale, atât în zona de noi implementări, cât și în cea de extinderi ale proiectelor existente. Pentru 2025 estimăm o creștere de peste 20%, bazată pe consolidarea prezenței noastre în industriile strategice, respectiv construcții, producție, servicii, distribuție, agro și servicii logistice. În perspectivă, extinderea portofoliului de soluții și investițiile în automatizare vor susține un ritm de creștere sustenabil, aliniat la evoluția pieței locale și europene. Colaborăm cu un număr tot mai mare de companii din domeniul construcțiilor și dezvoltării imobiliare, care folosesc SocrateERP pentru managementul integrat al proiectelor, bugetelor și resurselor. Printre clienții noștri se numără HILLS Development, unul dintre liderii pieței rezidențiale din România, dar și alte companii importante precum: High Construction, Ness Proiect Europe, Invest General Construct, Derom, SystemBau, Atlas Sport, Remservice, SUT Carpați, CCC Kronstadt, Rampad, Reflex Façade, Ascorp și Steel Master. Toate aceste organizații au ales SocrateERP în cloud, datorită flexibilității, scalabilității și accesului în timp real la informații financiare și operaționale. Aceasta le permite să mențină controlul complet asupra proiectelor, să optimizeze costurile și să crească predictibilitatea execuției, chiar și în contextul unor proiecte complexe sau multiple șantiere. SocrateERP, soluția integrată dezvoltată de BITSoftware, este perfect adaptată specificului industriei construcțiilor. Platforma oferă funcționalități pentru: managementul proiectelor (planificare, bugetare, urmărirea execuției și controlul costurilor), management financiar și contabil integrat, cu raportare în timp real, achiziții, contracte și deține complet integrate cu execuția și aprovizionarea, managementul echipamentelor și utilajelor, cu evidența

costurilor și disponibilității și, nu în ultimul rând, raportare detaliată și analiză avansată privind profitabilitatea fiecărui proiect sau șantier. Un element de diferențiere important este aplicația mobilă Socrate Pontaje, care permite colectarea rapidă a pontajelor direct din teren, prin telefon sau tabletă. Aceasta asigură o trasabilitate completă a orelor lucrate și a resurselor alocate fiecărui proiect, eliminând erorile manuale și întârzierea raportării. Principala provocare în domeniu rămâne rezistența la schimbare și lipsa unei viziuni unitare privind transformarea digitală. Cu toate acestea, companiile care au adoptat soluțiile BITSoftware au reușit să-și reducă semnificativ costurile administrative, să crească productivitatea și să obțină un control financiar mult mai riguros asupra proiectelor. În perioada următoare, BITSoftware își propune să continue investițiile în dezvoltarea și adaptarea soluțiilor software pentru a răspunde nevoilor companiilor mari din România, inclusiv din domeniul construcțiilor. Ne concentrăm pe îmbunătățirea funcționalităților existente, optimizarea proceselor digitale și extinderea suportului pentru clienți, astfel încât organizațiile să poată beneficia de eficiență, control financiar și vizibilitate completă asupra proiectelor. Scopul nostru rămâne să sprijinim companiile românești în transformarea digitală sustenabilă, oferind soluții locale, integrate și ușor de utilizat, care să genereze valoare reală pe termen lung".



Brândușa Pârlog, Managing Partner și Co-owner al CADWARE Engineering:

"În 2025, ne-am concentrat pe dezvoltarea segmentelor noastre principale de software și pe ultimele parteneriate, în special Archicad și BricsCAD, unde am înregistrat creșteri semnificative ale numărului de licențe față de primele trei trimestre ale anului precedent - aproape 80% pentru Archicad și peste 200% pentru BricsCAD. O evoluție susținută am înregistrat și pentru TopoLT, precum și pe segmentul de training, audit și consultanță. Investițiile în formare și suport tehnic au demonstrat că piața apreciază această direcție. Rezultatele confirmă strategia noastră de a oferi soluții performante, adaptate nevoilor reale ale profesioniștilor. Creșterea reflectă totodată deschiderea tot mai mare către tehnologii moderne, flexibile și compatibile cu standardele internaționale de proiectare digitală, precum BIM și CAD. Privind înainte, ne așteptăm ca această tendință ascendentă să continue, pe fondul digitalizării accelerate și al interesului crescut pentru optimizarea fluxurilor de lucru în proiectare și construcții. Suntem recunoscători clienților noștri pentru încredere și îi susținem constant, ajutându-i să creeze și să construiască mereu

mai bine și mai eficient. În ultimii ani, s-a resimțit nevoia de instrumente moderne de lucru și de acces la cele mai recente versiuni disponibile pe piață. Licențele de tip abonament aduc un avantaj major, oferind acces permanent la ultimele versiuni și actualizări lansate de producători, asigurând astfel continuitate și eficiență în activitatea profesională. Printre clienții noștri se regăsesc companii mici, medii și mari din domeniul topografiei, infrastructurii, arhitecturii sau execuției, precum PORR, Strabag, Construcții Erbașu, Geiger, dar și OMV Petrom, ceea ce confirmă aplicabilitatea largă și valoarea soluțiilor noastre. Anul acesta, CADWARE Engineering și-a extins oferta dincolo de licențierea de software, dezvoltând servicii complementare de audit și consultanță, pe lângă cele existente pentru training, valorificând experiența acumulată în cei peste 17 ani de activitate. Serviciul de audit CAD/BIM oferit de CADWARE reprezintă un proces complet de evaluare a competențelor angajaților, a fluxurilor de lucru și a proceselor de proiectare, oferind recomandări concrete pentru optimizare. Rezultatul este creșterea productivității, standardizarea fluxurilor de lucru, utilizarea eficientă a licențelor software și perfecționarea echipelor, confirmând valoarea acestor servicii. În martie 2025, a fost lansat Șablonul Archicad SMART, un template în limba română dezvoltat integral de echipa CADWARE, care respectă standardele locale și include obiecte personalizate și documentație automatizată. Modular și adaptabil, șablonul poate fi îmbunătățit continuu pe baza feedbackului utilizatorilor și este disponibil gratuit pentru toți utilizatorii Archicad din România. Oferta de cursuri a fost, de asemenea, extinsă, incluzând trei module avansate de Archicad (Modelare 3D BIM, Colaborare BIM, Documentare BIM) și un curs specializat de modelare 3D a norilor de puncte în Revit și ReCap Pro. Prin aceste inițiative, CADWARE Engineering sprijină clienții în adoptarea și implementarea optimă a soluțiilor software, contribuind la profesionalizarea și digitalizarea sectorului construcțiilor din România. În paralel, compania continuă colaborările cu parteneri de tradiție - Cluster TEC, OAR și facultățile de profil - și dezvoltă parteneriate noi, cum este cel cu RIDA".



Tódor I. László, directorul general al CONSOFT:

"Cea mai mare veste a noastră este lansarea versiunii Archicad 29, împreună cu noul produs Graphisoft MEP Designer, care marchează o etapă importantă în integrarea proiectării arhitecturale cu cea de instalații. Acum, arhitecții și inginerii MEP pot lucra în același model, fără conversii, pierderi de date sau erori de coordonare. Programul oferă verificări automate pentru conexiuni, iar documentațiile

pot fi generate instantaneu. Este un pas mare spre colaborarea reală interdisciplinară - un avantaj uriaș pentru toate echipele care doresc să implementeze un flux BIM complet, simplu și eficient. După mai bine de 30 de ani de activitate ca distribuitor și integrator de soluții BIM, am decis să dezvoltăm produse software, văzând nevoile reale ale pieței românești. În 2025 lansăm două add-on-uri dezvoltate de echipa CONSOFIT, menite să simplifice activitatea profesioniștilor. Primul este GeoPackage Manager, o extensie pentru Archicad care integrează funcții GIS direct în mediul de proiectare. A apărut ca răspuns la noile cerințe legale din Ordinul nr. 904/2023 și la standardele PNRR privind transmiterea documentațiilor de urbanism în format GeoPackage (.gpkg). Add-on-ul poate importa și exporta fișiere GPKG, recunoaște schema de date oficială, verifică automat conformitatea și corectează eventualele erori. În plus, reduce semnificativ timpul de pregătire și riscul de greșeli umane - un câștig concret pentru arhitecții și urbanisții care trebuie să livreze proiecte PUG/PUZ conforme cu cerințele actuale. Al doilea proiect este add-on-ul pentru semnătura digitală a planșelor publicate din Archicad. Cu acesta, toate planșele dintr-un set de livrare vor putea parcurge un flux complet de semnături electronice, respectând normele legale și eliminând semnăturile manuale. Rezultatul? O economie importantă de timp exact în etapele critice dinaintea predării proiectelor și o trasabilitate completă a documentelor. În continuare, ne concentrăm pe trei direcții strategice. Prima este cea de dezvoltare continuă a portofoliului de soluții -

vom adăuga funcționalități noi și vom extinde integrarea între platformele software. Cea de-a doua se referă la educația și consultanța BIM - continuăm programele noastre de instruire și lansăm noi module pentru firmele care doresc să implementeze BIM la nivel de organizație. În fine, la acestea se adaugă consolidarea parteneriatelor tehnologice - colaborăm cu producători internaționali și universități pentru a aduce pe piață cele mai actuale instrumente digitale. Digitalizarea înseamnă automatizare, iar automatizarea înseamnă eficiență și profitabilitate. Scopul nostru este să sprijinim companiile din construcții să facă această tranziție cu încredere și rezultate vizibile. Digitalizarea nu mai este o opțiune, ci o condiție pentru competitivitate. Viitorul construcțiilor nu se mai poate imagina fără tehnologie. Iar noi, la CONSOFIT, ne-am asumat misiunea de a ghida această tranziție, oferind soluții, know-how și sprijin continuu. Construiește cu inteligență, coordonează cu precizie și digitalizează pentru profitabilitate - acesta este mesajul nostru pentru întreaga industrie".

Cătălina Miu, Marketing and Business Development Director la eDevize: "Principala tendință pe care o observăm, și pe care o integrăm activ în soluțiile eDevize, este adopția inteligenței artificiale (AI) și a altor forme de automatizări avansate menite să eficientizeze procesele. Sectorul construcțiilor se confruntă încă cu o anumită inerție, generată de volumul foarte mare de lucru. Această presiune operațională creează adesea un cerc vicios: companiile sunt atât de prinse în activitățile zilnice, încât nu



reușesc să aloce timpul necesar pentru implementarea automatizărilor care, pe termen mediu și lung, le-ar elibera resurse valoroase. În ceea ce privește adopția, deschiderea față de noile tehnologii există. Succesul implementării depinde, însă, crucial de doi factori: calitatea procesului de integrare și existența unui responsabil dedicat (un «champion») în cadrul companiei client, care să susțină și să supervizeze tranziția. Dacă până acum atitudinea predominantă era «mai merge și așa», contextul economic actual impune o nevoie stringentă de digitalizare. Companiile resimt acum că optimizarea proceselor nu mai este opțională, ci o condiție esențială pentru a rămâne competitive. În acest context favorabil, volumul nostru anual de vânzări se situează în jurul a 4.000 de licențe. Important este că nu am înregistrat o scădere a vânzărilor în 2025 comparativ cu 2024. Dimpotrivă, estimăm că acest indicator va avea șanse să crească până la finalul anului. Avem convingerea că, atâta timp cât livrăm valoare reală și relevantă pentru

A AVUT TOT, mai puțin UN LŌC DE VINDECARE

Donează pentru un SPITAL DEDICAT
de PSIHIATRIE PEDIATRICĂ!

TRIMITE FACEM LA 8864
— pentru 4 euro/lună —

#SPITALE PUBLICE DIN BANI PRIVATI



sectorul nostru, orice companie de software specializată va avea numai de câștigat pe termen lung. În ceea ce privește rezultatele financiare, estimăm că vom încheia întregul an 2025 cu o cifră de afaceri de 6,3 milioane de lei. Portofoliul nostru include nume de referință din industria construcțiilor din România. Lucrăm cu lideri de piață precum Construcții Erbașu SA, Bog'Art, Concelex, UTI, Con-A, Dico și Țigănaș și Concrete and Design Solutions, printre mulți alții. În continuare, principalul nostru obiectiv de dezvoltare și cea mai mare investiție pentru perioada 2025-2026 este lansarea unui ERP (Enterprise Resource Planning) dedicat exclusiv sectorului de construcții. Lucrăm deja activ cu mai multe companii partenere din industrie pentru a-l dezvolta. Diferențiatorul major al acestei noi soluții va fi acela că ERP-ul este conceput fundamental pe procesele reale de pe șantiere. Am observat că majoritatea soluțiilor ERP generice de pe piață sunt greu de personalizat pentru specificul unei companii de execuție, iar acest proces de adaptare generează costuri și întârzieri semnificative. Soluția noastră va rezolva exact această problemă. În paralel, vom continua să consolidăm și să promovăm inițiativele «4Construct by eDevize». Acestea sunt evenimente și platforme de conținut menite să livreze valoare adăugată industriei, acoperind subiecte esențiale conexe: management, legislație, fiscalitate, digitalizare pe toate palierele și perspective economice".



Daniel Gheorghe, R&D Product Expert Graitec: "Putem afirma cu certitudine că Graitec România a înregistrat o creștere constantă și solidă în ultimii ani, iar pentru 2025 estimăm o continuare a acestui trend ascendent. Factorii care susțin această prognoză sunt nevoia acută de eficiență în contextul economic actual, complexitatea tot mai mare a proiectelor și maturizarea pieței, care înțelege valoarea adăugată a unor soluții software performante. În perspectivă, pe măsură ce implementarea BIM va deveni un standard, ne așteptăm la o creștere exponențială a cererii pentru soluții integrate și servicii de consultanță specializată. Portofoliul nostru include un număr impresionant de companii de top din toate sectoarele industriei construcțiilor: de la cele mai mari birouri de arhitectură și proiectare structurală, la antreprenori generali și dezvoltatori imobiliari de renume. Majoritatea clienților noștri strategici optează pentru Autodesk AEC Collection (Architecture, Engineering & Construction Collection), deoarece oferă un pachet complet de instrumente esențiale (precum Revit, Civil 3D, AutoCAD, Navisworks Manage) pentru întregul ciclu de viață al unui proiect. Această colecție este aproape întotdeauna completată de soluțiile proprii

Graitec, precum Advance Design pentru analiză structurală avansată și Graitec PowerPack pentru Revit sau Advance Steel, care aduc plusvaloare și eficiență fluxurilor de lucru. Clienții noștri utilizează întotdeauna cele mai recente versiuni software pentru a beneficia de tehnologie de ultimă oră și de suport complet. Din punct de vedere al businessului, performanța din primele trei trimestre ale anului 2025 este solidă și se aliniază cu prognozele noastre ambițioase de la începutul anului. Am consolidat parteneriate strategice și am câștigat proiecte de implementare BIM de anvergură. Bazându-ne pe aceste rezultate și pe proiectele din pipeline, estimăm că vom încheia anul 2025 cu o creștere semnificativă a cifrei de afaceri, consolidându-ne astfel poziția de lider pe piața de software și servicii pentru construcții din România. În continuare, obiectivele noastre pentru 2025-2026 sunt centrate pe trei piloni strategici. Cel dintâi este legat de consolidarea experienței. Investim continuu în echipa noastră de specialiști. Ca Partener Platinum Autodesk, avem obligația și plăcerea de a menține cel mai înalt nivel de competență tehnică, oferind servicii de suport, training și consultanță la standarde internaționale. În ceea ce privește dezvoltarea serviciilor de implementare BIM, suntem un partener complet în transformarea digitală. Oferim servicii de audit, creare de standarde BIM, management de proiect și training personalizat pentru a asigura succesul implementării în companiile client. În planul tehnologiilor inovatoare, continuăm să promovăm activ beneficiile platformelor cloud și ale soluțiilor noastre proprii. Cele mai noi soluții pe care ne concentrăm sunt: Autodesk Construction Cloud - o platformă unificată pentru managementul datelor de la proiectare până la execuție și operare; Graitec PowerPack 2026 - cea mai recentă versiune a suitei noastre, cu noi funcționalități pentru automatizare și productivitate în Revit și Advance Steel; Graitec Advance Design 2026 - o nouă versiune a software-ului nostru de analiză structurală prin element finit, adaptată la cele mai noi normative și cerințe de proiectare. Pentru 2025-2026, avem în plan lansarea unor pachete de servicii integrate, care vor combina licențele software cu pachete de training și ore de consultanță pentru a oferi clienților o soluție «la cheie» pentru digitalizare".



Cosmin Ionel Constantin, director general PRODINF Software: "Industria construcțiilor, deși vitală pentru economie, a rămas printre ultimele bastioane ale proceselor tradiționale. De la ofertare până la încasarea proiectelor, companiile operează adesea cu informații incomplete, sisteme disparate și un control limitat asupra execuției. Fiecare lucrare

devine un ecosistem fragmentat, iar managementul trebuie să ia decizii pe baza unor date întârziate sau incomplete. Rezultatul este vizibil: companiile nu pot urmări coerent traseul unui proiect de la ofertare la finalizare și încasare, nu pot analiza deviațiile cantitative și valorice apărute în execuție și nu dispun de o imagine clară a profitabilității fiecărui livrabil sau a performanței fiecărui departament. Digitalizarea nu mai este, astfel, un mof sau o inițiativă tehnologică, ci o necesitate strategică. Fără un sistem unitar care să integreze procesele de ofertare, achiziții, execuție și raportare, orice companie de construcții riscă pierderi semnificative de timp, bani și competitivitate. Analizele de piață realizate în perioada 2024-2025 scot la iveală un set recurent de probleme care afectează performanța organizațională și profitabilitatea: lipsa informațiilor de management în etapa de ofertare, imposibilitatea de a determina abaterile dintre execuție și ofertă, dificultăți în integrarea proiectelor în cash flow-ul organizației, precum și o automatizare redusă a proceselor de licitație. În multe cazuri, comunicarea dintre departamente este slabă, ceea ce duce la dublarea activităților și pierderea trasabilității. Controlul în timp real asupra execuției, livrărilor și facturărilor este aproape inexistent, raportările zilnice lipsesc, iar lipsa alertelor proactive crește timpul de reacție. Toate acestea duc la costuri ridicate de management și la o scădere constantă a eficienței. Această lipsă de control și trasabilitate nu este o problemă tehnică, ci una strategică. Ea poate fi corectată doar printr-o platformă digitală integrată care să unifice datele și procesele într-un flux unic. Pentru a răspunde acestor provocări, PRODINF Software a dezvoltat Platforma de Transformare Digitală EMSYS, o soluție completă și integrată dedicată managementului modern în construcții. EMSYS este singura platformă românească de transformare digitală care integrează nativ componentele ERP, BPM, BI și DMS într-un sistem no-code, complet configurabil. Aplicația oferă posibilitatea urmăririi complete a proiectelor, de la ofertare până la încasare, asigurând în același timp o integrare automată în cash flow-ul organizației, actualizat constant în funcție de stadiul execuției. Platforma permite automatizarea documentațiilor tehnice pentru licitații, conectarea acestora la bazele de date privind evoluția prețurilor și a costurilor indirecte, precum și monitorizarea activităților auxiliare, cum ar fi stațiile de betoane, confecțiile metalice, transportul sau agregatele. Totodată, EMSYS permite urmărirea relațiilor cu furnizorii, a livrărilor succesive și a facturărilor etapizate, digitalizarea comunicării între departamente și configurarea fluxurilor interne cu alerte automate. Sistemul generează în timp real notele contabile, documentează și auditează toate modificările, gestionează bugetarea și controlingul pe proiecte și centre de profit, iar modelarea proceselor de management se poate face fără oprirea sistemului, grație conceptului Zero Downtime. Astfel, EMSYS nu doar automatizează procesele, ci creează o imagine unitară asupra performanței fiecărui proiect, departament și livrabil în timp real".

Alexandra Roată, cofondatoarea Softlead: "În 2025, portofoliul de clienți Softlead s-a extins cu o serie de companii din domeniul construcțiilor, ce au ales atât

Cartografierea precisă a viitorului construcțiilor: Cardinal Pro Cad aduce tehnologia autonomă Emesent Hovermap ST-X în România

În domeniul construcțiilor, digitalizarea proceselor nu mai este un trend, ci o necesitate.

Parteneriatul strategic dintre Cardinal System Pro-Cad și Emesent, liderul australian în cartografiere mobilă autonomă, plasează România pe harta inovației, aducând o soluție revoluționară de scanare LiDAR autonomă pentru a răspunde cerințelor erei BIM și Digital Twin.

În contextul cerințelor tot mai mari de eficiență, siguranță și precizie, compania românească **Cardinal System Pro-Cad**, cunoscută pentru profesionalismul și rigurozitatea serviciilor sale de topografie și scanare 3D, a marcat un moment important: **devine partener oficial al Emesent pentru România, Republica Moldova și Ucraina**, aducând pe piață tehnologia Hovermap ST-X, lider mondial în scanare mobilă LiDAR autonomă.

Cooperarea dintre Cardinal System Pro-Cad și Emesent se bazează pe o viziune comună de a aduce inovația în industrie. **Emesent**, companie fondată de cercetători de top de la CSIRO - Organizația de Cercetare Industrială pentru Robotică și Sisteme Autonome a Commonwealth-ului, a dezvoltat **Hovermap** pornind de la decenii de experiență în robotică. Rezultatul este o soluție de cartografiere inteligentă, sigură și extrem de precisă, capabilă să funcționeze în medii fără semnal GPS și să captureze date 3D în mod autonom.

Hovermap ST-X: Precizie și versatilitate în acțiune

Ajuns la a treia generație, Hovermap ST-X oferă performanțe *survey-grade* și o precizie remarcabilă de până la ± 5 mm în medii controlate. Sistemul poate fi utilizat **handheld**, montat pe **rucsac**, **vehicul** sau **dronă**, adaptându-se ușor oricărui scenariu de lucru. Grație tehnologiei **SLAM** (Simultaneous Localization and Mapping), Hovermap permite achiziția rapidă și sigură de date 3D fără staționare fixă, reducând considerabil timpul petrecut pe teren și riscurile pentru operatori.

Prin software-ul de procesare **Aura**, utilizatorii pot colora norul de puncte, integra date GNSS sau GCP și obține modele digitale precise și ușor de integrat în fluxurile **BIM** și **Digital Twin**.

Un parteneriat strategic pentru întreaga industrie

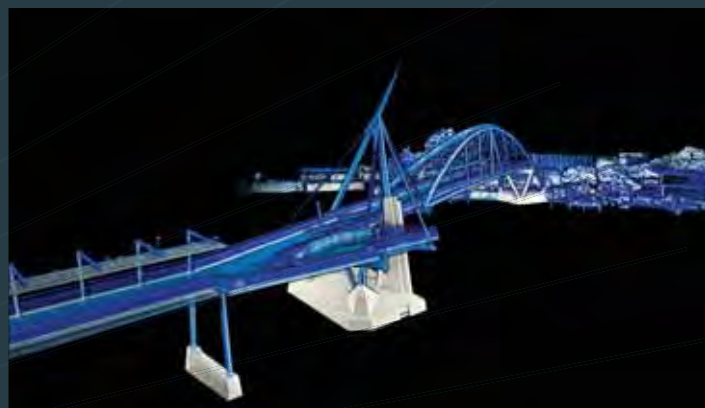
Cardinal System Pro-Cad utilizează deja sistemul ST-X în proiecte complexe, demonstrând beneficiile tehnologiei în construcții civile, infrastructură și cadastru. Acest parteneriat strategic nu doar că aduce un produs performant în România, ci marchează și o evoluție a întregii industrii.

Cardinal System Pro-Cad pune la dispoziția clienților locali atât servicii profesionale de cartografiere 3D, cât și acces la cea mai avansată tehnologie de scanare autonomă din lume.



„Obiectivul nostru este să ridicăm standardele de precizie și eficiență pe piața locală. Hovermap ST-X ne permite să livrăm rezultate mai rapide, mai sigure și mai detaliate, contribuind la digitalizarea proceselor din construcții.” - Echipa Cardinal System Pro-Cad

Pentru a asigura succesul și stabilitatea acestui parteneriat strategic, **Cardinal Pro Cad** a beneficiat de asistența juridică oferită de **Băiculescu și Asociații, firmă de avocatură** recunoscută pentru abordarea sa strategică și implicarea în proiecte de anvergură din mediul de afaceri românesc. Activitatea a fost realizată de **Mihai Popa (Senior Associate)** și coordonată de **Carmen Elena Roșu (Counsel)** și a vizat întregul parcurs al colaborării, de la **revizuirea documentației contractuale** și **negocierea acordului internațional**, până la **aspectele de reglementare** necesare implementării parteneriatului.



Cardinal System Pro-Cad SRL

Distribuitor oficial Emesent Hovermap pentru România, Moldova și Ucraina

www.cspcsurvey.ro



servicii de consultanță și analiză de business, cât și sprijin în alegerea aplicațiilor software potrivite. Pentru această industrie, companiile aleg preponderent platforme software de tip ERP (Enterprise Resource Planning) și soluții de gestiune a șantierelor, integrate cu module pentru ofertare, managementul resurselor și urmărirea costurilor. Companiile mari preferă versiuni customizabile, on-premise sau hibride, în timp ce IMM-urile aleg soluții SaaS pentru flexibilitate și costuri reduse. Printre clienți se numără firme care gestionează proiecte de infrastructură, construcții civile și industriale, dar și dezvoltatori imobiliari care migrează către sisteme integrate de raportare financiară și gestiune a subcontractorilor. Softlead oferă o paletă integrată de soluții IT pentru companiile de construcții, iar printre principalele funcționalități tehnice solicitate se numără: management al proiectelor și șantierelor; urmărirea costurilor și stocurilor; planificare a resurselor (aplicații software de tip ERP); raportare în timp real, inclusiv prin module mobile pentru echipele din teren. Cea mai mare provocare rămâne reticența la schimbare și lipsa de personal tehnic dedicat implementării. Mulți manageri de proiect în construcții încă percep digitalizarea ca pe o investiție secundară, nu ca pe o sursă directă de eficiență. În ultimul an, Softlead a extins semnificativ gama de servicii dedicate companiilor care se află în etape diferite ale procesului de digitalizare. În paralel cu rolul tradițional al platformei - acela de a conecta organizațiile cu furnizorii potriviți de software - am lansat pachete de servicii integrate menite să sprijine companiile în fiecare etapă a deciziei de investiție. Astfel, companiile pot accesa rapoarte de digitalizare și consultanță personalizată în alegerea soluțiilor software, bazate pe nevoile specifice fiecărei industrii; audituri de digitalizare pentru fonduri europene, utile pentru companiile care aplică la granturile dedicate transformării digitale; generarea fișelor tehnice avansate pentru proiecte de software development sau modernizarea sistemelor existente; consultanță specializată în achiziții software și hardware, menită să optimizeze costurile și să asigure compatibilitatea soluțiilor integrate. Pentru 2025-2026, ne propunem să dezvoltăm componente noi ale platformei, bazate pe inteligență artificială și analiză comparativă automată între soluții software, pentru ca deciziile de achiziție să fie mai rapide, mai documentate și cu rezultate măsurabile în eficiența operațională. Ca principală platformă de digitalizare, Softlead vizează extinderea pe două planuri. Pentru anul următor, ne dorim creșterea accesului la digitalizare pentru IMM-urile din toate industriile de activitate, prin lansarea unui produs nou, care va oferi o perspectivă integrată asupra opțiunilor de achiziții, finanțare

și informare/ educare. În acest fel, Softlead își consolidează poziția pe piață ca un hub de digitalizare complet. De asemenea, ne dorim să extindem capacitățile de recomandare automată a soluțiilor software potrivite fiecărui tip de companie, prin integrarea tehnologiilor AI".



Zemy Apfelbaum, Managing Director Wizrom: "În 2024, Wizrom a înregistrat o cifră de afaceri de peste 9,5 milioane de euro, în creștere cu aproximativ 20% față de anul anterior. O bună parte din acest avans a fost generat de interesul crescut pentru digitalizare în construcții și de adoptarea platformei WizPro ERP, care a fost aleasă atât de companii mari, cât și de firme mijlocii. Pentru 2025, estimăm o creștere susținută a vânzărilor de licențe și soluții software, având în vedere faptul că tot mai multe companii își doresc instrumente integrate, flexibile, accesibile și în format cloud. De asemenea, planurile noastre includ extinderea portofoliului prin lansări noi și potențiale achiziții de soluții complementare. Companiile din construcții care utilizează soluțiile Wizrom acoperă un spectru larg - de la firme cu proiecte locale, până la companii care gestionează simultan zeci sau sute de șantiere. Un exemplu relevant este Concelex, o companie cu peste o mie de specialiști și sute de proiecte în derulare. Concelex utilizează WizPro ERP pentru a gestiona complexitatea operațională, fluxurile financiare și logistice, având nevoie de o soluție scalabilă, adaptabilă și în pas cu nevoile lor în continuă evoluție. În perioada 2025-2026, investițiile noastre se concentrează pe extinderea capacităților WizPro ERP, în special în zona de mobilitate, integrare cu soluții de tip BI și scalabilitate în cloud. Am lansat, recent, versiuni web-based pentru modulele de salarizare și HR, cu integrare completă în platforma WizPro. În plus, investim în dezvoltarea unor funcționalități bazate pe inteligență artificială, care vor permite analiza predictivă a datelor. Un alt obiectiv major este extinderea portofoliului de soluții prin posibile achiziții de aplicații complementare, pentru a acoperi cât mai bine nevoile specifice ale industriei construcțiilor. Piața de profil traversează o perioadă incertă, influențată de inflație, creșterea costurilor și volatilitate economică, iar aceste aspecte pot duce la amânarea unor decizii de investiții. Cu toate acestea, nu am observat o scădere a interesului pentru digitalizare - dimpotrivă. Companiile care doresc să își mențină competitivitatea caută activ soluții care să le ajute să controleze mai bine bugetele, să eficientizeze activitățile de pe șantier și să ia decizii rapide, pe baza unor date centralizate și actualizate în timp real. WizPro ERP vine exact în întâmpinarea acestor nevoi, oferind un cadru flexibil de lucru, cu

funcționalități integrate pentru planificare, urmărire și raportare. Chiar dacă unele proiecte sunt reevaluate sau implementate gradual, direcția este clară: digitalizarea rămâne esențială pentru sustenabilitatea și scalarea afacerilor în construcții".



Alexandru Fulga, președintele Patronatului Proiectanților în Construcții (PPC): "Digitalizarea nu mai este o opțiune, ci o necesitate pentru eficientizarea procesului de proiectare. În viziunea noastră, tehnologiile digitale esențiale sunt cele care creează o punte între calitatea proiectării și eficiența proceselor, de la platformele BIM și mediile comune de date (CDE), până la soluțiile integrate de management al documentației și control al calității. La fel de importante sunt și instrumentele care permit semnarea, transmiterea și arhivarea electronică a documentelor, precum și automatizarea fluxurilor interne de aprobare. Acestea nu doar reduc timpul de reacție, ci cresc transparența și trasabilitatea deciziilor în cadrul proiectelor complexe. În 2024, PPC a propus crearea unui ecosistem digital integrat prin introducerea semnăturii electronice în toate procesele administrative din industria construcțiilor. Astfel a luat naștere inițiativa «DigitalizAdaptare», menită să asigure atât adaptări legislative, cât și tehnologice necesare pentru eficientizarea sectorului. Digitalizarea, așa cum o vedem noi, înseamnă mai mult decât tehnologie; este o schimbare de cultură organizațională, o tranziție de la trecutul hârtiei către un viitor eficient, și nu se poate realiza optim doar în mediul privat. Instituțiile publice și autoritățile au făcut pași spre digitalizare, însă ritmul de implementare este încă inegal. Unele autorități permit schimbul de date și colaborarea online, folosind platforme digitale și semnături electronice, însă în multe cazuri procedurile rămân parțial sau complet birocratice, iar documentele se transmit încă în format fizic. Principalele obstacole țin de legislația fragmentată și neuniform aplicată și lipsa unor standarde clare pentru interoperabilitatea sistemelor. În plus, infrastructura digitală a instituțiilor nu este întotdeauna compatibilă cu cerințele proiectelor complexe, ceea ce îngreunează comunicarea și monitorizarea în timp real. Pentru ca sectorul de proiectare să fie cu adevărat eficient și transparent, trebuie să accelerăm implementarea procedurilor digitale, să investim în infrastructura IT a autorităților și să facem din schimbul digital de informații un standard, nu o excepție. PPC a fost înființat tocmai pentru a fi un partener de dialog real cu statul, în sprijinul proiectanților. Scopul nostru este clar: simplificarea legislației și adaptarea ei la realitățile de pe teren. Și nu doar prin propuneri, ci prin implicare constantă în consultări, grupuri de lucru și inițiative care să

transforme bunele practici în reguli aplicabile în fiecare zi. Privind spre viitor, în următorii 5-10 ani, digitalizarea în sectorul construcțiilor va fi tot mai profund integrată, nu doar în procesul de proiectare, ci în toate etapele unui proiect, de la planificare și avizare până la execuție și monitorizare. Platformele digitale, modelele BIM și fluxurile de lucru colaborative vor deveni standard, iar comunicarea eficientă între toate părțile implicate va crește transparența și va reduce întârzierile. PPC a făcut deja pași concreți în această direcție, prin semnarea unui acord de parteneriat cu Consoft și Construsoft, parte din viziunea organizației de a sprijini companiile membre prin acces la soluții digitale moderne de proiectare și instruire, în condiții preferențiale. De asemenea, în iunie 2024, PPC a semnat un parteneriat cu compania globală de software Graitec, lider în furnizarea de soluții și servicii de înaltă performanță pentru industriile de arhitectură, inginerie și construcții (AEC). Parteneriatul a oferit membrilor PPC acces la tehnologii avansate, traininguri specializate și suport pentru implementarea celor mai bune practici digitale în proiectare și execuție. În mai 2024, PPC a semnat un parteneriat important și cu ALLBIM NET, menit să aducă beneficii semnificative tuturor membrilor noștri".

Diana Tudor, co-owner & co-founder Concrete & Design Solutions (CDS): "În cadrul companiei noastre, alinierea la noile trenduri din construcții reprezintă o direcție strategică esențială, integrată în toate etapele procesului de proiectare și management



de proiect. Digitalizarea nu este doar un instrument de lucru, ci un element central al modului în care ne desfășurăm activitatea, contribuind direct la creșterea eficienței, calității și transparenței proiectelor. Prin adoptarea și integrarea tehnologiilor BIM, a realității virtuale (VR) și augmentate (AR), precum și a unor platforme performante de analiză și optimizare structurală, ne asigurăm că soluțiile noastre tehnice sunt precise, sustenabile și perfect corelate cu cerințele beneficiarilor și ale partenerilor de execuție. Utilizarea mediului comun de date (CDE) și a instrumentelor colaborative digitale ne permite o coordonare eficientă între toate specialitățile implicate, reducând semnificativ erorile de proiectare și timpul de reacție în fazele critice ale proiectului. Privind spre viitor, credem că digitalizarea va redefini profund întregul sector al construcțiilor. Automatizarea fluxurilor de proiectare și utilizarea inteligenței artificiale ca asistent virtual în elaborarea sarcinilor multiple și repetitive, precum și integrarea datelor de operare în faza

post-construcție, vor conduce către un ecosistem complet digital, mai eficient, mai sustenabil și mai transparent. Aceste transformări vor ridica standardele de performanță și colaborare în industrie și vor impulsiona apariția unui nou mod de lucru, centrat pe date, inovație și calitate. În cadrul companiei noastre, efortul de digitalizare reprezintă o investiție strategică pe termen lung, menită să transforme fundamental modul de lucru, comunicarea și livrarea proiectelor. Pentru noi, digitalizarea nu se rezumă doar la implementarea unor instrumente software, ci presupune o schimbare de cultură organizațională, bazată pe colaborare, transparență și utilizarea inteligentă a datelor. Punem un accent deosebit pe integrarea și optimizarea tehnologiilor digitale pentru a eficientiza procesele de lucru și a minimiza erorile umane. Astfel, adoptăm soluții moderne care ne permit să creștem calitatea și productivitatea în toate etapele proiectelor noastre. În sectorul tehnologiilor digitale utilizăm în mod constant platforme și aplicații precum Microsoft 365, SharePoint, Teams și OneDrive, alături de software specializat dedicat domeniilor construcțiilor și arhitecturii, precum AEC Collection (Revit, AutoCAD), Archicad, Allplan, MagiC, BIM Collection (Navisworks, BIM 360, ReCAP), vizualizării și graficii precum 3Ds Max, V-Ray și colecția Adobe. Prin adoptarea unui portofoliu divers de soluții BIM, urmărim dezvoltarea unui mediu de tip openBIM, care facilitează un flux de lucru deschis, colaborativ și interoperabil între toate disciplinele implicate în procesul de proiectare și execuție. Implementăm instrumente bazate pe AI, cum ar fi

Habitat for Humanity România

Pune piatra de temelie pentru
un viitor
mai bun!

Donează 20%
din impozitul pe profit
al companiei!

habitat.ro

ChatGPT pentru suport în generarea de conținut și Power Automate pentru automatizarea fluxurilor de lucru. În ceea ce privește scanarea 3D, folosim echipamente avansate pentru captarea precisă a datelor topografice și digitale necesare în proiectare și monitorizare. Ne bazăm pe soluții precum Microsoft Planner și Power Automate pentru gestionarea eficientă a sarcinilor și automatizarea proceselor repetitive. Această abordare integrată ne asigură flexibilitate, precizie și o mai bună colaborare în cadrul echipei și cu partenerii noștri".



Cătălin Podaru, CEO Leviatan Group: "Ne aliniem constant noilor tendințe din domeniul construcțiilor printr-un model de dezvoltare care nu doar anticipă schimbarea, ci o integrează activ în structura organizației. Grupul nostru de companii își fundamentează deciziile strategice pe un proces solid de future-proofing, construit în jurul unui roadmap de dezvoltare creat împreună cu echipa noastră de Research & Development, pentru a facilita integrarea celor mai noi tehnologii în cadrul ecosistemului nostru digital. Impactul digitalizării și al noilor tehnologii la nivelul grupului nostru de companii este, astfel, imens. Spre exemplu, specialiștii noștri au transformat inteligența artificială dintr-un simplu instrument conversațional într-un asistent de elită în activitățile zilnice, capabil să susțină procese complexe și să optimizeze timpul de lucru de la zile la ore. Considerăm că evoluția sectorului de construcții va fi marcată în următorii ani de AI, BIM, drone, realitatea extinsă (XR) și Digital Twin, tehnologii care vor redefini complet modul în care sunt concepute și realizate proiectele de construcții. De asemenea, apreciem că, în timp, rolul specialiștilor din acest domeniu se va transforma profund: oamenii nu vor fi înlocuiți de inteligența artificială, ci vor deveni creatorii și coordonatorii proceselor gestionate în mare parte de tehnologie, concentrându-se pe sarcini cu valoare strategică și creativă. Companiile care investesc astăzi în digitalizare nu doar că își sporesc eficiența, ci contribuie activ la modelarea unei industrii mai sustenabile, mai predictibile și mai inteligente. Concret, specialiștii Leviatan utilizează în proiectele de construcții o serie de tehnologii avansate, de la asistenți virtuali pe șantier, la drone și echipamente moderne de scanare precum NavVis VLX 2, FARO Focus 350S și GeoSlam. Una dintre tehnologiile asupra cărora ne concentrăm atenția implică prezența asistenților virtuali pe șantierele de construcții, integrați direct în activitatea specialiștilor din teren. SiteCheck AI este o soluție inovativă creată în cadrul grupului nostru de companii, care permite specialiștilor din teren să efectueze controale de calitate cu ajutorul unui agent AI,

interogat direct prin ochelarii inteligenței Ray-Ban Meta. Soluția se află în acest moment în faza de dezvoltare, iar avantajele pe care le poate aduce în activitatea din teren sunt imense. Prin intermediul acesteia, utilizatorii pot accesa planșe, imagini, fișe tehnice, pot adresa întrebări relevante din checklist-uri și, la finalul vizitei, primesc automat un raport cu observațiile preliminare. Dronele sunt nelipsite din proiectele noastre. Le folosim pentru a genera nori de puncte, modele digitale ale terenurilor (DTM/DSM) și ortofotoplanuri, pentru a obține informații care să ne ofere o perspectivă completă asupra zonei de proiectare. Totodată, utilizăm drone echipate cu camera termală pentru a evalua eficiența energetică a clădirilor, dar și georadarul (GPR-ul) montat pe dronă, pentru detectarea elementelor subterane. Din experiența noastră, putem spune că cea mai importantă provocare pe care o întâmpinăm în adoptarea noilor tehnologii la nivelul proceselor de lucru este schimbarea de mindset, însă odată ce această schimbare este făcută, rezultatele sunt pe măsură. Grupul nostru de companii a investit până acum o proporție foarte mare din profit în dezvoltarea tehnologică, de la softuri la practici și concepte noi pe care le-am implementat pentru a ușura munca oamenilor și a le spori eficiența. Modificările sunt unele la nivel incremental, foarte subtile, dar care ușurează în fiecare zi modul nostru de lucru. Totodată, la nivelul grupului nostru de companii, au fost demarate încă de anul trecut programe intensive de învățare și dezvoltare pentru specialiștii noștri, pentru că noi credem că indiferent de cât de mare va fi evoluția tehnologică, omul este în centrul a tot ceea ce facem. Iar toate aceste programe vor continua, pentru a salva timp prin intermediul tehnologiilor de ultimă generație".



Emanuel Vișan, fondator și Managing Partner al Quadratum Architecture: "Privim digitalizarea ca pe un proces de construcție în sine - strat peste strat, componentă după componentă. Nu este un salt tehnologic spectaculos, ci o muncă continuă de structurare. Am început prin elementele de bază: gestiunea documentelor, pontaje inteligente, aplicații interne pentru urmărirea și analiza proiectelor. Toate fac parte dintr-un sistem coerent, construit cu scopul de a aduce acuratețe și control în fiecare etapă. Pentru noi, digitalizarea nu înseamnă să lucrăm mai repede, ci să lucrăm mai corect. Este vorba despre decizii bazate pe date reale, nu pe estimări. Într-un domeniu în care informația circulă între zeci de specialități și instituții, precizia devine o formă de responsabilitate. Credem că această transformare va schimba fundamental piața construcțiilor. Nu mai putem vorbi doar despre eficiență sau costuri, ci despre transparență și

trasabilitate - valori care, în timp, vor deveni criterii reale de calitate. Lucrăm, în paralel, la integrarea proiectării asistate de AI. Nu pentru a înlocui arhitectura, ci pentru a o face mai riguroasă, mai coerentă și, paradoxal, mai liberă. AI-ul ne ajută să verificăm, să corelăm, să optimizăm. Creativitatea rămâne umană, dar suportul tehnologic o face mai solidă. În esență, digitalizarea nu este un trend pentru noi, ci o evoluție firească a modului în care ne construim practica. Este felul nostru de a aduce precizie într-un domeniu în care, prea des, lucrurile se bazează pe interpretări. Derulăm în prezent un proiect amplu de digitalizare prin PNRR, care are ca obiectiv integrarea inteligenței artificiale în procesul de proiectare. Ne interesează modul în care AI-ul poate deveni un instrument real de lucru - capabil să coreleze datele între specialități, să semnaleze inconsistente și să reducă erorile încă din etapele incipiente. Folosim, în paralel, tehnologii de scanare 3D și analiză parametrică, care ne permit să lucrăm cu modele digitale precise și să comparăm constant proiectul cu realitatea din teren. Aceste instrumente nu sunt un scop în sine, ci un mijloc prin care putem obține o documentație mai clară, o coordonare mai riguroasă și o comunicare mai eficientă între echipe. Automatizăm tot mai multe procese interne - de la verificarea planșelor și trasabilitatea documentelor, până la generarea rapoartelor tehnice și urmărirea timpilor de lucru. Departamentul nostru IT intern dezvoltă aplicații dedicate, adaptate nevoilor noastre de proiectare, astfel încât sistemul să evolueze odată cu practica. Ne raportăm la tehnologie ca la un partener de lucru. Nu o privim ca pe o amenințare pentru profesie, ci ca pe o extensie a ei. AI-ul, automatizarea sau validările digitale nu fac arhitectura mai rece; dimpotrivă, o eliberează de constrângerile repetitivității, lăsând loc pentru ceea ce contează cu adevărat: precizie, claritate și sens în proiectare. Rezultatele sunt vizibile, atât în modul de lucru, cât și în felul în care echipa gândește proiectele. Am redus semnificativ documentația redundantă și am eliminat pierderile de informație dintre etape. Astăzi, datele circulă mai ușor între departamente, iar fiecare etapă a proiectului este urmărită în timp real - de la concept, la execuție. Procesele administrative au devenit mai clare, iar deciziile pot fi urmărite integral, de la sursa lor până la implementare. Această trasabilitate ne oferă nu doar control, ci și o mai bună înțelegere a modului în care se formează valoarea în fiecare proiect. Automatizarea verificărilor și a etapelor de validare a redus erorile umane și a crescut consistența documentațiilor tehnice. În același timp, colaborarea interdisciplinară s-a fluidizat: arhitecții, inginerii și verificatorii lucrează pe aceleași date, într-un sistem comun, ceea ce scade riscul de decalaje sau inconsecvențe. La Quadratum eficiența nu se traduce în viteză, ci în precizie. Ceea ce urmărim este o coerență reală între decizie, informație și rezultat. Digitalizarea ne-a ajutat să construim un mod de lucru mai transparent, mai previzibil și, în esență, mai profesionist".

Maria Bratcovici, co fondatoarea SustainStruct: "SustainStruct, un startup româno-german fondat în 2025, dezvoltă soluții inteligente pentru monitorizarea stării de sănătate a structurilor (Structural Health Monitoring - SHM) - în special a podurilor - prin combinarea tehnologiilor spațiale cu ingineria



Aveți un proiect industrial? Vă invităm să discutăm!



- uși industriale
- uși rezistente la foc
- rampe de egalizare
- burdufuri de etanșare
- uși rapide
- uși metalice
- cortine rezistente la foc

Adresă fabrică și birouri

Șos. Olteniței nr. 223,
Popești-Leordeni,
Ilfov, 077160
Tel.: 021.457.00.03
office@mcagrup.ro



uși rezistente la foc

WWW.MCAGRUP.RO



civilă și inteligența artificială. Compania își propune să aducă infrastructura publică în era digitală, printr-un sistem de analiză în timp real care detectează, evaluează și prezice degradările structurale. Deși proiectul se află încă în fazele sale incipiente, SustainStruct a reușit deja să atingă trei repere importante într-un timp relativ scurt. Astfel, start-up-ul a fost selectat și finanțat în cadrul programului ESA Business Incubation Centre (BIC) Hessen, un program al Agenției Spațiale Europene (ESA) dedicat sprijinirii companiilor care valorifică tehnologii provenite din domeniul spațial. Această reușită confirmă potențialul de inovație al SustainStruct și oferă acces la o rețea europeană de experți și resurse tehnice. De asemenea, compania a încheiat un parteneriat cu Facultatea de Construcții din cadrul Universității Tehnice din Cluj-Napoca, unde Prof. Dr. Ing. Mihai Nedelcu este consilier științific al echipei. Această colaborare asigură validarea tehnică și științifică a soluțiilor propuse, precum și integrarea celor mai noi direcții de cercetare în domeniul construcțiilor. Nu în ultimul rând, echipa SustainStruct implementează în prezent o platformă de monitorizare inteligentă a Podului Porțelanului din Cluj-Napoca. Prin această inițiativă, compania va testa sistemul său de senzori și platforma software care analizează în timp real datele referitoare la comportamentul structural al podului, generând alerte și rapoarte intuitive pentru autorități și administratori. Obiectivul SustainStruct este de a crea o platformă completă, accesibilă și ușor de utilizat, care să ofere date esențiale pentru întreținerea preventivă a infrastructurii. Pe termen mediu, compania intenționează să extindă aplicațiile sistemului și către alte tipuri de structuri cum ar fi clădiri, baraje și tuneluri. Prin integrarea tehnologiilor satelitare, a datelor IoT și a algoritmilor de inteligență artificială, SustainStruct urmărește să contribuie la o infrastructură mai sigură, mai durabilă și mai eficient gestionată. În timp ce majoritatea soluțiilor actuale se opresc la inspecții vizuale sau senzori izolați, SustainStruct propune un ecosistem digital care poate detecta, localiza și evalua degradările structurale și chiar le poate prezice înainte să devină riscuri majore. În prezent, România are peste 5.000 de poduri care necesită monitorizare continuă. Tehnologia SustainStruct sprijină autoritățile și administratorii de infrastructură să prevină colapsuri, să reducă emisiile de CO₂ generate de reparații premature și să prelungească durata de viață a structurilor existente. Echipa SustainStruct reunește profesioniști din domenii complementare, cum ar fi: inginerie civilă, spațială, IT și management, cu experiență internațională și o viziune comună: conectarea inovației tehnologice cu nevoile reale ale infrastructurii".

Mădălina Găinușă, directorul comercial al ADURO:

"Ne aliniem tendinței de digitalizare prin transformarea completă a fluxurilor - de exemplu licitații, proiectare, execuție -, care la rândul lor sunt împărțite în fluxuri mai mici (aprovizionare, subcontractare, grafic de execuție, sistem de tichete, autorizații, garanții, fazele de proiect). Se asigură standardizarea și trasabilitatea datelor, astfel încât fiecare acțiune este urmărită digital, ceea ce reprezintă un pas major spre conformitate și control bugetar în timp real. Integrarea BIM și ERP permite conectarea modelelor BIM la sistemele de execuție și achiziții directe sau subcontractare. Compania a dezvoltat o aplicație internă care transformă datele din proiect în acțiuni automate, cum ar fi cererea de aprovizionare generată automat din deviz sau importul automat al datelor publice din SEAP. Digitalizarea aduce transparență totală, reducerea erorilor și timpilor morți, decizii bazate pe date și creșterea colaborării interdepartamentale, prin notificări automate și workflow-uri clar definite. Implementarea soluțiilor digitale și a tehnologiilor moderne, prin SPYDER și Autodesk Construction Cloud, are un impact direct și măsurabil asupra modului de desfășurare a activității, consolidând capacitatea de monitorizare, planificare și control al proiectelor în timp real. La nivelul ADURO, transformarea digitală depășește simpla investiție în tehnologie și implică restructurarea proceselor și dezvoltarea echipei. Urmărirea proiectului din faza de execuție prin automatizarea fluxurilor contribuie semnificativ la reducerea erorilor și sporirea transparenței. Într-un sector care se modernizează treptat, succesul depinde de cooperarea cu proiectanții și beneficiarii pentru a crea un ecosistem de date integrat. Această poziție consolidează avantajul competitiv și alinierea la valorile de inovație și sustenabilitate. Principalele dificultăți sunt rezistența la schimbare, necesitatea formării continue a personalului și integrarea noilor sisteme cu procesele tradiționale existente, necesitând timp, resurse și etapizare atentă pentru a evita întreruperile operaționale. Compania utilizează, astfel, o dublă strategie: platforma internă SPYDER gestionează integrat aprovizionarea, subcontractarea, bugetele și costurile, cu automatizare completă a fluxurilor de lucru, iar Autodesk Construction Cloud susține coordonarea proiectelor, colaborarea între echipe și managementul documentației tehnice prin integrare BIM. Aceasta conduce la eficiență operațională crescută, control optim asupra resurselor financiare și umane și respectarea mai riguroasă a termenelor de execuție. Adoptarea soluțiilor SPYDER și Autodesk Construction Cloud a generat îmbunătățiri substanțiale în performanța operațională, reducând

considerabil timpul de procesare în fluxurile de achiziții, planificare bugetară și execuție a lucrărilor. Automatizarea proceselor de validare și comunicare interdepartamentală a crescut transparența decizională și a redus erorile administrative. Consolidarea informațiilor într-o platformă unificată a facilitat supravegherea cheltuielilor și a evoluției proiectelor, creând un fundament solid pentru decizii strategice și susținând planificarea riguroasă și implementarea coerentă a inițiativelor de proiect. Din punct de vedere al businessului ADURO, în primele nouă luni ale anului 2025, cifra de afaceri a înregistrat o creștere semnificativă față de aceeași perioadă a anului trecut, confirmând soliditatea modelului de business și eficiența strategiei noastre de lucru. Această evoluție a fost susținută de optimizarea operațiunilor, extinderea portofoliului și consolidarea relațiilor cu partenerii strategici. Pentru lunile care au rămas din 2025, se estimează o continuare a trendului ascendent, cu o creștere susținută bazată pe investiții în inovație, diversificarea surselor de venit și extinderea pe piețe noi. Obiectivul este nu doar menținerea ritmului actual, ci accelerarea acestuia într-un mod controlat și durabil".



Adrian Florea, directorul executiv al Concelex: "În ultimii ani, am investit sume importante în digitalizare, deci, fără lipsă de modestie, credem că suntem printre cei care stabilim tendințe locale, nu doar ne aliniem la unele existente. Pentru noi, digitalizarea a fost mai mult decât o necesitate. Am crescut în ultimii ani într-un ritm mult peste cel al industriei. Primul pas, mare, a fost digitalizarea proceselor esențiale. Am migrat la un ERP mai performant, am implementat un sistem DMS (Document Management System) și am digitalizat zona HR cu o platformă nouă - administrare și salarizare -, iar apoi am interconectat cele trei platforme. Am introdus semnătura digitală în sistemele și procesele noastre. Utilizăm AI pentru optimizare continuă, în diverse zone ale business-ului. Următorul pas a fost să lărgim conceptul de digitalizare, extinzând funcționalitățile platformelor noastre către partenerii de afaceri. Viziunea noastră este, însă, mai largă de atât - dorim să aplicăm principiile de open platform în relația cu partenerii noștri. Desigur că toate demersurile de digitalizare sunt însoțite de programe continue de învățare și perfecționare. Nu sunt puține cazurile, chiar în companii mari, unde proiecte de digitalizare s-au soldat cu eșecuri, etichetate ca venind dintr-o nepotrivire cu nevoile organizației, doar pentru că angajații nu au înțeles de ce și cum să utilizeze sistemele puse la dispoziție. Lucrăm deci pe toate planurile, cu motoarele turate, în zona de digitalizare. Este un tren în care, dacă nu te-ai urcat

deja, poate fi prea târziu, iar sectorul construcțiilor nu face excepție. Un exemplu simplu este obligativitatea operării în sistemul BIM până la finalul anului 2026. Noi deja operăm în BIM, pentru proiectele noastre și continuăm să aprofundăm astfel încât, la momentul deadline-ului, să valorificăm la maximum beneficiile acestui sistem. Digitalizarea este un proces continuu, mai ales în contextul evoluției într-un ritm foarte rapid a inteligenței artificiale, care va deschide noi moduri de lucru în orice zonă a business-urilor din orice sector. Principalul impediment este rezistența la schimbare. Digitalizarea este un proces top-down, iar când inițiativele ajung în organizație se lovesc de mentalitățile existente - teama de schimbare, reticența de a depune un efort de învățare mare pe termen scurt, pentru beneficii ulterioare, frica de a fi înlocuit de tehnologie. Noi știm că aceste blocaje există, deci le luăm în considerare încă de la începutul implementării proiectelor și realizăm, în paralel, un proces de educare și conștientizare. Pe lângă cursuri, le arătăm colegilor care este impactul inițiativelor, ca să creadă în schimbare. De exemplu, comunicăm timpii de reducere pentru anumite procese (semnare contracte, înregistrare facturi). Rezistența la schimbare este, însă, mai accentuată în cazul sectorului public. Mediul privat s-a «urcat deja în barca digitalizării», dar cel public mai are încă mult de recuperat. Consecința este o birocrație încă împovăraătoare și costuri inutile. Avem nevoie de interoperabilitate între instituții - baze de date comune, API-uri -, un cloud guvernamental, competențe digitale pentru funcționari etc. Ele ar trebuie să constituie baza pe care să stea

programele specifice de digitalizare, adaptate diverselor instituții sau procese, cum e cazul BIM".

Mario Proell, CEO, PORR România: "Efortul de digitalizare pentru compania noastră înseamnă o transformare strategică, nu doar implementarea unor instrumente software. Este vorba despre o schimbare de mentalitate, de la procese tradiționale la un mod de lucru colaborativ, bazat pe date, interoperabilitate și trasabilitate completă a informațiilor. La nivel de sector, efortul de digitalizare presupune o aliniere între toți actorii din lanțul valoric al construcțiilor - proiectanți, constructori, autorități și beneficiari. Provocările majore vin din nevoia de standardizare, de formare a competențelor digitale și de schimbare a culturii organizaționale. Printre dificultățile pe care le întâmpinăm se numără: rezistența la schimbare - firească într-un domeniu tradiționalist precum construcțiile, lipsa uniformității standardelor BIM la nivel național și a cerințelor clare din partea beneficiarilor, precum și integrarea datelor între platforme diferite, în special atunci când colaborăm cu parteneri care se află în stadii diferite de digitalizare. Cu toate acestea, considerăm aceste provocări ca etape firești ale maturizării digitale a sectorului. Este important de subliniat că adevărata digitalizare în construcții nu se rezumă la utilizarea unor instrumente moderne, ci la gestionarea coerentă și interoperabilă a datelor de-a lungul întregului ciclu de viață al proiectului. Pentru noi, datele reprezintă «coloana vertebrală» a procesului digital: ele trebuie colectate, structurate și transmise corect între discipline - de la proiectare, la execuție și operare. De aceea,

punem accent pe interoperabilitate, folosind metodologii openBIM și fluxuri care asigură compatibilitatea între modele, sisteme de control automat al utilajelor și platforme de analiză. Desigur, folosim și tehnologii avansate care susțin aceste procese, cum ar fi: sisteme de Machine Control și monitorizare în timp real a utilajelor, pentru creșterea preciziei în execuție; scanare 3D și fotogrammetrie cu drone, pentru validarea volumetriilor și verificarea stadiilor lucrărilor; platforme de analiză și raportare (Power BI), care transformă datele brute în informații utile pentru decizii rapide. De asemenea, în faza de testare, explorăm și instrumente AI pentru recunoașterea automată a neconformităților și optimizarea planificării. Totuși, considerăm că tehnologia este doar un mijloc, nu scopul final. Esențial este modul în care aceste instrumente se completează unele pe altele și cum contribuie la o viziune comună bazată pe date corecte și transparente. Numai așa putem vorbi despre o digitalizare reală și sustenabilă a sectorului construcțiilor. În ceea ce privește rezultatele procesului de digitalizare, acestea se resimt la toate nivelurile activității noastre, însă preferăm să privim această transformare dincolo de simpla creștere a productivității. Mai mult decât o chestiune de viteză, digitalizarea înseamnă consistență, predictibilitate și învățare continuă. Ne permite să identificăm devierile mai prompt, să gestionăm resursele mai inteligent și să oferim beneficiarilor informații corecte și transparente. În timp, toate acestea duc nu doar la creșterea productivității, ci și la ridicarea standardului de calitate și profesionalism în tot ceea ce facem".

Elena MITEA




HOSPICE
Casa
Speranței

550 DE COPII
cu boli incurabile
își așteaptă rândul pentru
UN SINGUR PAT



Redirecționează 20% din impozitul companiei tale către HOSPICE sau trimite SMS cu textul TIMP la 8864 pentru #SpitalulSperanței.

ROCKWOOL alocă 150 milioane de euro pentru creșterea producției locale

 **ROCKWOOL - lider global în producția de soluții de izolație din vată bazaltică - a organizat la finele lunii septembrie a.c., la situl industrial din Ariceștii Rahtivani - Prahova, un eveniment care a marcat demararea investiției de 150 de milioane de euro în România, suma respectivă vizând construcția unei linii complet independente, ce aproape va tripla producția de vată bazaltică a fabricii, până la finalul lui 2027. La reuniunea organizată cu acest prilej au participat reprezentanți ai top managementului grupului danez și ai administrației publice. Noua unitate va utiliza o tehnologie de ultimă generație, bazată pe topirea rocii vulcanice cu ajutorul unui cuptor electric. Această linie de producție va reduce în mod semnificativ emisiile și va accelera tranziția companiei către decarbonizare, consolidând și mai mult angajamentul ROCKWOOL față de sustenabilitate și economia circulară. Prin această acțiune, compania își reafirmă poziția de jucător-cheie pe piața materialelor izolante din regiune și își aliniază operațiunile la obiectivele Uniunii Europene în materie de tranziție energetică.**

ROCKWOOL invests 150 million euro to increase its Romanian production capacity

ROCKWOOL, the global leader in stone wool insulation solutions, announced a 150 million euro investment to expand its manufacturing site in Ariceștii Rahtivani, Prahova County. The project involves building a fully independent production line that will almost triple the factory's output by 2027. The new facility will use cutting-edge electric melting technology to process volcanic rock, significantly reducing emissions and supporting ROCKWOOL's decarbonization and sustainability goals in line with the EU's Green Deal objectives. According to Florin Popescu, Regional Director of ROCKWOOL Balkans, this expansion demonstrates the company's long-term confidence in Romania's market potential and strengthens its position as a regional leader in insulation materials. The investment is timely, as Romania recently introduced the updated Fire Safety Code (P118/1-2025), mandating the use of non-combustible materials for façades and roofs. ROCKWOOL's stone wool products, rated A1 for fire reaction, are entirely non-combustible and withstand temperatures above 1,000°C, enhancing building safety and sustainability. The decision to expand production is driven by increasing regional demand for safe, energy-efficient, and sustainable building materials, as well as upcoming EU directives on building performance (EPBD 2024/1075). Florin Popescu emphasized that the new regulations will accelerate the adoption of advanced insulation solutions and that Romania's upgraded plant will help reduce reliance on imports, strengthen local supply chains, and transform Romania into a key industrial hub for South-eastern Europe. The project is also expected to generate a strong economic and social impact. Besides creating new direct jobs in production, maintenance, logistics, and engineering, it will stimulate local business ecosystems - suppliers, transporters, and service providers - while contributing significantly to local tax revenues. ROCKWOOL remains committed to supporting education, technical training, and youth employment in Prahova County, developing human capital and professional opportunities in the region.



Consolidarea poziției de lider în sectorul izolațiilor

"Aceasta este un moment important pentru ROCKWOOL și pentru industria construcțiilor din România. Investiția reflectă încrederea noastră în potențialul pieței locale și regionale și ne permite să ne consolidăm poziția de lider în sectorul izolațiilor. Decizia noastră s-a dovedit și mai necesară în contextul schimbărilor legislative majore. Odată cu intrarea în vigoare, în luna mai a.c., a noului normativ privind siguranța la incendiu (P118/1-2025), care impune utilizarea intensivă a materialelor incombustibile în izolarea fațadelor și acoperișurilor, relevanța și importanța soluțiilor noastre - bine cunoscute pentru caracterul lor incombustibil - sunt acum și mai evidente. În același timp, fondul imobiliar al României rămâne în mare parte nerenovat, majoritatea programelor acoperind mai puțin de 10% din clădirile existente. Acest lucru evidențiază nevoia urgentă de soluții sigure și eficiente, iar investiția în noua linie va sprijini în mod direct această cerere. În plus, extinderea va crea locuri de muncă și va consolida rolul României ca centru regional pentru Europa de Sud-Est", a declarat Florin Popescu, Managing Director ROCKWOOL Balkans.

De reamintit că produsele izolante din vată bazaltică promovate de furnizorul danez sunt clasificate ca sisteme din clasa A1 din punct de vedere al reacției la foc, fiind complet incombustibile și putând rezista la temperaturi de peste 1.000°C, ceea ce asigură o contribuție semnificativă la siguranța clădirilor și la protejarea vieților omenești. În plus, acestea sunt produse prin topirea rocilor vulcanice, ceea ce le face sustenabile, deoarece materia primă este naturală și abundentă, fiind reciclabilă la infinit.

Încredere în potențialul pieței și în stabilitatea mediului investițional

Decizia de extindere a capacității de producție în România este rezultatul unei combinații de factori strategici, economici și de reglementare. În momentul de față, atât piața locală, cât și cea regională înregistrează o creștere constantă a cererii pentru materiale

de construcții sigure, sustenabile și eficiente energetic, în contextul unui fond construit vast și, în mare parte, nerenovat. Aceste circumstanțe generează o nevoie substanțială de soluții moderne de izolare, eficiente energetic și sigure la foc. Oficialii grupului sunt convingeți că această creștere va fi impulsionată adițional în contextul recentelor evoluții legislative, în special noul normativ P118/1-2025 privind securitatea la incendiu, care impune utilizarea materialelor incombustibile pentru fațade și acoperișuri.

Florin Popescu a mai arătat că "transpunerea Directivei UE 2024/1075 privind performanța energetică a clădirilor (EPBD) în legislația națională în 2026 va introduce cerințe mai stricte privind performanța energetică și sustenabilitatea clădirilor, stimulând adoptarea de soluții izolante eficiente din punct de vedere energetic. Portofoliul nostru este perfect aliniat acestor evoluții, fiind bazat exclusiv pe vată bazaltică - un material natural, incombustibil, cu performanțe dovedite în protecția împotriva incendiilor. În prezent, România este un importator net de astfel de materiale, inclusiv din țări non-UE. Extinderea capacității de producție ROCKWOOL în țara noastră contribuie la reducerea acestei dependențe, la utilizarea eficientă a finanțării europene în susținerea produselor fabricate în România, și la consolidarea poziției țării ca hub industrial pentru Europa de Sud-Est. Investiția reflectă, prin urmare, potențialul pieței locale în acest context, atât local



Florin Popescu, Managing Director ROCKWOOL Balkans

cât și regional, și încrederea pe termen lung a ROCKWOOL în acest potențial și în stabilitatea mediului investițional național".

Impact socio-economic semnificativ

Se estimează că noua unitate de producție va avea un impact economic semnificativ în județul Prahova. În primul rând, proiectul consolidează o rețea extinsă de colaborări cu furnizori și parteneri locali, de la servicii logistice și transport până la mentenanță, construcții și furnizare de materii prime. În prezent, fabrica colaborează deja cu numeroase companii din România, iar extinderea va genera un efect de multiplicare economică în regiune. Oficialii companiei au subliniat că, pe lângă personalul necesar operării liniei, vor fi extinse în mod inevitabil și departamentele comercial și de marketing. De asemenea, un alt beneficiu important este cel fiscal. Prin dimensiunea investiției și prin operarea unei unități de producție de mare capacitate, ROCKWOOL își consolidează poziția de contribuabil semnificativ la bugetele locale și județene, prin taxe și impozite aferente activităților de producție, salariilor și serviciilor conexe. În regiunea unde operează unitatea de producție, compania este implicată în susținerea activităților social-educative în vederea dezvoltării capitalului uman local, sprijinind educația, activitatea sportivă, formarea profesională și oportunitățile de angajare pentru generațiile viitoare.

"Putem spune că, prin acțiunea pe care a inițiat-o, ROCKWOOL sprijină autoritățile, proiectanții și constructorii în implementarea noilor standarde naționale de securitate la incendiu, care impun utilizarea materialelor incombustibile în tot mai multe tipuri de clădiri. Totodată, extinderea fabricii va genera desigur locuri de muncă atât directe, cât și indirecte. Pe partea directă, vom angaja personal în producție, întreținere, calitate, logistică, inginerie și management operațional. Locurile de muncă indirecte vor fi create în rândul furnizorilor locali, transportatorilor, serviciilor de mentenanță și în alte domenii conexe, contribuind la dezvoltarea economică a județului Prahova. Se știe că grupul nostru pune un accent deosebit pe formarea profesională și integrarea angajaților noi, și pentru a asigura un parcurs ușor, derulăm programe de instruire tehnică și de familiarizare cu standardele de siguranță și mediu, pentru a asigura o adaptare rapidă și o integrare eficientă în cultura organizațională. În plus, organizăm sesiuni de training și asigurăm oportunități de dezvoltare pentru angajații noștri, oferind în același timp roluri de internship și susținere pentru studenții care doresc să realizeze stagii de practică profesională", a mai arătat Florin Popescu.



Una dintre cele mai moderne și sustenabile tehnologii de fabricație

Trebuie reiterată ideea că investiția ROCKWOOL contribuie direct la creșterea disponibilității pe piața locală a materialelor izolante incombustibile, esențiale pentru respectarea noilor cerințe de siguranță la incendiu introduse prin normativul P118. Vata bazaltică produsă la Ariceștii Rahtivani este clasificată în clasa A1 de reacție la foc, ceea ce înseamnă că nu arde, nu emite fum toxic și nu contribuie la propagarea incendiilor. De asemenea, această inițiativă permite acoperirea unei părți tot mai mari din cererea internă pentru astfel de soluții de izolații sigure la foc și performante, în conformitate cu cerințele de eficiență energetică a clădirilor, introduse prin transpunerea EPBD, reducând dependența României de importuri.

"Investiția din România este aliniată strategiei de sustenabilitate a grupului în vederea atingerii obiectivelor globale legate de decarbonizare și tranziția către o economie verde. La nivel internațional, ne-am angajat să reducem emisiile de CO₂ cu 38% până în 2034 și să atingem neutralitatea climatică până în 2050. Extinderea fabricii de la Ariceștii Rahtivani contribuie direct la aceste ținte, prin adoptarea unei tehnologii de producție mai curate și mai eficiente energetic. Noua linie de producție va utiliza un cuptor electric pentru topirea rocii bazaltice - o premieră pentru România", a mai afirmat Florin Popescu.

Unitatea din Prahova integrează unele dintre cele mai moderne tehnologii disponibile în prezent în industria materialelor de construcții, cu accent pe

sustenabilitate, eficiență energetică și reducerea emisiilor, prin înlocuirea tehnologiilor convenționale, bazate pe combustibili fosili. Grație electrificării procesului de topire, emisiile de CO₂ sunt reduse semnificativ comparativ cu sistemul tradițional, iar controlul asupra consumului de energie devine mult mai precis. De asemenea, la fel ca actuala unitate de producție, noua linie este concepută în spiritul economiei circulare: integrarea soluțiilor care permit reciclarea deșeurilor de vata bazaltică din procesul de producție și din demolări prin introducerea acestora în fluxul tehnologic.

Reducerea dependenței României de importurile de sisteme de termoizolare

În ultimă instanță, investiția ROCKWOOL în extinderea fabricii de la Ariceștii Rahtivani va avea cu siguranță un impact direct asupra reducerii dependenței României de importuri. "Prin creșterea producției locale, sprijinim consolidarea conceptului «Fabricat în România» în domeniul materialelor de construcții de înaltă performanță, promovând produse de calitate, sigure și sustenabile. Aceasta înseamnă nu doar mai multă autonomie pentru piața internă, ci și posibilitatea de a răspunde mai rapid cerințelor proiectelor regionale și ale programelor de renovare sau eficiență energetică, fără a depinde de livrările din import. Pe termen mediu și lung, fabrica ROCKWOOL va contribui la dezvoltarea unui ecosistem local de producție și furnizare, consolidând lanțurile de aprovizionare românești și oferind un exemplu de investiție industrială sustenabilă, care combină performanța economică cu respectarea standardelor europene de calitate și siguranță. Privind spre viitor, considerăm România ca pe o piață strategică în cadrul grupului, cu potențial semnificativ nu doar pentru consumul intern, ci și ca un hub regional pentru Europa de Sud-Est. Extinderea capacității de producție și dezvoltarea locală sunt priorități pe termen mediu și lung. Intenționăm să ne consolidăm această poziție prin investiții care să susțină creșterea producției locale și adaptarea la cerințele regionale, inclusiv prin tehnologii inovatoare și soluții sustenabile", a încheiat Florin Popescu.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



DAIKIN EDC, un hub inovator pentru tranziția energetică a Europei



În cadrul parcului științific din orașul Ghent - Belgia, unde tehnologia și cercetarea acționează sinergic cu arhitectura sustenabilă, furnizorul global de echipamente HVAC Daikin a inaugurat un centru care promite să schimbe ritmul inovației în domeniul încălzirii și condiționării aerului. Noul Daikin Europe Research and Development Center (EDC) devine, astfel, un pilon strategic pentru întreaga regiune EMEA (Europa, Orientul Mijlociu și Africa) și, în același timp, centrul global al grupului nipon, destinat cercetării soluțiilor de încălzire pe bază de pompe de căldură. Realizat printr-o investiție de 140 de milioane de euro, EDC dublează capacitatea de testare pe care compania o deținea deja în Belgia, fiind menținute active inclusiv laboratoarele din localitatea Ostende, unde se află centrul european de producție. Complexul de la Ghent, cu o suprafață de 30.600 mp, include un imobil de birouri ultramodern și un laborator cu 23 de camere de testare avansate. Cele două, împreună, formează un veritabil ecosistem al eficienței, conceput pentru a accelera tranziția energetică și a susține ambițiile climatice ale Uniunii Europene.

Daikin EDC - an innovative hub for Europe's energy transition

Located in Ghent Science Park, Belgium - a place where technology, research, and sustainable architecture converge - the new Daikin Europe Research and Development Center (EDC) marks a major milestone in the HVAC industry. With an investment of 140 million euro, Daikin has created a global innovation hub dedicated to heat pump technologies, doubling its testing capacity in Europe and reinforcing its strategic role across the EMEA region. The 30,600 sqm complex includes a high-tech office tower and a state-of-the-art laboratory featuring 23 advanced testing rooms. Together, they form a sustainability-driven ecosystem designed to accelerate Europe's energy transition and support the EU's climate goals. Unveiled in October 2025, EDC is staffed by over 500 engineers and technicians, making it a true center of European excellence. Built between 2021 and 2024 by Jaspers-Eyers Architects and Takenaka Europe, the facility meets nZEB standards and targets the BREEAM "Excellent" certification. The design embodies Daikin's philosophy of innovation through responsibility, combining functionality with environmental management. Beyond its architectural significance, EDC serves as a technological showcase for Daikin's most advanced solutions. The building itself operates as a living experiment, integrating fully functional systems such as VRV air-water and water-water solutions, Daikin Altherma heat pumps, heat recovery systems, and a geothermal network of 72 boreholes reaching depths of 146 meters each. About half of the building's energy demand is met through geothermal energy, while the rest relies on high-efficiency air-water systems. The facility's operations are managed by Daikin Cloud Plus (DC+), an advanced digital platform that monitors and optimizes every unit in real time, turning the building into a self-learning, energy-efficient organism. Its location within Tech Lane Ghent Science Park ensures close collaboration with Ghent University and nearby tech companies, fostering innovation in fields like IoT and AI.



Declarație de intenție ce demonstrează compatibilitatea între tehnologie și sustenabilitate

Inaugurarea EDC a prilejuit, în a doua decadă a lunii octombrie 2025, o serie de vizite exclusive pentru clienți, parteneri și reprezentanți mass-media, care au putut vedea în direct laboratorul viitorului. Infrastructura complexă, ce include, printre altele, camere de testare a compatibilității electromagnetice, presiunii acustice, impactului asupra mediului etc., și echipa extinsă de specialiști formată din peste 500 de ingineri și tehnicieni transformă acest spațiu într-un centru de excelență europeană. După cum au subliniat reprezentanții Daikin cu ocazia deschiderii Centrului, prin consolidarea activităților sale de cercetare/ dezvoltare la Ghent, grupul japonez contribuie la atingerea obiectivelor climatice ale UE și la independența energetică a continentului, demonstrând că tranziția de la combustibilii fosili la energia regenerabilă nu mai este o utopie, ci o realitate construită pas cu pas, testată și verificată în laboratoare cum este EDC. Realizat între anii 2021 și 2024, centrul de cercetare/ dezvoltare constituie, în esență, o transpunere arhitecturală a filozofiei Daikin, care poate fi rezumată la ideea de inovație prin responsabilitate. Imobilul îndeplinește condițiile stipulate în standardul de clădire cu consum aproape nul de energie (nZEB) și vizează nivelul BREEAM "Excellent", care este una dintre cele mai exigente certificări

ale sustenabilității, la nivel internațional. Proiectul poartă semnătura biroului de arhitectură Jaspers-Eyers Architects, fiind pus în operă de compania Takenaka Europe alături de Alfa Technical Installations. Ansamblul include o clădire de birouri având un regim de înălțime P+14E, la care se adaugă un imobil de testare realizat pe șase niveluri, cu spații de lucru dezvoltate pe o arie de peste 10.000 mp, respectiv laboratoare de 11.000 mp. Dincolo de toate acestea, ce ilustrează, desigur, amploarea proiectului și importanța pe care el o are în strategia de dezvoltare a grupului japonez, centrul EDC din Ghent reprezintă o declarație de intenție, fiind în esență un spațiu creat pentru a demonstra faptul că tehnologia poate fi în totală sinergie cu conceptul de responsabilitate față de mediu.

Vitrină tehnologică a sistemelor inovatoare din portofoliul Daikin

Daikin nu se află la prima inițiativă de acest fel, în 2008 compania lansând, în premieră pe plan european, pompa de căldură aer-apă de înaltă temperatură pentru locuințe, ceea ce a reprezentat un pas major spre electrificarea sistemelor de încălzire cu care sunt echipate construcțiile rezidențiale. Cu peste un secol de tradiție în cercetare, grupul continuă să-și extindă orizonturile prin investiții majore în centre de dezvoltare din întreaga lume. La Ghent, eforturile sunt concentrate pe activitățile globale pentru pompele de căldură aer-apă, iar



centrul EDC consolidează rețeaua de cercetare care conectează echipele din Cehia, Germania, Italia, Turcia, Spania și Austria. EDC Ghent devine astfel un laborator al viitorului - locul unde specialiștii Daikin testează și rafinează tehnologii ce vor alimenta case, birouri și fabrici cu energie având o amprentă minimă de carbon. Noul centru nu este doar un spațiu de birouri, ci un experiment de sine stătător. Sistemele sale interne reprezintă, practic, o vitrină tehnologică în care sunt prezentate, în stare de funcționare, soluțiile cele mai avansate din portofoliul Daikin: sisteme VRV aer-apă și apă-apă, unități Altherma, recuperatoare de căldură și o rețea geotermală cu 72 de foraje - fiecare cu o adâncime de 146 de metri (totalizând 42 km de schimbătoare subterane de căldură). Aproximativ jumătate dintre instalațiile tehnice ale clădirii se bazează pe energie geotermală, conectată la sistemele VRV cu apă răcită, în timp ce restul sistemelor HVAC folosesc tehnologii aer-apă, cu recuperare de căldură. Acest mix inteligent asigură o eficiență remarcabilă și o flexibilitate completă a modurilor de răcire și încălzire. În zona de acoperiș, 13 unități VRV și mai multe unități de tratare a aerului (AHU) garantează o calitate optimă a aerului din incinte. Cinci grupuri AHU personalizate furnizează până la 85.000 mc de aer pe oră, folosind o tehnologie specială pentru recuperarea căldurii și umidității. Nivelul de ventilație este ajustat în mod automat prin senzori de dioxid de carbon, iar camerele din incintă beneficiază de control independent al temperaturii și umidității relative a aerului. Pentru centrul de testare, Daikin a instalat o centrală frigorifică cu o putere de 3 MW, completată de șase chillere din gama Tewis cu sisteme de recuperare a căldurii și o unitate Hubbard capabilă să atingă temperaturi extreme, de până la -40°C. Toate acestea creează condițiile necesare pentru ca echipele de cercetători să poată simula orice condiții climatice - de la iernile arctice până la verile sahariene - pentru a testa limitele echipamentelor ce urmează să fie lansate pe piață.

EDC, un spațiu de întâlnire între oameni, idei și tehnologii

Funcționarea EDC este coordonată de un sistem digital de mare complexitate. Este vorba despre Daikin Cloud Plus (DC+), care controlează și monitorizează, în regim cloud, fiecare unitate - de la pompele de căldură până la AHU-uri. Toate echipamentele sunt conectate într-o rețea care învață, analizează și ajustează în timp real parametrii de funcționare, în final fiind obținută o optimizare automată a consumului de energie și un confort



interior perfect calibrat, fără a fi necesară intervenția umană. În felul acesta, clădirea devine un "organism inteligent", capabil să-și regleze singur "metabolismul" termic și să demonstreze în practică ceea ce Daikin susține cu fermitate - și anume că sustenabilitatea nu se obține doar prin inovație tehnică, ci și prin învățare digitală. De altfel, după cum subliniază responsabilii proiectului, alegerea amplasamentului EDC în cadrul Tech Lane Ghent Science Park, în proximitatea Universității din Ghent, nu a fost întâmplătoare. Zona a devenit, în ultimii ani, un veritabil magnet pentru companiile tehnologice, precum și pentru start-up-uri și centre de cercetare în domeniile energiei și digitalizării. Proximitatea de mediul academic, după cum subliniază și conducerea instituției de învățământ superior, oferă Daikin acces direct la experiența științifică, laboratoare universitare și proiecte realizate în colaborare cu mediul universitar, în domenii precum Internet of Things (IoT) și Inteligență Artificială (AI). Pentru Wim De Schacht, Vicepreședinte Service & Solutions și Corporate Affairs la Daikin Europe N.V., inaugurarea EDC reprezintă un pas firesc în evoluția companiei, oficialul Daikin afirmând că "EDC Ghent este mult mai mult decât o clădire: este un spațiu de întâlnire între oameni, idei și tehnologii. Aici dezvoltăm soluțiile care vor defini viitorul încălzirii și climatizării sustenabile în Europa și dincolo de ea".

Cu o istorie de peste 100 de ani și mai mult de 103.000 de angajați la nivel mondial, Daikin Industries este singurul producător global care

proiectează și fabrică intern toate componentele majore, de la compresoare și refrigeranți până la echipamente complete HVAC-R. În anul fiscal 2024, grupul a raportat vânzări-record în quantum de aproape 29 miliarde euro, consolidându-și poziția de lider global și cea de companie inovatoare de top, după cum demonstrează clasamentele realizate de Clarivate și LexisNexis. Pe plan european, filiala Daikin Europe, cu sediul în localitatea Ostende - Belgia, coordonează activitatea a 58 de subsidiare și 15 unități de producție, având peste 13.800 de angajați. Noul centru din Belgia nu are doar rolul de a dubla capacitatea de testare, ci și pe cel de a redefini rolul Europei în peisajul global al cercetării Daikin. După cum afirmă Laurent Van Thournout, Deputy General Manager al EDC la Daikin Europe, "ne propunem să modelăm în mod activ viitorul tehnologiei climatice în Europa. La Ghent, reunim expertiză, testăm pe scară largă și dezvoltăm sisteme care răspund celor mai înalte cerințe de eficiență, confort și sustenabilitate".

În esență, EDC Ghent reprezintă o promisiune, o investiție în cunoaștere, în sustenabilitate și în oameni. Fiecare test, fiecare foraj geotermal și fiecare sistem conectat în cloud reprezintă o piesă dintr-un puzzle uriaș, reprezentat de tranziția către un viitor cu emisii scăzute de carbon. De aceea, într-o lume în care este extrem de important echilibrul între progres și responsabilitate, EDC devine mai mult decât o clădire modernă de birouri, aplicând un impuls puternic viitorului sustenabil al planetei și obiectivelor de protecție climatică.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



România, noul punct strategic în rețeaua globală de producție a grupului STIHL



La aproape un secol de la momentul în care Andreas Stihl pune bazele companiei care avea să-i poarte numele, spiritul de inovație și viziunea tehnologică a fondatorului german continuă să definească una dintre cele mai puternice mărci din lume în domeniul echipamentelor motorizate. În 2025, România intră în povestea globală a grupului STIHL, devenind cea de-a noua țară din rețeaua internațională de producție - un pas strategic ce confirmă încrederea companiei în potențialul industriei locale și în competențele forței de muncă românești. La jumătatea lunii octombrie 2025 STIHL Group a inaugurat oficial prima sa unitate de producție dedicată exclusiv echipamentelor pe acumulatori, la Oradea. Investiția, în valoare de 125 milioane de euro, reprezintă un moment important în procesul de transformare al companiei către tehnologia pe baterii și consolidează prezența sa industrială în Europa. Proiectată ca un element central al rețelei internaționale de producție, fabrica va juca un rol esențial în satisfacerea cererii tot mai mari pentru produse pe acumulatori pe piețele europene. Construcția a început în martie 2024 și a fost finalizată în mai puțin de 18 luni. Fabrica își va crește treptat capacitatea de producție, urmând să atingă un volum anual de 1 milion de pachete de baterii până în 2026.

Până în 2028, producția este estimată să ajungă la 1,8 milioane de pachete de baterii și 1,7 milioane de echipamente pe acumulatori. Inițial, fabrica va produce suflante pe acumulatori și pachete de baterii AP din gama profesională STIHL. În timp, portofoliul se va extinde pentru a include și alte echipamente pe acumulatori, precum motoacoase, drijbe și alte unelte. Noua unitate dispune de 47.000 mp de spațiu operațional, pe un teren cu o suprafață totală de 147.000 mp. Fabrica este dotată cu linii de producție flexibile, multi-produs, și cu un nivel ridicat de automatizare, integrând principii ale Industriei 4.0, care asigură trasabilitate digitală, procese optimizate și o eficiență operațională remarcabilă.

Extinderea rețelei globale pentru a susține creșterea viitoare

Tehnologia pe baterii a devenit un factor esențial de creștere pentru companie. În prezent, mai mult de unul din patru produse STIHL vândute la nivel global este alimentat de acumulatori. Compania își propune să crească această pondere la aproximativ



35% până în 2027 și la circa 80% până în 2035 - o dovadă clară a transformării accelerate din cadrul industriei.

"Noua fabrică din Oradea extinde rețeaua noastră globală și consolidează poziția STIHL pe segmentul echipamentelor pe acumulatori aflat în plină expansiune. Este o investiție esențială, care va asigura competitivitatea noastră pe termen lung în Europa și va sprijini clienții prin produse de înaltă performanță, dezvoltate și construite pentru profesioniști și utilizatori exigenți din întreaga lume", a declarat Dr. Nikolas Stihl, Președintele Consiliului Consultativ și al Consiliului de Supraveghere.

Decizia de a construi noua fabrică la Oradea reflectă strategia STIHL de a-și consolida prezența în Europa și de a amplasa producția în proximitatea pietelor-cheie. Orașul oferă conexiuni logistice excelente, o infrastructură modernă și acces la o forță de muncă înalt calificată - condiții ideale pentru o creștere industrială sustenabilă în cadrul Uniunii Europene.

În cadrul evenimentului de inaugurare din 15 octombrie 2025, Prim-ministrul României, Ilie Bolojan, a subliniat importanța națională a investiției: "Fabrica STIHL din Oradea nu este doar o investiție economică. Este un semnal puternic că România poate fi un partener de încredere, o destinație industrială competitivă și un loc unde lucrurile se pot face bine, la standarde europene. Această investiție înseamnă locuri de muncă, tehnologie de vârf, un transfer real

de know-how și poziționarea României în centrul unei industrii aflate într-o transformare continuă. Le mulțumesc tuturor celor care au contribuit la acest proiect - echipei STIHL, autorităților locale, partenerilor tehnici și tuturor celor care au lucrat zi de zi pe șantier. Este rezultatul unei munci comune și responsabile".

Continuând, Florin-Alin Birta, primarul municipiului Oradea, a evidențiat impactul asupra economiei locale: "Faptul că un grup internațional precum STIHL a ales Oradea pentru o investiție de asemenea anvergură confirmă atractivitatea orașului nostru și direcția sa de dezvoltare. Primăria Oradea susține constant investițiile care aduc plus-valoare comunității, conștientă că un mediu economic dinamic este motorul prosperității. Căutăm să consolidăm poziția orașului Oradea ca oraș deschis inovației, performanței și colaborării cu investitorii serioși. Prin proiecte majore precum fabrica STIHL, demonstrăm că dezvoltarea durabilă și competitivitatea pot merge mână în mână, transformând Oradea într-un pol industrial și tehnologic tot mai atractiv la nivel regional și european".

Datorită colaborării strânse dintre experții STIHL din Germania, echipa locală de management și partenerii regionali, noua fabrică a fost finalizată eficient și conform calendarului stabilit. Acest efort comun a generat nu doar o unitate modernă de producție, ci și o fundație solidă pentru viitorul companiei în România. Organizarea operațională a



Dr. Nikolas Stihl, Chairman of the Advisory and Supervisory Board



Florin-Alin Birta, primarul municipiului Oradea



Ilie Bolojan, prim-ministrul Guvernului României

noii locații a fost coordonată de Dr. Robert Feulner, directorul general al companiei nou-înființate - Andreas Stihl Power Tools SRL: "Noua fabrică din Oradea reflectă atât excelența tehnologică, cât și colaborarea locală solidă. Ne simțim cu adevărat ca acasă aici și suntem impresionați de profesionalismul și angajamentul oamenilor din această regiune. Este clar că alegerea Oradei a fost decizia potrivită pentru viitorul STIHL".

Procesul de recrutare și instruire avansează constant. În prezent, fabrica are aproximativ 135 de angajați, iar până în 2028 se estimează că numărul acestora va ajunge la circa 700. STIHL își propune să devină unul dintre cei mai atractivi angajatori din regiune, oferind oportunități de carieră pe termen lung, condiții moderne de lucru și o cultură organizațională apreciată de aproape 20.000 de angajați la nivel global.

O fabrică de ultimă generație

Fabrica din Oradea îmbină tehnologia avansată de producție cu un accent puternic pe sustenabilitate. Liniile de asamblare flexibile, multi-produs, permit adaptarea rapidă la diferite modele de baterii și tipuri de echipamente. Un nivel ridicat de automatizare și integrarea principiilor Industriei 4.0 asigură trasabilitate digitală, control al calității bazat pe date și o eficiență operațională ridicată.

Sustenabilitatea a fost un principiu central de proiectare încă de la început. Fabrica a fost certificată de Consiliul German pentru Construcții Sustenabile (DGNB) cu standardul Gold, recunoaștere a eficienței energetice a construcției și a utilizării sistemelor bazate pe energie regenerabilă. Combinația dintre sistemul fotovoltaic și cel geotermal contribuie semnificativ la reducerea consumului de combustibili fosili. În timpul zilei și în condiții meteorologice favorabile, fabrica poate genera energie regenerabilă suficientă pentru a acoperi integral necesarul propriu de electricitate.

De asemenea, au fost avute în vedere și obiectivele de protejare a biodiversității: fabrica include acoperișuri verzi, peste 250 de arbori plantați și păstrarea unei zone împădurite existente în perimetrul amplasamentului, asigurând o coexistență echilibrată între activitatea industrială și mediul natural înconjurător.

Aproape un secol de inovație: România devine noul punct strategic pe harta STIHL

Fondată în 1926, în Germania, STIHL a crescut de la un mic atelier de inovație tehnică la un lider mondial al pieței de echipamente pentru pădure, grădinarit și construcții. Astăzi, grupul are o cifră



de afaceri globală de 5,33 miliarde euro și un număr impresionant de 19.732 de angajați în întreaga lume. Rețeaua de producție se întinde pe opt țări - Germania, Austria, Elveția, SUA, Brazilia, China, Filipine - iar din 2025, și România va contribui la această arhitectură industrială globală, prin noua unitate de producție de la Oradea. Fiecare fabrică din rețeaua STIHL are o contribuție specifică, aducând expertiza locală în procesul de asamblare și fabricare a componentelor care alimentează o distribuție vastă: 44 de filiale proprii de vânzări și marketing, peste 120 de importatori și o rețea de 52.000 de distribuitori autorizați, ce deservesc mai mult de 160 de țări. Din 1971, STIHL ocupă poziția de cel mai vândut brand de motoferăstraie din lume, o performanță susținută de calitate, fiabilitate și o cultură industrială orientată către progres tehnologic.

Dinamica actuală a pieței și nevoia de sustenabilitate au determinat STIHL să accelereze investițiile în tehnologia bazată pe acumulatori. În 2024, un sfert din totalul vânzărilor globale ale companiei a provenit din produse alimentate pe baterie - un segment aflat într-o expansiune rapidă. Obiectivul este ambițios: creșterea ponderii produselor pe baterie la 35% până în 2027 și atingerea pragului de 80% până în 2035. Această transformare marchează o schimbare strategică profundă în modelul de afaceri al companiei, orientând-o către un viitor mai verde și mai eficient energetic.

Grupul STIHL este prezent pe piața românească încă din 1997, prin subsidiara comercială Andreas Stihl Motounelte SRL, care coordonează vânzările, marketingul și rețeaua națională de distribuție. Cu o

echipă de 32 de angajați, compania administrează o rețea extinsă de aproximativ 350 de distribuitori și parteneri de service autorizați, acoperind întreg teritoriul țării. Prin această rețea, echipamentele STIHL au devenit sinonime cu performanța și fiabilitatea, fie că este vorba despre profesioniști din silvicultură, peisagiști sau utilizatori casnici.

Odată cu deschiderea fabricii de la Oradea, România va găzdui două entități legale distincte - una dedicată comercializării și suportului clienților, cealaltă axată pe producție și inovație tehnologică. Împreună, ele vor forma un ecosistem complet, care îmbină tradiția germană a preciziei industriale cu resursele și energia unei piețe emergente.

O poveste despre inovație și responsabilitate

STIHL nu mai este de mult doar un producător de utilaje. Este o companie care a înțeles importanța sustenabilității și a responsabilității în fața mediului, mizând pe cercetare, pe reducerea emisiilor și pe extinderea gamei de produse prietenoase cu utilizatorul și cu natura. Investiția în România se înscrie în aceeași linie de gândire: dezvoltare durabilă, transfer de know-how și consolidarea unei rețele de producție europene capabile să răspundă provocărilor viitorului.

Cu aproape 100 de ani de istorie, STIHL continuă să-și păstreze esența - aceea de a aduce puterea tehnologiei în slujba oamenilor. Iar odată cu extinderea în România, povestea companiei germane intră într-un nou capitol, scris cu energie, viziune și încredere în viitor. (E.M.)



Concrete & Design Solutions: Performanță și inovație în proiecte complexe



Concrete & Design Solutions (CDS), recunoscută ca un nume de referință în industria românească de proiectare în construcții, integrează provocările tehnice cu viziunea creativă prin soluții arhitecturale inovatoare. Compania adoptă permanent cele mai noi standarde și tehnologii performante, fiind capabilă să gestioneze complet procesul de proiectare - de la conceptul inițial până la finalizarea investiției.

CDS dezvoltă și implementează proiecte complexe, aliniată celor mai înalte standarde de calitate, siguranță și eficiență, contribuind la evoluția infrastructurii României în sectoare esențiale. De-a lungul timpului, compania și-a consolidat capacitatea de a gestiona lucrări de mare amploare, iar o parte semnificativă a acestora se află deja în execuție. Această dinamică le oferă specialiștilor CDS oportunitatea de a valorifica expertiza tehnică, de a integra tehnologii moderne și de a aplica concepte arhitecturale inovatoare.

Proiectele reprezentative din portofoliul CDS contribuie la dezvoltarea infrastructurii publice de transport, a aeroporturilor, a unităților educaționale și medicale, precum și la regenerarea urbană și dezvoltarea rezidențială. Expertiza CDS este evidențiată prin implicarea în proiecte complexe, cum ar fi dezvoltarea aeroporturilor din Maramureș și Timișoara, consolidarea și reabilitarea planșeului din Piața Unirii și Pasajul Europa Unită din București, reconsolidarea, reabilitarea și modernizarea spitalelor clinice de urgență din Iași, Drobeta-Turnu Severin, Medgidia și București, construirea noilor unități medicale din Constanța (Corpul "Mama și Copilul") și din cadrul Institutului "Marius Nasta" din Capitală.



Aeroportul Internațional Maramureș

Terminalul Maramureș: eficiență, confort și dezvoltare regională

În domeniul aeroportuar, CDS se remarcă prin proiectarea unor facilități moderne, orientate spre eficiență operațională, confortul pasagerilor și conectivitate multimodală fără întreruperi. Compania recunoaște rolul esențial al aeroporturilor ca motoare de dezvoltare economică și regională, iar fiecare proiect reflectă angajamentul pentru inovație, sustenabilitate și respectarea celor mai stricte norme din domeniu.

Terminalul de Pasageri al Aeroportului Internațional Maramureș reprezintă un proiect important



Pasajul rutier și Planșeul peste Dâmbovița din Piața Unirii, București

pentru infrastructura aeroportuară regională. Terminalul de Pasageri are o suprafață totală de 12.209 mp și o capacitate de procesare de 450 de pasageri pe oră, contribuind la creșterea conectivității aeriene și la dezvoltarea economică și turistică a zonei de nord-vest a României. Prin creșterea capacității operaționale, îmbunătățirea experienței pasagerilor și alinierea la standardele Schengen, această investiție aduce un plus de valoare conectivității și dezvoltării județului Maramureș. Lucrările de execuție sunt programate a fi finalizate până la sfârșitul acestui an.



Planșeul și Pasajul Unirii, București

Planșeul și Pasajul Unirii: modernizare structurală pentru siguranță și mobilitate urbană

Pasajul rutier și Planșeul peste Dâmbovița din Piața Unirii sunt două proiecte majore pentru zona centrală a capitalei României, reprezentând unele dintre cele mai complexe lucrări de infrastructură din ultimii 30 de ani. Lucrările de execuție pentru consolidarea și reabilitarea planșeului peste râul Dâmbovița au fost demarate în decursul acestui an. Poziționat în inima Capitalei, Planșeul Unirii este esențial pentru mobilitatea orașului și are un impact direct asupra funcționării centrului și a conectivității sale. Soluția proiectului constă în demolarea completă a structurii de rezistență care susține planșeul Unirii și realizarea unei structuri noi integrale. Se realizează demolarea completă a

planșeului existent până la nivelul terenului pentru culee și până la nivelul albiei pentru pile și înlocuirea structurii existente cu una nouă, modernă și performantă, care să răspundă tuturor cerințelor de trafic, fiabilitate și capacității de tranzit a debitelor de pe râul Dâmbovița.

Soluția propusă prevede și dezafectarea vechilor structuri ale fostelor poduri Coșbuc și Șerban Vodă, ceea ce va crește capacitatea de tranzitare a apelor medii și mari, cu scopul de a reduce riscul de inundare și afectare a zonei și a rețelelor edilitate, inclusiv a rețelei de transport supra și subteran, în cazul unor fenomene meteorologice extreme.



Spitalul Clinic Județean de Urgență Sf. Apostol Andrei, Constanța

Proiecte strategice în infrastructura de sănătate

Sănătatea reprezintă un pilon fundamental al dezvoltării sociale. Reabilitarea și extinderea spitalelor, alături de dezvoltarea unor noi unități medicale moderne, reprezintă pași decisivi pentru a asigura accesul la servicii medicale de calitate pentru toți cetățenii. CDS susține această viziune prin proiecte care contribuie la modernizarea infrastructurii medicale și la consolidarea sistemului de sănătate din România, generând un impact real și durabil în comunități.

În cadrul proiectelor sale, CDS integrează cele mai moderne concepte și soluții, având la bază principiile de organizare funcțională specifice funcțiunii, precum și cele mai înalte standarde de calitate

din domeniu, respectarea standardului nZEB sau nZEB+ pentru construcții cu performanță energetică ridicată.

Centrul de diagnostic, tratament și cercetare a tuberculozei pentru Institutul de Pneumoftiziologie "Marius Nasta", sediul Zerlendi, un proiect de infrastructură medicală modernă, se află într-un stadiu avansat de execuție și va dispune de 115 paturi pentru spitalizare continuă, bloc operator modern, secție de terapie intensivă, laboratoare de analize medicale și cercetare, explorări funcționale, compartiment de primiri urgențe, precum și toate spațiile necesare unei funcționări optime. Întreaga construcție va respecta standardele de eficiență energetică nZEB.

Corpul Nou - Departamentul Sănătatea Mamei și Copilului din cadrul Spitalului Clinic Județean de Urgență Sf. Apostol Andrei Constanța, un proiect de amploare dedicat comunității este în faza de execuție. Conceptul integrează cele mai moderne concepte și soluții, pentru a dezvolta un obiectiv care îmbină eficiența funcțională cu cele mai înalte standarde din domeniu. Va fi dotat cu 350 de paturi și va asigura o capacitate de asistență medicală nouă pentru 194.325 persoane pe an, este un proiect complex, desfășurat pe aproximativ 43.000 mp, 3 subsoluri și 10 niveluri supraterane.

Centrul de recuperare balneară Techirghiol este un proiect care va valorifica potențialul recunoscut al regiunii de a oferi tratamente de înaltă eficiență, completându-le cu facilități dedicate relaxării, într-un cadru ideal pentru refacerea fizică și mentală a vizitatorilor. Noua construcție, cu un regim de înălțime S+P+2E și o suprafață desfășurată de aproximativ 5.100 mp, se dezvoltă în două volume: unul principal care va acomoda spații de cazare cu o capacitate de 32 de camere și unul secundar, ce acomodează zona de restaurant. Zona de tratament balnear va fi dispusă la nivelul subsolului și include piscină interioară, precum și spații pentru proceduri specifice.



Cămin studentesc al Universității de Vest, Timișoara

Investiții în viitor: infrastructură modernă pentru învățământul superior și profesional

CDS acordă o atenție deosebită proiectelor dedicate învățământului superior și formării profesionale. Printre acestea se numără infrastructura pentru învățământ dual - Agritech din Iași, Campusul Integrat Profesional din județul Vrancea, precum și căminele studentești ale Universității de Vest din Timișoara, proiecte ale căror lucrări de execuție au fost demarate pe parcursul acestui an. Tocmai a fost inaugurată, cu ocazia începerii noului an universitar, clădirea



Institutul de Pneumoftiziologie "Marius Nasta", București

"Mihai Eminescu" din cadrul Academiei de Studii Economice din București. Proiectul de consolidare, reabilitare și modernizare a acestui edificiu-simbol al Academiei de Studii Economice reprezintă un pas important în direcția valorificării și modernizării infrastructurii educaționale din Capitală. Lucrările au avut ca obiectiv crearea unui spațiu modern și sigur, conform standardelor europene, dedicat studenților și cadrelor didactice. Campusul educațional integrat cu bazin olimpic din sectorul 4 reprezintă un proiect pionier pentru învățământul din România. Acesta include facilități de cele mai înalte standarde pentru toate grupele de vârstă, promovând o dezvoltare sănătoasă a copiilor. În cadrul complexului sunt proiectate creșă, grădiniță, școală, cămin, săli de sport, terenuri de sport și un bazin olimpic conform standardelor Federației Internaționale de Înot (FINA), destinat găzduirii competițiilor internaționale. De asemenea, dispune de bazin semiolimpic, parcare subterană și amenajări exterioare contemporane.

Lucrările de realizare a celor două cămine studentești aparținând Universității de Vest, beneficiind de finanțare din fonduri europene, situate în comuna timișeană Ghiroda, au început în această toamnă. Proiectul dedicat studenților marchează un pas important în dezvoltarea infrastructurii educaționale din regiune. Cu o finanțare în valoare de 88,6 milioane de lei, prin Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR), proiectul realizat de CDS generează viziunea unor spații de cazare moderne, eficiente și adaptate stilului de viață actual al studenților. Volumetria celor două cămine

este în acord cu tendințele arhitecturii contemporane, cu un limbaj formal clar, proporții echilibrate și un raport funcțional armonios între spațiile private și cele comune. La finalizarea lucrărilor, prevăzută într-un termen de 12 luni, ansamblul va pune la dispoziție 324 de locuri de cazare într-un cadru gândit pentru studiu, relaxare și interacțiune. Fiecare clădire va include săli de lectură, zone de co-working, spații multifuncționale pentru activități sportive și recreative, terase exterioare, precum și facilități pentru mobilitate - parcări pentru biciclete și autovehicule. Având o suprafață desfășurată totală de peste 10.500 mp, proiectul aduce o contribuție arhitecturală semnificativă la extinderea și modernizarea campusului universitar timișorean, oferind spații de calitate activităților educaționale.



O viziune durabilă pentru comunități

Fiecare proiect realizat de CDS este gândit pentru a răspunde nu doar cerințelor tehnice și funcționale, ci și nevoilor sociale, economice și de dezvoltare ale comunităților pe care le deservește. Prin proiectarea lucrărilor de modernizare și extindere a aeroporturilor, unităților medicale și infrastructurii educaționale, compania consolidează standardele de excelență în domeniul proiectării și contribuie la crearea unei valori durabile pentru societate.

Această viziune integrată reflectă angajamentul ferm al CDS față de inovație, sustenabilitate și implementarea celor mai bune practici profesionale, oferind soluții eficiente, sigure și adaptate nevoilor viitorului. ■



Academia de Studii Economice, București

Piața construcțiilor reprezintă 8% din PIB și a crescut cu 58% față de 2019



Sectorul construcțiilor din România reprezintă aproape 8% din PIB în ultimele patru trimestre - cea mai mare pondere din întreaga Uniune Europeană, arată datele Eurostat analizate de Colliers. Nivelul este semnificativ peste media de 5% a celor 27 de state membre și confirmă rolul tot mai important al construcțiilor în economia locală. În plus, România a înregistrat a doua cea mai rapidă creștere a activității din construcții din Uniunea Europeană în perioada post-pandemie, potrivit consultantilor Colliers, care consideră că această evoluție reflectă ritmul alert al transformărilor prin care trece sectorul. Totuși, consultantii atrag atenția că volatilitatea recentă este un semn mai puțin prielnic, întrucât sugerează existența unor condiții care pot afecta rezultatele companiilor și viabilitatea lor pe termen lung. Chiar dacă sectorul construcțiilor rămâne unul dintre motoarele economiei, provocările nu lipsesc, incertitudinile economice și dificultățile bugetare fiind resimțite tot mai puternic, atât în zona rezidențială, unde dezvoltatorii privesc cu prudență o posibilă scădere a cererii, cât și în proiectele de infrastructură, unde întârzierile la finanțare și problemele de absorbție a fondurilor europene încetinesc ritmul lucrărilor.

În acest context, obiectivul anunțat la începutul anului, de a inaugura între 200 și 300 km de autostrăzi, pare tot mai greu de atins. Într-un scenariu optimist, consultantii Colliers estimează că România ar putea ajunge la aproximativ 100 km finalizați până la sfârșitul anului. "Faptul că anul trecut am avut inaugurări de autostrăzi comparabile, proporțional, cu ritmul de construcție al Chinei, iar anul acesta asistăm din nou la o frână puternică, este un semnal îngrijorător pentru companiile din domeniu. Statul trebuie să țină cont că industriei i-au fost necesari câțiva ani pentru a-și accelera ritmul, a-și forma echipe și a-și construi capacitățile necesare pentru proiecte de anvergură. O nouă încetinire ar însemna pierderea acestui avans, cu efecte în lanț asupra investițiilor și dezvoltării economice, inclusiv în industrii conexe, precum cea logistică sau industrială", subliniază Silviu Pop, Director CEE & Romania Research în cadrul Colliers.

Consultantul Colliers atrage atenția că există temeri reale în piață privind stabilitatea cash-flow-urilor și a posibilităților întârzieri la plată, pe fondul încetirii activității economice, dar mai ales al problemelor legate de atragerea fondurilor europene din PNRR. Pentru a contracara posibile dificultăți pe termen scurt, au apărut soluții din partea băncilor, dar dacă problemele devin structurale și se răspândesc, vor fi mult mai greu de rezolvat, avertizează Alexandru Atanasiu, Board Member & Head of Construction Services în cadrul Colliers.

În primele opt luni ale anului, volumul lucrărilor ingineresti, care include în principal proiecte de infrastructură, dar și investiții majore precum spitale sau stadioane, a crescut cu aproximativ 12% față de aceeași perioadă din 2024. În paralel, lucrările la clădiri rezidențiale au avansat cu 10%, iar cele la clădiri nerezidențiale, precum birouri sau spații comerciale, au înregistrat un plus de 6%.



Prima Development începe lucrările la faza a doua a ansamblului Prima Astera

Prima Development Group, dezvoltator imobiliar cu 20 de ani de experiență și proiecte premiate internațional, demarează lucrările la faza a doua a ansamblului rezidențial Prima Astera, primul proiect high-end din vestul Capitalei, construit la standard nZEB. Noua etapă include un bloc cu 197 de apartamente, 234 de locuri de parcare și o grădiniță cu o suprafață de peste 600 mp utili pentru copiii viitorilor locatari și ai rezidenților zonei. Valoarea brută de dezvoltare pentru faza a doua a ansamblului se ridică la 30 de milioane de euro, iar livrarea este estimată pentru 30 noiembrie 2027. "Faza a doua a Prima Astera continuă viziunea noastră despre dezvoltarea acestei zone a Capitalei. Vorbim despre locuințe high-end, eficiente energetic, adaptate stilului de viață urban și conectate la nevoile reale ale



oamenilor. Grădinița privată pe care o vom integra în complex este o facilitate importantă pentru familiile cu copii, dar și un sprijin pentru echilibrul dintre viața personală și cea profesională. Echipa noastră integrată - de la arhitectură, la execuție - asigură aceeași rigoare și coerență în fiecare etapă de dezvoltare. Credem că a construi sustenabil înseamnă a fi orientați către nevoile reale ale oamenilor care vor numi aceste locuințe acasă", spune Adrian Stoichină, co-CEO Prima Development Group.

Ananda accelerează construcția proiectului său din Popești-Leordeni

Dezvoltatorul Ananda Group accelerează lucrările la faza a II-a ansamblului Ananda Residence, amplasat pe strada Biriuinței din Popești-Leordeni. Proiectul a obținut autorizația de construire în luna iulie 2025 și are un regim mediu de înălțime 2S+P+5E. Pentru două dintre imobilele noului complex, echipa de management are ambiția de a devansa termenele planificate, cu obiectiv de finalizare în 2026. "Avem experiență de peste 7 ani în dezvoltări imobiliare și vrem să facem dovada acestui aspect; ambiția noastră este să finalizăm lucrările mai repede decât planificarea inițială, pentru a le oferi noilor rezidenți căminul mult așteptat într-un timp optim. Ne angajăm să livrăm un standard mai bun de calitate decât cel perceput în mod tradițional pe piața imobiliară din zonă. Pentru noi, acest lucru înseamnă o atenție sporită la structură, la termoizolație și la finisaje", a declarat Atilia Ivacson, CEO al Ananda Group. Ritmul susținut al lucrărilor de construire confirmă dinamismul și eficiența echipei Ananda. Progresele majore în execuția structurii de beton armat (date octombrie 2025) confirmă atingerea unor etape esențiale la două dintre imobilele ansamblului (faza a II-a). Pe șantier, la finalul lunii octombrie 2025 se executa placa de beton armat peste etajul 1, iar la o altă clădire se lucra la stâlpii de deasupra parterului. Ritmul susținut al execuției reflectă progresul planificat, consolidând tranziția către etajele superioare, conform graficului stabilit pentru Ananda Residence II.



"Standardul de construire în Popești-Leordeni trece la un nou nivel. Față de prima fază a ansamblului rezidențial, în etapa actuală vom aduce îmbunătățiri semnificative la nivelul calității finisajelor, pentru a oferi un standard superior de confort și estetică. Respectăm noile norme de sustenabilitate, integrând tehnologii moderne: panouri fotovoltaice și stații pentru încărcarea mașinilor electrice. Pe lângă această aliniere la cerințele unei capitale europene, care susține soluțiile prietenoase cu mediul, vrem să demontăm percepția conform căreia dezvoltările din sudul capitalei sunt îndepărtate și inaccesibile", susține Cătălin Aniculaesei, Chief Revenue Officer al Ananda Group.

Studium Green și grupul Altex vor dezvolta un parc de retail de 200.000 mp în Jilava

Studium Green, companie din Cluj-Napoca specializată în dezvoltări imobiliare, deținută de antreprenorul Dorin Bob, a finalizat vânzarea unor terenuri din localitatea Jilava către grupul Altex și comerciantul de mobilă și decorațiuni mömax, parte a companiei austriece XXXLutz. Terenurile vor fi integrate într-un lot mai mare deținut de grupul Altex, urmând a constitui baza pentru dezvoltarea celui mai mare parc de retail din sudul Bucureștiului. Valoarea totală a tranzacțiilor realizate de Studium Green cu grupul Altex și mömax este de peste 17 milioane de euro. Studium Green rămâne parte din proiectul pentru dezvoltarea viitorului parc comercial, unde va dezvolta facilități HoReCa. De asemenea, peste drum de viitorul parc, Dorin Bob deține un teren de 23.000 mp, pentru care sunt analizate în prezent posibile facilități complementare. "Vom crea împreună, la doar 7 km de centrul Bucureștiului, un pol comercial pentru comunitățile din Jilava, Măgurele și zona de sud a Bucureștiului. Mă bucur că partenerii noștri au înțeles importanța acestei zone, situată pe axa strategică nord-sud, permițând dezvoltarea unui parc de retail sustenabil, dotat cu tehnologii moderne pentru generarea energiei și gestionarea resurselor. Parcul va integra și servicii medicale și educative, precum și facilități culturale și de divertisment, inclusiv avatic", a declarat Dorin Bob.

Viitorul parc de retail din localitatea Jilava va atinge o suprafață totală de 200.000 mp, fiind cel mai mare ansamblu de acest tip din sudul Bucureștiului. Dezvoltarea se va realiza atât pe terenul vândut de Studium Green, cât și pe terenurile alăturate, deținute de Altex.

Eren Grup începe lucrări de construcții la ELI Park 5 Buftea, dezvoltat pe 38.600 mp

Eren a demarat lucrările de construcție pentru ELI Park 5 Buftea, în parteneriat cu dezvoltatorul local ELI Parks. Proiectul este amplasat în zona de nord-vest a Bucureștiului, în Buftea, și marchează o nouă etapă în extinderea platformei industriale ELI Park, concepută pentru eficiență, flexibilitate și sustenabilitate. Contractul actual include ambele faze ale proiectului, însumând o suprafață totală construită de 38.600 mp. În prima etapă va fi ridicată o hală cu o arie de aproximativ 22.400 mp, cu finalizare estimată în mai 2026, iar în a doua fază, o clădire de circa 16.200 mp. "Prin acest proiect, ELI Park 5 Buftea răspunde cerințelor moderne ale companiilor din domenii diverse - de la retail și e-commerce, până la logistică și producție. Eren continuă astfel parteneriatul de succes cu ELI Parks, consolidându-și poziția ca antreprenor general de



încredere în dezvoltarea de spații industriale și logistice moderne", au transmis reprezentanții Eren Grup. Grupul de construcții Eren a încheiat anul 2024 cu o cifră de afaceri de circa 210 milioane de lei, determinată de implicarea, în calitate de antreprenor general, în execuția unor proiecte de construcții de mare complexitate. În primul trimestru din anul curent, compania a înregistrat venituri de aproximativ 42 milioane de lei, iar Victor Manda, Sales & Tendering Manager la Eren Group, preconizează o cifră de afaceri de 240 de milioane de lei pentru 2025. Printre obiectivele grupului Eren din perioada următoare se află continuarea creșterii nivelului de digitalizare și standardizare, dezvoltarea și consolidarea echipei, precum și stabilirea de parteneriate strategice. În portofoliul companiei sunt incluse importante proiecte industriale, precum hala de producție și depozitare Continental Brașov, fabrica de produse lactate Olympia, Millenium Logistic Park, lucrări civile - Greenfield 2 Băneasa, bazinul olimpic de înot Brașov -, dar și comerciale, precum showroomul Ipo Mogoșoaia sau Suceava Shopping City.



Ness Proiect construiește noul spital de psihiatrie pediatrică al Fundației Metropolis

Fundația Metropolis anunță începerea lucrărilor de construcție a primei Clinici de Psihiatrie Pediatrică moderne din România, în cadrul Spitalului "Prof. Dr. Alexandru Obregia". Proiectul, estimat la peste 16,5 milioane de euro, reprezintă cea mai amplă investiție filantropică dedicată sănătății mintale a copiilor și adolescenților. Noua clădire, cu o suprafață utilă de 3.900 mp și structură S+P+4E, va include saloane moderne concepute pentru siguranța și confortul pacienților, cabinete medicale, săli de terapie ocupațională și VR, spații senzoriale și educaționale, dar și zone de socializare adaptate copiilor și adolescenților. În plus, va fi integrată și o secție specială pentru tratarea dependențelor de substanțe interzise în rândul adolescenților. "Această investiție nu înseamnă doar ridicarea unor ziduri. Ea reflectă un angajament profund pentru oferirea unui act medical de calitate, centrat pe evaluarea multidisciplinară și pe intervenții terapeutice integrate - psihologice,

psihiatrice, educaționale și sociale - într-un domeniu vital precum psihiatria pediatrică", a declarat dr. Florina Radu, Șefa Secției de Psihiatrie Pediatrică de la Spitalul Obregia.

Într-un context în care sistemul public de sănătate nu reușește să răspundă nevoilor reale ale copiilor și adolescenților, implicarea societății civile devine esențială. "Punem piatra de temelie a celui mai important proiect al Fundației Metropolis. Nu construim doar o clădire, ci un viitor. Este o promisiune pentru mii de copii și familii care au nevoie disperată de ajutor. Este misiunea vieții mele și sunt recunoscător tuturor celor care fac posibil acest moment", a spus Codin Maticiu, Președintele Fundației Metropolis.

Cea mai mare parte a finanțării a fost asigurată de Allianz Țiriac Asigurări, sponsor principal al proiectului, printr-o contribuție de 1,3 milioane de euro. Proiectul are termenul de finalizare prevăzut în anul 2027.



WDP Park dezvoltă un centru de distribuție de 32.000 mp pentru FAN Courier

WDP a început dezvoltarea unui centru de distribuție de aproximativ 32.000 mp în WDP Park București - Ștefănești pentru FAN Courier Group. Investiția, în valoare de aproximativ 22 milioane de euro, va fi realizată prin valorificarea terenurilor din rezerva WDP din nordul Bucureștiului, cu un randament preconizat în linie cu obiectivele companiei. Lucrările vor demara la începutul anului 2026, cu termen de finalizare programat în cursul aceluiași an. Spațiul va fi închiriat pe termen lung, printr-un contract triple-net fix, pe 10 ani. "Prin acest proiect, WDP își consolidează relația cu FAN Courier Group și își extinde prezența în nordul Capitalei. Dezvoltarea este perfect aliniată cu strategia noastră de tip cluster și beneficiază de o locație optimă, cu conectivitate excelentă. Odată cu această extindere, prima fază a parcului este acum complet finalizată, subliniind cererea susținută pentru spații logistice moderne", a declarat Jeroen Biermans, Country Manager WDP România. Cu o suprafață închirială de peste 400.000 mp, WDP Park București - Ștefănești a devenit, în mai puțin de un deceniu, cel mai mare cluster din portofoliul WDP. Compania se concentrează acum pe extinderea în continuare a acestuia, prin achiziții de noi terenuri. Rezervele strategice de teren reprezintă baza pentru extinderi viitoare și creștere sustenabilă, în deplină concordanță cu strategia pe termen lung a WDP. În cadrul actualului WDP Park București - Ștefănești, a fost deja prevăzut un potențial suplimentar de extindere de 30.000 mp pentru clienți existenți. La nord de acest parc, a început dezvoltarea unui nou parc, cu un prim proiect de aproximativ 54.000 mp destinat companiei Action.



Terratest și Popp & Asociații se implică în construcția RIVUS Cluj-Napoca

Două companii de renume în domeniul ingineriei geotehnice, Terratest Geotehnic SA și Popp & Asociații Inginerie Geotehnică, se implică în pregătirea construcției centrului comercial RIVUS din Cluj-Napoca, parte a ansamblului mixed-use dezvoltat de IULIUS și Atterbury Europe și una dintre cele mai mari investiții aflate în derulare în România. Potrivit informațiilor transmise de Popp & Asociații, echipa de inginerie geotehnică a firmei asigură asistență tehnică pe șantier. "Echipa Inginerie Geotehnică asigură asistență tehnică pe șantier pentru proiectul Rivus Mall. Suntem prezenți constant pe teren pentru a asigura suport tehnic de specialitate la unul dintre cele mai ample proiecte comerciale din Cluj. Vizitele periodice și intervențiile prompte ne permit să adaptăm soluțiile la situațiile neprevăzute apărute în execuție și să optimizăm detaliile tehnice în condiții complexe de teren. Prin colaborare strânsă cu echipa de șantier, contribuim la menținerea ritmului lucrărilor și la implementarea corectă a soluțiilor proiectate, pentru un rezultat pe măsura anvergurii acestui proiect", au transmis reprezentanții Popp & Asociații. Pe șantier, compania Terratest Geotehnic, lider în execuția de fundații speciale și îmbunătățire a terenului, are mobilizate 8 utilaje de piloți și alte două pentru pereți mulați. Terratest este responsabilă de realizarea fundațiilor pentru acest proiect de anvergură.

Conform dezvoltatorului, grupul IULIUS, proiectul RIVUS va fi dezvoltat în următorii 3 ani, pe platforma fostei platforme CUG (Combinatul de Utilaj Greu), urmând a avea, la finalizare, o suprafață de retail de circa 142.000 mp. În 2025, proiectul a primit o finanțare sindicalizată acordată de patru instituții creditoare: Erste Bank, BCR, BERD și BRD, cu o valoare de 400 de milioane de euro. "Suntem în etapa finală de obținere a autorizațiilor de construire, iar concomitent am realizat lucrările de pregătire. Până la sfârșitul anului vom finaliza demersul de conservare a clădirii simbol pentru fosta platformă industrială - clădirea de cărămidă - care va integra funcțiuni mixte, de birouri și servicii", a declarat Sorin Guttman, Project Manager, RIVUS.

RIVUS Cluj-Napoca este un demers de reconversie urbană a unui areal de tip brownfield de peste 14 hectare într-o atracție regională, fiind personalizat pe așteptările și nevoile comunității și ale orașului. Este un demers sustenabil, conceptul fiind realizat de prestigiosul birou internațional de arhitectură UNStudio, pe o direcție care pune în valoare râul Someș, făcându-l accesibil pentru public, și care integrează întreaga zonă fost industrială cu orașul, ca pol de dezvoltare urbană.



Lucrările la noua etapă de construcții la SRU Iași încep în acest an

Lucrările de construcție a clădirii SRU Iași vor începe până la sfârșitul acestui an, a anunțat Mihai Chirica, primarul Iașului. În cursul zilei de 30 octombrie, după vizita în teren, sediul Primăriei Municipiului Iași a găzduit semnarea protocolului preluării de către compania câștigătoare a licitației de lucrări a amplasamentului din zona Moara de Vânt, locul unde va fi construită noua unitate medicală. "Concret, în perioada următoare companiile asociate care au câștigat licitația de lucrări vor realiza organizarea de șantier, urmând ca până la sfârșitul acestui an să demareze, efectiv, lucrările. Sunt direct interesat de finalizarea acestei investiții, în condițiile în care orașul nostru a pus la dispoziție statului român terenul pe care va fi realizată această unitate medicală strategică și în condițiile în care ne-am angajat pentru realizarea investițiilor conexe, care vor fi efectuate etapizat", a transmis Mihai Chirica.

În luna octombrie, Agenția Națională pentru Dezvoltarea Infrastructurii de Sănătate (ANDIS) a semnat contractul de lucrări (Pachetul 2) pentru construcția SRU Iași, cu asocierea de constructori care a câștigat licitația, respectiv CCN Altyapı Yatırımları ve İnşaat AŞ (lider) - Rotary Construcții Mentenanță - CCN Yatırım Holding AŞ - Bedamiro Holding Parcări Construct. Din echipa de proiect fac parte și subcontractanții Dacorom Grup, DZ Medicale, UTI Construction and Facility Management, Supermedical, KONE Ascensorul, Muzeul Național Brukenthal, Pirotehnice OSB, SBR Soletanche Bachy Fundații, Geotesting CI și CCN International.

Valoarea de atribuire este de 1,7 miliarde lei (fără TVA), iar constructorii vor avea la dispoziție 44 de luni pentru finalizarea lucrărilor, de la emiterea ordinului pentru începerea acestora. "I-am asigurat pe antreprenorii care vor lucra în următorii ani pentru edificarea unității medicale de tot sprijinul și colaborarea Primăriei Municipiului Iași, subliniind necesitatea faptului că SRU Iași trebuie finalizat la timp, așa cum prevede contractul semnat și asumat de antreprenori", a mai precizat Mihai Chirica.

Noul spital va avea șapte niveluri (S+P+5E), 850 de paturi, 20 de săli de operație și circa 3.000 de angajați. Unitatea va avea o amprentă la sol de circa 28.000 mp și o suprafață desfășurată de 149.000 mp. Spitalul va fi unul "verde" (clădire nZEB), cu 9.600 de panouri fotovoltaice, 39.500 mp de spații verzi și 1.500 de locuri de parcare. Costul pentru dezvoltarea SRU Iași este estimat la peste 3,2 miliarde lei (circa 668 milioane de euro), finanțarea provenind din fonduri europene, un împrumut de la Banca Europeană de Investiții și de la bugetul de stat.

Supervizarea lucrărilor de construcții este asigurată de asocierea Tecnic Consulting Engineering Romania (lider) - Tümas Türk Mühendislik Müşavirlik ve Müteahhitlik AŞ, valoarea contractului fiind de aproape 37 milioane de lei. Proiectarea SRU Iași a fost realizată de asocierea formată din companiile Studio Altieri SpA (lider), Proiect Consulting Iași, Italconstruct SpA, Steam SR, K-Box Construction Design și Rheinbrücke SRL.



Compa SA lansează faza a II-a a ansamblului Arsenal Residence

Compa SA, printre cei mai mari producători de componente auto din România, cu capital autohton, anunță etapa a II-a a proiectului Arsenal Residence, pe care îl dezvoltă în centrul Sibiului, lângă parcul Sub Arini. Investiția totală va depăși 30 milioane de euro, confirmând strategia companiei de diversificare a portofoliului și de implicare activă în dezvoltarea urbană a orașului. Cu o suprafață totală de 29.702 mp, Arsenal Residence va fi dezvoltat în trei etape. Prima este deja finalizată și cuprinde patru clădiri cu câte 10 apartamente fiecare. A doua fază este deja vândută în proporție de 30% și include patru clădiri cu câte 17 apartamente, alături de trei spații comerciale. A treia etapă, aflată în proiectare, va adăuga ansamblului o zonă rezidențială suplimentară și clădiri de birouri moderne. Faza a II-a a dezvoltării include realizarea a 68 de apartamente cu 2, 3 și 4 camere, inclusiv tip penthouse, completate de spații comerciale la parter, ce vor deservi ulterior diverse funcțiuni de servicii sau comerț configurate potrivit cererii pieței. Ansamblul dispune de parcări subterane și supraterane cu acces prin lift, iar poziționarea centrală oferă rezidenților acces rapid la școli, grădinițe, facilități sportive și spitale. Un element distinctiv al proiectului este piața urbană care creează o tranziție armonioasă între spațiul verde al parcului Sub Arini și zona rezidențială, oferind un cadru plăcut pentru locuire. În plus, ea este concepută ca un spațiu de relaxare și socializare ce completează zona parcului și aduce un plus de coerență și atractivitate ansamblului.

"Intrarea Compa pe piața imobiliară prin lansarea Arsenal Residence marchează un pas strategic pentru compania noastră. Ne dorim să contribuim la dezvoltarea urbană a Sibiului, oferind locuințe premium într-o zonă unică, în imediata apropiere a parcului Sub Arini. Este o investiție pe termen lung, prin care demonstrăm încrederea noastră în potențialul economic și rezidențial al orașului", a declarat Dan Băiașu, CEO Compa SA.

The Concept este vânzător oficial pentru Arsenal Residence.

Elena MITEA

AKTOR

FORȚA, EVOLUȚIEI



Lider regional în construcții,
energie, imobiliare,
PPP și concesiuni,
și facility management

www.aktor.gr

AKTOR

București pe calea sustenabilității: mobilitate, spații verzi și digitalizare

Primăria Generală a Municipiului București desfășoară în această perioadă o serie de proiecte strategice menite să transforme Capitala într-un oraș modern, sustenabil și bine conectat. Prioritatea absolută rămâne finalizarea noului Plan Urbanistic General (PUG), reprezentând un instrument esențial pentru dezvoltarea coerentă a orașului, adaptat realităților actuale și nevoilor locuitorilor. În paralel, administrația municipală pune accent pe modernizarea infrastructurii de transport și a sistemului de termoficare, pe extinderea și reabilitarea liniilor de tramvai, dar și pe dezvoltarea de piste pentru biciclete și spații pietonale de calitate. Proiectele majore, precum Trenul Metropolitan sau reabilitarea podurilor și pasajelor, sunt implementate în strânsă colaborare cu primăriile de sector și cu autoritățile centrale, iar digitalizarea proceselor urbanistice constituie o componentă strategică pentru eficiența administrativă și transparența decizională. În același timp, instituția investește în reamenajarea zonelor centrale, extinderea străzilor pietonale și reconversia fostelor zone industriale, cu scopul de a revitalizeza orașul și a crea un mediu urban atractiv, sigur și accesibil.

- Care sunt prioritățile actuale ale administrației municipale în ceea ce privește dezvoltarea urbanistică a Bucureștiului?

- Prioritatea absolută este finalizarea noului Plan Urbanistic General, fără de care nu putem avea o dezvoltare coerentă și predictibilă. Bucureștiul are nevoie de reguli clare, respectate de toți, pentru ca dezvoltarea să fie sustenabilă. După 25 de ani în care am funcționat pe baza unui plan elaborat între 1997-2000, Bucureștiul are nevoie urgentă de reguli clare și adaptate realităților actuale. Fără un nou PUG, asistăm la dezvoltări haotice, blocuri ridicate în cartiere de case sau presiuni pe infrastructura edilitară. Pe termen mediu și lung, ne dorim un oraș predictibil, sustenabil și bine conectat, în care spațiul public, mobilitatea și zonele rezidențiale sunt în echilibru. În paralel, lucrăm la marile proiecte de infrastructură - modernizarea sistemului de termoficare, reabilitarea liniilor de tramvai, reorganizarea traficului și crearea de benzi unice, dar și investiții în spații sportive și culturale, cum este Patinoarul Flamaropol. Privim spre un oraș funcțional și coerent, capabil să răspundă nevoilor prezentului și să creeze premisele unei vieți sustenabile pentru generațiile viitoare.

- Cum evoluează elaborarea noului PUG al Capitalei?

-Procesul de actualizare a Planului Urbanistic General este în desfășurare, după o perioadă considerabilă de la elaborarea versiunii actuale. Noul document va integra o viziune actualizată de dezvoltare urbană, fundamentată pe principiile sustenabilității și coerenței teritoriale. Este o muncă complexă, cu specialiști din diverse domenii implicați - urbanism, mobilitate, infrastructură, mediu - pentru a asigura un cadru coerent și legal.

- Care sunt cele mai importante proiecte de infrastructură rutieră, feroviară sau de mobilitate urbană aflate în desfășurare sau în faza de planificare în acest moment?



Stelian Bujduveanu (36 de ani)

Funcția/ Instituția: primar general, București;

Experiență profesională: 10 ani în administrația locală.

- În acest moment avem câteva direcții majore, reprezentate de:

- trenul metropolitan - proiect vital care va lega Capitala de localitățile din jur, reducând traficul rutier;
- extinderea liniilor de tramvai și reabilitarea celor existente - avem deja șantiere active pe bulevardele Expoziției, Chișinău și Basarabia, Barbu Văcărescu etc.;
- benzile unice pentru transportul public - înființăm alți 10,5 km, pentru ca transportul în comun să fie mai rapid și mai eficient;
- modernizarea infrastructurii rutiere - consolidăm podurile și pasajele (Băneasa, Lujerului, Obor, Constanța etc.);
- Masterplanul Velo - am aprobat strategia și ne concentrăm pe implementarea celor peste 500 de km de piste pentru biciclete;
- achiziționarea de noi mijloace de transport în comun: 250 de tramvaie și 100 de troleibuze, cu fonduri europene;
- transformarea pietonală a unor zone-cheie ale orașului și reamenajarea lor;
- susținerea realizării drumurilor radiale, ce vor degreva o parte din traficul ce în prezent tranzitează Bucureștiul, prin strânsă colaborare cu Ministerul Transporturilor și cu sectoarele orașului;
- crearea de noi parcuri publice și eliberarea trotuarelor de mașini - chiar dacă este o măsură contestată pe termen scurt, pe termen lung va contribui semnificativ la creșterea calității spațiului urban. Prioritizăm fluidizarea traficului prin reducerea cotei modale a deplasărilor cu vehiculul personal. Pentru a putea obține acest lucru, îmbunătățim calitatea transportului în comun, creăm rute sigure pentru deplasările cu bicicleta și spații pietonale de bună calitate ce vor încuraja traficul pietonal. Pe termen scurt, aceste proiecte pot aduce un anumit disconfort, firesc în perioada lucrărilor, însă pe termen mediu și lung ele vor transforma vizibil mobilitatea și calitatea vieții în oraș.

- Cum cooperează Primăria Generală cu primăriile de sector și cu autoritățile centrale?

-Relația de lucru dintre Primăria Capitalei și primăriile de sector s-a maturizat - astăzi procesele sunt mai

clare, comunicarea mai bună și rezultatele mai vizibile în oraș. De exemplu, lucrăm alături de Primăria Sectorului 2 la Patinoarul Flamaropol. Alte proiecte realizate în comun vizează reamenajarea unor străzi importante precum Grivița, transformarea zonei Amzei într-una pietonală, precum și alte proiecte de infrastructură - strada Biharia, Nodul Petricani, Podul Băneasa, Podul Constanța etc. La fel de bine colaborăm și cu Sectorul 6, oferind sprijin pentru implementarea proiectelor bune pe care le derulează, cu obținerea avizelor și autorizațiilor de care au nevoie, așa cum facem și cu celelalte primării. În ceea ce privește autoritățile centrale, suntem în contact permanent. Aceasta este o perioadă foarte importantă pentru dezvoltarea Bucureștiului, întrucât este în derulare procesul de obținere a finanțării nerambursabile, în special pe zona de transport public și termoficare. Așa cum știți, în acest moment bugetul Primăriei Capitalei este limitat, astfel încât parteneriatul, buna coordonare și atragerea fondurilor structurale rămân cheia dezvoltării orașului.

- Ce strategii aveți pentru revitalizarea zonelor centrale și reconversia fostelor zone industriale?

- În zonele centrale, punem accent pe recuperarea spațiului public pentru oameni - transformări pietonale, trasee pentru biciclete, aprobate prin Masterplan, spații verzi și zone de relaxare. Zonele industriale prezintă o anumită complexitate, mai ales din cauza faptului că sunt foarte fragmentate din punct de vedere cadastral. De aceea, reconversia lor este unul dintre elementele studiate în cadrul PUG sau vor face obiectul unor documentații de urbanism dedicate.

- Cum se poziționează Bucureștiul în privința digitalizării proceselor urbanistice?

- În prezent se actualizează Baza de Date Unică (BDU). Deja aplicația UrbOnline a fost actualizată prin proiectul de actualizare PUG, însă beneficiile se vor vedea odată cu finalizarea procedurii de actualizare BDU - estimat a se încheia în iunie 2026. Urmărim ca toate informațiile relevante pentru dezvoltarea urbană să fie georeferențiate și disponibile atât publicului, cât și specialiștilor. Urmărim migrarea modului de lucru pentru documentațiile de urbanism în documente cu extensia "gis", în conformitate cu prevederile legale, și digitalizarea a cât mai multor procese. S-au făcut pași către automatizarea emiterii certificatului de urbanism de informare și avem protocoale cu ANCPPI pentru corelarea bazelor de date. Procesul de digitalizare a urbanismului este unul complex, amplificat în cazul Bucureștiului de particularitățile cadrului administrativ și de numărul ridicat de instituții competente pe teritoriul său.

- Ce mesaj transmiteți investitorilor și dezvoltatorilor?

-Mesajul este limpede: susținem investițiile responsabile, bazate pe legalitate, transparență și stabilitate. Bucureștiul evoluează prin parteneriate responsabile, capabile să echilibreze interesul public cu dinamica mediului privat. Obiectivul nu este doar creșterea, ci calitatea dezvoltării - pentru a avea un oraș european, coerent și viabil. (O.V.Ș.)

PORR România: Portofoliu de 331 milioane euro și orientare către digitalizare



În condițiile în care piața locală a construcțiilor traversează o etapă de transformare accelerată, influențată de digitalizare, tehnologii moderne și standarde internaționale de interoperabilitate, Mario Proell, CEO PORR România, subliniază că adoptarea openBIM, a sistemelor Machine Control, a scanării 3D cu drone și a platformelor de analiză a datelor a transformat modul de execuție și monitorizare a proiectelor. Digitalizarea nu înseamnă doar viteză și productivitate, ci și consistență, predictibilitate și transparență în gestionarea lucrărilor complexe. PORR România integrează aceste tehnologii în toate fazele proiectelor, de la proiectare la execuție și operare, cu un accent puternic pe interoperabilitate și colaborare. Portofoliul companiei include proiecte majore de infrastructură - autostrăzi, porturi, linii de tramvai și parcuri eoliene, iar investițiile continue în echipamente, drone și utilaje inteligente consolidează competitivitatea companiei. Strategia PORR pentru perioada următoare vizează digitalizarea completă a proceselor, creșterea calității lucrărilor și formarea continuă a echipelor pentru a răspunde provocărilor sectorului de profil din România.



Mario Proell

Funcția/Firma: CEO, PORR România;
Experiență profesională: 18 ani pe piața construcțiilor din România.

vorba despre a ne enumera proiectele de referință. Nu din motivul că unele ar fi mai importante pentru noi decât altele, ci pentru a ne încadra în limitele de spațiu ale publicațiilor. Această constatare este un motiv de bucurie și de mândrie pentru noi, deoarece ea înseamnă, dincolo de cifre ori de numărul de caractere, contribuția noastră la realizări remarcabile pentru viitorul României. 2025 a fost anul în care am finalizat proiecte importante precum D.A.N.U.B.E. - Rețea de acces la Dunăre - deblocarea circulației în Europa prin dezvoltarea în România a unei infrastructuri de porturi TEN-T de înaltă calitate în condiții economice optime - Port Giurgiu. Acest proiect are o însemnătate aparte pentru noi, dat fiind că este primul port construit de la zero de PORR în România.

Este și anul în care continuăm, cu profesionalismul și seriozitatea pe care ni le cunoașteți deja, proiecte precum: Autostrada Sibiu - Pitești Lot 4 km (81+900 - km 91+76); sistematizarea suprafeței de mișcare a AIHCB în vederea creșterii capacității operaționale și asigurării conformării cu prevederile Regulamentului 139/2014 - Etapa I; construire terminal multimodal cu platformă portuară, anexe tehnice, împrejurimi, rețele edilitare exterioare, bransamente la rețele edilitare și organizare de șantier în zona de dezvoltare D pe MOL II-S Port Constanța Sud.

Acesta este și anul care a marcat demararea lucrărilor la loturile de tramvai 1 (18 km, cel mai lung lot din proiectul Primăriei Capitalei) - "Reabilitare sistem rutier pe Bd. Th. Pallady, Bd. 1 Decembrie 1918, Bd. Basarabia, Calea Călărășilor, Bd. Cornelii Coposu, inclusiv Bucla Complex Titan", și 11 - "Reabilitare sistem rutier pe Bulevardul Expoziției, Strada Aviator Popișteanu, Strada Puțul lui Crăciun, Strada Dornei și Strada Clăbucet", precum și participarea noastră la construcția unuia dintre cele mai mari parcuri eoliene onshore din Europa în județul Buzău, Vifor 2. Suntem mobilizați în echipă completă și pregătiți de începerea lucrărilor la varianta ocolitoare Bufta. Dintre proiectele recent încredințate fac parte Școala verde Bufta, dar și Reabilitarea liniei feroviare Craiova - Drobeta-Turnu Severin -

Caransebeș, lot 5. Portofoliul de proiecte al companiei în acest an se ridică la valoarea de 1,682 miliarde lei sau aproximativ 331,5 milioane de euro.

- Care a fost cifra de afaceri a companiei în primele nouă luni ale acestui an și ce estimări aveți pentru 2025?

- Întregul context din ultima perioadă, marcat de instabilitatea politică la nivel local, evenimentele geopolitice turbulente și deficitul bugetar ridicat, tradus prin reducerea surselor de finanțare pentru proiecte publice, s-a soldat și cu repercusiuni economice reflectate în toate domeniile de activitate. În cel al construcțiilor, am remarcat și noi o scădere semnificativă a volumului de proiecte licitate pe care le considerăm de interes, dar și întârzierea din partea beneficiarilor publici a începerii unor proiecte deja atribuite. Toți factorii menționați s-au reflectat în activitatea noastră printr-o cifră de afaceri simțitor mai redusă comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Până la finalul anului 2025, ne așteptăm la o scădere a cifrei de afaceri cu până la 25% față de anul precedent.

- Ce investiții aveți planificate în perioada următoare?

- Spiritul de pionierat este unul dintre principiile fundamentale ale PORR, iar echipa noastră lucrează de câțiva ani la implementarea unor tehnologii inovatoare în construcții, utilizate deja în numeroase proiecte. Acest demers a presupus investiții constante în echipamente de ultimă generație - precum drone și utilaje de construcție dotate cu senzori de măsurare și monitorizare - investiții pe care intenționăm să le continuăm într-un ritm susținut, digitalizarea reprezentând umbrela sub care ne dezvoltăm strategia pentru viitor. Dincolo de calitatea lucrărilor, respectarea bugetelor și devansarea termenelor de execuție, suntem recunoscători și apreciați pentru tehnologiile inovatoare pe care le utilizăm. Prezența noastră pe scena digitalizării mondiale a sectorului construcțiilor a fost confirmată la finalul anului trecut prin obținerea unui prestigios premiu în finala competiției internaționale openBIM Awards, care a validat efortul investițional al companiei în domeniul inovației digitale. De asemenea, investim anual în utilaje de construcții și echipamente de producție (asfalt, betoane etc.), pentru a răspunde atât nevoilor operative, cât și celor strategice ale companiei. Continuăm, totodată, să investim în dezvoltarea profesională a colegilor noștri și ne asigurăm că învățăm cât mai mult unii de la ceilalți, având în vedere varietatea de proiecte pe care le executăm. În felul acesta, echipele noastre se pot adapta ușor la orice provocare cu care ne confruntăm. Ca mențiune cu caracter general, aș preciza că investim întotdeauna atât cât este necesar pentru a ne atinge eficient obiectivele operative, de ESG și de digitalizare care, odată stabilite, nu sunt "negociabile", iar pentru investiții strategice (capacități de producție, spre exemplu) ne facem un business plan bine documentat, care ia în calcul și riscurile potențiale cunoscute. **(O.V.Ș.)**


- Cum vă aliniați trendurilor din construcții? Care este impactul digitalizării și al noilor tehnologii în companie?

- Ne menținem conexați permanent la tendințele și inovațiile din industrie prin participarea activă la conferințe, competiții și parteneriate strategice, precum colaborarea cu buildingSMART România. Aceste contexte ne oferă acces direct la exemple de bune practici, la schimb de know-how cu experți internaționali și la cele mai recente direcții în digitalizarea construcțiilor și implementarea standardelor openBIM. Digitalizarea a avut un impact major asupra modului în care derulăm proiectele, ducând la optimizarea fluxurilor de lucru și la o integrare mai eficientă a datelor. Folosim unele și platforme care comunică perfect între ele - de la soluții openBIM și sisteme Machine Control, până la analiza inteligentă a datelor prin PowerBI. Rezultatul este un proces de construcție mai transparent, mai predictibil și mai ușor de monitorizat în timp real. Credem că digitalizarea și standardizarea proceselor vor redefini modul în care se proiectează, se construiește și se gestionează infrastructura în România. Compania PORR își propune să aibă un rol activ și constructiv în această transformare. Prin intermediul asociației BIMTECH România, am contribuit direct la elaborarea cerințelor BIM pentru un proiect major de infrastructură, încorporând experiența acumulată în ultimii ani. Prin astfel de inițiative colective, dorim să generăm un impact pozitiv asupra întregului sector - accelerând adoptarea tehnologiilor moderne și creșterea calității construcțiilor.

- Care sunt principalele proiecte la care lucrați și ce proiecte ați contractat în 2025?

- Ne bucurăm să constatăm, de fiecare dată când ni se adresează această întrebare, că avem nevoie de un adevărat proces de preselecție atunci când vine

CJ Botoșani conturează viitorul județului prin infrastructură și proiecte verzi

 Într-un județ aflat la granița de nord de țară, unde istoria și tradiția se împletesc cu nevoia acută de modernizare, Consiliul Județean Botoșani încearcă să redeseneze harta dezvoltării regionale prin investiții strategice în infrastructură, energie și servicii publice. Sub conducerea președintelui Valeriu Iftime, administrația județeană își propune să transforme izolarea geografică într-un avantaj competitiv, valorificând poziția de poartă între România, Republica Moldova și Ucraina. Drumurile expres care ar urma să conecteze Botoșaniul de marile artere europene (A7 și A8), proiectele energetice verzi și planurile de dezvoltare a parcurilor industriale conturează o viziune ambițioasă pentru un județ cu potențial logistic, agricol și eolian semnificativ. În pofida provocărilor legate de finanțare și de capacitatea constructorilor de a duce la bun sfârșit lucrările începute, direcția este clară: atragerea fondurilor europene, modernizarea infrastructurii de transport și consolidarea serviciilor publice devin pilonii unei dezvoltări durabile. În jurul acestor obiective, Consiliul Județean Botoșani încearcă să coaguleze energiile administrațiilor locale, ale mediului de afaceri și ale comunităților, într-un efort comun de a aduce Botoșaniul mai aproape de Europa - nu doar geografic, ci și economic și social.

- Care sunt cele mai importante proiecte de infrastructură aflate în derulare în județ și ce impact preconizați că vor avea asupra dezvoltării economice locale?

- Din păcate, nu avem foarte multe proiecte majore care să aducă un impact imediat. Cel mai relevant ar fi drumul expres Botoșani - Aeroportul Salcea, aflat în faza de proiectare și care ar putea deschide perspective importante pentru conectivitatea județului. Un alt proiect este Drumul Vămii, care va lega Botoșani de Săveni și, mai departe, de Vama Rădăuți-Prut. În actualul mandat am în vedere cinci proiecte mari de infrastructură, printre care și drumul expres ce ar conecta Vama Racovăț, prin Dorohoi, de Autostrada A7, precum și alte rute de mobilitate regională. Aceste proiecte reprezintă fundația pe care se poate construi o nouă etapă de dezvoltare economică pentru județul Botoșani. Odată finalizate, ele vor facilita accesul investitorilor, vor reduce izolarea economică și vor stimula schimburile comerciale cu restul Moldovei și cu partenerii externi din Republica Moldova și Ucraina. Conectivitatea sporită va genera beneficii directe pentru sectoarele agricol, industrial și turistic, prin scăderea costurilor de transport și creșterea atractivității zonei. În plus, modernizarea infrastructurii rutiere va contribui la crearea de locuri de muncă, la stabilizarea forței de muncă locale și la creșterea calității vieții în comunitățile aflate de-a lungul acestor trasee.

- Cum abordați reabilitarea și valorificarea zonelor industriale sau urbane dezafectate?

- Strategia noastră este de a transforma aceste zone în parcuri industriale, câte unul pentru fiecare oraș. Însă, pentru a funcționa, este nevoie de infrastructură - drumuri, gaz, conectivitate. Odată ce acestea sunt asigurate, putem dezvolta cu adevărat zone industriale



Valeriu Iftime (65 de ani)

Funcția/ Instituția: președinte, Consiliul Județean Botoșani;

Experiență profesională: peste 30 de ani în domeniul energiei, ca fondator și președinte Elsaco; a fost ales președintele CJ Botoșani în 2024.

funcționale. Prin crearea de parcuri industriale în fiecare oraș, ne propunem să atragem investiții, să stimulăm antreprenoriatul și să generăm locuri de muncă pentru comunitățile locale. Este esențial ca aceste spații să fie însoțite de infrastructură adecvată - drumuri moderne, rețele de gaze și conectivitate digitală - pentru a deveni atractive pentru investitori. În plus, proiectele vor contribui la revitalizarea urbană, îmbunătățind aspectul și funcționalitatea orașelor și creând oportunități economice sustenabile pe termen lung.

- Ce investiții majore aveți în vedere în următorii ani în domeniul infrastructurii de transport și mobilitate județeană?

- Prioritate sunt drumurile expres care să lege județul de autostrăzile din zona Moldovei (A7 și A8), modernizarea infrastructurii rutiere: Drum Expres (DEX) Botoșani - Aeroportul Salcea, DEX Botoșani - A7 (Roșcani), DEX Botoșani - Ștefănești, DEX A7 - Vârful Câmpului - Dorohoi - Racovăț - Darabani - Rădăuți-Prut și dezvoltarea vănilor: Racovăț, Rădăuți-Prut, Stânca-Costești și o vamă nouă la Teioasa - Darabani. Acestea ar putea transforma Botoșaniul într-un nod logistic important între România, Ucraina și Republica Moldova.

- În ce măsură proiectele de dezvoltare se aliniază strategiilor de tranziție verde promovate la nivel european?

- Susținem tot ce înseamnă producerea de energie din surse regenerabile, precum energia solară și eoliană. Botoșani are un potențial eolian de aproximativ 1 GW. Suntem foarte atenți și ajutăm cât de mult putem construcția liniei de 400 kV dintre Suceava și Botoșani, care trece pe teritoriul județului nostru, și intenționăm să solicităm la Transelectrica să construiască și o stație de transformare de 400/200/110 kV, pe teritoriul județului, pentru a putea descărca viitoarea putere electrică generată de parcurile eoliene

și fotovoltaice. Avem în lucru proiecte precum rețeaua de gaz metan pentru toate orașele județului, dar și optimizarea gestionării deșeurilor printr-o stație de tratare mecano-biologică. De asemenea, proiectele de alimentare cu apă și barajul de la Vârful Câmpului au și o componentă ecologică, prin asigurarea resurselor pentru populație și agricultură.

- Cum colaborează Consiliul Județean cu administrațiile locale pentru implementarea proiectelor integrate de dezvoltare regională?

- Colaborarea dintre Consiliul Județean și administrațiile locale este esențială pentru implementarea proiectelor integrate de dezvoltare regională, însă ritmul și eficiența acestora depind în mare măsură de fluxul finanțărilor și de continuitatea programelor guvernamentale. Proiectele majore, precum cele derulate prin programele Anghel Saligny și CNI, necesită atenție constantă pentru a fi finalizate în condiții optime, iar întreruperile sau întârzierile pot afecta direct comunitățile beneficiare. Provocarea principală rămâne coordonarea cu constructorii și asigurarea resurselor necesare pentru finalizarea lucrărilor, astfel încât investițiile să nu fie compromise. În acest context, Consiliul Județean se implică activ în identificarea soluțiilor de finanțare și în menținerea continuității proiectelor, pentru a transforma planurile în rezultate concrete pentru județ și locuitorii săi.

- Există inițiative pentru atragerea fondurilor europene sau PNRR?

- Da, dar foarte puține. Avem câteva proiecte prin PNRR, inclusiv la Maternitatea Botoșani și alte două-trei obiective, însă nu sunt suficiente. Este nevoie de mult mai multe finanțări europene pentru proiecte mari precum alimentarea cu apă (150-300 de milioane de euro), gestionarea deșeurilor (peste 100 de milioane de euro) sau infrastructura rutieră.

Avem proiecte de reabilitare a tuturor școlilor din municipiul Botoșani, multe fiind finanțate prin programul "Valul Renovării". În ceea ce privește sănătatea, există patru contracte de investiții în Spitalul Județean, fiecare în diferite stadii de implementare. Obiectivul nostru este ca aceste proiecte să fie finalizate în următorii ani.

- Care sunt principalele provocări în implementarea proiectelor de dezvoltare și cum le gestionați?

- Cea mai mare provocare în implementarea proiectelor de dezvoltare rămâne asigurarea finanțării, esențială pentru demararea și finalizarea investițiilor majore. Proiecte precum alimentarea cu apă, barajul de la Vârful Câmpului, rețeaua de gaz sau drumurile expres implică costuri foarte mari, iar orice întârziere în plata constructorilor poate genera blocaje și cheltuieli suplimentare. Pentru a gestiona aceste riscuri, Consiliul Județean caută soluții de finanțare eficiente și menține un dialog constant cu antreprenorii pentru a garanta continuitatea lucrărilor. În același timp, sprijinirea constructorilor nu este doar o măsură administrativă, ci o condiție vitală pentru buna funcționare a economiei locale și pentru creșterea sustenabilă a județului. (E.M.)

Investiții de peste 10 miliarde euro transformă sistemul energetic al României



România traversează una dintre cele mai ambițioase etape de transformare din istoria sa energetică, cu investiții strategice ce depășesc zeci de miliarde de

euro și cu un calendar strâns pentru tranziția către un mix curat, sigur și competitiv. De la re tehnologizarea Unității 1 de la Cernavodă - un proiect de 3 miliarde euro care prelungește viața reactorului pentru încă trei decenii - până la construcția noilor centrale pe gaz de la Mintia, Turceni și Ișalnița sau lansarea de parcuri fotovoltaice și eoliene de mare capacitate, România încearcă să echilibreze investițiile în regenerabile cu cele în capacități stabile, esențiale pentru securitatea energetică. În același timp, fondurile europene - prin PNRR și Fondul pentru Modernizare - au un rol decisiv, susținând modernizarea rețelilor, interconectările regionale și digitalizarea sistemului energetic. Cu investiții în energie nucleară, hidrogen verde, eolian offshore și interconectări strategice cu vecinii, România își propune nu doar să devină independentă energetic, ci și un exportator regional de energie curată până în 2030.



Cristian-Silviu Bușoi (47 de ani)

Funcția/ Instituția: Secretar de Stat, Ministerul Energiei;

Experiență profesională: Anterior, în perioada 2007-2024 a fost europarlamentar, iar între 2019 și 2024 a fost Președinte al Comisiei pentru industrie, cercetare și energie (ITRE) din Parlamentul European.

- Care este stadiul principalelor proiecte strategice din sectorul energetic?

- La începutul lunii septembrie, a început oficial re tehnologizarea Unității 1 de la Cernavodă - o investiție de 3 miliarde de euro care va asigura securitatea energetică a României și care prelungește cu 30 de ani funcționarea reactorului ce alimentează în prezent un milion de locuințe. În luna iulie, Ministerul Energiei și Rompetrol au deschis oficial producția la centrala de cogenerare a rafinării Petromidia, în valoare de 164 milioane de dolari. În plus, ministerul a promovat constant proiecte de cogenerare, precum CET Titan la București sau modernizarea centralelor din Craiova, Constanța și Cluj-Napoca, prin Fondul de Modernizare. România și-a asumat pomirea, până în acest an, a patru parcuri fotovoltaice mari și a încă două centrale pe gaz de 1.100 MW, care sunt, însă, în stadiul de proiect. Centrala pe gaz de la Mintia este în stadiu de 75% și va fi gata la jumătatea lui 2026. Referitor la proiectele hidro importante, ministerul a asumat finalizarea investițiilor hidroenergetice sistate sau întârziate, precum amenajările hidro-electrice (AHE) Jiu, Răstolița, Cerna Belareca, Olt, Căineni, Racovița, Lotrioara, Surduc-Siriu și Pașcani. De asemenea, Ministerul Energiei a pomit proiectul Centralei Tarnița-Lăpușești, prin consultarea pieței pentru stabilirea valorii estimate a proiectului, a prețului pentru fiecare fază de dezvoltare, a duratei de realizare a fazelor și a documentației necesare prestatorului și identificarea companiilor care au experiența necesară pentru întocmirea documentațiilor, prestarea serviciilor de elaborare, studiu de fezabilitate. Ministerul Energiei a ajutat la realizarea a 1.984 MW din proiecte de energie curată, implicând 300 de beneficiari, prin extinderea termenului de finalizare a investițiilor până în 2026.

- Ce fonduri europene au fost atrase până acum pentru investițiile în infrastructura energetică, și ce sume sunt prevăzute pentru perioada 2025-2027?

- Guvernul are în vedere investiții semnificative pentru modernizarea și extinderea rețelilor electrice: dublarea capacității de schimburi transfrontaliere de energie electrică până în 2030, atingând 7.000 MW prin noi investiții la Transelectrica; dezvoltarea infrastructurii de transport al gazelor naturale de către Transgaz (2,5 miliarde lei); creșterea interconexiunilor cu piețele vecine și interconectarea strategică cu Republica Moldova, inclusiv cuplarea piețelor de energie și gaze naturale; continuarea proiectelor pentru înființarea, dezvoltarea și extinderea rețelilor de gaze naturale. Ministerul Energiei a prelungit cu 30 de zile, până la 21 septembrie 2025, termenul-limită pentru depunerea proiectelor în cadrul celui de-al doilea apel concurențial pentru "Sprijinirea investițiilor în noi capacități de producere a energiei electrice din surse regenerabile pentru autoconsum", aferent Fondului pentru Modernizare. Valoarea totală a finanțării disponibile depășește 310 milioane de euro, distribuită astfel: energie eoliană: 16,7 milioane de euro; energie solară ≤ 5 MW: 151 milioane de euro; energie solară > 5 MW: 117 milioane de euro; energie hidro: 25 milioane de euro. Din punct de vedere al îmbunătățirii cadrului instituțional, Ministerul Energiei urmărește să delege Banca de Investiții și Dezvoltare (BID), controlată de Ministerul Finanțelor, implementarea și/sau administrarea de instrumente financiare finanțate din Fondul pentru Modernizare al UE. În plus, ministerul vrea ca Autoritatea pentru Digitalizarea României, prin Organismul Intermediar pentru Promovarea Societății Informaționale (OIPSI), să fie partener de implementare la Fondul pentru Modernizare, pentru a sprijini eficient implementarea și gestionarea proiectelor europene, având experiență și capacitate administrativă.

- Cum evaluați stadiul tranziției energetice a României? Avem un echilibru între investițiile în

energie regenerabilă și cele în capacități de bază, stabile?

- Am reprezentat Ministerul Energiei la Consiliul informal al miniștrilor energiei din Uniunea Europeană, unde am promovat proiectele strategice și consolidarea cooperării regionale. România va continua să investească în surse regenerabile, energie nucleară, dar rolul gazului natural în tranziția energetică va rămâne important. Prioritățile României sunt investițiile în interconectări, digitalizare și o infrastructură energetică sigură, cu accent pe securitate cibernetică și integrarea surselor regenerabile. Tranziția energetică trebuie să fie echilibrată, pentru a nu afecta și mai mult competitivitatea industriei și la nivel european, și în țară.

De asemenea, construcția de noi centrale electrice este o prioritate a Ministerului Energiei. România se confruntă acum cu o situație deloc ușoară: energie insuficientă și scumpă. Ministerul urmărește investiții majore în energie nucleară, pe gaz și hidro, prin parteneriate cu lideri din domeniu și acces la finanțare și tehnologii avansate. Printre cele mai importante proiecte care pot elimina dependența de importuri și pot transforma România în exportator sunt reactoarele modulare SMR și Neptun Deep, care ar trebui să devină operațional în 2027 și va dubla producția de gaze naturale. Parteneriatul cu SUA este extrem de important, GNL-ul american ajutând la decuplarea de gazul rusesc.

- Ce oportunități majore vedeți pentru România în contextul regional al securității energetice și al integrării în piața energetică europeană?

- România este afectată de prețurile ridicate la electricitate, iar planul de măsuri propus de ministrul Energiei pentru reducerea prețului trebuie aplicat cât mai repede, pentru că unele dintre măsuri cer timp de implementare. Ca secretar de stat care coordonează relația europeană și internațională a Ministerului Energiei, unul dintre obiectivele mele este de a acționa insistent și susținut față de Comisia Europeană și față de statele din regiune, pentru a crește capacitatea de interconectare, ca o soluție cu impact în scăderea prețului energiei, esențială pentru competitivitatea industriei naționale. Și am în vedere aici chiar propunerea ministrului Energiei privind decuplarea temporară a prețurilor de impactul prețului marginal ridicat în situații de criză, măsură discutată împreună cu Bulgaria și Grecia. De asemenea, România își afirmă susținerea pentru Ucraina și pentru Republica Moldova și se alătură efortului Uniunii Europene de a consolida reziliența energetică a celor două țări. Chiar recent, în cadrul unei discuții despre tehnologiile curate și viitorul energetic al regiunii, am reamintit despre nevoia ca PINC (Programul Ilustrativ Nuclear al Comisiei) să recunoască contribuția energiei nucleare în atingerea obiectivelor de decarbonizare și de garantare a securității energetice a UE. Iar pentru aceste proiecte de producție de electricitate din nuclear avem nevoie de investiții, fiind important și rolul Băncii Europene de Investiții și sprijinul prin Fondul de Modernizare. (O.V.Ș.)

NOARK: Evoluție în contextul actual și obiectiv de dublare a vânzărilor



Noark Electric România traversează o perioadă de creștere continuă pe piața echipamentelor electrice și de automatizări, susținută de investiții constante în inovație, sustenabilitate și digitalizare. Compania face parte din grupul internațional Chint Group Co. Ltd., unul dintre cei mai importanți furnizori de soluții energetice la nivel mondial, prezent în peste 140 de țări, cu baze de producție în 16 țări și regiuni, având peste 40.000 de angajați în întreaga lume în 25 de filiale globale. La nivel național, compania a înregistrat în prima jumătate a anului 2025 o creștere de peste 20% a cifrei de afaceri, impulsionată de cererea pentru soluții de eficiență energetică, mobilitate electrică și proiecte fotovoltaice. Noark investește în cercetare și dezvoltare, adaptându-și portofoliul la standardele europene nZEB și la noile cerințe de siguranță și performanță. Prin lansarea de echipamente inteligente și protecții de ultimă generație, compania își consolidează poziția de inovator și partener de încredere. Pe termen mediu și lung, obiectivele vizează dublarea cifrei de afaceri, extinderea gamei de produse pentru energie regenerabilă și formarea specialiștilor din domeniu, confirmând angajamentul Noark față de dezvoltarea sustenabilă a sectorului energetic și al construcțiilor din România.

- Cum a evoluat piața de instalații/ echipamente electrice și automatizări în 2025?

- În 2025, piața de instalații și echipamente electrice, precum și cea de automatizări, a continuat să se dezvolte într-un ritm susținut, fiind puternic influențată de tranziția energetică și de cerințele tot mai ridicate de eficiență și sustenabilitate. Creșterea investițiilor în proiecte de energie regenerabilă, în special fotovoltaice, a determinat o cerere sporită pentru echipamente de protecție și automatizare dedicate acestor aplicații. În paralel, s-a accentuat interesul pentru soluțiile de mobilitate electrică (stații de încărcare și sisteme de management al energiei), precum și pentru tablourile electrice inteligente, care să răspundă cerințelor clădirilor moderne, fie ele rezidențiale, comerciale sau industriale, fie celor din infrastructura de transport. Totodată, datorită creșterii cerințelor de siguranță împotriva incendiilor, Noark a introdus dispozitive AFDD, care detectează arcurile electrice periculoase, oferind protecție sporită și conformitate cu normele UE. În prezent, suntem lideri de piață în vânzarea acestor soluții AFDD, consolidându-ne angajamentul pentru inovație, protecție și sustenabilitate.

- Care sunt perspectivele de dezvoltare a segmentului pe termen scurt, mediu și lung?

- Pe termen scurt, observăm o cerere tot mai mare pentru echipamente care răspund cerințelor proiectelor rezidențiale și comerciale alinate standardelor nZEB, în special pentru soluții de protecție și distribuție care asigură siguranță, fiabilitate și eficiență energetică. În această etapă, investițiile se concentrează pe proiecte fotovoltaice, sisteme de încărcare pentru mobilitate electrică și pe integrarea unor echipamente de monitorizare inteligentă. Pe



Eugen Toma

Funcția/ Firma: General Manager, Noark Electric;

Experiență profesională: 21 de ani în domeniul sistemelor electrice.

termen mediu, digitalizarea va avea un rol decisiv: piața se va orienta tot mai mult către tablouri electrice inteligente și soluții integrate, care permit monitorizarea în timp real a consumului și controlul la distanță. Tendința este de a transforma instalațiile electrice din simple sisteme de distribuție într-o componentă activă a managementului energetic al clădirilor. Pe termen lung, considerăm că sustenabilitatea și eficiența energetică vor deveni standard, nu doar opțiuni. Clădirile viitorului vor fi complet integrate în ecosisteme inteligente, în care producerea, stocarea și consumul de energie vor fi gestionate unitar. Această evoluție va impune echipamente electrice cu un grad ridicat de adaptabilitate și conectivitate, compatibile cu rețelele inteligente și cu noile tehnologii de producere a energiei. În ceea ce privește Noark, răspundem acestor cerințe prin extinderea gamei de soluții pentru energie regenerabilă, mobilitate electrică și protecție inteligentă, dar și prin dezvoltarea de produse cu control electronic avansat, care reduc consumul și optimizează performanța. Noutățile noastre vizează atât îmbunătățirea protecțiilor de joasă tensiune, cât și introducerea unor soluții noi pentru managementul energiei și integrarea în proiectele sustenabile.

- Cum a influențat contextul economic actual deciziile de investiție ale clienților și activitatea companiei Noark?

- Contextul economic actual, marcat de inflație, dobânzi ridicate și un grad crescut de instabilitate fiscală și politică, a influențat deciziile de investiție ale clienților noștri printr-o prudență mai mare și o orientare accentuată către soluții eficiente și cu un raport optim calitate-cost. Am observat că proiectele sunt evaluate mai atent, iar investițiile se prioritizează în funcție de randamentul pe termen lung și de posibilitatea reducerii costurilor operaționale. Pentru a ne menține competitivitatea într-un mediu tot mai dinamic și concurențial, Noark își concentrează strategia pe trei direcții principale. Prima este cea de flexibilitate și adaptabilitate. Oferim soluții

și suport tehnic în funcție de nevoile clienților și de condițiile pieței. Cea de-a doua se referă la valoarea adăugată prin servicii. Nu oferim doar produse, ci și consultanță, traininguri și suport post-vânzare, ceea ce consolidează încrederea partenerilor. Iar cea de-a treia este legată de inovație și eficiență energetică. Punem accent pe produse conforme cu tendințele de digitalizare, sustenabilitate și standardele nZEB, care aduc beneficii reale și reduc costurile de exploatare pentru clienți. Astfel, chiar și într-un context dificil, rămânem aproape de parteneri și contribuim la dezvoltarea proiectelor lor prin soluții fiabile, accesibile și adaptate provocărilor actuale.

- Pentru ce proiecte de anvergură ați livrat sisteme în ultima perioadă?

- În ultima perioadă, Noark Electric a furnizat soluții pentru o serie de proiecte reprezentative în domeniul rezidențial, comercial și industrial. Portofoliul nostru a inclus echipamente pentru clădiri de birouri moderne, ansambluri rezidențiale de mari dimensiuni, precum și investiții în infrastructura energetică și aplicații fotovoltaice. Aceste proiecte confirmă încrederea partenerilor în calitatea și fiabilitatea produselor Noark, precum și adaptabilitatea noastră la cerințele specifice ale fiecărui beneficiar.

- Ce obiective aveți stabilite pe termen scurt, mediu și lung?

- Pe termen scurt, obiectivul nostru este consolidarea poziției pe piața locală, prin sprijinirea partenerilor și prin campanii dedicate de promovare și educare a utilizatorilor finali. Pe termen mediu, vizăm diversificarea portofoliului de produse și creșterea vizibilității brandului, inclusiv prin extinderea în zone strategice de interes, precum soluții pentru energie regenerabilă și digitalizare. Pe termen lung, ne dorim să contribuim la dezvoltarea sustenabilă a pieței, prin lansarea de produse inovatoare și prin alinierea constantă la standardele europene de eficiență energetică și siguranță. În concluzie, pe termen mediu și lung, vizăm dublarea cifrei de afaceri realizate în 2024 în următorii 3-4 ani, prin extinderea gamei de produse și prin consolidarea relațiilor cu partenerii strategici.

- Care sunt principalele provocări cu care vă confrunțați în contextul actual și ce oportunități întrevedeți pe piața de profil în anii următori?

- Principalele provocări sunt volatilitatea economică, schimbările legislative și presiunea logistică, dar toate acestea aduc și oportunități. Piața se îndreaptă spre soluții sustenabile, digitalizare și energie regenerabilă, ceea ce creează premise favorabile pentru dezvoltarea de produse inovatoare. O altă provocare rămâne deficitul de specialiști calificați în domeniul instalațiilor electrice și al automatizărilor. Identificarea și formarea specialiștilor cu pregătirea tehnică adecvată devine tot mai dificilă. Pentru a răspunde acestei probleme, Noark Electric România susține inițiative de training și parteneriate cu distribuitorii, integratorii și școlile de profil, contribuind activ la dezvoltarea competențelor tehnice din piață. **(O.V.Ș.)**

EPG: Licitațiile CfD expun riscurile și limitele pieței de energie regenerabilă

Piața energiei regenerabile din România traversează o etapă critică, în care recordurile la prețurile energiei solare contrastează cu eșecurile parcurgerii capacității eoliene licitate. Licitațiile Contracts for Difference (CfD), menite să stimuleze investițiile și stabilitatea sistemului energetic, arată acum limitele mecanismului: prețuri foarte scăzute pentru energia solară generează oferte riscante, în timp ce dezvoltatorii de parcuri eoliene ezită să participe. Nadia Maki, Senior Researcher la EPG, explică cum contextul actual - de la subestimarea orelor cu preț negativ la inflația neindexată complet - pune presiune pe profitabilitatea proiectelor și limitează participarea pe piață. Cercetătoarea EPG subliniază că ajustarea mecanismelor CfD, integrarea stocării colocalizate și stimularea participării reale ar putea fi cheia pentru o tranziție energetică sustenabilă și pentru atingerea țintei de 10 GW de capacitate solară și eoliană până în 2030. EPG (Energy Policy Group) este un think tank independent, non-profit, fondat în 2014, dedicat analizei politicilor energetice și climatice din România și Uniunea Europeană. Organizația se implică activ inclusiv în evaluarea schemelor de sprijin pentru regenerabile, precum sistemele CfD, oferind analize independente despre performanța licitațiilor, impactul asupra prețurilor și riscurile pentru dezvoltatori.

- Care sunt rezultatele recente ale licitațiilor CfD pentru energie regenerabilă în România?

- A doua licitație CfD a înregistrat prețuri record la energia solară, însă nu a atins cota pentru energia eoliană. Pentru energia eoliană, capacitatea totală licitată a fost de 2 GW, cu un preț maxim de "strike" de 80 euro/MWh. Contractele încheiate acoperă însă doar 60% din capacitatea planificată, cel mai mic preț fiind de 65,17 euro/MWh (proiect de 211 MW în județul Constanța). În ceea ce privește energia solară, întreaga capacitate planificată a fost achiziționată, cu 1,49 GW contractați. Cel mai mic preț de "strike" a fost 35,77 euro/MWh, rezultat dintr-un proiect divizat în oferte mai mici. La prima licitație, întreaga capacitate solară de 1,5 GW a fost contractată la prețuri de 51 euro/MWh pentru solar și 65 euro/MWh pentru eolian. Modificările din a doua licitație au inclus eliminarea capacității maxime per ofertant, o flexibilitate mai mare în creșterea plafonului de achiziție și introducerea principiului "Do No Significant Harm".

- Aceste prețuri sunt sustenabile pe termen mediu?

- Mulți dezvoltatori care nu au obținut contracte în prima rundă au refuzat să participe la a doua licitație, anticipând că nu vor fi competitivi la prețurile extrem de scăzute. Piața solară se confruntă cu dificultăți care provoacă îngrijorare și descurajare, iar abundența proiectelor fotovoltaice creează o grabă pentru a "prinde ceva". Acest context, combinat cu subestimarea numărului de ore cu preț negativ și a penalităților pentru dezechilibre, a condus la oferte care riscă să fie realizate fără profit marginal. De asemenea, prețurile de 35-45 euro/MWh pot genera așteptări nerealiste la viitorii cumpărători



Nadia Maki

Funcția/ Organizația: Senior Researcher în cadrul EPG;

Experiență profesională: 6 ani de cercetare și analiză pe probleme de energie și climă.

și pot împinge piața într-o stare de expectativă. Influența inflației, indexată doar la interval de trei ani și doar dacă depășește 10%, accentuează riscul pentru dezvoltatori, care se pot confrunta cu câțiva ani de prețuri sub nivelul optim, chiar și cu un PPA (Power Purchase Agreement - contract de achiziție a energiei electrice). Rezultatele pentru energia eoliană arată clar că mulți dezvoltatori nu sunt dispuși să accepte riscul, având în vedere că CfD nu a reușit să asigure decât 60% din capacitatea vizată.

- Cum ar trebui concepute CfD-urile pentru a stimula participarea pe piață?

- Dezvoltatorii licitează pe piața angro bazându-se pe cel mai mic preț care le permite un profit suficient. Generatoarele CfD, care primesc plăți suplimentare indiferent de prețul din piața spot, sunt stimulate să vândă cât mai multă energie odată, ceea ce descurajează participarea celor care nu pot licita la prețuri artificiale de mici. În alte scheme CfD, cum este cazul din Marea Britanie, această practică este interzisă, iar contractele pot fi anulate în caz de comportament incorect. O soluție ar fi modificarea mecanismului de profit-sharing, astfel încât generatoarele CfD să poată obține profit suficient pentru a încuraja oferte reale și creșterea participării în piețele secundare, cum ar fi serviciile de echilibrare sau cele auxiliare - care sprijină funcționarea stabilă și sigură a rețelei electrice.

- Ce rol joacă stocarea energiei în schemele actuale și cum ar putea fi optimizată?

- Un alt element care descurajează participarea și echilibrarea rețelei este lipsa de capacitate de stocare. Energia produsă de surse regenerabile, stocată și injectată ulterior în rețea, nu este considerată pentru plata CfD. Permișiunea stocării colocalizate ar permite generatoarelor să se autoregleze în perioadele cu preț negativ și să intre pe piață când profitul este atractiv. Aceasta ar favoriza participarea jucătorilor mari, experimențați, care în prezent nu pot reduce ofertele pentru a participa. Separarea stocării modifică modul de optimizare a proiectelor, reducând cantitatea de stocare atașată și

stabilitatea rețelei. Irlanda a implementat cu succes un sistem comparabil, permițând stocarea colocalizată, cu cerințe stricte de monitorizare și asigurarea că energia stocată provine doar din proiectul suportat.

- Care ar trebui să fie pașii următori pentru piața energiei regenerabile din România?

- Pe bună dreptate sau pe nedrept, CfD-ul este văzut de consumatori și dezvoltatori ca un instrument pentru semnarea prețurilor, însă rezultatele recente arată că, în forma actuală, prețurile nesustenabile pot genera incertitudine și pot paraliza dezvoltarea pieței. Pentru ca România să atingă ținta de cel puțin 10 GW de capacitate solară și eoliană până în 2030, este nevoie de o strategie mai bine calibrată, care să asigure stabilitate financiară și predictibilitate pentru dezvoltatori.

Primul pas este ajustarea mecanismului CfD astfel încât să permită un profit rezonabil pentru proiectele licitate, pentru a evita distorsionarea pieței. Mecanismul de împărțire a profitului ar putea fi reconfigurat pentru a încuraja participarea activă a proiectelor pe piețele secundare, cum ar fi serviciile de echilibrare și auxiliare, contribuind la stabilitatea rețelei, în loc de injectarea unei capacități cât mai mari pe piața angro.

Al doilea pas implică permiterea integrării stocării co-localizate în schemele CfD. Acest lucru ar permite producătorilor să gestioneze mai eficient perioadele cu prețuri negative, sporind atât profitabilitatea, cât și securitatea sistemului energetic. Experiențele internaționale, cum ar fi Irlanda, demonstrează că această abordare poate fi implementată cu cerințe stricte de monitorizare și control, fără a crea riscuri suplimentare pentru consumatori.




În același timp, trebuie să existe o prioritizare clară a proiectelor, concentrându-se pe cele cu o bază financiară solidă și o capacitate reală de implementare, astfel încât investițiile să nu creeze blocaje sau să supraîncarce rețeaua. Comunicarea transparentă a cerințelor și așteptărilor de către autorități, împreună cu consultarea activă a dezvoltatorilor, vor contribui la o planificare mai previzibilă și vor reduce perioadele de "așteptare și observare".

În esență, pașii următori trebuie să combine reforme legislative și reglementări clare cu instrumente de piață inovatoare și planificare strategică. Numai în acest fel România poate transforma obiectivele sale ambițioase de decarbonizare în rezultate tangibile, echilibrând competitivitatea economică, durabilitatea și securitatea sistemului energetic național.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

InteRo Property: Proiecte în expansiune și o viziune durabilă pentru București

 **InteRo Property Development** continuă să își consolideze poziția printre cei mai importanți dezvoltatori din București, printr-o strategie axată pe calitate, sustenabilitate și inovație. Cu proiecte majore aflate în construcție - Pajurei 3 Residence, SunLight Residence și SkyLight Residence - și cu MoonLight Meadows în curs de dezvoltare, compania își propune să creeze comunități moderne, eficiente energetic și adaptate nevoilor actuale ale locuirii urbane. Prin implementarea standardelor nZEB și a certificărilor BREEAM Excellent, InteRo confirmă angajamentul său față de responsabilitatea ecologică și confortul rezidenților. Obiectivele de dezvoltare ale companiei vizează extinderea portofoliului în zonele cu potențial ridicat ale Capitalei și atingerea unei valori brute de dezvoltare de ordinul miliardelor de euro, consolidând totodată un model de urbanism sustenabil, în care tehnologia, designul și viața de comunitate se îmbină într-un stil de viață echilibrat și conectat. *Potrivit lui Tyler Topolinski, Head of Construction & Engineering la InteRo Property Development, compania se poziționează ca un reper al calității, al responsabilității și al unei viziuni pe termen lung asupra vieții urbane.*

- Cum se schimbă piața imobiliară în privința cererii și a prețurilor și care sunt principalele preferințe ale cumpărătorilor?

- Observăm că piața imobiliară din București evoluează - creșterea cererii din partea cumpărătorilor și lipsa ofertei de proiecte construite pe piață au dus la o majorare a prețurilor unitare. Există două schimbări esențiale pe piață: dezvoltările nZEB și dorința cumpărătorilor de a locui în comunități cu spații comune și facilități. Creșterea cererii de facilități a dus la majorarea costurilor de construcție și dezvoltare. Noul standard este achiziționarea unui apartament într-o comunitate în care vecinii se cunosc, iar viața de zi cu zi se desfășoară aproape de casă, cu acces la saloane, cafenele, magazine și servicii locale.

- Cum reușește InteRo să creeze un stil de viață centrat pe comunitate pentru locuitorii săi, având în vedere activitatea companiei și inițiativele sale din 2025?

- Proiectele Pajurei 3 Residence, SunLight Residence și SkyLight Residence sunt toate în construcție și oferă locuitorilor un sentiment plăcut de comunitate, cu facilități și spații în aer liber - piscine, saloane, săli de evenimente, centre de fitness, locuri de joacă pentru



Tyler Topolinski

Funcția/ Firma: Head of Construction & Engineering, InteRo Property Development;
Experiență profesională: 5 ani în domeniul dezvoltării imobiliare.

copii, parcuri pentru câini. Construim cu materiale de cea mai bună calitate și implementăm un design care răspunde unui stil de viață sănătos și echilibrat. Clienții noștri înțeleg modul în care designul proiectelor noastre susține prețul și sunt dispuși să plătească mai mult pentru un apartament de înaltă calitate.

- Ce provocări și oportunități anticipați în industrie, atât pe termen scurt, cât și pe termen mediu și lung?

- În ultimii ani, s-a înregistrat o scădere a numărului de muncitori calificați în construcții în România și în restul Europei, iar acest decalaj continuă să se adâncească. De asemenea, prevăd că, odată ce războiul din Ucraina se va încheia, costul fierului și al betonului va crește cu aproximativ 10-15%. În ceea ce privește oportunitățile, familia mea, partenerii mei și cu mine credem că, în zona Capitalei, dezvoltarea va continua mai mult în afara orașului decât în interiorul acestuia, în următorii ani. Lipsa autorizațiilor de construire aprobate a dus la o ofertă redusă de proiecte pe piață, ceea ce, la rândul său, a determinat scumpirea unităților. Această situație a reprezentat, de asemenea, o oportunitate pentru dezvoltatori de a începe să construiască în județul Ilfov.

- Cum se resimt efectele inflației și ale provocărilor fiscale în cadrul companiei?

- Creșterea inflației a dus la scumpirea apartamentelor, a costurilor forței de muncă și a materialelor de

construcție. Creșterea impozitelor de la 19% la 21% a influențat decizia unor cumpărători de a achiziționa o unitate, dar majoritatea clienților nu sunt la prima achiziție, astfel încât majorarea impozitelor nu i-a influențat. Planurile noastre de investiții rămân concentrate pe o creștere stabilă, prin dezvoltarea a patru proiecte simultan, cu obiectivul de a atinge în curând miliarde de euro în valoare brută de dezvoltare.

- Ce proiecte aveți în curs de dezvoltare și construcție?

- În prezent, avem în construcție Pajurei 3 Residence, SunLight Residence și SkyLight Residence. Faza 1 a Pajurei 3 Residence va fi finalizată în vara anului 2026, Faza 1 a SunLight Residence în aproximativ un an, iar faza 1 a SkyLight Residence va fi încheiată în aproximativ doi ani. MoonLight Meadows este în curs de dezvoltare și sperăm să lansăm vânzările și campania de marketing în lunile următoare.

- Cum integrează compania principiile ESG în proiectele sale imobiliare și ce impact au aceste practici asupra deciziilor strategice și operaționale?

- InteRo Property Development crede în construirea unor comunități sustenabile, unde designul se îmbină cu sănătatea, susținând un stil de viață echilibrat pentru locuitori. Proiectele noastre sunt nZEB, iar Pajurei 3 Residence și SkyLight Residence se află în proces de certificare BREEAM Excellent. Astfel, materialele folosite în construcție sunt sustenabile, organizarea șantierului are în vedere menținerea unui nivel scăzut al emisiilor de carbon, iar designul apartamentelor integrează dispozitive inteligente. Tehnologia smart home include un sistem care monitorizează constant consumul de utilități, alături de controlul încălzirii, răcirii, iluminatului, irigației și al accesului în apartament și în clădire, prin recunoaștere facială și alte funcționalități suplimentare. Aceste soluții inteligente sunt alinate strategiei companiei noastre de a contribui la un București mai sănătos.

- Care sunt obiectivele dvs. pe termen mediu și lung pe piața românească?

- Obiectivele noastre pe termen lung sunt să rămânem un reper în inovație și design în dezvoltările noastre și să oferim în mod constant clienților o experiență premium, completă, de la început până la momentul livrării. În același timp, urmărim să ne extindem portofoliul prin proiecte de amploare, care să răspundă noilor cerințe ale pieței și să contribuie la crearea unor comunități urbane durabile. Ne propunem să dezvoltăm ansambluri integrate, cu infrastructură modernă și facilități diverse, orientate spre un stil de viață sănătos și conectat. Pe termen mediu, prioritatea noastră este finalizarea etapelor actuale de construcție pentru proiectele Pajurei 3 Residence, SunLight Residence și SkyLight Residence, precum și lansarea oficială a MoonLight Meadows. Totodată, ne concentrăm pe digitalizare, eficiență energetică și implementarea soluțiilor smart home în toate proiectele viitoare, consolidând poziția InteRo ca lider al inovației sustenabile în domeniul dezvoltării rezidențiale din România. **(O.V.Ș.)**



NorthLight Residence



Pajurei 3 Residence

E.ON Energie România: Energie curată, digitalizare și competiție reală pe piață



Într-o piață energetică marcată de turbulențe, E.ON Energie România își consolidează poziția de lider prin investiții consistente, inovație și o viziune orientată către sustenabilitate și digitalizare. După o perioadă de "roller coaster", cum o descriu reprezentanții companiei - cu criza energetică, plafonarea prețurilor și presiunea financiară generată de întârzierile în rambursarea sumelor de la stat -, furnizorul german continuă să mizeze pe transformarea digitală și pe soluții inteligente pentru clienți. Cu peste 3,5 milioane de consumatori și investiții de 2,4 miliarde euro în modernizarea rețelelor, E.ON a devenit un actor-cheie al tranziției energetice din România. În prezent, compania își concentrează strategia pe trei direcții majore - sustenabilitate, eficiență și digitalizare -, investind în servicii online și soluții digitale precum E.ON Myline și AI Search. În paralel, cererea tot mai mare pentru energie verde și tehnologii de eficiență energetică confirmă schimbarea comportamentului de consum. În timp ce piața se îndreaptă către o etapă de liberalizare totală, E.ON mizează pe inovație, educație și parteneriate solide pentru a-și consolida rolul de integrator de servicii energetice într-un sistem tot mai competitiv, curat și orientat către client.

- Cum caracterizați evoluția pieței energetice în ultimii 2-3 ani?

- Privind în urmă, pot spune că a fost o perioadă complicată, în care ne-am simțit ca într-un roller coaster. Mai întâi, a fost criza energetică, când am văzut o creștere exponențială a prețurilor la gaze naturale și energie electrică. Intervenția statului a fost necesară, dar soluția de a plafona prețurile pentru toată lumea și pentru o perioadă atât de lungă nu a fost cea mai fericită și a însemnat un cost imens. Doar că acest cost, reprezentând diferența dintre prețul real și cel plafonat, a trebuit să fie suportat de furnizori, care nu și-au recuperat decât parțial și, oricum, cu mari întârzieri sumele împrumutate de la bănci pentru prefinanțarea schemei. De la 1 iulie am revenit însă la direcția corectă, prin încetarea aplicării schemei de plafonare, prețurile reflectând costul real al energiei. Mai sunt multe lucruri de reglat, dar credem că doar o competiție reală între furnizori poate să aducă clienților oferte mai bune, inovative și prețuri corecte. Pe de altă parte, în ultimii ani am pus un accent sporit pe dezvoltarea și promovarea de soluții energetice și tehnologii care să răspundă cât mai bine așteptărilor clienților. Nu mai putem vorbi doar despre furnizarea de energie, ci despre cum putem avea o contribuție reală pentru ca viața clienților noștri să fie mai bună, iar aici vorbim despre soluții inteligente pentru case, eficiență energetică, tehnologii care îi ajută pe oameni să-și reducă atât consumul, cât și amprenta de carbon.

- Care sunt principalele direcții pe care compania le are în vedere pentru următorii ani? Ce rol joacă digitalizarea în aceste planuri?

- În următorii ani, ne concentrăm pe trei piloni esențiali: sustenabilitate, eficiență energetică și



Claudia Griech

Funcția/ Firma: CEO, E.ON Energie România;
Experiență profesională: 20 de ani pe piața de energie.

digitalizare. Investițiile în inovație și tehnologie rămân o prioritate, pentru a oferi servicii moderne, intuitive și ușor accesibile. Digitalizarea joacă un rol central în acest proces. Ne dorim ca interacțiunile clienților cu E.ON să fie simple, rapide și eficiente. În același timp, dezvoltăm soluții digitale care îi ajută să își poată monitoriza și optimiza consumul de energie. În ultimii cinci ani, aproximativ 83% din cele 24 milioane de euro investite de E.ON Energie România au fost direcționate către digitalizarea serviciilor. Un exemplu este platforma E.ON Myline, care înregistrează constant cel mai mare scor de satisfacție în rândul utilizatorilor, comparativ cu platforme similare. Cu peste 2,3 milioane de puncte de consum gestionate și 15 milioane de operațiuni doar pentru autocitire, platforma contribuie direct la un control mai bun al consumului și implicit al costurilor. Un alt proiect inovator este AI Search, primul motor de căutare inteligent din piața de energie din România, care oferă acces facil la toate informațiile de pe portalul eon.ro. În plus, pregătim un nou instrument digital care va livra răspunsuri personalizate clienților autentificați în E.ON Myline. Nu în ultimul rând, considerăm că educația joacă un rol esențial. De aceea, prin platforma online "Stația de energie", oferim informații clare și practice despre eficiența energetică. Până la finalul anului 2024, peste 460.000 de utilizatori au accesat acest canal, iar în primele șapte luni din 2025 am înregistrat deja peste 300.000 de vizitatori.

- Ce provocări majore întâmpinați în activitate? Există obstacole legislative, logistice sau de resurse umane?

- Cea mai presantă problemă pentru noi este recuperarea sumelor datorate de către stat în contul schemei de plafonare a prețurilor. La momentul de față, mai avem de recuperat peste 700 de milioane de lei (peste 140 de milioane de euro), din care cele mai vechi sume sunt din 2022. Spre exemplu, suma aceasta ar acoperi 70% din costul cu stocurile de gaz pentru iarna care bate la ușă, ceea ce pune o presiune suplimentară asupra echilibrului financiar al

companiei. Desigur că avem tot felul de provocări în activitatea noastră; de exemplu, pe partea de soluții fotovoltaice, una dintre acestea este să obținem la timp echipamentele de care avem nevoie de la unii producători, însă am reușit să depășim acest obstacol prin securizarea stocurilor necesare. Și în ceea ce privește dezvoltarea și implementarea proiectelor de tip PPA (Power Purchase Agreement), un segment de piață pe care dorim să ne dezvoltăm, ne confruntăm cu întârzieri în acordarea avizelor pentru construcția centralelor electrice fotovoltaice din partea autorităților locale, generate de interpretarea diferită a legislației de fiecare autoritate sau de dese schimbări ale cadrului legislativ. În definitiv, în activitatea oricărei companii, dificultățile și obstacolele sunt inerente și inevitabile. Totuși, responsabilitatea noastră este să le gestionăm eficient și să găsim soluții, astfel încât să livrăm clientului ceea ce am promis - la standardele asumate și în termenul stabilit.

- Cum vedeți evoluția pieței de energie din România în următorii 5-10 ani și ce rol estimați că vor avea companii precum E.ON în această transformare?

- Dacă ne uităm la următorii ani, piața de energie din România va trece printr-o transformare profundă. Vorbim despre un întreg ecosistem care trebuie să devină mai curat, mai digitalizat și mai orientat către client. Pe de o parte, vom vedea tot mai multă energie regenerabilă în mixul național, de la parcuri eoliene offshore, la capacități fotovoltaice integrate în clădiri sau în zone industriale. În paralel, electrificarea transportului și dezvoltarea prosumatorilor vor adăuga un nivel de complexitate și de dinamism pe care România nu l-a avut până acum. Pe de altă parte, rolul companiilor de furnizare se va schimba radical. Nu va mai fi suficient să livrezi energie la un preț competitiv. Clienții vor căuta și mai multe soluții integrate - adică pachete care să includă sisteme prin care să își producă propria energie - stocare, eficiență, digitalizare și chiar consultanță. Practic, furnizorii vor deveni integratori de servicii energetice. Mai cred că digitalizarea va fi un diferențiator esențial. De la platforme online, până la analize avansate de date care să ajute clienții să-și optimizeze consumul, furnizorii vor avea un rol central în a face energia mai "transparentă" și mai ușor de gestionat. Nu în ultimul rând, cred că liberalizarea pieței, începută odată cu eliminarea plafonării prețurilor la electricitate - și care va continua cu momentul 1 aprilie 2026, când și prețul gazelor naturale va reveni la realitatea pieței - va aduce mai multă competiție sănătoasă. Furnizorii care se vor adapta rapid, care vor oferi soluții sustenabile și personalizate, vor fi cei care vor câștiga încrederea clienților. În concluzie, văd companiile de furnizare ca pe niște catalizatori ai schimbării. Ele sunt puntea dintre tehnologiile viitorului și nevoile reale ale clienților. Iar dacă reușim să ne facem treaba bine, atunci România are toate șansele să devină o piață matură, modernă și competitivă în următorul deceniu. **(E.M.)**

Șimon, Iuga & Partners: Strategii pentru un sector industrial în transformare



Piața spațiilor industrial-logistice din România traversează o etapă de consolidare strategică, marcată de maturizarea marilor parcuri dezvoltate în ultimul deceniu, reducerea proiectelor speculative și o cerere constantă din partea companiilor care caută eficiență operațională, conectivitate și sustenabilitate. Cu un stoc actual de aproximativ 8 milioane mp de spații de clasă A și un potențial estimat la 15-17 milioane mp, România se conturează ca un hub regional de distribuție și producție pentru Europa de Sud-Est. În acest context, Șimon, Iuga & Partners mizează pe o abordare integrată a proiectelor industriale, bazată pe consultanță strategică, planificare sustenabilă și adaptare la tendințele pieței. Compania își propune să sprijine dezvoltatorii și investitorii în identificarea celor mai performante soluții - de la selecția terenurilor și structura de finanțare, până la certificările ESG și optimizarea logistică. Într-un climat economic provocator, în care costurile și reglementările ridică bariere, Șimon, Iuga & Partners mizează pe colaborare, expertiză și viziune pe termen lung pentru a transforma potențialul pieței într-un avantaj sustenabil.

- Cum evaluați dinamica actuală a pieței de proiecte industrial-logistice din România?

Tudor Iuga: - Piața este într-o fază de consolidare, în care proiectele speculative (construite fără a exista un contract de închiriere înainte de livrare) sunt în scădere. Automat, gradul de neocupare scade accelerat (aproximativ 4-5%), iar prețul este pe un trend ascendent, ajungând în jurul valorii de 4,5-4,9 euro/mp/lună. Cererea se menține constantă și observăm că ajung la maturitate proiecte începute sau agreate în urmă cu 1-2 ani. Astfel, în prima jumătate a anului 2025, volumul total al închirierilor a atins aproximativ 450.000 mp, de aproape șapte ori suprafața Palatului Parlamentului. În total, avem în jur de 8 milioane de metri pătrați de spații industrial-logistice de clasă A în România, iar potențialul este de minimum 15-17 milioane mp, dacă ne uităm la raportul dintre metri pătrați și populație din țările din Europa de Vest.

- Ce tipuri de proiecte noi observați că se conturează în piață - dezvoltări speculative, build-to-suit sau extinderi ale unor parcuri logistice existente?

Andrei Koszti: - Parcurile existente (începute în 2008/2010/2014) au ajuns la maturitate și au creat ecosisteme de business care au definit, într-o mică sau mai mare măsură, destinația industrială a locației. Ne referim aici la parcurile din imediata vecinătate a orașelor mari, care găzduiesc operațiuni de tip last mile delivery, e-fulfillment, curierat sau spații de producție cu valoare adăugată mare. Ca să avem un ordin de mărime, din totalul de 8 milioane mp menționat anterior, acestea reprezintă aproximativ 30%. Parcurile noi, construite în perioada 2016-2025, au crescut pe fondul dezvoltării infrastructurii și datorită atractivității României ca destinație principală de distribuție pentru Balcani și Turcia. În continuare, aceste locații sunt în plină



Tudor Iuga, Andrei Koszti, Cristian Șimon, parteneri Șimon, Iuga & Partners

expansiune și probabil se vor dubla în următorii 5 ani, sub condiția aplicării unor politici fiscale corecte și a încheierii conflictului de la graniță. Construcțiile de tip build-to-suit implică contracte pe termen foarte lung și costuri ridicate pentru reconversie ulterioară. Deși sunt sănătoase pentru comunități și atractive pentru o mare parte a dezvoltatorilor, nu sunt foarte numeroase și servesc, în general, drept ancore pentru un parc. Segmentul principal care se va dezvolta este cel al clădirilor cu dotări standard, dar proiectate să ofere o flexibilitate ridicată din punct de vedere al activităților desfășurate în ele.

- Care sunt principalele surse de finanțare sau modele investiționale pe care le preferă în prezent dezvoltatorii de spații industriale și logistice?

Cristian Șimon: - Sursele de finanțare sunt, în general, specifice fiecărui dezvoltator în parte și nu se remarcă un profil de schimbare prea curând. Există, deopotrivă, proiecte realizate din fonduri proprii 100%, altele finanțate prin credite bancare, iar pentru cele mari se obțin fonduri de pe piețele de capital europene, prin diverse instrumente (acțiuni, obligațiuni etc.). Totul depinde de momentul demarării unei investiții și de rentabilitatea generală.

- Ce regiuni ale țării considerați că oferă cel mai mare potențial de creștere pentru investițiile industrial-logistice în următorii ani și ce factori determină atractivitatea lor (infrastructură, forță de muncă, cerere locală etc.)?

Tudor Iuga: - În mod evident, toate proiectele de infrastructură care se dezvoltă în prezent și care se vor finaliza vor oferi o gură uriașă de oxigen sectorului industrial. Moldova este cap de listă din punct de vedere al potențialului de creștere, dar există și alte zone (Constanța, Oradea, Brașov) care vor stârni și mai mult interesul investitorilor în viitor. Fundamentele dezvoltărilor industriale sunt simple: pentru cele logistice trebuie să răspundem la întrebarea "În cât timp ajung să livrez marfa la clienți?", iar pentru cele industriale la "Cât mă costă forța de muncă, ce disponibilitate există și care este gradul de calificare?". Când răspunsurile au coerență, știm că am identificat o locație adecvată pentru un parc.

- În ce măsură sustenabilitatea și criteriile ESG (certificări verzi, eficiență energetică, logistică cu amprentă redusă) au devenit o condiție standard în proiectele pe care le consiliați sau le urmăriți în piață?

Tudor Iuga: - Un procent de 90% dintre clienții care își caută un spațiu alături de noi includ, în descrierea cerințelor esențiale pentru selectarea unei locații, criteriile ESG. Chiar dacă au o cultură organizațională dedicată ESG sau, pur și simplu, descriu aceste cerințe fără a folosi acronimul, toți sunt interesați de aceste aspecte. Ca o consecință naturală, parcurile noi sunt atent proiectate pentru a obține un rating de sustenabilitate cât mai bun, iar diferențele notabile apar între cei vizionari, care au adoptat aceste concepte încă din 2016, și cei care le integrează abia acum. În linii mari, însă, a devenit o cerință standard în prezent. Totuși, pentru a rămâne ancorată în realitate, vă adresez fiecăruia dintre dumneavoastră, cei care citiți acest interviu, o întrebare simplă: "Câți dintre cunoșcuiți dumneavoastră ar plăti 1-2 lei în plus pe o apă, un suc carbogazos sau o bere, doar pentru că a fost depozitată într-un spațiu cu adevărat sustenabil?". Acesta este barometrul real al mentalității ESG, pe care trebuie să o internalizăm.

- Ce provocări întâmpină în prezent dezvoltatorii în fazele de autorizare, finanțare sau execuție a halelor industriale și cum ar putea fi depășite prin colaborarea dintre sectorul privat și autorități?

Cristian Șimon: - Cu cât vom digitaliza mai mult relația cu autoritățile, scurtând astfel timpul de obținere a autorizațiilor, și cu cât vom face acest proces mai transparent și mai ușor de înțeles, cu atât vom avea parte de o dezvoltare mai sănătoasă și mai rapidă a sectorului industrial.

Din punctul meu de vedere, autoritățile ar trebui să fie un partener - un real sprijin pentru mediul privat, mai ales în sectorul de real estate. Motivația este simplă: aceste investiții sunt pe termen lung, nu pot fi mutate în altă țară, contribuie la dezvoltarea comunităților și creează locuri de muncă. În acest sens, propun un exemplu de măsură simplă și eficientă: transportul în comun să ajungă în parcurile industriale.

- Cum vedeți evoluția pe termen mediu a pieței de dezvoltări industrial-logistice din România - vom asista la o consolidare, la diversificarea tipologiilor de proiecte sau la o re poziționare către regiuni emergente?

Tudor Iuga: - Atâta timp cât există cerere, suntem norocoși - iar acest lucru ne permite să creștem. În piață, pe lângă dezvoltatorii consacrați, apar din ce în ce mai mulți jucători noi, o parte dintre ei locali, ceea ce este un semn foarte bun. Dacă vom reuși, la nivel individual, să evoluăm astfel încât să nu mai conțeze că "dincolo halatul era mai ieftin", ci să primeze calitatea alegerilor noastre, sectorul industrial va rămâne pe un trend de creștere pentru următorii 5-10 ani, ca efect în lanț al acestei schimbări de mentalitate. (O.V.Ș.)

SEMA Real Estate intră într-o nouă etapă odată cu lansarea Sema Home



Cu o experiență solidă în dezvoltarea și administrarea proiectelor de anvergură, Sema Real Estate reprezintă una dintre companiile care definesc noul standard al pieței imobiliare românești. Sub umbrela masterplanului Sema Parc, unul dintre cele mai ample proiecte de reconversie urbană din București, compania a reușit să transforme o zonă industrială într-un pol urban modern, multifuncțional, ce îmbină birouri de clasă A, spații comerciale, zone verzi și, mai nou, o componentă rezidențială de top. Anul 2025 marchează pentru Sema Real Estate intrarea într-o nouă etapă strategică, odată cu lansarea proiectului Sema Home, care aduce pe piață un concept rezidențial sustenabil, inteligent și eficient energetic, aliniat celor mai înalte standarde europene. În paralel, compania își extinde investițiile în energie regenerabilă și digitalizare, consolidându-și poziția ca dezvoltator vizionar, orientat către responsabilitate, inovație și calitate. Despre aceste direcții și despre evoluția pieței imobiliare, oferă în cele ce urmează mai multe informații Lucian Grosaru, CEO Sema Real Estate.



Lucian Grosaru

Funcția/ Firma: CEO, Sema Real Estate;
Experiență profesională: 25 de ani pe piața imobiliară.

- Cum a evoluat activitatea companiei în 2025 și care sunt principalele proiecte aflate în derulare?

- Anul 2025 reprezintă pentru Sema Real Estate începutul unui nou capitol strategic, marcat de lansarea oficială a primului nostru proiect rezidențial, Sema Home, integrat în cadrul masterplanului Sema Parc - cel mai amplu proiect de reconversie urbană din Capitală. Acest demers marchează extinderea activității companiei în zona dezvoltărilor de locuințe, consolidând viziunea noastră de creare a unui ecosistem urban complet, funcțional și sustenabil. Sema Home va fi dezvoltat în trei faze, iar prima dintre ele include peste 300 de apartamente moderne. Investiția pentru această etapă se ridică la aproximativ 55 milioane de euro. Proiectul se distinge printr-un standard ridicat de calitate și eficiență energetică. Apartamentele sunt proiectate cu suprafețe mai mari cu 20% decât media pieței, fiecare dormitor având baie proprie - o caracteristică rar întâlnită în segmentul rezidențial standard. Toate locuințele sunt echipate cu încălzire în pardoseală, sisteme multisplit LG, tehnologii Smart Home și materiale conforme standardului nZEB (Nearly Zero Energy Building). Proiectul beneficiază deja de certificare BREEAM Excellent încă din faza de proiectare, ceea ce atestă angajamentul nostru față de sustenabilitate.

Pe lângă componenta rezidențială, un alt proiect major aflat în derulare este dezvoltarea unui parc fotovoltaic de aproximativ 24 de hectare, în apropierea Bucureștiului. Acesta se află în etapa de autorizare și va avea o capacitate estimată de 19-20 MW. Valoarea investiției este evaluată la circa 20 de milioane de euro, iar energia produsă va fi utilizată pentru Sema Parc, contribuind semnificativ la independența energetică a proiectelor noastre și la reducerea amprentei de carbon. În paralel, continuăm investițiile în digitalizare, cu implementarea de soluții integrate ERP și CRM, care ne permit să optimizăm procesele interne, să luăm decizii mai rapide și să ne aliniem la cele mai noi standarde de guvernare corporativă.

- Ce impact au avut modificările legislative și economice recente asupra proiectelor Sema?

- Modificările legislative și evoluțiile economice recente au avut un impact direct asupra planificării și strategiei noastre de dezvoltare. Una dintre cele mai sensibile schimbări a fost creșterea cotei TVA pentru locuințe, o măsură care afectează accesibilitatea unei părți importante din segmentul cumpărătorilor finali. Această ajustare fiscală influențează dinamica pieței rezidențiale, motiv pentru care ne-am adaptat strategiile comerciale astfel încât să răspundem cât mai bine nevoilor diverse ale clienților, atât din punct de vedere financiar, cât și funcțional. Totodată, contextul macroeconomic, marcat de un nivel ridicat al dobânzilor și de incertitudini privind reglementările urbanistice, a condus la o prudență sporită în deciziile noastre de business. În acest cadru, am considerat esențială o abordare echilibrată, bazată pe planificare financiară atentă, optimizarea bugetelor de investiții și reconfigurarea calendarului de execuție, acolo unde a fost necesar.

- Cum gestionați provocările legate de creșterea costurilor cu materialele și forța de muncă în construcții?

- Creșterea costurilor cu materialele și forța de muncă reprezintă una dintre cele mai mari provocări ale industriei în momentul de față, iar impactul acestor factori este resimțit la toate nivelurile unui proiect imobiliar, de la planificare la execuție. Într-un context geopolitic instabil și cu lanțuri de aprovizionare imprevizibile, aceste presiuni devin și mai acute. Răspunsul



nostru este unul proactiv, printr-o combinație de măsuri care vizează atât partea financiară, cât și operațională. În primul rând, am întărit mecanismele de planificare financiară, astfel încât să putem absorbi variațiile de preț fără a afecta calitatea finală a proiectelor. În al doilea rând, negociem contracte mai flexibile cu furnizorii și colaboratorii, pentru a putea adapta rapid condițiile comerciale în funcție de dinamica pieței. Nu în ultimul rând, ne orientăm spre diversificarea surselor de achiziție. În paralel, digitalizarea proceselor ne permite să optimizăm timpii de execuție și să gestionăm mai eficient resursele. Această combinație de strategie și tehnologie ne oferă reziliență și capacitate de reacție într-un mediu imprevizibil.

- În ce măsură integrați criteriile de sustenabilitate și eficiență energetică în proiectele dezvoltate?

- Sustenabilitatea reprezintă un pilon central al strategiei Sema Real Estate, nu doar ca element de conformitate cu normele în vigoare, ci ca parte integrantă a viziunii noastre de business. Toate proiectele dezvoltate recent sunt certificate conform standardelor BREEAM și DEKRA pentru clădiri verzi, cu calificativul "Excellent". În cazul Sema Home, eficiența energetică a fost integrată încă din faza de proiectare. Sistemele de climatizare moderne, încălzirea în pardoseală și tehnologiile Smart Home contribuie la optimizarea consumului și la creșterea confortului locativ. În plus, parcul fotovoltaic pe care îl construim susține angajamentul nostru pentru independență energetică și reducerea amprentei de carbon.

- Care sunt planurile de dezvoltare ale companiei pe termen scurt și mediu?

- Pe termen mediu, obiectivul nostru principal este implementarea etapizată a proiectului Sema Home și consolidarea funcțională a întregului masterplan Sema Parc. Lansarea primei faze a proiectului rezidențial marchează un moment strategic în evoluția companiei, iar următorii ani vor fi dedicați atât finalizării acestei etape, cât și demarării fazelor următoare, care vor extinde capacitatea locativă și vor aduce noi facilități comunitare în zonă. Ne concentrăm, în paralel, pe consolidarea portofoliului de birouri și menținerea unui grad ridicat de ocupare, prin atragerea de noi chiriași și adaptarea ofertelor noastre la cerințele actuale ale pieței.

- Ce așteptări aveți de la autorități pentru a sprijini dezvoltarea echilibrată a pieței imobiliare din România?

- Considerăm că un dialog transparent și constant între mediul privat și autorități este vital pentru dezvoltarea echilibrată a pieței imobiliare din România. Una dintre așteptările noastre principale vizează predictibilitatea legislativă și fiscală. Schimbările bruște în regulimul TVA sau alte reglementări cu impact direct asupra industriei imobiliare pot afecta foarte mult planurile de dezvoltare ale companiilor. Este nevoie de un cadru legislativ stabil, clar și coerent, care să încurajeze investițiile pe termen lung. De asemenea, ne dorim un proces de autorizare urbanistică mai eficient, precum și politici publice care să stimuleze investițiile în infrastructură, mobilitate urbană, spații verzi și eficiență energetică. (O.V.Ș.)

RAWLPLUG: Afaceri de 50 milioane lei datorită produselor sustenabile



Conform oficialilor companiei Rawlplug, piața românească a produselor pentru clădiri eficiente energetic și nZEB a trecut, în ultimii doi ani,

printr-un proces evident de maturizare, susținut de investițiile publice prin PNRR, precum și de interesul tot mai mare al sectorului privat pentru soluții sustenabile. Tot mai multe proiecte - fie de construcții noi, fie de reabilitare - adoptă standardele nZEB, ceea ce determină o cerere accentuată pentru produse certificate, performante și conforme cu principiile economiei circulare. Rawlplug România se poziționează ferm în această direcție, oferind soluții de fixare dedicate anvelopării și eficienței energetice a clădirilor. Compania raportează o creștere solidă, estimând o cifră de afaceri de 50 de milioane de lei pentru anul 2025, susținută de portofoliul extins de produse ETA și de lansarea unor noi unelte electrice pentru aplicații în structuri de lemn și termoizolații. Totodată, strategia pentru perioada 2025-2030 urmărește consolidarea poziției Rawlplug în calitate de furnizor de soluții integrate pentru construcții sustenabile, cu accent pe cercetare, digitalizare și reducerea amprentei de carbon.

- Cum a evoluat piața românească de produse pentru clădiri eficiente energetic/nZEB în ultimii doi ani și cum credeți că se va dezvolta acest sector în perioada 2025-2030?

În ultimii doi ani, piața produselor pentru clădiri eficiente energetic și nZEB a înregistrat o maturizare vizibilă, determinată de accelerarea proiectelor de reabilitare termică, de creșterea investițiilor publice prin PNRR și de interesul mai mare al dezvoltatorilor privați pentru soluții sustenabile. În același timp, cererea s-a mutat treptat de la soluții de bază către sisteme integrate și certificate, capabile să asigure performanțe energetice superioare, durabilitate și o amprentă redusă de carbon. Pentru perioada 2025-2030, estimăm o creștere constantă, susținută de adoptarea standardului nZEB ca normă în toate categoriile de construcții noi și de intensificarea programelor de reabilitare termică. Piața va fi tot mai influențată de cerințele de circularitate, de materialele cu amprentă redusă de CO₂ și de integrarea soluțiilor digitale în procesele de proiectare și execuție.

- Ce produse dedicate clădirilor nZEB și eficiente energetic aveți în portofoliu și care au fost cele mai solicitate de piață în 2025?

Portofoliul Rawlplug include o gamă completă de sisteme de fixare pentru termoizolații, fațade ventilate și soluții pentru anvelopări, dezvoltate în conformitate cu cele mai stricte cerințe nZEB. Printre produsele de referință se numără R-TFIX-8M și R-TFIX-8S, dibluri premium pentru fixarea termoizolațiilor din polistiren și vată minerală, certificate ETA și testate pentru performanță termică și rezistență la vânt. De asemenea, sistemele KI, KI-M și KI-N sunt concepute pentru aplicații complexe de fațadă, asigurând o fixare durabilă și stabilă chiar și în condiții de sarcini mari. Tot în ultima perioadă, am observat o cerere tot mai crescută pentru



George Joițoiu (39 de ani)

Funcția/Firma: Sales Manager Construction Division, Rawlplug România;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul construcțiilor.

fixarea sistemelor termoizolante pe substrat de lemn și panou-sandwich. În aceste cazuri, propunerea noastră este utilizarea sistemului format din flanșa R-KCX și șurubul R-WBT, aliniat cu standardul nZEB.

- Ce caracteristici au noile produse din portofoliul companiei, în contextul necesității de reziliență și adaptare la schimbările climatice?

Noile generații de produse Rawlplug sunt proiectate cu accent pe eficiență termică, durabilitate și sustenabilitate. De exemplu, gama actualizată de dibluri pentru termoizolație include componente din materiale reciclabile și elemente de rupere termică optimizate, care reduc pierderile de energie la punctul de fixare. În paralel, ancorele mecanice, precum R-HLX sau R-HPTIII, integrează acoperiri anticorozive de ultimă generație, testate pentru medii agresive și cicluri de îngheț-dezghet. În dezvoltarea produselor noi, compania noastră acordă o atenție sporită amprentei de carbon a procesului de fabricație și extinderii duratei de viață a produselor, contribuind astfel la obiectivul de creștere a rezilienței clădirilor în fața schimbărilor climatice. În cursul acestui an a fost emisă și certificarea EPD (Environmental Product Declaration) a produselor noastre, document necesar în obținerea certificărilor clădirilor conform standardelor LEED și BREEAM.

- Precizați nivelul cifrei de afaceri realizate de companie în primele 9 luni din 2025 și efectuați o estimare pentru întregul an în curs.

În primele nouă luni ale anului 2025, Rawlplug România a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 37 milioane de lei, în creștere cu circa 8% față de perioada similară a anului precedent. Pentru întregul an, estimăm o valoare totală de aproximativ 50 de milioane de lei, creștere susținută de evoluția pozitivă a ambelor divizii - B2B și Trade - și de extinderea portofoliului de produse dedicate eficienței energetice și soluțiilor certificate ETA pentru construcții nZEB.

- Care sunt problemele majore existente pe piață, în acest moment, în domeniul construcțiilor de clădiri nZEB/eficiente energetic?

Principalele dificultăți identificate țin de lipsa unei abordări integrate între proiectare, execuție și controlul calității, dar și de nivelul insuficient de instruire tehnică în rândul forței de muncă. De asemenea, presiunea pe costuri rămâne ridicată, iar diferențele de performanță dintre produse certificate și cele fără aviz tehnic determină uneori decizii greșite la nivel de proiect. Un alt obstacol important îl reprezintă incoerența reglementărilor locale privind implementarea cerințelor nZEB, ceea ce afectează ritmul de adoptare a soluțiilor performante, mai ales în zona proiectelor publice. În cadrul Rawlplug Academy, derulăm sesiuni de instruire aplicată dedicate exclusiv sistemelor de fixare pentru clădiri nZEB, având ca obiectiv creșterea nivelului de cunoștințe privind alegerea corectă a tipului de fixare și instalarea corespunzătoare a acestora, atât în rândul studenților facultăților de construcții, cât și al proiectanților și executanților.

- Ce prevede strategia de dezvoltare a companiei pentru intervalul 2025-2030? Aveți în vedere investiții pentru extinderea activității?

Strategia Rawlplug pentru perioada 2025-2030 vizează consolidarea poziției pe segmentul soluțiilor de fixare certificate pentru construcții sustenabile și digitalizarea proceselor de proiectare, vânzare și instruire. Compania va continua investițiile în inovație și cercetare, cu accent pe dezvoltarea de produse cu amprentă redusă de carbon și compatibile cu cerințele nZEB și NZC (Net Zero Carbon). Totodată, în 2025 vom lansa trei unelte noi, pe baterii, compatibile cu platforma noastră de 18V, proiectate pentru fixarea directă a termoizolațiilor, precum și pentru aplicații în structuri de lemn și trasee electrice. Aceste unelte vor aduce un plus semnificativ de productivitate și eficiență pe șantier, oferind profesioniștilor soluții complete și rapide pentru lucrările de anvelopare și montaj. De asemenea, Rawlplug își propune extinderea gamei de produse dedicate anvelopelor de clădiri eficiente energetic, precum și crearea de soluții integrate de ancorare pentru structuri hibride (beton - oțel - lemn), în acord cu noile tendințe de construcție modulară și prefabricată.

- Ce provocări și oportunități întrevedeți în domeniul construcțiilor eficiente energetic pe termen scurt și mediu?

Pe termen scurt, provocarea majoră este alinierea standardelor de execuție la cerințele nZEB, în special în proiectele publice. Pe termen mediu, oportunitățile sunt semnificative: fondurile europene pentru eficiență energetică, creșterea pieței de reabilitare a clădirilor existente și nevoia de produse certificate creează un context favorabil pentru furnizorii care pot oferi soluții complete, performante și sustenabile. Rawlplug își propune să joace un rol activ în această transformare, prin furnizarea de sisteme de fixare testate și certificate, instruirea continuă a partenerilor și implicarea în proiecte care definesc standardele viitorului pentru construcțiile eficiente energetic. (O.V.S.)

FORTEM: Producție record de BCA la Iernut și noi planuri de dezvoltare



Compania FORTEM - prin societatea-mamă DVI Production - a inaugurat în luna mai 2025 o nouă fabrică de beton celular autoclavizat (BCA) în localitatea Iernut, județul Mureș, printr-o investiție de circa 40 de milioane de euro. Unitatea, amplasată strategic lângă Autostrada Transilvania, se întinde peste 10.000 mp și atinge o capacitate de producție de 2.000 mc de BCA pe zi. FORTEM își propune să devină etalon în segmentul materialelor de zidărie eficiente energetic, adresându-se atât pieței locale, cât și exportului, și se angajează să contribuie la reducerea emisiilor de carbon și creșterea calității construcțiilor. În continuare, obiectivele companiei pe intervalul 2025-2030 includ pe lângă blocurile de BCA, producția de panouri din BCA - o soluție inovatoare și versatilă, care răspunde cerințelor actuale de eficiență energetică și sustenabilitate în construcții. Aceste panouri vor fi ideale pentru construcțiile de mari dimensiuni, având un impact semnificativ asupra reducerii timpilor de execuție și îmbunătățirii performanței termice a clădirilor. În paralel, FORTEM va continua să investească constant în inovație și cercetare, având în vedere tendințele globale în industria construcțiilor și necesitatea de a răspunde provocărilor legate de sustenabilitate, eficiență energetică și materiale ecologice. Astfel, în perioada următoare, compania va dezvolta alte produse noi, care să completeze portofoliul și să ofere soluții complete și eficiente pentru clienții din domeniul construcțiilor. Totodată, Cristina Piteșteanu, Marketing Manager DVI Production - FORTEM, estimează că evoluția accelerată a pieței nZEB în România va oferi oportunități de creștere semnificativă, cu noi standarde de performanță termică, praguri de emisii și cerințe de sustenabilitate impuse materialelor de zidărie.

- Ce produse dedicate clădirilor nZEB și eficiente energetic aveți în portofoliu și care au fost cele mai solicitate de piață în 2025?

- Întreg portofoliul a fost creat și gândit să fie dedicat clădirilor nZEB și să fie eficiente energetic. În acest moment, funcționăm la o capacitate parțială, adaptând volumele și dimensiunile produselor în funcție de cerințele pieței. Datorită infrastructurii moderne și tehnologiei implementate a fabricii, suntem aproape de atingerea capacității de 2.000 mc/zi, consolidând astfel poziția noastră pe piață și angajamentul față de calitate și inovație. Pentru densități peste 500 kg/mc, blocurile din BCA se pot produce la cerere.

Pentru clădirile nZEB se poate folosi BCA FORTEM cu densitate în stare uscată 450 kg/mc și conductivitate termică 0,1 W/mK, izolație termică și fonică și



Cristina Piteșteanu

Funcția/ Firma: Marketing Manager DVI Production - FORTEM;

Experiență profesională: peste 20 de ani de marketing și management de brand.

emisiu de CO₂ - zero. Blocurile de zidărie FORTEM sunt eficiente energetic și izolatoare termic și permit construirea, într-o singură etapă, a unui perete cu grosimea de 40 de centimetri. Împreună cu finisajele interioare și exterioare, peretele FORTEM este soluția ideală pentru izolația unei clădiri pasive sau care generează un consum de energie aproape de zero.

- Ce caracteristici au noile produse din portofoliul companiei, în contextul necesității de reziliență și adaptare la schimbările climatice?

- Noile produse din portofoliul companiei: blocurile BCA FORTEM, în contextul necesității de reziliență și adaptare la schimbările climatice, se caracterizează prin conductivitate termică scăzută și o bună izolare fonică, precum și faptul că materialul din BCA nu emite CO₂, ci îl absorbe din atmosferă. Clădirile construite cu BCA FORTEM, datorită conductivității termice mici și izolării fonice, reprezintă o soluție favorabilă împotriva schimbărilor climatice în contextul variațiilor majore de temperatură, fără a afecta sănătatea celor care locuiesc sau desfășoară activități în asemenea clădiri. Circa 26% din populație susține că blocurile BCA reprezintă materialul principal de zidărie din punct de vedere al sustenabilității și sunt considerate un produs ecologic.

- Ce prevede strategia de dezvoltare a companiei pentru intervalul 2025-2030? Aveți în vedere investiții pentru extinderea activității?

- Ne propunem atingerea capacității de producție 2.000 mc/zi. Pe lângă blocurile de BCA, vom introduce în producție panouri din BCA - o soluție inovatoare și versatilă, care răspunde cerințelor actuale de eficiență energetică și sustenabilitate în construcții. Aceste panouri vor fi ideale pentru construcțiile de mari dimensiuni, având un impact semnificativ asupra reducerii timpilor de execuție și îmbunătățirii performanței termice a clădirilor. În paralel, continuăm să investim constant în inovație și cercetare, având în vedere tendințele globale în industria construcțiilor și necesitatea de a răspunde provocărilor legate de sustenabilitate, eficiență energetică și materiale ecologice.


Astfel, în perioada următoare, vom explora dezvoltarea altor produse noi, care să completeze portofoliul nostru și să ofere soluții complete și eficiente pentru clienții din domeniul construcțiilor. În planurile de dezvoltare este inclusă extinderea infrastructurii de transport, prin racordarea la calea ferată din proximitatea fabricii. Greutatea redusă a BCA-ului contribuie la economisirea energiei în transport. Fiind de până la cinci ori mai ușor decât betonul și de două-trei ori mai ușor decât cărămida de argilă, se obține o reducere semnificativă a emisiilor de CO₂ în timpul transportului.

- Ce provocări și oportunități întrevedeți în domeniul construcțiilor eficiente energetic pe termen scurt și mediu?

- Într-un context marcat de reglementări tot mai stricte privind sustenabilitatea și de un public informat care caută locuințe sănătoase și eficiente energetic, alegerea materialelor de construcție a devenit o componentă strategică în proiectare. Atât arhitecții, cât și dezvoltatorii imobiliari sunt provocați să integreze materiale care nu doar îndeplinesc cerințele tehnice, ci adaugă valoare ecologică și socială proiectelor. Pentru o mare parte dintre români, sustenabilitatea contează la fel de mult ca și confortul unei locuințe - nu mai este un criteriu secundar. În același timp, se observă o încredere tot mai mare în materialele considerate "verzi". Mulți dintre cei care aleg să construiască o casă sau să se mute într-un imobil ar opta pentru materiale sustenabile, chiar și în detrimentul unor opțiuni mai convenționale, atâta timp cât acestea oferă performanță energetică și o amprentă redusă asupra mediului.

BCA-ul se află deja în topul preferințelor atunci când vine vorba de materiale de zidărie moderne, eficiente și sustenabile. Prin deschiderea noii fabrici și lansarea produselor de BCA FORTEM, ne alăturăm celor care construiesc cu responsabilitate - arhitecți, dezvoltatori, constructori sau familii care își pun temelia viitorului cu grijă. Prin utilizarea celor mai noi tehnologii de producție, BCA FORTEM nu doar că asigură o rezistență și o durabilitate superioare, ci facilitează o execuție rapidă și precisă, fără costuri suplimentare. Procesul de producție contribuie semnificativ la reducerea impactului asupra mediului, printr-un consum redus de resurse și emisii de carbon. Investiția în tehnologii avansate reprezintă un angajament ferm asumat de DVI Production - FORTEM pentru un viitor mai verde și mai responsabil, sprijinind atât dezvoltarea durabilă a industriei, cât și construirea unui mediu mai sigur și mai confortabil, atât pentru specialiști, cât și pentru clientul final. Produsele noastre oferă izolare termică excelentă, datorită structurii poroase, ceea ce contribuie la reducerea costurilor de încălzire și răcire indiferent de anotimp, rezistență seismică sporită, datorită procesului de producție optimizat, izolare fonică, rezistență la fenomenele naturii și la variațiile de temperatură, protecție la incendii, datorită utilizării materialului incombustibil, cu o clasă ridicată de rezistență la foc. În concluzie, oportunitățile sunt foarte mari, însă reglementările nZEB la nivel de țară trebuie discutate cu statul și să se stabilească o aliniere, astfel încât să se vorbească același limbaj și în același ton atât în cadrul legislativ, cât și în reglementări. (O.V.Ș.)

CUBICON Invest, partener strategic în modernizarea infrastructurii medicale

 *Cubicon Invest contribuie activ la modernizarea infrastructurii publice din România, integrând în fiecare proiect tehnologii avansate, soluții arhitecturale inovatoare și principii de eficiență energetică. Într-un context economic și legislativ tot mai provocator, compania condusă de Cristina Cuceu reușește să mențină un ritm constant de creștere, să se adapteze cerințelor tot mai stricte privind sustenabilitatea și digitalizarea și să transforme colaborarea dintre arhitecți, ingineri și constructori într-un proces strategic, orientat spre rezultate durabile. Prin proiecte emblematic precum Institutul Oncologic din Timișoara, Spitalul de Boli Infecțioase și Pneumologie din Oradea sau Parcul Universitar "Novum Forum" din Târgu Mureș - primul "smart hospital" din România - Cubicon Invest demonstrează că excelența tehnică poate merge mână în mână cu responsabilitatea socială și inovația. Astfel, compania nu este doar un furnizor de servicii de proiectare, ci un partener strategic al comunităților, implicat direct în construirea unui viitor sustenabil pentru infrastructura medicală și educațională a țării.*

- Cum a evoluat activitatea companiei în 2024 și în primele 8 luni din 2025 și ce estimări aveți pentru anul în curs și în perspectiva anilor 2026-2030?

- Pentru noi, anul 2024 a fost marcat de consolidare și extindere - atât în ceea ce privește portofoliul de proiecte, cât și complexitatea și responsabilitățile asumate. Am continuat să livrăm servicii de proiectare și consultanță tehnică în cadrul unor investiții publice majore, în special în sectorul medical, dar și în zona de patrimoniu și infrastructură educațională. Evoluția a fost susținută și de implicarea noastră activă în proiecte finanțate din fonduri europene și PNRR, care necesită coordonare eficientă, documentație riguroasă și o bună înțelegere a cadrului legislativ. Primele opt luni ale anului 2025 au păstrat această dinamică pozitivă, cu o creștere echilibrată a volumului de muncă și o extindere a colaborărilor în teritoriu. Am intrat în faze avansate de lucru pentru proiecte de anvergură precum Spitalul de Boli Infecțioase și Pneumologie din Oradea, Institutul Oncologic Timișoara, Parcul Universitar "Novum Forum" sau Spitalul Clinic de Psihiatrie Sibiu - proiecte în care Cubicon Invest este responsabilă pentru livrarea documentației tehnice complete și pentru asistența tehnică din partea proiectantului pe durata execuției. Unele dintre aceste proiecte sunt dezvoltate integral de Cubicon Invest ca proiectant general, iar altele sunt derulate în asociere cu alte firme de proiectare, în parteneriat. Estimările pentru finalul lui 2025 sunt optimiste: vizăm menținerea ritmului de lucru, corelată cu un control atent al resurselor și o aliniere continuă la noile cerințe de sustenabilitate și digitalizare în construcții. Pe termen mediu și lung (2026-2030), compania își propune să își consolideze expertiza în domeniul proiectelor medicale și să dezvolte direcții complementare în zona



Cristina Cuceu (41 de ani)

Funcția/ Firma: director general, Cubicon Invest;

Experiență profesională: 17 ani în domeniul de proiectare și construcții.

infrastructurii educaționale și de cercetare, respectiv în servicii integrate care presupun un grad ridicat de specializare. Ne așteptăm ca cerințele legislative tot mai stricte, dar și exigențele clienților, să ducă la o profesionalizare accelerată a pieței, iar Cubicon Invest își asumă activ acest proces, prin investiții continue în echipă, tehnologie și know-how aplicat.

- Ce planuri și obiective de dezvoltare aveți, la nivel de companie, pe termen scurt, mediu și lung?

- Dezvoltarea nu înseamnă doar extindere, ci consolidare strategică și adaptare continuă la cerințele unei piețe aflate într-o transformare accelerată. Pe termen scurt, prioritățile vizează menținerea tendinței de creștere din ultimii ani, valorificând experiența acumulată în proiecte majore, în special din sectorul medical. Ne concentrăm pe finalizarea eficientă a proiectelor aflate în derulare și pe consolidarea echipei de specialiști, astfel încât să putem răspunde prompt cerințelor tot mai diverse ale beneficiarilor publici și privați. Pe termen mediu, ne propunem să extindem capacitatea de livrare prin optimizarea structurilor interne și diversificarea portofoliului de servicii. Prioritară este consolidarea expertizei în gestionarea proiectelor cu cerințe tehnice și administrative tot mai complexe, care impun o abordare riguroasă și adaptată fiecărui context. În același timp, investim constant în tehnologii digitale avansate - de la platforme colaborative și modelare 3D, până la soluții integrate de management al proiectelor - pentru a susține creșterea volumului de activitate și a menține standardele înalte de calitate și eficiență. Pe termen lung, vizăm transformarea Cubicon Invest într-un reper național în domeniul proiectării multidisciplinare integrate, cu un portofoliu solid de proiecte publice de anvergură, în special în infrastructura medicală. Ne dorim să rămânem un partener de încredere pentru autoritățile publice și investitorii privați care caută nu doar competență tehnică, ci și o viziune clară asupra sustenabilității, inovării

și calității arhitecturale. Prin investiții în oameni, tehnologie și parteneriate strategice, ne propunem să fim mereu cu un pas înaintă, anticipând nevoile pieței și contribuind activ la dezvoltarea responsabilă a mediului construit din România.

- Cum colaborați cu inginerii și constructorii pentru a asigura un echilibru între conceptul arhitectural și realitatea tehnică sau bugetară?

- Pentru noi, colaborarea dintre arhitecți, ingineri și constructori nu este doar o etapă din proiect, ci cheia reușitei fiecărei lucrări. Din experiența noastră, mai ales în proiecte mari - spitale, institute medicale sau clădiri administrative - dacă nu există un dialog real încă din fazele incipiente, apar inevitabil blocaje mai târziu. De aceea, punem foarte mult accent pe întâlnirile de lucru și pe comunicarea deschisă cu toate echipele implicate. E un proces în care fiecare detaliu contează, de la alegerea materialelor și a tehnologiilor, până la modul în care se optimizează costurile fără a compromite calitatea sau siguranța. Sigur, există mereu provocări și ajustări pe parcurs, dar credem că flexibilitatea și deschiderea la soluții noi fac diferența. În final, rolul nostru este să găsim echilibrul corect între viziunea arhitecturală, realitățile tehnice și constrângerile bugetare. Asta ne definește și ne-a ajutat să câștigăm încrederea beneficiarilor.

- Care sunt principalele provocări cu care vă confrunțați în activitatea de proiectare și execuție în prezent?

- În contextul actual al industriei construcțiilor, ne confruntăm cu o serie de provocări complexe care influențează fiecare etapă a procesului de proiectare. Un prim obstacol major este volumul crescut de birocrație, care adesea prelungește timpii de avizare și complică gestionarea documentațiilor tehnice. Această realitate impune nu doar o planificare riguroasă, ci și o colaborare permanentă cu autoritățile și cu beneficiarii, pentru a diminua întârzierile și a asigura conformitatea cu reglementările în vigoare. Un alt element de presiune îl reprezintă termenele scurte în care trebuie finalizate proiecte complexe, care presupun coordonarea mai multor specialități și adaptarea rapidă la schimbările legislative. Acest efort intens pune la încercare echipele de proiectare, dar evidențiază totodată profesionalismul și dedicarea colegilor noștri, fără de care succesul Cubicon Invest nu ar fi posibil. Totodată, instabilitatea legislativă și modificările frecvente ale normativelor tehnice adaugă un nivel suplimentar de dificultate. Menținerea la curent cu aceste schimbări și integrarea lor în timp util în proiecte sunt esențiale pentru asigurarea conformității și pentru a răspunde corect cerințelor beneficiarilor. În pofida acestor provocări, printr-o abordare flexibilă și proactivă reușim să livrăm proiecte la standarde ridicate, menținând echilibrul între calitate, termene și cerințele de sustenabilitate. Ceea ce ne definește este implicarea echipei și capacitatea de a integra inovația în fiecare proiect, aducând valoare reală comunităților pentru care lucrăm. **(O.V.Ș.)**

SQUARE 7 continuă expansiunea M Park și pregătește noi proiecte în țară



Anul 2025 marchează o etapă de consolidare și expansiune pentru Square 7, part of M Core, unul dintre principalii dezvoltatori de parcuri de retail din

România. Compania își continuă strategia de creștere prin extinderea rețelei M Park, un concept modern care integrează eficiența operațională, designul contemporan și sustenabilitatea în proiecte adaptate specificului local. Cu investiții semnificative în derulare la Orăștie, București (Titan) și Galați, Square 7 își întărește prezența națională și pregătește noi dezvoltări la Lugoj și Prelungirea Ghencea. Într-un context economic și legislativ provocator, compania mizează pe parteneriate solide, pe o structură financiară echilibrată și pe soluții tehnice standardizate, care mențin calitatea și controlul costurilor. Totodată, sustenabilitatea devine un pilon central al fiecărui proiect, prin integrarea tehnologiilor verzi, a sistemelor foto-voltaice și a criteriilor ESG, cu obiectivul ca toate proiectele Square 7 să atingă până în 2027 certificarea BREEAM Excellent. Într-o piață aflată în transformare, Square 7, part of M Core, își reafirmă angajamentul de a crea destinații comerciale durabile, flexibile și relevante pentru comunitățile locale și brandurile internaționale.

- Cum a evoluat activitatea companiei în 2025? Care sunt principalele proiecte aflate în derulare și în ce stadiu de dezvoltare se află acestea?

- Anul 2025 a fost unul al consolidării și creșterii pentru Square 7, part of M Core, cu un accent puternic pe extinderea portofoliului și rebrandingul proiectelor existente. Am continuat să ne consolidăm poziția pe piața din România prin extinderea rețelei M Park - parcuri de retail adaptate nevoilor locale, care combină designul modern cu serviciile esențiale de zi cu zi. Printre proiectele importante aflate în prezent în dezvoltare se află M Park Orăștie, a cărui deschidere este programată pentru luna noiembrie 2025. Centrul comercial are o suprafață închiriazabilă totală (GLA) de 5.500 mp, deservind întreaga zonă Hunedoara. Un alt proiect în lucru este M Park Titan (București), unul dintre cele mai mari din portofoliul nostru, aflat în fază avansată de construcție, cu finalizare estimată în decembrie 2025. Complexul are o suprafață închiriazabilă totală de 8.500 mp și va găzdui branduri internaționale și ancore de retail importante. Cel de-al treilea proiect aflat în lucru, M Park Galați are deschiderea planificată în ultimul trimestru din 2026, urmând a transforma semnificativ peisajul de retail din oraș și a aduce mai multe premiere pe piața locală, inclusiv primul magazin Leroy Merlin din Galați. În



Ion Dinu

Funcția/ Firma: Head of Construction & Development Square 7, part of M Core;

Experiență profesională: peste 20 de ani pe piața de dezvoltare imobiliară și construcții.

același timp, am avansat planurile pentru noi dezvoltări în Lugoj și Prelungirea Ghencea (București). Prioritatea noastră rămâne crearea unor destinații comerciale bine poziționate, sustenabile, care sprijină atât comunitățile locale, cât și brandurile naționale.

- Ce impact au avut modificările legislative și economice recente (dobânzi, TVA, reglementări urbanistice) asupra proiectelor M Park?

- Creșterea ratelor dobânzilor și modificările din domeniul urbanismului ne-au determinat să adoptăm o strategie investițională mai prudentă. Totuși, datorită relațiilor de lungă durată cu partenerii noștri financiari și a unei abordări disciplinate în structura proiectelor, am reușit să menținem fluxul de dezvoltare conform planului. Creșterea costurilor de construcție continuă să pună presiune pe piață, însă le gestionăm prin selecția atentă a tuturor furnizorilor cu care colaborăm, soluții de design standardizate la nivelul rețelei M Park și contracte transparente, bazate pe performanță. În plus, colaborăm strâns cu partenerii noștri tehnici pentru a integra soluții sustenabile și durabile, care contribuie la reducerea costurilor operaționale pe termen lung pentru chiriași.

Ne-am dori un cadru legislativ stabil și transparent, care să permită planificarea investițiilor pe termen lung. Totodată, simplificarea, accelerarea și digitalizarea procedurilor de autorizare ar face o diferență semnificativă, facilitând progresul proiectelor. În final, sprijinul constant și colaborarea cu autoritățile locale pentru îmbunătățirea infrastructurii - drumuri, transport public și utilități - sunt esențiale pentru crearea unor destinații comerciale atractive și bine conectate.

- În ce măsură integrați criteriile de sustenabilitate și eficiența energetică în proiectele dezvoltate?

- Sustenabilitatea este un pilon esențial al strategiei noastre de dezvoltare, integrată încă din faza de proiectare a fiecărui parc comercial. Toate proiectele noi sunt concepute în conformitate cu principiile ESG și includ panouri fotovoltaice pentru producerea energiei verzi, sisteme de iluminat LED de ultimă

generație, stații de încărcare pentru vehicule electrice, precum și sisteme inteligente de management energetic care optimizează consumul și reduc amprenta de carbon. De asemenea, acordăm o atenție deosebită zonelor comune, unde folosim soluții verzi pentru spațiile verzi și sistemele de irigații, dar și materialelor cu impact redus asupra mediului, provenite din surse sustenabile. În plus, colaborăm cu consultanți specializați în eficiență energetică pentru a implementa cele mai bune practici în construcții durabile. Până în 2027, ne propunem ca toate proiectele noastre să atingă cel puțin certificarea BREEAM Excellent, consolidând astfel angajamentul Square 7, part of M Core, pentru o dezvoltare responsabilă și durabilă, care aduce valoare comunităților și mediului înconjurător.

- Observați schimbări în preferințele cumpărătorilor/investitorilor? Cum răspundeți acestor noi cerințe?

- Retailerii de astăzi caută spații adaptabile, accesibile și eficiente, care să performeze bine și să mențină costurile operaționale sub control. În același timp, investitorii sunt tot mai interesați de active sustenabile, cu venituri stabile și reziliente. Conceptul nostru M Park vine să răspundă ambelor nevoi, mixând spații flexibile, ancore puternice și locații regionale strategice, care asigură un flux constant de vizitatori.



- Care sunt planurile de dezvoltare ale companiei pe termen scurt și mediu (1-3 ani)?

- Pe termen scurt și mediu, vom continua extinderea rețelei M Park în orașe strategice din România, consolidând astfel prezența noastră în regiuni cu potențial ridicat de dezvoltare economică și comercială. În paralel, ne concentrăm pe reinventarea activelor existente, prin procese de modernizare, reconfigurare a spațiilor și optimizare a mixului de chiriași - un exemplu relevant fiind proiectele din Focșani și Suceava, unde pregătim investiții menite să aducă un plus de atractivitate și eficiență operațională. Totodată, vizăm integrarea de tehnologii sustenabile și îmbunătățirea infrastructurii în toate proiectele aflate în portofoliu, pentru a răspunde cerințelor actuale ale retailerilor și comunităților locale. Obiectivul nostru este ca, în următorii trei ani, rețeaua M Park să atingă o acoperire națională echilibrată, oferind destinații comerciale moderne, flexibile și eficiente energetic. Acest proces reprezintă un pas important în strategia noastră de creștere sustenabilă, bazată pe inovație, adaptabilitate și investiții responsabile pe termen lung. (E.M.)



ARILOG: Sectorul logistic are nevoie de standardizare, pe lângă investiții



Asociația Română de Logistică - ARILOG este cea mai importantă organizație profesională dedicată dezvoltării și promovării sectorului logistic și de supply chain din România. Fondată în anul 2002, asociația a devenit, de-a lungul timpului, o platformă de referință pentru dialogul dintre mediul privat, cel universitar și autoritățile publice, contribuind activ la profesionalizarea industriei și la crearea unei comunități solide de specialiști. Prin conferințe, programe educaționale, cursuri de specializare, parteneriate academice și inițiative de standardizare, ARILOG a pus bazele unei culturi moderne a managementului logistic, în linie cu tendințele europene și globale. În prezent, asociația reunește 136 de membri individuali și corporativi - de la lideri ai pieței logistice și retaileri internaționali, până la profesori universitari și tineri profesioniști aflați la început de carieră. Sub conducerea președintelui reales, Paul Niță - General Manager al ID Logistics România, ARILOG își propune să continue procesul de consolidare instituțională, să accelereze digitalizarea și standardizarea proceselor logistice și să stimuleze cooperarea dintre mediul de afaceri și cel academic. Noul mandat (2025-2027) marchează o etapă strategică pentru organizație, care se va încheia cu aniversarea a 25 de ani de activitate. În acest context, asociația își reafirmă rolul de partener de încredere pentru întreaga industrie, orientându-se spre inovație, sustenabilitate și formarea noii generații de specialiști în logistică.

- Care sunt principalele direcții și obiective pe care vi le propuneți pentru noul mandat la conducerea ARILOG?

- Noul mandat 2025-2027 marchează începutul unei etape importante pentru ARILOG, care se va încheia cu aniversarea a 25 de ani de activitate a asociației. Obiectivul nostru este să consolidăm rolul ARILOG ca platformă de referință pentru dezvoltarea logisticii în România, prin educație, standardizare și cooperare. Ne concentrăm pe trei direcții majore, respectiv: profesionalizarea industriei, prin programe de formare și de specializare continuă și prin introducerea în legislație a unor calificări profesionale relevante pentru domeniu; dezvoltarea unei comunități active și conectate, care să reunească profesioniști, companii și mediul academic; realizarea unor standarde pentru implementarea corectă a tehnologiilor informatice. ARILOG este o asociație profesională, educațională și voluntară. Ne bazăm foarte mult pe implicarea membrilor noștri și îi invităm pe toți să contribuie cu resurse pentru a susține dezvoltarea sănătoasă a industriei.

- Cum intenționați să contribuiți la standardizarea și digitalizarea proceselor logistice în România și care sunt domeniile prioritare în acest sens?

- Standardizarea proceselor logistice și digitalizarea sunt condiții esențiale pentru creșterea eficienței operaționale și alinierea la tendințele europene. ARILOG, în colaborare cu membrii săi care se implică în mod voluntar în activitățile asociației, își propune să creeze un set de standarde comune privind implementarea corectă și utilizarea sistemelor informatice în logistică, în special în domenii precum managementul stocurilor, trasabilitate, automatizare și



Paul Niță

Funcția/ Organizația: președinte ARILOG și General Manager ID Logistics România;
Experiență profesională: 23 ani în sectorul logistic și de "supply chain".

integrarea datelor. Vom promova, de asemenea, utilizarea tehnologiilor emergente - inteligență artificială, IoT și analiza predictivă - pentru o logistică mai precisă și mai sustenabilă.

- În ce mod pot fi conectate mai bine mediul universitar și sectorul logistic prin programe de educație, mentorat și formare profesională?

- Parteneriatul dintre mediul universitar și industrie este un pilon central al strategiei noastre. În noul mandat vom lansa Clubul Studenților ARILOG și programe de mentorat profesional, prin care experți din companiile membre vor lucra direct cu studenți și tineri profesioniști. Ne dorim să susținem universitățile care oferă programe de logistică și supply chain, prin proiecte comune, stagii de practică și participări la conferințe și competiții. Scopul este clar: formarea unei noi generații de specialiști conectați la realitățile industriei.

- Ce strategii aveți pentru a extinde comunitatea ARILOG și pentru a stimula implicarea activă a membrilor existenți?

- Comunitatea ARILOG este nucleul asociației, iar implicarea voluntară a membrilor este cea care dă valoare proiectelor noastre. Vom continua să dezvoltăm evenimente regionale sub umbrela ARILOG Hub, pentru a aduce expertiza și networkingul mai aproape de profesioniștii din toată țara. De asemenea, încurajăm implicarea directă a membrilor în organizarea de proiecte și grupuri de lucru tematice, pe diverse teme de interes precum inovație, educație sau digitalizare. Ne propunem să creștem numărul de membri activi și să diversificăm beneficiile oferite acestora.

- Ce așteptări aveți de la conferința internațională de logistică planificată în Republica Moldova și cum poate acest eveniment contribui la consolidarea rolului României în regiune?

- Conferința internațională pe care o pregătim în Republica Moldova reprezintă o inițiativă strategică menită să extindă cooperarea regională și să stimuleze

schimbul de bune practici între profesioniștii din domeniul logisticii, transporturilor și lanțurilor de aprovizionare din România și Republica Moldova. Ne dorim ca acest eveniment să devină o platformă deschisă pentru dialog, unde să fie discutate provocările actuale din sector, dar și soluțiile inovatoare care pot aduce valoare adăugată întregii regiuni. Evenimentul va aduce la aceeași masă experți, reprezentanți ai autorităților, mediului academic și parteneri internaționali, oferind un cadru concret pentru construirea de parteneriate durabile. În plus, ne propunem să încurajăm investițiile în infrastructură și digitalizare, domenii care pot transforma regiunea într-un hub logistic competitiv la nivel european. Pentru România, această conferință este o oportunitate de a-și consolida poziția de lider regional în domeniul logisticii și al transporturilor. Prin colaborarea strânsă cu Republica Moldova, putem contribui la alinierea standardelor și la integrarea mai rapidă a fluxurilor comerciale între Est și Vest.

- Cum evaluați poziția României ca hub logistic regional și ce avantaje competitive ar trebui valorificate în contextul actual al pieței europene?

- România are o poziție geostrategică excepțională, la intersecția coridoarelor europene și asiatice, și dispune de resurse logistice importante: portul Constanța, acces la rețelele feroviare europene și o piață de consum în creștere. Avantajul nostru competitiv poate fi consolidat prin investiții în infrastructură intermodală, digitalizarea transporturilor și promovarea sustenabilității. Cu o coordonare eficientă între sectorul public și privat, România poate deveni un actor logistic de prim rang în regiune.

- Care sunt direcțiile majore de investiții logistice pe care le anticipați în următorii ani și ce zone geografice ale țării considerați că au cel mai mare potențial de dezvoltare?

- Investițiile se vor concentra în continuare în jurul marilor centre urbane - București, Cluj, Timișoara, Iași, Brașov - dar observăm un interes crescut și pentru zonele de frontieră și regiunile cu acces direct la coridoarele de transport european. Dezvoltarea terminalelor intermodale, modernizarea infrastructurii portuare și apariția de hub-uri logistice regionale vor genera o distribuție mai echilibrată a investițiilor și vor sprijini creșterea economică locală.

- Cum poate ARILOG să devină un partener mai influent în dialogul cu autoritățile pentru a susține investițiile, infrastructura și dezvoltarea durabilă a sectorului logistic?

- Nu ne-am propus niciodată să avem o influență în raport cu autoritățile. Ne dorim să fim recunoscuți ca o comunitate a profesioniștilor care pot oferi expertiză tehnică și perspective din industrie în elaborarea politicilor publice. Pentru aceste expertize rămânem mereu deschiși la dialog cu autoritățile și expunem puncte de vedere valide atunci când diverse propuneri legislative se află în dezbateră publică. ARILOG va continua să promoveze o abordare colaborativă între mediul privat, universități și autorități, în sprijinul unei industrii logistice moderne, eficiente și sustenabile. (O.V.Ș.)

ENERGOTECH: Proiecte strategice în dezvoltare și obiective de consolidare EPC



Energotech Group traversează una dintre cele mai dinamice perioade din istoria sa, cu proiecte majore aflate în construcție și dezvoltare în toate zonele strategice ale sectorului energetic românesc. De la stația de evacuare Banca, parte a celui mai mare parc eolian din Moldova, până la lucrările complexe de la Cernavodă - Unitatea 5 și rețehnologizarea Unității 1 - grupul își consolidează poziția de partener esențial în modernizarea infrastructurii energetice naționale. În paralel, proiecte precum stația de 400 kV Ghizdaru sau soluțiile de echilibrare energetică (BESS) confirmă capacitatea Energotech de a livra proiecte EPC complete, integrate, de la faza de proiectare la punerea în funcțiune. Strategia companiei pentru următorii ani vizează investiții continue în capacități proprii de execuție, digitalizare și producție de echipamente, extinderea portofoliului pe segmentele de transport, stocare și în domeniul nuclear, dar și consolidarea poziției de lider în infrastructura critică. Cu o echipă aflată în expansiune, un portofoliu divers și o abordare axată pe sustenabilitate și inovație, Energotech Group își propune să rămână un actor-cheie al tranziției energetice - un integrator complet, capabil să construiască viitorul sistemului energetic românesc, "from grid to reactor".

- Care sunt principalele proiecte la care lucrați în această perioadă și în ce stadiu se află acestea?

- Traversăm o perioadă foarte activă, cu proiecte mari în desfășurare, fiecare reprezentând o parte diferită din ceea ce facem ca grup.

La Deleni, în Vaslui, lucrăm la stația de evacuare Banca, care face parte din cel mai mare parc eolian din Moldova. Suntem în faza de construcții civile, iar proiectul este un exemplu clar al felului în care ne-am consolidat competențele pe zona de regenerabile, atât pe partea de execuție, cât și prin integrarea etapelor de proiect. În paralel, la Cernavodă, suntem implicați în lucrările pentru Unitatea 5 - un proiect foarte complex, cu cerințe stricte tehnic și procedural, precum și rețehnologizarea Unității 1, unde deja suntem într-un stadiu avansat, urmând lucrările pentru Unitățile 3 și 4, unde experiența acumulată în medii reglementate face cu adevărat diferența. Pentru Transelectrica, lucrăm acum la faza de proiectare a stației 400 kV Ghizdaru, urmând ca execuția să înceapă anul viitor. Este genul de proiect care cere o coordonare totală între departamente - inginerie, avizare, pregătirea execuției, iar totul trebuie să funcționeze în perfect sincron. Toate aceste proiecte arată, în esență, ce înseamnă pentru noi să fim un grup EPC complet: să putem livra infrastructură energetică de la proiectare până la punerea în funcțiune, la niveluri de până la 400 kV, în contexte tehnice foarte diferite.

- Cum evaluați evoluția cererii pentru servicii EPCM în România, în contextul investițiilor din sectorul energetic?

- În ultimii ani se vede clar un ritm mai accelerat al investițiilor în infrastructura energetică - atât în cea de transport, cât și în distribuție. Transelectrica derulează



Mihai Cojocaru

Funcția/ Firma: director general, Energotech Group;

Experiență profesională: peste 20 de ani în domeniul energiei.

proiecte mari în cadrul programului Inelului de 400 kV și nu numai, iar distribuitorii continuă să investească în modernizări și extinderi de rețea. Pe zona de regenerabile, România a devenit o piață foarte interesantă pentru investiții mari în fotovoltaic și eolian. Aici se conturează două abordări: cea clasică - modelul EPCM complet, cu un singur integrator care coordonează tot proiectul, și o a doua, tot mai des întâlnită, în care proiectul este împărțit pe segmente de expertiză. În acest al doilea model, noi suntem adesea implicați ca BOP contractor - adică ne ocupăm de partea de stație, racordare la rețea, protecții, control, SCADA, iar alți parteneri gestionează panourile fotovoltaice sau turbinele eoliene. Este, în mare măsură, o conturare naturală a pieței, pentru că întărirea de rețea sau conectarea la rețea necesită expertiză diferită de cea a EPC-urilor axate pe instalarea parcurilor eoliene sau fotovoltaice, și aici câștigăm încredere în fața beneficiarilor noștri prin experiența noastră de peste 20 de ani în infrastructura rețelilor de transport și distribuție a energiei electrice. Este o tendință clară, care s-a accentuat în ultimii doi ani și care, sincer, cred că va rămâne, pentru că le oferă investitorilor mai mult control și siguranță tehnică în proiecte mari.

- Ce obiective strategice are compania pentru perioada următoare, în ceea ce privește extinderea portofoliului de proiecte și consolidarea pe piața locală sau internațională?

- Ne uităm la următorii ani cu un obiectiv clar: să consolidăm poziția noastră ca grup EPC și să continuăm direcția începută în 2021, odată cu înființarea ETHGroup - adică să ne creștem capacitatea proprie de execuție, prin investiții în echipamente și utilaje specializate. Vrem să rămânem implicați în proiecte care țin de echilibrarea rețelei, cum a fost cel de la Răcari - producție în bandă, regenerabilă și stocare (BESS), pentru că acolo vedem următoarea etapă importantă a pieței. Echilibrarea și flexibilitatea sistemului energetic vor deveni esențiale, iar noi avem deja experiență solidă în zona aceasta. La nivel intern, echipa a crescut semnificativ - aproape

40% doar în ultimul an - și ne pregătim să deschidem o nouă locație, în Măgurele. În paralel, am început producția de dulapuri complexe și lucrăm la dezvoltarea unei divizii de producție energie. Toate aceste mișcări sunt gândite pentru un scop clar: să avem mai mult control asupra execuției și asupra calității proiectelor.

Vrem ca în viitorul apropiat să ne asumăm cât mai clar poziția de grup EPC - "from grid to reactor", să continuăm să punem expertiza companiilor în aplicare și să o dezvoltăm odată cu tehnologia.

- Care sunt principalele provocări cu care vă confrunțați în derularea proiectelor majore?

- Fiecare proiect mare are provocările lui. Dacă ar fi să le sintetizez, aș zice că cea mai mare rămâne lipsa de sincronizare între ritmul tehnic și cel administrativ. Procedurile de avizare și autorizare durează încă destul de mult și, inevitabil, afectează calendarul de execuție. Apoi, lanțurile de aprovizionare. În ultimii trei ani, la nivel global, timpii de livrare pentru echipamentele de înaltă tensiune aproape s-au dublat. Transformatoarele mari, cablurile de înaltă tensiune - toate vin greu, ceea ce ne obligă la o planificare extrem de atentă, uneori chiar la achiziții anticipate.

Din fericire, partea de furnizare a fost mereu un punct forte pentru Energotech. Avem o rețea globală de furnizori și relații bazate pe performanță, competitivitate și încredere. Aceasta ne ajută să fim un real suport atât pentru beneficiari, cât și pentru contractorii care au nevoie de timpi de livrare mici și echipamente disponibile rapid. Cât despre resursa umană, nu vorbim numai despre aspecte precum deficit și retenție, ci și despre nevoia de experiență aplicată. Mereu ne-am concentrat pe a oferi beneficiarilor noștri predictibilitate și stabilitate, având o vechime medie a echipei de management de peste 10 ani și investim constant în formare și parteneriate de lungă durată pentru integrarea și dezvoltarea tinerilor în domeniul energiei. Continuitatea și creșterea competențelor sunt cheia în proiectele complexe.

- Ce așteptări aveți de la 2025-2026 în domeniul energiei și ce rol va juca compania dvs. în viitorul infrastructurii energetice din România?

- Ne așteptăm la o perioadă foarte intensă pentru infrastructura energetică. Proiectele de transport și echilibrare vor fi în prim-plan, iar pentru noi este important să fim acolo, în rețeaua de 400 kV și în proiectele care integrează soluții de stocare a energiei. Sectorul nuclear este într-un moment-cheie. În cadrul complexului DICA de la Cernavodă, am finalizat modulele 12-17 MACSTOR200 și lucrăm acum la modulele 18-23, cu o capacitate extinsă, contract pe următorii 10 ani. În paralel, proiectul Unității 5 avansează constant, confirmând direcția clară a României către consolidarea mixului energetic. Pentru noi, în Energotech Group, obiectivul este clar: să continuăm să fim parte activă a acestei tranziții - prin execuție riguroasă, expertiză în medii reglementate și responsabilitate față de infrastructura strategică a țării. (O.V.Ș.)

Electrical Integration Systems: Portofoliu de lucrări de 8 milioane euro



Într-un context economic marcat de incertitudini și schimbări legislative majore, compania Electrical Integration Systems își continuă parcursul ascendent, consolidându-și poziția pe piața instalațiilor electrice și a soluțiilor integrate pentru construcții. Cu o experiență de peste un deceniu în domeniu, Electrical Integration Systems a devenit un nume de referință în proiectarea și execuția instalațiilor electrice pentru clădiri complexe - de la spitale și instituții publice, până la infrastructuri moderne pentru centre universitare și sedii administrative. Marian Morcovescu, directorul general al Electrical Integration Systems, vorbește despre un an 2025 provocator, dar și cu realizări. În primele șase luni, compania a înregistrat o cifră de afaceri de aproape 15 milioane de lei, cu estimări de 30 de milioane de lei până la finalul anului, și un portofoliu de proiecte în execuție de aproximativ 8 milioane de euro. În pofida presiunilor generate de eliminarea facilităților fiscale din construcții și de încetinirea investițiilor, Electrical Integration Systems mizează pe inovare, "value engineering" și extinderea către domenii emergente, precum Data Centers și soluțiile de stocare a energiei electrice. Pentru Marian Morcovescu, cheia succesului rămâne adaptabilitatea: "Oportunitățile există întotdeauna, important este să le identifiți la timp și să le transformați în avantaje competitive".

- Cum a evoluat activitatea din domeniul execuției de instalații în 2025 și cum credeți că se va dezvolta aceasta în perioada următoare?

- Activitatea din domeniul execuției de instalații a urmat în 2025 un trend ascendent, continuând evoluția constant pozitivă pe care compania noastră a înregistrat-o în ultimii ani. Am reușit să consolidăm poziția Electrical Integration Systems pe piață prin implementarea cu succes a proiectelor aflate deja în derulare și prin demararea unor lucrări noi, de anvergură, care ne oferă o perspectivă solidă de creștere pe termen mediu. Acest progres se bazează atât pe profesionalismul echipei, cât și pe capacitatea noastră de a gestiona proiecte complexe, într-un context de piață tot mai competitiv. În 2025 am reușit să finalizăm o serie de obiective importante în zona medicală și instituțională, iar semnarea de noi contracte majore ne asigură o stabilitate economică și operațională pentru perioada care urmează.

Privind înainte, ne propunem să menținem această direcție de dezvoltare, prin diversificarea portofoliului de servicii, adoptarea tehnologiilor moderne



Marian Morcovescu

Funcția/ Firma: administrator și director general, Electrical Integration Systems;
Experiență profesională: 10 ani pe piața de instalații electrice și construcții.

și orientarea către segmente cu potențial ridicat, precum infrastructura energetică inteligentă, centrele de date și soluțiile sustenabile pentru eficiență energetică. Credem că viitorul domeniului execuției de instalații va fi strâns legat de digitalizare, optimizare și integrarea sistemelor inteligente, iar Electrical Integration Systems este pregătită să facă pasul înainte în această nouă etapă de maturitate a pieței.

- Precizați nivelul cifrei de afaceri realizate de companie în primele 6 luni din 2025 comparativ cu aceeași perioadă din anul precedent. Ce estimare aveți privind rulajul din acest an?

- Nivelul cifrei de afaceri realizate în primele 6 luni din 2025 este de aproape 15 milioane de lei, sub cel realizat în aceeași perioadă din 2024, iar estimarea până la sfârșitul anului în curs este că va ajunge la circa 30 de milioane de lei. Perspectivele nu sunt dintre cele mai bune, însă încercăm, prin inovare și "value engineering", să menținem trendul actual. Eliminarea facilităților fiscale ne afectează semnificativ, iar coroborată cu scăderea investițiilor duce la o încetinire a pieței construcțiilor - fapt care afectează toți actorii din acest domeniu.

- Care sunt principalele proiecte la care lucrați în această perioadă? La ce valoare se ridică portofoliul total de proiecte ale companiei?

- În această perioadă, echipa Electrical Integration Systems este implicată în execuția unor lucrări de instalații complexe la o serie de obiective publice strategice și de mare importanță socială, care reflectă atât capacitatea tehnică a companiei, cât și nivelul de încredere câștigat pe piață. Printre cele mai reprezentative proiecte se numără Spitalul Militar Sibiu - un obiectiv modern care va deservi întreaga regiune centrală a țării, Spitalul de Oncologie Alba Iulia - investiție esențială pentru extinderea infrastructurii medicale, precum și lucrările la Spitalul Mama și Copilul din Constanța, unde implementăm soluții tehnice de ultimă generație pentru eficiență energetică și siguranță operațională.

De asemenea, compania este implicată în proiecte educaționale și administrative de prestigiu, precum modernizarea clădirii Academiei de Studii Economice din București (ASE) - un proiect care presupune integrarea sistemelor electrice într-o clădire istorică, cu cerințe tehnice speciale, precum și realizarea instalațiilor pentru Tribunalul și Judecătoria Alexandria, unde accentul este pus pe automatizare, securitate și confortul utilizatorilor.

În total, portofoliul de lucrări aflate în execuție se ridică la aproximativ 8 milioane de euro, un nivel care confirmă soliditatea companiei și capacitatea sa de a gestiona simultan mai multe proiecte complexe, în diverse faze de dezvoltare. Aceste investiții nu doar consolidează prezența Electrical Integration Systems în domeniul construcțiilor publice, ci și demonstrează orientarea strategică spre calitate, sustenabilitate și tehnologie, valori care definesc întreaga activitate a firmei.

- Care sunt direcțiile de acțiune viitoare, în vederea dezvoltării companiei?

- Strategia de dezvoltare a Electrical Integration Systems pentru următorii ani are la bază extinderea ariei de competență și consolidarea poziției pe segmentele tehnologice cu cel mai mare potențial de creștere. Unul dintre obiectivele majore este dezvoltarea capacității proprii de producție pentru tablouri electrice, un domeniu în care compania investește constant în tehnologie, echipamente și formarea personalului specializat. Acest pas permite nu doar creșterea gradului de integrare internă, ci și oferirea unor soluții personalizate, adaptate cerințelor tot mai complexe ale beneficiarilor.

În paralel, Electrical Integration Systems vizează abordarea pieței de Data Center, un sector aflat în expansiune odată cu digitalizarea accelerată a economiei și creșterea volumului de date gestionate de instituții și companii private. Experiența acumulată în proiecte cu grad ridicat de complexitate tehnică reprezintă un avantaj competitiv semnificativ în această direcție. Totodată, compania își propune să pătrundă mai puternic pe piața soluțiilor de stocare a energiei electrice, considerată esențială pentru tranziția energetică și pentru optimizarea consumului în infrastructurile moderne.

Pentru atingerea acestor obiective, Electrical Integration Systems se bazează pe parteneriate solide cu producători de top la nivel internațional, precum Bosch, Schrack, Eaton și Schneider Electric - furnizori care asigură calitatea, fiabilitatea și performanța echipamentelor utilizate în toate proiectele companiei.

- Ce oportunități întrevedeți pe piața de construcții și instalații specifice pe termen scurt, mediu și lung?

- Oportunitățile există întotdeauna, dar depinde de managementul companiei să le identifice și să gestioneze corect situațiile, astfel încât firma să se poată dezvolta chiar și atunci când condițiile de piață pot părea, la un moment dat, neprielnice businessului. (E.M.)

BELLEMONDE extinde dezvoltarea din Pipera cu o investiție de 25 milioane euro



În 2025, Bellemonde și-a consolidat activitatea prin extinderea comunității rezidențiale în nordul Capitalei, menținând ritmul constant și serios al dezvoltării inițiate. Astăzi, proiectul se află într-un stadiu avansat, respectiv: structura și zidăria tuturor clădirilor sunt finalizate, șapele și hidroizolațiile sunt realizate în proporție de 75%, tâmplăriile în proporție de 40%, iar în paralel continuă lucrările de compartimentare, rețele exterioare și instalații, toate acestea marcând un progres semnificativ în direcția finalizării acestui ansamblu rezidențial de excepție. Inițiativa anului este Bellemonde Privée, un proiect premium situat tot în Pipera, vizavi de ansamblul Bellemonde existent. Prin acest proiect, Bellemonde nu doar că adaugă 52 de noi locuințe premium, ci și continuă procesul de consolidare a unei comunități discrete și exclusiviste. Investiția totală se ridică la 25 milioane de euro, din care aproximativ 65% este acoperită printr-un parteneriat de finanțare cu Vista Bank, consolidând astfel premisele unei implementări eficiente și susținute.



Victor Terheș

Funcția/ Firma: Chief Commercial Officer, Bellemonde;

Experiență profesională: 14 ani pe piața imobiliară.

- Care sunt planurile de dezvoltare ale companiei pe termen scurt și mediu?

- Pe termen scurt, în 2026, finalizăm proiectul Bellemonde Residence, consolidând baza comunității existente. În paralel, Bellemonde Privée va fi executat în aproximativ 18 luni, adăugând 52 de vile premium. Situat vizavi de ansamblul Bellemonde, pe Str. Vasile Alecsandri nr. 1, Pipera, Bellemonde Privée se întinde pe un teren de 25.000 mp și aduce un mix echilibrat de 16 case individuale, 24 de case tip duplex și 12 case înșiruite. Pe termen mediu, urmăm extinderea Bellemonde Residence, pe care am anunțat-o în cadrul propriului eveniment în martie 2025, cu încă 80 de unități, continuând să dezvoltăm o comunitate solidă, exclusivistă și durabilă, în care calitatea, confortul și valoarea investițiilor sunt prioritare.

- Ce impact au avut modificările legislative și economice recente asupra proiectelor Bellemonde?

- În ceea ce privește proiectele Bellemonde, modificările recente ale cadrului legislativ și economic, inclusiv modificările TVA recente, nu au avut un impact asupra dezvoltărilor și ritmului de vânzări. Structura proiectelor și parteneriatele financiare existente au permis derularea acestora conform planificării inițiale, fără ajustări cauzate de aceste modificări. Astfel, Bellemonde și-a continuat activitatea în ritmul stabilit, asigurând continuitatea investițiilor

și respectarea angajamentelor față de clienți. Gestionăm creșterea costurilor prin planificare atentă, parteneriate de lungă durată cu furnizorii și control strict al lucrărilor. Folosim materiale durabile și estimări realiste, astfel încât calitatea proiectelor și stabilitatea investițiilor să rămână constante, chiar și în contextul fluctuațiilor pieței.

- În ce măsură integrați criteriile de sustenabilitate și eficiență energetică în proiectele dezvoltate?

- Sustenabilitatea și inovația sunt principii fundamentale care au ghidat conceptul Bellemonde încă din faza de planificare și care vor determina succesul său pe termen lung. Inovația se regăsește în modul în care proiectul combină tehnologiile moderne, designul funcțional și facilitățile integrate. Toate locuințele pe care le dezvoltăm sunt gas-free, fiind echipate cu pompe de căldură performante și sisteme eficiente de încălzire și răcire. Aceste tehnologii reduc semnificativ consumul de energie și emisiile de CO₂ comparativ cu soluțiile convenționale. De asemenea, implementăm strategii de design pasiv, precum orientarea atentă a clădirilor, ventilarea naturală și distanțele generoase între unitățile low-rise, care sunt combinate cu soluții active, inclusiv pompe de căldură și fațade ventilate. Sistemul ALUMIL SUPREME S77 garantează izolație termică și acustică, certificat de institute internaționale de top, și este produs folosind 80% materiale reciclate. Toată iluminarea exterioară utilizează tehnologie LED cu consum redus.

Fațadele ventilate reduc necesarul de întreținere pe termen lung, necesitând doar curățare periodică în loc de renovare. Amenajările peisagistice extinse au fost proiectate să fie, în mare parte, autosustenabile. Aceste măsuri diminuează consumul de resurse și îmbunătățesc calitatea mediului. Nu în ultimul rând, punctele de colectare selectivă a deșeurilor sunt integrate în cadrul comunității. Containerele subterane sunt împărțite în compartimente pentru diferite tipuri de deșeuri, reducând dezordinea vizuală și promovând un comportament responsabil în gestionarea deșeurilor.

- Observați schimbări în preferințele cumpărătorilor/investitorilor? Cum răspundeți acestor noi cerințe?

- Observăm că investitorii și cumpărătorii devin tot mai exigenți, acordând o atenție deosebită calității, sustenabilității și detaliilor de execuție. Bellemonde răspunde acestor cerințe prin proiecte premium, materiale durabile, design atent și facilități care asigură confortul și siguranța pe termen lung, consolidând astfel valoarea investiției. Bellemonde aduce pe piață un model rezidențial aparte, în care accentul cade pe calitatea vieții, nu pe densitate. Arhitectura joasă (P+2E), spațiile largi, intimitatea și proximitatea față de natură definesc un stil de viață rar întâlnit în contextul urban. Proiectul redefinește conceptul de comunitate rezidențială premium, echilibrând siguranța, confortul și deschiderea către comunitatea locală. Bellemonde nu vinde doar locuințe, ci un stil de viață modern, sigur și responsabil - un echilibru între confort, intimitate și conectare la oraș.

- Ce așteptări aveți de la autorități pentru a sprijini dezvoltarea echilibrată a pieței imobiliare din România?

- Ne dorim ca autoritățile să continue să sprijine dezvoltarea infrastructurii, esențială pentru creșterea echilibrată a pieței imobiliare. Drumurile, utilitățile și transportul public bine planificate contribuie direct la accesibilitatea și atractivitatea proiectelor rezidențiale, facilitând dezvoltarea unor comunități durabile și coerente.

- Care este poziționarea actuală a brandului Bellemonde pe piață?

- Bellemonde se poziționează ca un brand rezidențial premium, orientat spre calitatea vieții, sustenabilitate și integrare armonioasă în comunitate. Proiectul concurează prin stil de viață, confort și valori durabile, mai mult decât prin suprafață construită sau densitate. Bellemonde se diferențiază prin: clădiri low-rise, low-density care oferă intimitate și lumină naturală, siguranță combinată cu deschidere către comunitate, tehnologii moderne și sustenabile (pompe de căldură, fațade ventilate, iluminat eficient energetic) și integrare urbană responsabilă, conectată la infrastructură, educație și servicii locale. Astfel, Bellemonde ocupă un segment premium și responsabil, adresat familiilor și profesioniștilor care caută mai mult decât o locuință: un mediu sigur, aerisit, modern și conectat la comunitate. (E.M.)



LIO-METAL: Investiții în majorarea cu 50% a producției, la 30.000 de tone/an



LIO-METAL, producător și distribuitor de țevi sudate, profile și produse metalurgice destinate sectoarelor de construcții, infrastructură și industrie, își consolidează poziția printr-un amplu proces de investiții în tehnologii moderne și extinderea capacității de producție. Cu o creștere de 45% a volumelor în 2024 și o cifră de afaceri de peste 76 milioane de lei, compania își propune ca, până în 2026, să atingă o capacitate anuală de 30.000 de tone de produse metalurgice - față de 20.000 în prezent - prin instalarea unei noi linii de țevă sudată și a unei linii de fâșiere. Strategia LIO-METAL, derulată împreună cu partenerul Metalbard, are la bază digitalizarea completă a fluxurilor de producție și integrarea soluțiilor bazate pe inteligență artificială, dar și tranziția către o industrie "verde", prin utilizarea de oțel cu emisii reduse și investiții în surse proprii de energie regenerabilă. În perspectiva aplicării mecanismului european de ajustare a carbonului la frontieră (CBAM), compania mizează pe consolidarea lanțului de aprovizionare intern și pe re poziționarea strategică în piața UE, cu obiectivul de a deveni un model de eficiență, sustenabilitate și reziliență în sectorul metalurgic românesc. În continuare, Dan Tăbăcaru, directorul executiv al LIO-METAL, explică modul în care compania a reușit să mențină un trend constant de creștere, ce impact vor avea noile politici europene asupra pieței și ce direcții de dezvoltare sunt prioritare pentru perioada 2026-2030.

- Cum a evoluat activitatea companiei în 2024 și în primele 9 luni ale acestui an?

- În 2024, companiile noastre au înregistrat creșteri semnificative, de aproximativ 45% în volum. Acest succes s-a datorat majorării stocurilor de materii prime - rulouri zincate, laminate la cald și laminate la rece - pentru a putea răspunde rapid cererilor clienților noștri. În 2025 am menținut același trend ascendent. Concret, în 2024, LIO-METAL a realizat o cifră de afaceri de 76,2 milioane de lei, iar Metalhard de peste 8,8 milioane de lei. Pentru 2025 estimăm o creștere de aproximativ 15%.

- Cum estimați că va evolua businessul în anii următori (2026-2030), având în vedere volumul mare de investiții publice anunțate, dar și riscurile generate de creșterea costurilor de finanțare?

- În perioada 2026-2030 evoluția este mai dificil de anticipat. Cu siguranță vom încheia anul 2025 cu un stoc de produse mai mare cu 30% față de nivelul normal, întrucât, din 1 ianuarie 2026, va intra în



Dan Tăbăcaru (58 de ani)

Funcția/ Firma: director executiv, LIO-METAL;

Experiență profesională: 39 de ani în domeniul metalurgiei.

vigoare noul sistem de taxare a emisiilor de carbon (CBAM). Acesta va determina o majorare a prețurilor produselor noastre cu 45-80 de euro/tonă și va limita posibilitatea de achiziție a materiilor prime din afara Uniunii Europene. Pe măsură ce taxa CBAM va crește anual, vom orienta achizițiile către producători din UE. Din iulie 2026 vor intra și noi reguli de protecție a pieței europene a produselor metalurgice, despre care încă nu există suficiente detalii. Cererea și consumul de materiale de construcții vor continua să crească, dar într-un ritm mai moderat. De asemenea, în eventualitatea încheierii conflictului militar dintre Ucraina și Rusia, ne așteptăm la o relansare puternică a cererii din Ucraina. Principalul motor de creștere va rămâne sectorul construcțiilor, urmat de alte industrii care se vor adapta treptat la noile condiții de piață.

- Ce provocări există, în prezent, în industria de produse metalurgice?

- Industria metalurgică europeană trece printr-o perioadă de transformări structurale majore, determinate de presiunile legislative, energetice și de mediu. În prezent, la nivel european, ne confruntăm cu două provocări principale: introducerea mecanismului CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism), care va impune o taxare suplimentară pentru produsele provenite din afara Uniunii Europene, și noile reglementări privind protecția pieței metalurgice europene, menite să limiteze importurile de oțel și produse metalice cu emisii ridicate de carbon. Ambele măsuri, deși necesare din perspectivă

ecologică și de competitivitate, generează presiuni suplimentare asupra costurilor de producție și aprovizionare, punând companiile europene în fața unei nevoi urgente de adaptare tehnologică și logistică.

La nivel național, una dintre cele mai mari dificultăți este situația incertă a producătorului LIBERTY Galați, care, în mod tradițional, asigură o parte semnificativă din necesarul de materii prime pe piața românească. Absența acestui actor destabilizează lanțul de aprovizionare intern, determinând creșterea dependenței de importuri și implicit a costurilor, dar și dificultăți în planificarea producției.

- Care este capacitatea anuală de producție de care dispuneți? Aveți în vedere investiții în extinderea activității sau lansarea de produse noi?

- Capacitatea actuală de producție este de aproximativ 20.000 de tone anual, dar obiectivul nostru strategic este creșterea acesteia la 30.000 de tone pe an în următorii doi ani. Acest salt va fi posibil printr-un program amplu de investiții, care include punerea în funcțiune a unei a doua linii de țevă sudată, destinată creșterii flexibilității și eficienței fluxului de producție, precum și instalarea unei noi linii de fâșiere, ce va permite diversificarea sortimentului de produse și adaptarea la cerințele tot mai specifice ale pieței. În paralel, derulăm un proces de modernizare a echipamentelor existente, prin înlocuirea componentelor cu unele de generație nouă, cu consum redus de energie și precizie ridicată în prelucrare. Am investit, de asemenea, în producția de țevă zincată, un produs cu durabilitate superioară în utilizare, care se adresează unor sectoare variate - de la producătorii de ferestre și structuri pentru sere și solarii, până la fabricanții de mobilier, rafturi și confecții metalice, dar și alte domenii care necesită materiale rezistente la coroziune și condiții de mediu dificile.

Investițiile vizează nu doar creșterea volumului, ci și optimizarea calității produselor, reducerea timpilor de livrare și digitalizarea completă a proceselor tehnologice, prin introducerea de sisteme automatizate de control și monitorizare a producției. În același timp, analizăm posibilitatea lansării unor produse noi, cu grad mai mare de prelucrare și valoare adăugată, destinate atât sectorului construcțiilor, cât și industriilor care trec printr-un proces accelerat de modernizare și eficientizare energetică.

- Ce impact vor avea asupra producției și a companiei preocupările pentru reducerea emisiilor și o industrie "verde"? Ce acțiuni întreprindeți pentru alinierea la noile tendințe?

- Având în vedere noile reglementări europene privind emisiile de carbon și măsurile de protecție a pieței UE, suntem în proces de selecție a furnizorilor care produc oțel "verde". Prin investițiile planificate, vom introduce surse proprii de energie regenerabilă, în principal solară, iar modernizarea liniilor actuale și achiziția de echipamente noi, cu tehnologii eficiente energetic, ne vor permite să ne apropiem tot mai mult de conceptul de industrie "verde".

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



Dear Partner,

The editorial plan of Agenda Constructiilor magazine for 2026 - 2027 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 January 31st 2026, 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 2026 - 2027

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

RESIDENTIAL SECTOR

ENGINEERING & ARCHITECTURE

FINISHING SYSTEMS

- RESIDENTIAL:** Analysis of the investment market in residential buildings. Developers, investors, contractors.
- Residential buildings: housing projects, block of flats, passive houses & NZEB buildings. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural /façade design, consultancy, engineering and project management.
- Dry mortars, screeds and adhesives for construction; chemical products for construction. Systems and materials for floors, ceramic tiles, marble & natural stone.
- Varnishes, paints and coating systems; plasterboard systems, coffered ceilings and other related elements. Fixing systems & accessories.

(2) MARCH - APRIL

INFRASTRUCTURE

ENGINEERING & CONSULTANCY

HVAC & DISTRIBUTION SYSTEMS

- INSTALLATIONS & UTILITIES:** Analysis of the construction works market for water/sewage networks, gas&energy distribution, etc. Investments, contractors and execution.
- Installations infrastructure for water, sewage, gas, energy and HVAC systems. Environmental infrastructure, renewables and recycling.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives, trends and current requirements.
- Thermal plants, boilers, heat pumps, air conditioners; systems for renewable energy (solar / PV, wind etc.) & other equipment.
- Pipes, tubes and fittings for water/gas and drainage systems; pumps and pumping systems; water catchment/treatment.

(3) MAY

PUBLIC BUILDINGS & HERITAGE

ENGINEERING & ARCHITECTURE

GEOTECHNICS & GROUND ENGINEERING

- PUBLIC INVESTMENTS:** Analysis of the public investment market in constructions and development perspectives for 2026 - 2031. Investments, contractors & execution.
- Administrative offices, medical infrastructure, education & training units, sports infrastructure, etc.
- HERITAGE: Renovation, restoration and preservation of heritage/historical buildings. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering and project management.
- Consultancy, studies, design and structural monitoring in the field of geotechnical engineering; geodesy, topographical measurements, 3D scanning and cadastre, etc.

(4) JUNE - JULY

INFRASTRUCTURE

ENGINEERING & ARCHITECTURE

MASONRY SYSTEMS

- ROAD & RAIL TRANSPORTATION:** Analysis of Romanian investment plans in the transportation infrastructure. Investments, contractors & execution.
- Road & rail transportation infrastructure: highways, roads, bridges, railways and subway networks.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives & trends.
- Clay and AAC; cement, lime, concrete and mineral aggregates; prefabricated constructions and concrete pavers.
- Chemical products for construction - additives, adhesives, silicones and PU foams. Fixing systems & accessories.

(5) AUGUST

INFRASTRUCTURE

ENGINEERING & CONSULTANCY

TECHNICAL EQUIPMENT

- DEFENSE/MILITARY FACILITIES, AIRPORTS & PORTS:** Analysis of Romanian investment plans in the transportation infrastructure. Investments, contractors & execution.
- Special infrastructure works for defense, civil airports, river/sea ports, free trade zones, etc.
- Design, consultancy, engineering, feasibility studies and public works monitoring/supervision services. Perspectives & trends.
- Machines/equipment for constructions and installations; trucks and vans; formwork systems and platforms for construction sites.
- Elevators and escalators; power tools and tools for constructions/installations. Fixing systems & accessories.

(6) SEPTEMBER

INDUSTRIAL & RETAIL BUILDINGS

ENGINEERING & ARCHITECTURE

METAL CONSTRUCTIONS

INSTALLATIONS

AND AUTOMATION

- INDUSTRIAL & RETAIL:** Market analysis of industrial constructions and logistics. Developers, investors, contractors and execution.
- Industrial buildings, logistics spaces and industrial parks. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering & project management.
- Metal structure buildings and insulations panels; metal, ceramic and composite coverings and roofs; access and ventilation systems.
- Electrical installations and networks, IT&C infrastructure and data centers. Security solutions, climate control and fire protection.
- Systems, materials and technologies for electrical installations and automation, access control and security systems.

(7) OCTOBER

OFFICE & HOSPITALITY

ENGINEERING & ARCHITECTURE

INSULATING SYSTEMS

DIGITIZATION IN

CONSTRUCTION

- OFFICES & HOTELS:** Analysis of the investment market in office buildings and hotel facilities. Developers, investors, contractors and execution.
- Office buildings and hotel facilities. Perspectives, trends and current requirements.
- Architecture, urban planning, interior design, structural/façade design, consultancy, engineering and project management.
- Materials, systems & technologies for thermo and acoustic insulation and waterproofing; thermosystems for building renovation. Fixing systems & accessories.
- Sustainable constructions and energy efficiency - news, trends, legislation and perspectives.
- Design, architecture and activity optimization software; IT solutions for organization, production and distribution.
- Solutions, systems, technologies, news and trends on the IT&C market; applications for digitization in construction and industry.

(8) NOVEMBER - DECEMBER

CONSTRUCTION CONTRACTORS

ENGINEERING & ARCHITECTURE

PRODUCTS &

SYSTEMS SUPPLIERS

- TOP 500** - Contractors and Construction / Installations Companies in Romania 2026.
- Analysis of the construction market, installations and other related segments. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.
- TOP 500** - Engineering, Architecture and Technical Consulting Companies in Romania 2026.
- Analysis of the engineering, architecture and construction consultancy market. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.
- TOP 500** - Suppliers of Systems for the Construction and Installation Industry in Romania 2026.
- Market analysis of systems and technologies for constructions, installations and related segments. Perspectives and development trends for 2027 - 2031.

PERMANENT SECTIONS

- SECTORIAL ANALYSIS
- OPINIONS & LEADERS
- RELIABLE BRANDS
- SUPPLIERS INDEX
- BUILDING SITES
- ARCHITECTURE & DESIGN
- COVER STORY
- TOP 500 ENGINEERING, ARCHITECTURE & CONSULTANCY
- DIGITIZATION IN CONSTRUCTION
- CONTRACTORS & DEVELOPERS
- TECHNICAL FEATURE
- TOP 500 CONSTRUCTION COMPANIES
- SYSTEMS SUPPLIERS
- PRODUCTS & TECHNOLOGIES
- SUSTAINABILITY
- GEOTECHNICS & GROUND ENGINEERING

Company: _____ City: _____ County (district): _____ Country: _____
Address _____ Phone: _____

Tranziția către emisii nete zero: costuri, riscuri și oportunități globale



Manifestările fizice ale schimbărilor climatice sunt tot mai vizibile pe tot globul, la fel ca impactul lor socio-economic. Ambele fenomene vor continua să se accentueze, cel mai probabil într-un mod neliniar, până când lumea va trece la o economie cu emisii nete zero și se va adapta la noua paradigmă. Nu este de mirare că un număr tot mai mare de guverne și companii se angajează să accelereze acțiunile climatice. În prezent, însă, ecuația zero emisii nete rămâne nerezolvată, atât timp cât emisiile de gaze cu efect de seră continuă să se majoreze. Chiar dacă angajamentele și promisiunile privind clima ar fi îndeplinite, cercetările sugerează că încălzirea nu ar fi menținută la 1,5 °C peste nivelurile preindustriale, crescând șansele de declanșare a celor mai catastrofale efecte ale schimbărilor climatice, inclusiv riscul apariției unor bucle de retroacțiune biotică. În plus, majoritatea obiectivelor nu sunt încă susținute de planuri detaliate și nici nu au fost puse în aplicare.



The costs of transition to net zero emissions

The physical manifestations of climate change are becoming increasingly visible across the globe, as are their socio-economic impacts. Both phenomena will continue to intensify, most likely in a non-linear fashion, until the world transitions to a net-zero economy and adapts to the new paradigm. It is no surprise that a growing number of governments and companies are committing to accelerated climate action. At present, however, the net-zero equation remains unsolved as long as greenhouse gas emissions continue to rise. Even if climate commitments and pledges were met, research suggests that warming would not be kept to 1.5 °C above pre-industrial levels, increasing the chances of triggering the most catastrophic effects of climate change, including the risk of biotic feedback loops. Furthermore, most targets are not yet backed by detailed plans or implemented. Solving the net-zero equation cannot be separated from pursuing inclusive economic development and growth. A stable balance needs to be ensured between the short-term risks of poorly prepared or uncoordinated action and the long-term risks of insufficient or delayed action. A more disorderly transition could affect energy supply, access, and affordability, particularly for lower-income households and regions. It could also have knock-on effects on the wider economy, creating a potential negative feedback loop that would slow down the transition. Achieving net-zero emissions would mean a fundamental transformation of the global economy, as it would require significant changes to the seven energy and land use systems that produce global emissions: energy, industry, mobility, buildings, agriculture, forestry, and other land uses, as well as waste. To achieve these transitions, a number of key requirements (including physical elements, economic and social adjustments, as well as governance, institutions, and commitment) would need to be met, in the context of numerous economic and political challenges.

Răspunsuri coerente la o multitudine de întrebări complexe

Rezolvarea ecuației zero emisii nete nu poate fi separată de urmărirea dezvoltării economice și a creșterii incluzive. Se impune asigurarea unui echilibru stabil între riscurile pe termen scurt ale unor acțiuni slab pregătite sau necoordonate și riscurile pe termen lung ale unor acțiuni insuficiente sau întârziate. O tranziție mai dezordonată ar putea afecta aprovizionarea cu energie, accesul și accesibilitatea, în special pentru gospodăriile și regiunile cu venituri mai mici. De asemenea, ar putea avea efecte în lanț asupra economiei în general, creând o reacție negativă potențială care ar încetini tranziția. Atingera obiectivului de zero emisii nete ar însemna o transformare fundamentală a economiei mondiale, deoarece ar necesita schimbări semnificative ale celor șapte sisteme energetice și de utilizare a terenurilor care produc emisiile mondiale: energie, industrie, mobilitate, clădiri, agricultură, silvicultură și alte utilizări ale terenurilor, precum și deșeurii. Pentru a realiza aceste tranziții, ar trebui îndeplinite o serie de cerințe-cheie (care includ elemente fizice, ajustări economice și sociale, precum și guvernanta, instituții și angajament), în contextul numeroaselor provocări economice și politice. În contextul dat, este necesară formularea de răspunsuri coerente la o multitudine de întrebări complexe: Care este combinația adecvată de tehnologii ce trebuie utilizate pentru a reduce emisiile, respectând, în același timp, bugetul de carbon, limitând costurile și asigurând standardele de performanță necesare? Unde sunt cele mai probabile blocaje în lanțul de aprovizionare și în infrastructură? Unde ar putea constrângerile fizice, legate de disponibilitatea resurselor naturale sau de extinderea capacității de producție, să limiteze ritmul tranziției? Ce niveluri de cheltuieli pentru active fizice ar necesita tranziția? Cine ar plăti pentru tranziție? Cum ar afecta tranziția piețele și operațiunile companiilor? Ce ar însemna aceasta pentru lucrători și consumatori? Ce oportunități și riscuri ar crea pentru companii și țări? Cum ar putea fi încurajați consumatorii să își

schimbe obiceiurile de consum și cheltuieli, care vor fi necesare pentru a asigura tranziția?

Apel la acțiuni bine gândite și decisive

Estimările curente privind cheltuielile anuale pentru active fizice necesare unei tranziții către zero emisii nete depășesc în mod semnificativ evaluările totale ale cheltuielilor care sunt de 3.000 - 4.500 miliarde USD. În prezent, se manifestă o serie de limitări. În primul rând, nu este clar dacă un scenariu de 1,5 °C este realizabil și, în caz afirmativ, ce cale ar urma lumea pentru a-l atinge. Unii experți consideră că 1,5 °C este deja un obiectiv imposibil de atins, având în vedere traiectoria actuală a emisiilor și potențialul lor de a activa buclele de feedback climatic, precum și provocările actuale legate de reorganizarea sistemelor energetice și de utilizare a terenurilor. Cercetările curente încearcă să identifice schimbările economice care ar trebui să aibă loc pentru ca obiectivul de 1,5 °C să fie atins printr-o tranziție relativ ordonată între momentul actual și 2050. În al doilea rând, există limitări în domeniul de aplicare, întrucât acesta nu se concentrează pe aspecte precum progresele tehnologice, constrângerile fizice legate de creșterea capacității și disponibilitatea resurselor naturale, costurile tranziției întârziate, rolul adaptării sau alte imponderabile sau incertitudini. De asemenea, analizele actuale nu au modelat încă întreaga gamă de rezultate economice probabile în cadrul unei tranziții către zero emisii nete. Ca urmare, este probabil ca rezultatele reale să difere de estimările inițiale, în special dacă tranziția către zero emisii nete va urma o traiectorie mai haotică sau dacă limitarea încălzirii globale la 1,5 °C se va dovedi imposibilă. Cheltuielile necesare ar putea fi mai mari, de exemplu, din cauza investițiilor suplimentare necesare pentru a menține flexibilitatea și redundanța sistemelor energetice sau din cauza riscurilor fizice sporite și a costurilor de adaptare corespunzătoare. În al treilea rând, nu este foarte clar cine va plăti pentru tranziție. Se știe cu certitudine că procesul va necesita acțiuni colective și globale, în special deoarece povara financiară nu va fi resimțită în mod uniform. Demersul cercetărilor pe

această temă este, însă, justificat de obiectivul altruist de a descrie cât mai exact posibil provocările viitoare, fiind în esență un apel la acțiuni mai bine gândite și mai decisive, la urgență și la hotărâre.

Tranziția către zero emisii nete: cât ar costa și ce ar putea aduce?

Procesul de tranziție către zero emisii este universal, semnificativ și concentrat, exercitând efecte inegale asupra sectoarelor economice, zonelor geografice și comunităților, chiar dacă, în esență, creează oportunități de creștere. Calculele arată că, pentru activele fizice destinate sistemelor energetice și de utilizare a terenurilor în tranziția către zero emisii nete, cheltuielile de capital între 2021 și 2050 s-ar ridica la aproximativ 275.000 miliarde USD sau o medie de 9.200 miliarde USD anual, reprezentând o creștere anuală de până la 3.500 miliarde USD față de nivelul actual. Pentru a pune această creștere în termeni comparativi, diferența este echivalentă cu jumătate din profiturile globale ale companiilor, un sfert din veniturile fiscale totale și 7% din cheltuielile gospodăriilor, raportate pentru anul 2020. În plus, ar trebui realocată o sumă suplimentară de 1.000 miliarde USD din cheltuielile anuale actuale de la activele cu emisii ridicate, la cele cu emisii scăzute. Luând în considerare majorările preconizate ale cheltuielilor, pe măsură ce veniturile și populația cresc, precum și politicile de tranziție adoptate în prezent, scumpirile ar fi mai reduse, dar tot ar atinge aproximativ 1.000 miliarde USD. Sumele preconizate ar fi concentrate la început, crescând de la 6,8% din PIB în prezent la până la 8,8% din PIB între 2026 și 2030, pentru ca apoi să se diminueze treptat. Deși aceste cerințe de cheltuieli sunt mari și finanțarea nu a fost încă stabilită, multe investiții au profiluri de rentabilitate pozitive și nu ar trebui considerate doar simple costuri. Inovația tehnologică ar putea reduce costurile de capital pentru tehnologiile cu emisii nete zero mai repede decât se estima inițial. În acest scenariu, costul mediu global al energiei electrice ar crește pe termen scurt, dar apoi ar scădea de la acest nivel maxim, deși s-ar înregistra variații de la o regiune la alta. Pe măsură ce sectorul energetic dezvoltă capacități de producere, transport și distribuție a energiei din surse regenerabile, costul unitar total al producției de energie electrică, incluzând cheltuielile de exploatare, costurile de capital și amortizarea activelor noi și existente, ar putea crește cu aproximativ 25% între 2020 și 2040 și ar rămâne cu aproximativ 20% mai ridicat în 2050, ca medie, la nivel mondial. Majorările de costuri pe termen scurt ar putea fi semnificativ mai mari decât cele estimate dacă, de exemplu, problemele legate de intermitența rețelei nu sunt bine gestionate. Costul livrat ar putea, de asemenea, să scadă ca urmare a costurilor de exploatare mai mici ale energiilor regenerabile, cu condiția ca producătorii de energie electrică să construiască rețele flexibile, fiabile și la prețuri reduse.

Impactul asupra ocupării forței de muncă

Până în 2050, tranziția energetică ar putea crea în jur de 200 de milioane de locuri de muncă la nivel global, dar în același timp ar putea duce la pierderea a aproximativ 185 de milioane de joburi, atât directe, cât și indirecte, inclusiv în domeniul exploatarea resurselor și

în construcția infrastructurii fizice. Cererea de locuri de muncă în sectoarele extracției și producției de combustibili fosili și al energiei pe bază de combustibili fosili ar putea fi redusă cu aproximativ 9 milioane și, respectiv, 4 milioane de locuri de muncă directe, ca urmare a tranziției, în timp ce cererea de aproximativ 8 milioane de locuri de muncă directe ar fi creată în sectorul energiei din surse regenerabile, al hidrogenului și al biocombustibililor, până în 2050. Deși importantă, amploarea realocării forței de muncă ar putea fi mai mică decât cea determinată de alte tendințe, inclusiv automatizarea. Cu toate acestea, lucrătorii disponibilizați vor avea nevoie de sprijin, formare și recalificare pe parcursul tranziției. Deși transformarea ar crea oportunități, sectoarele cu produse sau operațiuni cu emisii ridicate - care generează aproximativ 20% din PIB-ul mondial - ar fi afectate în mod substanțial în ceea ce privește cererea, costurile de producție și ocuparea forței de muncă. În scenariul Net Zero 2050, producția de cărbune pentru utilizare energetică ar înceta aproape complet până în 2050, iar volumul producției de petrol și gaze ar fi cu aproximativ 55% și, respectiv, 70% mai mic decât în prezent. Schimbările de proces ar crește costurile de producție în alte sectoare, oțelul și cimentul înregistrând majorări de aproximativ 30% și, respectiv, 45% până în 2050.

În schimb, unele piețe pentru produse cu emisii reduse de carbon și servicii de sprijin s-ar extinde. De exemplu, cererea de energie electrică în 2050 ar putea crește de peste două ori față de nivelul actual. Statele mai sărace și cele dependente de combustibili fosili sunt cele mai expuse schimbărilor generate de tranziția către zero emisii nete, deși au și perspective de dezvoltare. Statele din zonele geografice expuse, inclusiv Africa subsahariană și India, ar trebui să investească de 1,5 ori mai mult decât economiile avansate, ca procent din PIB-ul actual, pentru a sprijini dezvoltarea economică și a construi infrastructuri cu emisii reduse de carbon. Efectele în cadrul economiilor dezvoltate ar putea fi, de asemenea, inegale. De pildă, peste 10% din locurile de muncă din 44 de comitate din SUA sunt în sectorul extracției și rafinării combustibililor fosili, al energiei pe bază de combustibili fosili și al producției de automobile. În același timp, toate țările vor avea perspective de creștere, datorită resurselor naturale, cum ar fi soarele și pădurile, precum și resurselor tehnologice și umane. Consumatorii ar putea fi nevoiți să suporte costuri inițiale suplimentare și să cheltuiască mai mult pe energie electrică pe termen scurt, dacă creșterile de costuri vor fi transferate, iar gospodăriile cu venituri mai mici din întreaga lume sunt, în mod firesc, mai expuse riscurilor. Obiceiurile de consum ale consumatorilor ar putea fi, de asemenea, afectate de eforturile de decarbonizare, inclusiv de necesitatea de a înlocui bunurile care ard combustibili fosili, cum ar fi vehiculele de transport și sistemele de încălzire a locuințelor, și, eventual, de a modifica dieta pentru a reduce consumul de produse cu emisii ridicate, cum ar fi carnea de vită și de miel.

Eforturi conjugate pentru atingerea obiectivului stabil

Cheltuielile inițiale de capital pentru tranziția către zero emisii nete ar putea duce, în timp, la reducerea

costurilor de exploatare pentru consumatori. Schimbările economice ar putea fi substanțial mai mari în cazul unei tranziții dezordonate, în special din cauza efectelor de ordin superior care nu sunt luate în considerare aici. Costurile economice și sociale ale unei tranziții întârziate sau bruste ar majora riscul de blocare a activelor, de dislocare a lucrătorilor și de reacții negative care ar întârzia tranziția. Chiar și în cazul unei tranziții relativ graduale, dacă reducerea activităților cu emisii ridicate nu este gestionată cu atenție în paralel cu intensificarea celor cu emisii scăzute, este posibil ca oferta să nu poată crește suficient, ceea ce ar duce la penurii și creșteri sau volatilitate a prețurilor. Prin urmare, mult depinde de modul în care este gestionată tranziția. În ciuda tuturor costurilor și riscurilor asociate, ajustările economice necesare pentru a atinge obiectivul de zero emisii nete ar veni cu oportunități și ar preveni acumularea în continuare a riscurilor fizice. Cheltuielile de capital incrementale pentru active fizice creează oportunități de creștere, în legătură cu noile produse cu emisii reduse, serviciile de sprijin și lanțurile lor de aprovizionare. Atingerea emisiilor nete zero și limitarea încălzirii la 1,5 °C ar reduce șansele de declanșare a celor mai catastrofale efecte ale schimbărilor climatice, inclusiv limitarea riscului de buclă de feedback biotic și păstrarea capacității noastre de a opri încălzirea suplimentară. Guvernele și firmele ar trebui să acționeze împreună cu o unitate, o determinare și o ingeniozitate fără precedent și să își extindă orizonturile de planificare și investiții, chiar și în timp ce iau măsuri imediate pentru a gestiona riscurile și a valorifica oportunitățile.

Companiile ar fi necesar să definească, să execute și să dezvolte planuri de decarbonizare și compensare pentru emisiile din domeniile de aplicare 1 și 2 și, eventual, să extindă aceste planuri pentru a include emisiile din domeniul de aplicare 3, în funcție de natura operațiunilor lor, de importanța, fezabilitatea și necesitatea acestora. În timp, acestea vor trebui să își adapteze modelele de afaceri pe măsură ce condițiile se schimbă și apar oportunități; să integreze factorii legați de climă în procesele decizionale privind strategia, finanțele și planificarea capitalului, printre altele; și să ia în considerare inițierea de acțiuni împreună cu alți actori din industria lor sau din ecosistemul de investitori, lanțuri de aprovizionare, clienți și autorități de reglementare.

Instituțiile financiare, în special, au un rol esențial în sprijinirea realocării capitalului pe scară largă, chiar și în contextul gestionării propriilor riscuri și oportunități. Guvernele și instituțiile ar putea utiliza instrumentele politice, de reglementare și fiscale existente și noi, pentru a stabili stimulente, a sprijini părțile interesate vulnerabile și a promova acțiuni colective. Ritmul și amploarea tranziției înseamnă că multe dintre instituțiile actuale ar trebui să fie reorganizate și că ar trebui create altele noi pentru a disemina cele mai bune practici, a stabili standarde și mecanisme de monitorizare, a stimula mobilizarea capitalului la scară largă, a gestiona impactul inegal și a sprijini coordonarea în continuare a eforturilor în direcția propusă.

Articol realizat pe baza unei analize McKinsey

Monitorizarea în timp real a șantierelor de construcții cu ajutorul senzorilor



Industria construcțiilor este una dintre cele mai mari de pe mapamond, cu un buget anual de peste 10.000 miliarde USD. În ciuda dimensiunilor sale, eficiența și creșterea productivității muncii sunt relativ scăzute în comparație cu alte sectoare, precum industria prelucrătoare și agricultura. În acest sens, numeroase studii au recunoscut rolul automatizării în îmbunătățirea eficienței și siguranței proiectelor derulate pe acest segment de activitate. Un rol special este cel avut de monitorizarea automată a șantierelor de construcții, ce reprezintă actualmente o provocare uriașă pentru mediul de cercetare. De aceea, se impune o analiză cuprinzătoare a eforturilor depuse în direcția respectivă, cu accent pe tehnologiile și metodele senzoriale pentru cartografierea în timp real, înțelegerea contextului, poziționarea și urmărirea activităților de construcție în medii interioare și exterioare.

Real-time monitoring of construction sites using sensors

The construction industry is one of the largest in the world, with an annual budget of over 10 trillion USD. Despite its size, efficiency and labor productivity are relatively low compared to other sectors such as manufacturing and agriculture. In this regard, numerous studies have recognized the role of automation in improving the efficiency and safety of projects in this segment of activity. A special role is played by the automatic monitoring of construction sites, which currently represents a huge challenge for the research community. Therefore, a comprehensive analysis of efforts in this direction is needed, with a focus on sensor technologies and methodologies for real-time mapping, context understanding, positioning, and tracking of construction activities in indoor and outdoor environments. Current data show that labor productivity growth in the construction sector has been only 1.6% over the past 20 years, compared to 2.8% growth in the global economy and 3.6% in the manufacturing sector. Everyone agrees that automation plays a significant role in increasing efficiency and productivity in various sectors of activity. For example, productivity has increased eightfold in the manufacturing industry and sixteen-fold in agriculture through the application of such solutions. Experts predict that automation in various sectors has the potential to add more than 1.6 trillion USD in annual value. By shifting to manufacturing-type production systems, automation in construction can help close the productivity gap by increasing labor efficiency by five to ten times. Thanks to advances in sensor technology and the Internet of Things (IoT), many construction activities can be monitored automatically and in real time. Different systems and subsystems of multiple stakeholders (contractors, material suppliers) can interact seamlessly with other systems, providing a comprehensive understanding of various activities, and this can be achieved through portable tablets and smartphone applications. Such an approach not only improves productivity but also addresses skills shortages through technology and budget savings.



Digitalizarea și automatizarea, căi verificate de creștere a productivității

Datele curente arată că majorarea productivității muncii în sectorul construcțiilor a fost de numai 1,6% în ultimii 20 de ani, comparativ cu o creștere de 2,8% a economiei mondiale și de 3,6% a sectorului manufacturier. Toată lumea este de acord că automatizarea are un rol semnificativ în creșterea eficienței și productivității în diverse sectoare de activitate. De exemplu, productivitatea a crescut de opt ori în industria prelucrătoare și de șaisprezece ori în agricultură prin aplicarea unor astfel de soluții. Experții prevăd că automatizarea în diverse sectoare are capacitatea de a adăuga o valoare anuală de peste 1.600 miliarde USD. Prin trecerea la sisteme de producție de tip manufacturier, automatizarea în construcții poate contribui la reducerea decalajului de productivitate, sporind eficiența muncii de cinci până la zece ori. Datorită progreselor înregistrate în domeniul tehnologiei senzorilor și al internetului obiectelor (IoT), multe activități de construcții pot fi monitorizate automat și în timp real. Diferite sisteme și subsisteme ale mai multor factori implicați (antreprenori, furnizori de materiale etc.) pot interacționa fără probleme cu alte sisteme, oferind o înțelegere cuprinzătoare a diverselor activități, iar acest lucru se poate realiza prin intermediul tabletelor portabile și al aplicațiilor pentru smartphone. O astfel de abordare nu numai că îmbunătățește productivitatea, dar și acoperă deficitul de competențe, prin tehnologie și economii bugetare. În plus, prin intermediul IoT, al tehnologiilor de comunicare și poziționare, industria are oportunitatea de a îmbunătăți siguranța prin furnizarea de alerte și avertismente în timp real către lucrători cu privire la potențialele pericole. Tehnologiile de comunicare și poziționare sunt, de asemenea, fundamentale în furnizarea de educație interactivă prin intermediul realității augmentate (AR) și celei virtuale (VR). Monitorizarea în timp real prin senzori și IoT oferă, la rândul său, facilități de gestionare a deșeurilor, îmbunătățind astfel sustenabilitatea și reducând amprenta ecologică.

Lidar, scanarea laser 3D pentru cartografiere

În ultimii ani, multe studii au utilizat tehnologii și metodologii bazate senzori pentru monitorizarea proiectelor de construcții. Analizele actuale se concentrează, însă, fie pe tipuri specifice de senzori și platforme, fie pe scenarii punctuale de aplicare (aplicații ale vehiculelor aeriene fără pilot - drone - în construcții, cartografierea prin nor de puncte tridimensional, urmărirea și modelarea 3D sau elemente speciale, cum ar fi urmărirea și monitorizarea resurselor de construcție, urmărirea amplasamentului activelor, utilizarea de ochelari inteligenți AR pentru operațiuni de asamblare etc.). Cu toate acestea, niciuna dintre abordările respective nu oferă o prezentare amănunțită a tehnologiilor și metodologiilor de detectare, pentru monitorizarea diferitelor medii și activități de construcții. Pentru a acoperi această lacună, devine foarte utilă, printre altele, furnizarea unor detalii generale despre senzori, platforme și metode pentru înțelegerea, poziționarea și urmărirea în timp real a scenelor în medii de construcții interioare și exterioare. De exemplu, abordarea clasică pentru cartografierea unui șantier de construcții constă în captarea datelor 3D ale norului de puncte corespunzător acestuia. Deși există formate de rețele poligonale și grile volumetrice pentru reprezentarea datelor, norii de puncte sunt preferați, deoarece păstrează informațiile geometrice originale, ceea ce îi face mai potriviți pentru aplicații de înțelegere a contextului. Un nor de puncte 3D poate capta starea exactă a unei instalații sau a unui șantier de construcții sau, mai precis, suprafețele externe ale obiectelor prezente pe șantier. Evoluțiile tehnologice din ultimul deceniu au dus la maturizarea tehnicilor de achiziție și prelucrare a norilor de puncte 3D, făcându-le mai precise, accesibile și mai ieftine. Cea mai comună tehnologie de cartografiere utilizată în prezent în construcții este scanarea laser 3D, cunoscută și sub numele de lidar. Deși există și alte tipuri de cartografiere, majoritatea scannerelor laser utilizează spectrul infraroșu apropiat al radiației electromagnetice pentru a calcula timpul de zbor (ToF) al impulsului emis. Calculul distanței utilizează timpul

de parcurs dus-întors de la scanner la suprafața lovită de impulsul emis. Această distanță este utilizată împreună cu direcția cunoscută pentru a calcula coordonatele 3D ale punctelor în raport cu scannerul. Cu toate acestea, lipsesc informațiile despre culoare și de aceea majoritatea scannerelor au în dotare camere digitale utilizate numai pentru a colora norii de puncte achiziționați. Scannerile laser pot fi utilizate pe o platformă staționară (de exemplu, un trepied), caz în care sunt denumite scanere laser terestre.

Fotogrammetria reduce considerabil costurile

Îmbunătățirile aduse capacităților software și hardware în ultimele două decenii, împreună cu dezvoltarea camerelor cu dispozitive cu cuplaj de sarcină (CCD) de înaltă rezoluție, au făcut ca aparatele RGB să devină unul dintre cele mai utilizate senzori de cartografiere. Imaginile digitale achiziționate de camerele RGB pot fi procesate folosind tehnici fotogrammetrice pentru a crea nori de puncte 3D detaliați de orice scară și estimări de precizie pe baza corespondențelor dintre imagini. Reconstrucția 3D automată din imagini utilizează abordarea Structure from Motion (SfM). Un detector de caracteristici punctuale, cum ar fi Scale-Invariant Feature Transform (SIFT), extrage punctele-cheie și le potrivește între imaginile suprapuse utilizând descriptorii generați. Ulterior, ajustarea Bundle determină poziția și orientarea camerelor. În final, un algoritm de potrivire densă generează un nor de puncte. Modelul reconstruit este scalat prin georeferențiere sau prin efectuarea de măsurători suplimentare la fața locului. Capacitatea de a utiliza și calibra camere ieftine în timpul zborului face ca abordarea modelării fotogrammetrice să fie mai accesibilă. În ceea ce privește platformele de senzori, camerele RGB sunt adesea montate pe drone, deoarece permit cartografierea rapidă a zonelor greu accesibile, dar pot fi și portabile sau montate pe vehicule terestre. Precizia modelelor 3D fotogrammetrice depinde de mai mulți factori, în special de modelul camerei, rezoluția și distanța focală, distanța de captură și iluminarea scenei. În general, precizia modelelor 3D este mai mică decât precizia care poate fi obținută cu scanere laser. Cu toate acestea, fotogrammetria este mai flexibilă și reduce considerabil timpul și costurile colectării datelor la fața locului, ceea ce o face o alternativă excelentă la scanarea laser. Există și soluția camerelor de adâncime, echipate cu senzori de distanță. Sunt mai multe tipuri de senzori de distanță, care captează distanța dintre senzor și suprafețele lovite de un impuls emis de radiații electromagnetice. Senzorii ToF pot părea similari cu scannerile laser, dar diferența cheie este că scannerile laser captează datele punct cu punct. În schimb, senzorii de distanță iluminează întreaga scenă cu un singur impuls de radiație și captează simultan toată lumina reflectată. Datele de distanță sunt apoi convertite în date de adâncime pentru a reprezenta distanțele de-a lungul unei axe paralele cu planul imaginii. Aceste date sunt adăugate imaginii convenționale pentru a produce un rezultat RGB-D care conține informații despre culoare și adâncime pentru fiecare pixel.

Tehnici neintruzive pentru aplicații de cartografiere

Radarul cu penetrare în sol (GPR) reprezintă este o tehnică de detectare a obiectelor îngropate sub

suprafața solului prin intermediul undelor electro-magnetice. GPR este format dintr-o antenă și un receptor care transmite și recepționează undele pentru a cartografia subsolul. În esență, este vorba despre o tehnică neintruzivă utilizată în diverse aplicații pentru a cartografia obiecte precum roci, sol, pavaje, structuri, apă dulce și gheață. GPR este utilizat pentru a cartografia utilități subterane, asfalt, beton, cabluri, metale și conducte. Unul dintre principalele avantaje față de detectarea magnetică este că poate detecta și localiza obiecte nemetale. Integrarea diferitelor tipuri de senzori oferă adesea avantaje față de utilizarea unui singur model, deoarece poate ajuta la depășirea dezavantajelor și limitărilor asociate fiecărui senzor. Scannerile laser amplasate la nivelul solului nu pot analiza suprafețe orizontale situate deasupra scannerului, cum ar fi acoperișurile. În schimb, fotogrammetria UAV (unmanned aerial vehicle) are, în general, o precizie verticală slabă. De aceea, specialiștii au propus integrarea unei camere RGB montate pe UAV și a unui scanner laser instalat pe un vehicul terestru fără pilot (UGV) pentru a produce modele cu o precizie și o completitudine îmbunătățite, în vederea depășirii acestor dezavantaje. În această abordare, modelul 3D obținut de UAV este utilizat mai întâi pentru planificarea automată a traseului și a locației de scanare și apoi pentru desfășurarea ulterioară a UGV. Fuziunea datelor este cadrul standard utilizat pentru integrarea datelor provenite de la diferiți senzori, combinând informații din mai multe surse pentru a îmbunătăți calitatea informațiilor obținute individual de la fiecare sursă. Abordarea tipică constă în integrarea senzorilor de cartografiere cu senzori de poziționare și comunicații, cum ar fi sistemele globale de navigație prin satelit (GNSS) sau senzorii cu bandă ultra-largă (UWB). Se poate afirma că, în general, integrarea senzorilor ar trebui să ofere întotdeauna rezultate mai bune în comparație cu utilizarea unui singur tip de senzor.

Niveluri ridicate de precizie în aplicațiile de urmărire a materialelor

În ceea ce privește senzorii de poziționare și comunicare, aceștia pot fi clasificați în cinci categorii: dispozitive de identificare și urmărire, senzori inerțiali, sisteme globale de navigație prin satelit (GNSS), rețele de comunicații cu rază scurtă de acțiune și rețele de comunicații cu rază lungă de acțiune. Codurile de bare sunt, probabil, cea mai utilizată tehnică de identificare și comunicare a datelor. Ele reprezintă modele dreptunghiulare de bare și spații de lățimi diferite, care includ numere și litere. Modelele sunt scanate prin proiectarea unei surse de lumină și apoi măsurarea variațiilor luminii reflectate. Variațiile modelelor sunt codificate în caractere alfanumerice și apoi trimise la un computer pentru procesare ulterioară. Informațiile stocate într-un cod de bare pot furniza detalii despre produs, date de expediere sau despre articolele din colet. Identificarea prin radiofrecvență (RFID) este o altă tehnologie standard pentru identificarea și comunicarea cu dispozitive. Un sistem RFID este format din trei componente: o antenă (sau bobină), un transceiver (cititor RFID) și un transponder (eticheta RFID). Cititorul trimite un impuls de RF prin antenă către etichetă pentru ca aceasta să primească impulsul, să se activeze și să citească/ scrie datele.

Cea de-a doua grupă include senzorii inerțiali. O unitate de măsurare inerțială (IMU) este formată dintr-un grup de senzori, inclusiv un accelerometru, un giroscop și un magnetometru pentru a măsura accelerația și viteza unghiulară (în trei dimensiuni), precum și intensitatea câmpului magnetic. Aceste măsurători pot fi combinate pentru a estima poziția dispozitivului, de exemplu, utilizând o abordare de navigație estimativă, în care poziția curentă a obiectului în mișcare față de o poziție cunoscută anterior este estimată pe baza distanței parcurse și a direcției pe mai multe intervale de timp. Sistemele globale de navigație prin satelit GNSS reprezintă cea mai utilizată metodă de localizare în aer liber care folosește un sistem de navigație prin satelit cu acoperire globală. GNSS necesită o comunicație în linie directă (LOS) între cel puțin patru sateliți și receptor și este potrivit pentru poziționarea în medii în aer liber, deoarece intensitatea semnalului provenit de la sateliți nu este puternică în interiorul clădirilor sau în păduri dense.

Referitor la tehnologiile de comunicații pe distanțe scurte, ele includ rețelele cu ultrasunete, infraroșu (IR), Bluetooth Low-Energy (BLE), Wi-Fi, UWB și ZigBee. De exemplu, telemetria cu ultrasunete este utilizată în sistemele de poziționare în interior pe distanțe de 10-15 metri. În condiții ideale, tehnologia respectivă poate oferi o precizie de poziționare de până la nivelul centimetrelor. Aplicațiile ultrasonice includ urmărirea materialelor de construcție și a lucrătorilor în șantierele de construcții interioare, în vreme ce tehnologia de detectare IR funcționează prin detectarea luminii reflectate în regiunea infraroșie a spectrului electromagnetic. De asemenea, aplicațiile Bluetooth includ poziționarea, asistenții digitali personali (PDA), căștile fără fir și transferul de date între dispozitive. Balizele BLE sunt transmițătoare cu consum redus de energie care emit un semnal care permite dispozitivelor din apropiere să estimeze poziția lor pe baza intensității semnalului primit de la mai multe balize. În plus, balizele BLE transmit un identificator unic universal care permite localizarea și urmărirea smartphone-urilor, tabletelor și a altor dispozitive compatibile. În fine, tehnologiile de comunicații pe distanțe lungi includ modulația de frecvență (FM), Long Range (LoRa), SigFox și comunicațiile celulare. Tehnologia FM utilizează semnale de radiodifuziune pentru a localiza poziția folosind tehnici de amprentare. Localizarea în exterior folosind FM este inexactă din cauza gamei de frecvențe, în timp ce este potrivită pentru sisteme de poziționare precisă în interior, la nivel de cameră. LoRa este o tehnologie RF patentată (modulație cu spectru împrăștiat) care utilizează o tehnologie de modulație radio pentru comunicații pe distanțe lungi (LPWAN - Low-power Wide Area Network), cu o rată de biți redusă și funcționare cu consum redus de energie. SigFox este o altă tehnologie de comunicații LPWAN bazată pe modulația ultracurtă, ce cuprinde trei componente principale: dispozitivele senzoriale care trimit date către stațiile de bază, care decodifică și demodulează și Cloud-ul care publică apoi datele către serverele clienților și platformele digitale corespunzătoare pentru a face disponibile.

Articol realizat pe baza analizei "Real-time monitoring of construction sites: Sensors, methods, and applications", publicat pe portalul Science Direct

Provocări și bariere în calea implementării BIM în industria construcțiilor



Industria construcțiilor este unul dintre cele mai mari sectoare economice din lume, care se confruntă în acest moment cu provocarea implementării Building Information Modeling (BIM), ce reprezintă un set complex de tehnologii pentru proiectarea, construcția și gestionarea acestui segment important. Conceptul asigură beneficii semnificative pentru ciclul de exploatare a proiectelor, însă multe dintre acestea nu pot fi obținute încă din cauza eșecului implementării cu succes. În urma analizelor realizate de diverse echipe de experți în ultima perioadă, a rezultat un set de care conține 37 de bariere, dintre care cele mai importante sunt legate de rezistența socială uzuală, preferința pentru metodele tradiționale de contractare, cheltuielile ridicate de formare și curba de învățare costisitoare, costul ridicat al achizițiilor de software și lipsa de conștientizare cu privire la importanța BIM. Specialiștii consideră că toate aceste piedici trebuie depășite rapid, cu ajutorul guvernelor și al tuturor părților interesate participante la activitatea operațională din domeniul construcțiilor.

Barriers to BIM implementation in the construction industry

The construction industry is one of the largest economic sectors in the world, currently facing the challenge of implementing Building Information Modeling (BIM), a powerful set of technologies for the design, construction, and management of this important segment. The concept offers significant benefits for the project life-cycle, but many of these cannot yet be realized due to the failure of a successful implementation. Following analyses carried out by various teams of experts in recent years, a set of barriers has been identified, the most important of which are related to customary social resistance, preference for traditional contracting methods, high training costs and a costly learning curve, high software acquisition costs, and a lack of awareness of the importance of BIM. The experts believe that all these obstacles must be overcome quickly, with the help of governments and the stakeholders involved in construction operations. The experience of developed countries, where BIM already has a successful history spanning more than a decade, shows that the right government regulations can help overcome certain obstacles. It is therefore essential that central authorities, as beneficiaries of projects, commit themselves firmly to the implementation of BIM and become leaders in this innovative sector. Training programs, education, BIM certification, national standards, and guidelines on adoption and implementation in the construction industry will play a major role in facilitating the rapid implementation in the future. As for a number of current issues, such as the lack of skills and the reluctance of specialists to venture into unknown territory, these will change over time, along with the installation of the human curiosity to learn new technologies, which will inevitably lead to improved information exchange and, implicitly, to limiting the waste of time and financial resources. It can be said that the obstacles to BIM implementation vary from one country to another, depending on perspectives and specific contexts. What is certain, however, is that support and guidance from governments, as well as the mandatory use of BIM in certain projects, will accelerate its implementation across the globe.



Etapă de maturizare a unei tehnologii fără de care dezvoltarea este imposibilă

Conform definiției date de informaticieni, BIM reprezintă un proces inteligent bazat pe modele 3D care oferă profesioniștilor în arhitectură, inginerie și construcții (AEC) informații și instrumente pentru a planifica, proiecta, construi și gestiona mai eficient clădirile și infrastructura de construcții. O altă definiție acceptată este aceea de reprezentare digitală a caracteristicilor fizice și funcționale ale unei instalații. Ca atare, modelul servește ca resursă comună de cunoștințe și informații despre o instalație sau o structură, formând o bază fiabilă pentru luarea deciziilor pe parcursul întregului ciclul de exploatare a acesteia. BIM constituie un progres tehnologic semnificativ al industriei construcțiilor, pe multiple paliere, pornind de la reprezentarea grafică și modelare, continuând cu simularea și gestionarea și terminând cu controlul. Date fiind toate acestea, foarte rapid conceptul respectiv a devenit o componentă esențială parte a întregii industrii AEC. În esență, BIM își are originea în aplicațiile informatice simple din anii 1960 și s-a îmbunătățit odată cu dezvoltarea programelor de modelare, apărute câțiva ani ai târziu. Obiectivul său principal este constituit de realizarea unui proiect virtual înainte ca cel real să fie demarat, pentru a identifica potențialele riscuri, probleme și conflicte. De asemenea, acesta permite o analiză aprofundată a tehnicilor și procesului de construcție, a viabilității factorilor socio-economici în timpul fazei inițiale de proiectare a proiectului etc. BIM asigură, astfel, sisteme eficiente de organizare a colaborării personalului care a planificat diferite procese, tehnologiile predefinite și o diseminare adecvată a informațiilor adecvate, trecând cu mult dincolo de simpla implementare a CAD (Computer Aid Design) și a modelelor tridimensionale. Cu alte cuvinte, BIM reprezintă o prezentare bazată pe date, orientată pe obiecte, care este în același timp inteligentă și virtuală, a tuturor obiectelor dintr-un proiect, susținând astfel luarea

deciziilor și îmbunătățind procesul de construcție și livrare. Specialiștii au căzut de acord asupra faptului că factorii-cheie ai BIM sunt personalul, procesul, informațiile și tehnologia.

Modelarea informațiilor despre construcții în cazul execuției de clădiri reprezintă o configurare 3D care vizează, în egală măsură, etapele de proiectare, planificare, execuție și exploatare. Modelul tridimensional include date exhaustive cu privire la aspectele structurale, tehnice și de management și este utilizat pentru a analiza performanța clădirii, sustenabilitatea, programele și problemele legate de costuri. Aflată deocamdată într-o etapă de maturizare, tehnologia respectivă este utilă concomitent pentru proiectarea și analiza diferitelor etape ale construcției, precum și pentru a monitoriza, controla și gestiona funcționarea și întreținerea clădirii.

Cea mai bună tehnologie pentru proiectarea și executarea construcțiilor sustenabile

În calitatea sa de ansamblu avansat și adecvat de tehnici și procese folosite în întregul ciclu al unui proiect, BIM a reușit să revoluționeze industria, extinzându-se rapid de la ideea de modelare 3D, la conceptul 4D asociat cu procesarea și programarea construcției, 5D legat de estimarea costurilor proiectului, 6D - sustenabilitatea proiectului, 7D - gestionarea și implementarea și chiar modelarea nD. Există experți care consideră că BIM poate avea un rol important în integrarea diferitelor faze de-a lungul întregului ciclu de viață al unui proiect. Pentru a depăși problemele legate de productivitatea scăzută din domeniu, precum și alte riscuri și bariere care afectează îmbunătățirea activității, implementarea BIM a fost, cel puțin în primele faze istorice, destul de inadecvată. Trebuie reamintit faptul că prin intermediul tehnologiilor BIM se reduc cu aproximativ 40% costurile nebugetate și se diminuează cu 7% timpul de livrare către client, fără conflicte majore. De asemenea, sistemul asigură inclusiv o contracție de aproximativ 80% a

timpului necesar pentru realizarea estimărilor de costuri, cu o rată mai mare de acuratețe, de aproximativ 3%. La începutul acestui secol, studiile realizate estimau că 57% din banii cheltuiți în construcții sunt fără valoare adăugată, ceea ce reprezintă o risipă, în condițiile în care numai piața de profil din SUA era estimată la 1.288 miliarde USD, ceea ce ducea la pierderi anuale de peste 600 miliarde USD. În plus, BIM a ajutat guvernul britanic să economisească aproximativ 1,7 miliarde USD în ceea ce privește costurile de construcție în urmă cu 10 ani, prin implementarea strategiei Digital Built Britain pentru construcții și achiziții publice, în întregime bazate pe BIM. Conceptul analizat reprezintă un model bogat, ce include suficiente date despre o clădire și ajută toate părțile interesate în demersul de îmbunătățire a performanței energetice, de pildă. De asemenea, BIM este considerată a fi cea mai bună tehnologie pentru proiectarea și dezvoltarea durabilă a construcțiilor, prin reducerea costurilor, a riscurilor și a risipei, precum și diminuarea emisiilor de carbon și, implicit, a poluării mediului. Tehnologia asigură, de asemenea, îmbunătățiri ale ergonomiei, consolidează practicile de colaborare și optimizează comunicarea între părțile interesate. De aceea, este necesară identificarea precisă a acelor bariere critice pentru punerea sa în aplicare, precum și a impactului relativ pe care îl exercită fiecare obstacol major din calea implementării generalizate.

Limite și obstacole generate de factori obiectivi sau subiectivi

După cum se menționa anterior, rezistența socială și obișnuită la schimbare este un factor natural, specific ființei umane. Cea de-a doua barieră în ordinea impactului este reprezentată de preferința pentru utilizarea metodelor tradiționale de contractare. Părțile implicate în proiecte sunt familiarizate și adaptate cu un anumit mod de lucru pe care îl practică de o lungă perioadă de timp și în care au devenit experți, derulând operațiunile cu o viteză superioară. Înlocuirea metodei respective nu este ușoară și, de asemenea, nu este acceptată de toată lumea. Unele persoane au o încredere scăzută în ele însele, în special în ceea ce privește implementarea noilor tehnologii, din cauza lipsei de cunoștințe. Cheltuielile de formare și curba de învățare sunt prea costisitoare pentru implementarea cu succes a tehnologiei BIM în industria de profil. Astfel, firmele de mici dimensiuni și cu o anvergură locală nu sunt interesate să adopte transformarea digitală, din cauza problemei investițiilor necesare. Costul ridicat aplicațiilor software pentru inițierea BIM constituie o altă limită importantă. Lipsa de conștientizare cu privire la importanța acestei schimbări consolidează perspectivele de eșec și încurajează reticența față de sistem. În mod suplimentar, au fost identificați și alți factorii cu impact mai redus, care afectează implementarea cu succes a tehnologiei BIM. Dintre aceștia, se remarcă indisponibilitatea asigurărilor de risc, cauzată de carențele informaționale ale companiilor de asigurări. În plus, viteza insuficientă a conexiunii la internet și întreruperile frecvente ale alimentării cu energie electrică au, de asemenea, un anumit impact asupra rezistenței la schimbare. În mod

obiectiv, fără internet și energie, conceptul BIM nu poate fi pus în aplicare și nu poate funcționa în mod progresiv.

Se impune o schimbare culturală masivă în statele emergente

Experții au căzut de acord asupra faptului că, pentru depășirea barierelor în calea implementării tehnologiei BIM în industria construcțiilor, este necesară o prioritizare a acțiunilor corective în funcție de mărimea impactului. Cu alte cuvinte, ar trebui să se încerce depășirea mai întâi a acelor piedici care exercită cel mai mare efect de stopare a procesului de implementare - și anume: preferința pentru metodele tradiționale de lucru, rezistența socială, lipsa de conștientizare cu privire la importanța BIM, indisponibilitatea unei formări profesionale adecvate privind BIM, respectiv insuficiența experților din domeniu. În mod logic, problemele cu efecte mai puțin evidente vor trebui, la rândul lor, soluționate în continuare, dintre acestea remarcându-se costul, considerat principala constrângere și care apare cu cea mai mare frecvență. Orice organizație necesită o serie de cheltuieli, precum achiziționarea aplicațiilor informatice și pentru instruirea operatorilor. Investiția inițială aferentă actualizărilor programelor IT, înlocuirii echipamentelor hardware și formării personalului este, în general, foarte mare și descurajează adoptarea unei decizii ferme, în foarte multe cazuri, cu atât mai mult cu cât, până în prezent cel puțin, beneficiile implementării BIM nu au depășit costurile și aceasta a determinat încadrarea cheltuielilor respective la categoria costurilor suplimentare. De asemenea, BIM nu a oferit anumite avantaje financiare care să încurajeze utilizarea sa pe scară extinsă.

În ceea ce privește pretențiile financiare ridicate ale experților BIM, acestea reprezintă și ele un obstacol suplimentar, la care se adaugă lacunele legislative, întrucât în prezent nu există norme care să prevadă implementarea obligatorie de la o anumită dimensiune a proiectului. În mod suplimentar, nu se manifestă deocamdată o certitudine juridică în contractul de muncă, ceea ce face ca utilizarea BIM să fie asimilată cu o acțiune de o importanță minoră. Experiența a demonstrat că țările în care nu există reglementări privind utilizarea BIM nu aveau niciun standard național implementat pe acest segment.

În fine, cererea este, la rândul său, o barieră reală. Piața construcțiilor din anumite regiuni nu este suficient pregătită să utilizeze BIM. Incertitudinea cu privire la beneficiile imediate, în special în faza de planificare, a făcut ca cererea pentru utilizarea sistemului respectiv să fie încă timidă. Un motiv justificat a fost acela că BIM nu a reușit întotdeauna să reducă timpul alocat pentru elaborarea proiectelor în comparație cu abordarea actuală. Mulți experți nu doresc încă să iasă din zona de confort dată de familiarizarea cu metodele tradiționale, de unde rezultă reticența companiilor de a lansa noi fluxuri de lucru sau de a instrui personalul existent, care în faza inițială are o atitudine de respingere față de noile tehnologii. Pentru a trece dincolo de această barieră, este necesară o

schimbare culturală masivă. În plus, interoperabilitatea complică și mai mult lucrurile.

Reglementarea clară este o cale sigură și verificată pentru depășirea barierelor

Celelalte categorii de obstacole, care au o frecvență mai scăzută față de elementele descrise anterior și între care se remarcă procesele, managementul, conștientizarea, experții, amplexarea, tehnologia, competențele, formarea, contractele și standardele, au fost, de asemenea, considerate semnificative și trebuie evidențiate ca parte a sistemului de bariere în calea implementării BIM. Ceea ce este foarte clar este că fiecare dintre piedicile respective trebuie gestionată cu cea mai mare atenție, pentru a asigura implementarea cu succes a acestui concept revoluționar, fără de care domeniul construcțiilor nu va avea nicio șansă să se alinieze la trendul general al transformării digitale. Procesul ar trebui să aibă loc la viteză maximă și să abordeze, în mod prioritar, desigur, toate provocările identificate până în prezent. O cale posibilă și de dorit este aceea de elaborare a unor reglementări care să servească drept referință pentru consultanți și contractanți în egală măsură și care să fie implementate în mod judicios, mai ales la nivelul statelor aflate în curs de dezvoltare, care au înregistrat deja întârzieri semnificative în implementarea BIM. Mai mult, la nivelul acestor țări, de regulă proiectele de mari dimensiuni, pentru care schimbarea este deja obligatorie, sunt finanțate din fonduri publice, ceea ce face și mai urgentă misiunea de instruire coerentă a personalului implicat în etapele de contractare. Experiența statelor dezvoltate, unde BIM are deja o istorie de succes ce se întinde pe o perioadă de peste un deceniu, arată că reglementările guvernamentale corecte au capacitatea de a contribui la depășirea anumitor obstacole. De aceea, se impune ca autoritățile centrale, în calitatea lor de beneficiari ai proiectelor, să se angajeze în mod ferm în implementarea BIM și să devină lider în acest sector inovator. Programele de formare, educația, certificarea BIM, standardele naționale și ghidurile privind adoptarea și implementarea în industria construcțiilor vor avea în viitor rolul de a facilita adopția rapidă.

În ceea ce privește o serie de probleme curente, cum ar fi lipsa competențelor și reticența de specialiștilor de a se aventura pe un teren necunoscut, acestea se vor schimba în timp, odată cu instalarea curiozității specifice umane de a învăța noi tehnologii, ceea ce va duce în mod inevitabil la îmbunătățirea schimbului de informații și, implicit, la limitarea risipei de timp și resurse financiare. Se poate afirma, în concluzie, că obstacolele în calea implementării BIM sunt diferite de la o țară la alta, în funcție de perspective și de contextul specific. Ceea ce este sigur, însă, este că sprijinul și ghidarea din partea guvernelor, precum și impunerea utilizării BIM în anumite proiecte va accelera implementarea sa la nivel general. Desigur, în perioada următoare atenția experților în direcția acestui subiect va fi accentuată, pentru a soluționa în mod adecvat întreaga problematică descrisă anterior.

Articol realizat pe baza observațiilor publicate în Journal of Civil Engineering and Construction

Louis Pierre Blanc, un arhitect elvețian în Capitala României



În ultima zi a anului 1860 se năștea, la Geneva - Elveția, un artist care urma să marcheze în mod decisiv arhitectura românească, dacă ar fi să se ia în considerare doar clădirile publice monumentale pe care le-a creat, reprezentând lucrări semnificative pentru dezvoltarea urbană de la finele secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea. Deși peste memoria sa s-a așternut uitarea, fiind periodic amintit doar în cercul restrâns al experților în istoria artei, Louis Pierre Blanc și-a pus o amprentă vizibilă pe arhitectura Capitalei, unde au fost edificate cele mai multe dintre proiectele sale, dintre care pot fi amintite, printre altele, Institutul de Bacteriologie "Victor Babeș", Casa Ion Lahovary, Casa Maria Lahovary, Casa Nicolae Filipescu, Palatul Ministerului Agriculturii și Domeniilor unde în prezent se află sediul Ministerului Agriculturii și Dezvoltării Rurale, Casa Take Ionescu, Palatul H. Spayer, Palatul Facultății de Medicină - toate din București, cărora li se adaugă Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iași.

Louis Pierre Blanc, a Swiss architect in Bucharest

On the last day of the year 1860, an artist was born in Geneva - Switzerland, an architect who was to leave a decisive mark on Romanian culture, if we were to consider only the monumental public buildings he created, representing significant works for the urban development of the late 19th and early 20th centuries. Although his memory has been forgotten, and he is regularly mentioned only in the restricted circle of art history experts, Louis Pierre Blanc left a visible mark on the architecture of the Romanian capital, where most of his projects were built, including among others, the Victor Babeș Institute of Bacteriology, Ion Lahovary House, Maria Lahovary House, Nicolae Filipescu House, the Palace of the Ministry of Agriculture and Domains where the Ministry of Agriculture and Rural Development is currently based, Take Ionescu House, H. Spayer Palace, the Palace of the Faculty of Medicine - all in Bucharest, as well as the Alexandru Ioan Cuza University of Iași. Being one of the most prolific personalities of his time, Louis Blanc played a major role in creating the architectural identity of the capital of the new Kingdom of Romania. After finishing secondary school in his home town, the future architect enrolled at the Polytechnic in Zurich, where he attended classes for two years. He then went on to the prestigious École des Beaux-Arts in Paris, where he honed his skills under the guidance of professors Laisné and Ginain. The young Swiss arrived in Bucharest in 1884 immediately after graduating, on the recommendation of Ion Mincu, whom he had befriended during his studies in the French capital (which, interestingly, he managed to complete in only three years). It seems that the suggestion of the father of the neo-Romanesque style was a good omen, as Blanc was able to identify in the city on the banks of the Dambovita river multiple opportunities for professional affirmation. For almost two decades, he designed a series of unique works that still mark the identity of the Capital today.



Monumente arhitecturale care marchează de aproape 150 de ani identitatea orașului

Una dintre cele mai prolifice personalități din epocă, Louis Blanc a avut un rol marcant în crearea identității arhitecturale a capitalei noului Regat al României. După finalizarea cursurilor gimnaziale în orașul natal, viitorul arhitect s-a înscris la Politehnica din Zürich, unde a participat la cursuri vreme de doi ani. A urmat aventura de la prestigioasa École des Beaux-Arts de la Paris, unde și-a format abilitățile sub îndrumarea profesorilor Laisné și Ginain. Tânărul elvețian a sosit în București în anul 1884 imediat după absolvire, la recomandarea lui Ion Mincu, cu care se împrietenise în timpul studiilor din capitala Franței (pe care, interesant de menționat, a reușit să le finalizeze în numai trei ani). Se pare că sugestia părintelui stilului neo-românesc a fost de bun augur, deoarece Blanc a reușit să identifice în orașul de pe malurile Dâmboviței multiple șanse de afirmare profesională. Astfel, vreme de aproape două decenii, el a proiectat o serie de lucrări unice, care marchează și în zilele noastre identitatea Capitalei.

De la Grădina Botanică, la casele înaltei societăți a Bucureștiului

Din punct de vedere artistic, Louis Pierre Blanc este recunoscut pentru stilul său specific academismului francez, cu influențe neoclasice. Între anii 1887 și 1888 a activat în cadrul Biroului "Construcțiunilor Noi" din subordinea Ministerului Cultelor și Instrucțiunii Publice, după aceea fiind angajat, în calitate de arhitect, de același minister pentru realizarea planurilor viitorului Institut Botanic din Cotroceni - o altă lucrare emblematică realizată de elvețian. Acesta a fost, de fapt, cel dintâi proiect public de mari dimensiuni, datorită succesului său urmând celelalte obiective de mare amploare, menționate anterior. În ceea ce privește casele individuale, ele au fost executate ca răspuns la cererile unor comanditari aparținând nobilimii românești. În plan personal, a avut două mariaje, primul cu

Elena Suțu și cel de-al doilea cu Irina Berindei. Acesta a fost, în mod cert, unul dintre motivele pentru care arhitectul a primit o mare parte dintre comenzile venite din direcția înaltei societăți, dar nu știrbește cu nimic meritele autorului și valoarea artistică a lucrărilor sale. La capitolul "nerealizări", pot fi amintite proiectele Gării Centrale din Capitală și al Primăriei Bucureștiului, care au fost realizate de alți arhitecți, la fel de renumiți.

Casa Lahovary, un simbol al eleganței, trăinicie și viziunii artistice unice

Una dintre bijuteriile arhitecturale de care este responsabil Louis Pierre Blanc este, după cum se amintea anterior, casa Lahovary (în prezent, ocupată de Cambridge School of Bucharest), ce marchează și astăzi, prin somptuoșitatea sa, centrul Bucureștiului. Amplasată pe un teren vast amplasat pe Calea Dorobanților, clădirea a fost comandată de Jean Lahovary - diplomat și om politic - și soția sa Smaranda Mavrocordat pentru a schimba domiciliul inițial, situat într-un imobil din apropierea Bisericii Albe. Obținerea autorizației de construire a durat trei ani, în 1889 demarând lucrările realizate de constructorul Scolari, după planurile realizate de Blanc, documentele originale arhivate păstrând încă însemnările în limba franceză ale acestuia. Expertul a ales o retragere de 30 de metri de la stradă și a amplasat imobilul cu o arie de 458 mp în centrul



Facultatea de Medicină

unui parc de 4.000 mp. Somptuoasa reședință includea pivnițe, parter, etaj și o mansardă înaltă, fiind construită în stilul renascentist francez, care se remarcă prin grandoare și eleganță. Repartiția spațiilor interioare ale construcției include 10 camere la parter și etaj, două antreuri și toate instalațiile moderne (apă, electricitate, băi), bucătăria și camerele servitorilor, amplasate la subsol. În stânga reședinței se afla grajdul, iar în dreapta remiza pentru trăsuri și garajul pentru automobile. În ceea ce privește dependențele, acestea ocupă o suprafață de 619 mp. Fațada principală simetrică de la nivelul parterului prezintă, în partea dreaptă, o fereastră triplă, cu formă neregulată, iar pe cea posterioară arhitectul a prevăzut un pridvor de lemn, dispărut între timp, dar rămas în însemnările sale cu denumirea "verandă deschisă de lemn cu soclu zidit". De asemenea, în zona principală a imobilului a fost instalat un panou decorativ cu monograma ML, făcând trimitere la numele în limba franceză al clădirii: Maison Lahovary. Fosta proprietate Lahovary a devenit monument istoric de clasă B, păstrând compartimentarea interioară originală și decorațiunile plafoanelor. Chiar și în prezent, clădirea impresionează prin scara de lemn și structura galeriei pe stâlpi din același material, amplasată la etaj. Experții în istoria artei sunt în unanimitate de acord că reședința Lahovary este o dovadă a eleganței, trăinicie și viziunii artistice unice a arhitectului elvețian.

Palatele de pe Batiștei și unicitatea lor, dată de viziunea arhitectului

Printre clădirile pline de istorie din centrul Bucureștiului se află și palatul H. Spayer, situat în strada Batiștei, care a fost ridicat în anul 1900, după cum indică însemnele zidite în fațada clădirii. Herman Spayer a apelat la Louis Blanc pentru a realiza o lucrare în stilul lui Ludovic al XV-lea, potrivită pentru o familie foarte înstărită. Elementele marcante, care individualizează construcția, sunt reprezentate de cele trei intrări, dintre care una principală pentru oaspeții de seamă, a doua laterală în proximitatea unei sere și a treia în partea din spate, care făcea legătura cu toate încăperile prin intermediul unei scări de marmură. Decorațiunile fațadelor și echilibrul volumetric constituie componente speciale care rezervă clădirii un loc special în patrimoniul arhitectural al Capitalei. Interioarele de mare amplitudine sunt ornamentate cu stucaturi, bronzuri, coloane de marmură, lambriuri din lemn și tapet din mătase, precum și alte materiale textile de mare valoare. Faianța care plachează băile este



desenată manual, iar pereții și tavanul mai multor încăperi sunt pictați cu vopsea în ulei. Arhitectul elvețian a fost cel care s-a ocupat inclusiv de amenajarea interioară. Imobilul, care are un regim de înălțime format din pe demisol, parter, etaj și mansardă, are o suprafață desfășurată utilă de 960 mp. Louis Blanc a colaborat cu Ion D. Berindei la construirea grajdurilor din curte. În ceea ce privește Palatul Maurice Blank (proprietatea lui Maurice Blank, co-fondator al băncii Marmorosch Blank & Co), situat în proximitate, la intersecția cu strada Tudor Arghezi, probabil că pentru contemporani cel mai important indiciu legat de această clădire este acela că în incinta sa a funcționat vreme de șapte decenii Ambasada Statelor Unite ale Americii la București. Cu o suprafață utilă totalizând aproximativ 2.150 mp și aproape 50 de camere, imobilul dispune de 16 camere la subsol, tot atâtea la parter, 17 camere la etajul 1 și o grădină generoasă, decorată cu o fântână arteziană. Tavanul este pictat, un element deosebit fiind șemineul ornamentat cu un basorelieu din marmură, cu flori de crin. Dincolo de această construcție de mare notorietate, care probabil că a marcat în mod decisiv cariera arhitectului, acesta a lăsat moștenire multiple proiecte ce servesc și în prezent ca sedii pentru importante instituții bucureștene sau din țară, majoritatea fiind încadrate pe lista monumentelor istorice. Ele pot fi admirate și astăzi, dacă zona istorică a Bucureștiului ar fi luată la pas, pornind din Calea Dorobanților, trecând prin Bulevardul Magheru, Universitate și Cotroceni).

În urma arhitectului, doar o piatră pe care îi este cioplit numele

Chiar lângă Piața Universității, se remarcă monumentalul Palat al Ministerului Agriculturii și Domeniilor (cum se numea inițial). Clădirea a fost inaugurată în 1895, în același an cu Palatul de Justiție, ambele construite în stil renascentist francez, intrarea principală fiind străjuită de două statui care-l reprezintă pe Hercule, iar spre cornișă ornamentul continuând cu reprezentarea zeiței Demetra. O altă clădire impresionantă prin arhitectura sa este reprezentată de sediul Institutului Național de Cercetare-Dezvoltare în Domeniul Patologiei și Științelor Biomedicale "Victor Babeș". Gândit inițial ca o școală superioară pentru studenți, ulterior a devenit omologul Institutului Pasteur de la Paris. În fine, nu trebuie uitată o bijuterie arhitecturală unică semnată de Blanc, constituită de Palatul Facultății de Medicină din București. Subsolvul este realizat din piatră, iar colțurile proeminente ale fațadei, scoase în față, adăpostesc scările ce permit accesul la etaj. Fațada dinspre parc este poziționată simetric față de cele două volume masive laterale, acoperite cu cupole, iar cea principală include un parter înalt, ornamentat cu ferestrele în arc de cerc.

Aceasta este, pe scurt, istoria lui Louis Pierre Blanc - un artist care a marcat peisajul arhitectural al Bucureștiului. Trecut la cele veșnice în 1903, din păcate peste mormântul său, ce s-ar fi putut ridica la valoarea artistică a operei, a rămas numai o piatră pe care este și este inscripționat numele.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



Victor Babeș



Ministerul Agriculturii



Lahovary

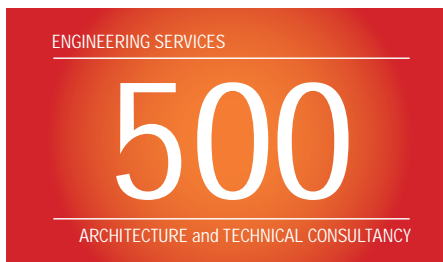
Firme de Inginerie, Arhitectură și Consultanță din România 2024



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
1	1	LEVIATAN DESIGN	B
2	6	ROMAIR CONSULTING	B
3	2	RAMBOLL SOUTH EAST EUROPE	B
4	4	EPTISA ROMANIA	B
5	10	ASCO CONSTRUCTII	IF
6	8	QUADRATUM ARCHITECTURE	B
7	5	CONSTRANS	B
8	3	CONCRETE & DESIGN SOLUTIONS	B
9	9	TPF INGINERIE	B
10	17	3TI PROGETTI ITALIA	B
11	7	ARCADIS EXCELLENCE CENTER ROMANIA SA	IS
12	15	I.S.P.C.F. SA	B
13	13	TECNIC CONSULTING ENGINEERING ROMANIA	B
14	14	BAICONS IMPEX	B
15	11	AECOM ENGINEERS & CONSTRUCTORS ROMANIA	IF
16	12	TRACTEBEL ENGINEERING SA	B
17	24	EGIS ROMANIA SA	B
18	19	GEOSTUD	B
19	18	DB ENGINEERING & CONSULTING	B
20	32	URBAN SCOPE	B



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
21	16	OPTIM PROJECT MANAGEMENT	B
22	51	BERKSAN MUHENDISLIK INSAAT VE SANAYI	CT
23	21	CORNEL & CORNEL TOPOEXIM	B
24	43	CONSIG PROIECT	B
25	26	F & R WORLDWIDE	B
26	37	EURO BUILDING IDEEA	B
27	48	ELECTROPROJECT SA	B
28	65	SSR INVEST & LOGISTIC GRUP	BC
29	69	STUDIO ALTIERI S.P.A. THIENE	B
30	34	SEARCH CORPORATION	B
31	22	TADECO CONSULTING	B
32	33	HENTZA BUSINESS	IF
33	28	METROUL SA	B
34	50	GEVIS PROTEAM	AB
35	35	VEGO CONCEPT ENGINEERING	B
36	23	WSP ROMANIA ENGINEERING	B
37	25	TECHNO ENGINEERING & ASSOCIATES	B
38	27	KOMORA ENGINEERING	CL
39	36	EPMC CONSULTING	CJ
40	31	K-BOX CONSTRUCTION DESIGN	B
41	63	ECOAPA DESIGN	B
42	52	VENTURO INVESTMENT	B



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
43	20	BILFINGER ROMANIA	B
44	29	VEGO DESIGN EXPERTISE	B
45	89	RESOURCING ENVIRONMENTAL CONSULTING	B
46	41	VITALIS CONSULTING	B
47	54	PROTELCO SA	PH
48	46	POPP & ASOCIATII	B
49	40	AQUAPROIECT SA	B
50	64	1722 STUDIOLAB INC	B
51	39	A1 DESIGN	SB
52	55	MC GENERAL CONSTRUCT ENGINEERING	B
53	80	VIA DESIGN	B
54	44	CCAT SOLUTION GRUP	B
55	78	PRO TOBY	IS
56	30	BRISK GROUP CONSULTING & DEVELOPMENT	B
57	83	GEO ARC	IF
58	42	MAX - JUNIOR PROJECT	B
59	157	LAITOKSET	SM
60	59	ALLIED ENGINEERS GRUP	B
61	72	ROMCAPITAL INVEST SA	B
62	57	INGENIERIA ESPECIALIZADA OBRA CIVIL E INDUSTRIAL	B
63	93	GEO MYKE	IS
64	70	PRODESIGN ENGINEERING & CONSTRUCTION	B
65	84	ARHIPLUS DESIGN	B
66	47	PEGASUS ENGINEERING	B
67	74	GRAPHEIN TOPO	B
68	158	MORPHOZA PROJECT	CJ
69	87	YÜKSEL PROJE ANONIM SİRKETİ ANKARA	B
70	67	ARHIMAR SERV	CJ
71	85	SEPTEMBRIE CONSULTING	B
72	56	CONCEPT - STRUCTURE	B
73	132	THADEC ENGINEERING	B
74	114	CRISBO COMPANY	IS
75	102	MASTERCAD TOPO	MM
76	96	AQUA PROCIV PROJECT	CJ
77	97	GOODWILL ENERGY	CJ
78	154	COMPLEX DESIGN	B
79	73	METRANS ENGINEERING	B

TECNIC
Consulting Engineering | Romania

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
80	71	HB-DESIGN-TEAM ARHITECTURA CONSTRUCTII MOBILIER	B
81	223	ENSKA STUDIO	BH
82	156	NEW PROIECT CONSTRUCT	NT
83	62	DICO SI TIGANAS BIROU DE PROIECTARE	CJ
84	88	SIGM-HOME PROJECTS	IS
85	82	SPLENDID DEVELOPMENT	IS
86	128	KES BUSINESS	BN
87	45	MULTINVEST	MS
88	122	H.V.I.D. CONSULTING GROUP	B
89	68	GEOMATICS INTEGRATED SERVICES	B
90	103	TEHNO-CONSULTING SOLUTION	B
91	92	D P CONSULT SA	CJ
92	95	D&D EUROCOM	B
93	175	TERRA SOLUTION SERVICES	B
94	139	GRAPHEIN INTERNATIONAL	B
95	94	POPAESCU & CO	B
96	90	CUBICON INVEST	MM
97	101	KONSENT SA	IS
98	38	BLUE PROJECTS	B
99	61	ISPE PROIECTARE SI CONSULTANTA SA	B
100	49	X ARCHITECTURE & ENGINEERING CONSULT	B



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
101	149	DINENG DEV	PH
102	75	SPECIALIST CONSULTING	B
103	91	OPTIM ENGINEERS	B
104	151	SPC ELITE CONSULTING	IS
105	76	TOPO DESIGN SOLUTIONS	B
106	125	GEOTESTING C.I.	B
107	121	AEDILIS PROIECT	MM
108	111	VENTRA PROJECT MANAGEMENT	TM
109	81	ARCADIA AEN ARCHITECTURE & PM	B
110	194	ASPIRE DESIGN	SB
111	60	TECON	B
112	98	NV CONSTRUCT	CJ
113	77	CUMULUS ARCHITECTURE	B
114	208	PRODAO-ING	TM
115	58	PRIMUL MERIDIAN	OT
116	164	POLARH DESIGN	B
117	79	W.K. GROUP	SB
118	107	CONSTRUCT C.D.P.	MM
119	109	KXL STUDIO	B
120	183	PROIECT CONSULTING	B
121	179	ZSN CARDINAL	SM
122	113	BEST PROCUREMENT	B
123	110	RHEINBRUCKE	TM



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
124	141	GLOBEXTERRA	B
125	100	SSF-RO	TM
126	148	SDC PROIECT	CJ
127	146	PENCRAFT	IS
128	230	ACE PROJECT MANAGEMENT	B
129	123	VEST INSTAL	CL
130	140	GENERAL SURVEY CORPORATION	TL
131	241	ACTUAL TOP CONSULTING	B
132	144	PROFESIONAL CONSTRUCT PROIECTARE	B
133	309	ATELIER UNBUILT	B
134	108	GEODATA SERVICES	B
135	99	PLAN 31 RO	CJ
136	120	HILL INTERNATIONAL (BUCHAREST)	B
137	162	CALORIA	CJ
138	145	COSTIN SI VLAD BIROU DE PROIECTARE	CJ
139	134	WESTFOURTH ARCHITECTURE	B
140	117	ADN BIROU DE ARHITECTURA	B
141	163	CSP PROIECT LINE	CJ
142	118	INTERGROUP ENGINEERING	B
143	167	HELMERT	BC
144	135	CES CONSULTING SERVICES	IF
145	269	GEBES MPROJECT	IS
146	129	CONDESIGN	SB
147	119	PROJECT OFFICE STUDIO	B
148	106	POLIART	BH
149	280	EPCM ₁₀	B
150	211	BEMEL AG	CT
151	127	ONE PROJECT & COST MANAGEMENT	IF
152	336	GREEN DEVELOPMENT SOLUTIONS AND MANAGEMENT	B
153	248	ALU GLASS TECHNIK	B
154	155	YDA PROIECT CONSULTING	IS
155	116	MOLBAK PROIECT	DB
156	284	GEOTOP	OT
157	130	HM CAPITAL CONSULT	B
158	185	DROMCONS	AR
159	150	IRIMAT CONS	PH
160	53	PARALEL	B
161	160	AVENTUS DESIGN	B
162	131	TEAM TOPOGRAFIC	BZ



HOME PROJECTS

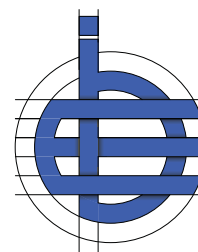
TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
163	112	VIO - TOP	B
164	196	SIXENSE SOLUTIONS	B
165	316	QUADRANTE VIAPONTE PROIECTARE SI CONSULTANTA	B
166	382	GDT CONCRET	BN
167	159	BAUPROJEKT	PH
168	215	ADD GLOBAL DESIGN	GL
169	361	EUROCAV PROIECT	TM
170	400	HOLISTIC DESIGN	B
171	318	VANDERLAY ARHEO	HD
172	231	OLT PROIECT - SLATINA	OT
173	260	RIA DESIGN CONSULTING	IF
174	170	CREATIV PROIECT	NT
175	324	EXDEPRO	BH
176	199	K&K STUDIO DE PROIECTARE	CJ
177	369	MONOLIT PROIECT CONSULT	CT
178	276	ARIA CONCEPT ARCHITECTURE	CT
179	104	BLOM INTERNATIONAL OPERATIONS	DB
180	124	THEOTOP	B
181	115	WELTBAU CONSULT	BR
182	142	BLUE PROJECTS DESIGN	BR
183	169	ECO GEODRUM	B

SDC

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
184	166	IKEN CONSTRUCT MANAGEMENT	IF
185	172	BUILD GREEN CONSULTING	B
186	243	LOTUS - RESART	B
187	192	GRAFIC TENDS	IF
188	186	SOMES-TOP-GRUP	CJ
189	242	INFRA&CIVIL DESIGN	B
190	153	ANDERSSEN	IS
191	205	RUTIER-CONEX XXI	BC
192	265	GETRIX SA	DJ
193	126	TESSERACT ARCHITECTURE	B
194	201	CARMEN GEOPROIECT	B
195	229	ARCON PRO-DESIGN	MM
196	206	CASPOL-DESIGN CONCEPT	DB
197	258	SIMPA CONSULT	IS
198	138	TOTAL MAPINVENT	SV
199	137	AVIZ SPRINT	B
200	228	PRO-ACTIV CONSULTING	IS
201	209	GEODETIC SYS	B
202	274	TTL PLANNING	B
203	180	TQM MANAGEMENT	IS
204	429	STUDIO CORONA CIVIL ENGINEERING TORINO	B
205	189	SAFEGE SAS NANTERRE FRANCE	B
206	263	STEREOGIS PROIECT	IF

CON
CEPT
STRUC
TURE

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
207	161	OOPY ARHITECTURA	B
208	165	PINTILIE PARTNERS ARCHITECTURE ENGINEERING	B
209	198	MULTINVEST PROIECTARE	MS
210	232	MANSART CORPORATE	MS
211	197	KLAUSENBURGER INGENIEURGESELLSCHAFT	CJ
212	395	ATELIER DECUMANUS	TM
213	262	ARTVIS	CJ
214	303	SPA INOVATIONS	B
215	204	ALLPLAN PROIECT	CT
216	447	MANENS S.p.A. PADOVA	B
217	249	CREATIVE ROAD DESIGN	B
218	105	PLANHO CONSULTORES S.L.P. SEVILLA	B
219	218	STRUCT QUALITY AND BUILDING	IF
220	184	DANI BUILDING	B
221	133	LOUIS BERGER	B
222	390	VANEL EXIM	BC
223	418	LIFE HEALTH ENGINEERING	BV
224	66	EGIS INTERNATIONAL SA FRANTA	B
225	255	VIA PRO IT CONSULTING	BT
226	143	GEO-TOPO	TL
227	136	CONSOLIS ENGINEERING SERVICES ROMANIA	CJ
228	217	ALMA CONSULTING	VN
229	333	STRUCTI PUNCT	IS
230	275	MASSTUDIO	CT
231	181	INSTAL DATA PROIECT	CJ
232	279	EXPERT PROIECT	CJ
233	267	TEHNO-EDIL AMF	B
234	203	GEOCON GLOBAL CONSULTING	B
235	245	DP PROIECT	CJ
236	346	TEGRA PLUS	CJ
237	237	SIRIUS PROIECTARE STUDII	B
238	168	CARPAT DESIGN CONSULTING	BH
239	86	DRUM CONSTRUCT	GL
240	440	GHALLARD SYS	B
241	296	CONALID	IS
242	171	ARCHITECT-SERVICE	B
243	187	2 GMG CONSTRUCT	CJ



TOP 500

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
244	182	IMPEX ROMCATEL CERCETARE PROIECTARE SA	IS
245	308	BDP CONSTRUCT	IS
246	357	JBA CONSULT EUROPE	B
247	188	SUBCONTROL	TM
248	207	ART EST CONSTRUCTION 2008	IS
249	213	CUNDALL	B
250	202	TOPO MINIERA	CT
251	200	MEGAGIS	DB
252	425	ALMA INSTAL PRO	B
253	464	IRD ENGINEERING ROMA	B
254	195	NEO STRUCTURAL ENGINEERING	B
255	362	NEOACTIV	SV
256	226	TOP GEOCAD	CT
257	210	LIKE CONSULTING	B
258	173	RAZVAN BARSAN+PARTNERS	B
259	337	ECOPROJECT DESIGN	IS
260	193	CONSULTANTA CONSTRUCTII IORDAN	B
261	177	SQUARE BIROU ARHITECTURA URBANISM	B
262	190	HEVECO	PH
263	355	SS ARCHITECTURE AND TEXTURE	B
264	417	DESIGN PROJECTS SOLUTIONS	VS
265	152	STUDIO ART CONSTRUCT	B
266	294	INSTALTEK PROJECT	B



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
290	466	HELISTECH ENGINEERING	B
291	301	XALLO TEHNIC	MM
292	451	EXPERT INFRADESIGN	SV
293	176	BE HOME CONCEPT	B
294	254	BETA-COPS	B
295	212	PIRAMID PROIECT	OT
296	312	BASELI DRUM CONSULT	CJ
297	304	NOVARTIS	BH
298	238	GEO SEARCH	CJ
299	283	MOLDPROIECT-ASD	SV
300	356	POD-PROIECT	IS
301	235	CAPITAL VISION	B
302	221	PRO ARHITECTURA	AR
303	273	PROGRAPHIC	B
304	219	TRANSCOM CARAIMAN	OT
305	278	SERCOTRANS	HD
306	474	REFLEX DESIGN & CONSULTING	B
307	288	MENTOR CONSTRUCT	CJ
308	306	IGLOO ASSOCIATED ARCHITECTS	B
309	302	PIPE DESIGN	B
310	216	CUSTOM ARCHITECTURE	B
311	482	VVD PROIECT	AB
312	257	INFRA CONSULTING HUB	IF
313	409	TRIOCAD PROIECT	IS
314	300	ROUTE-CONSTRUCT	BC
315	334	TOPO H.A.N.S. IMPEX	B
316	191	ATRIUM DESIGN	B
317	319	PROCON ROADPIPE	CS
318	271	POPP & ASOCIATII INGINERIE GEOTEHNICA	B
319	277	ARTATELIERS PROJECT	IF
320	485	SOFTWARE DESIGN SOLUTION	IS
321	259	CONCEPT STRUCTURE AGS	B
322	261	UNITH2B	B
323	347	TECH IT SOLUTIONS	IF
324	282	EVALCONS TECH	BC
325	397	SENARIA MANAGEMENT & ENGINEERING	B
326	469	MAFFEIS ENGINEERING & CONSULTING	B
327	366	INGVISION	IF
328	322	PTB-CONSULT R	SB
329	247	ADP ARHITECTURA SI INGINERIE	CJ
330	307	CP MED LABORATORY	B
331	467	MAGISTRALE RUTIERE CONCEPT	IF



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
332	358	CEHU BIG PROJECT	SJ
333	313	PROIECT AIC	SV
334	315	ANARECOM REGIOSERV	GL
335	266	3B CONSTRUCTION PROJECT	IS
336	344	GLOB CONSULT INTERNATIONAL	BV
337	392	EXPROSOV	IS
338	147	PROCAD	TM
339	311	MODVEST CONSTRUCT 2000	AG
340	264	LMT PROIECTINGENIEURE SRL	CJ
341	487	H2M ENGINEERING DESIGN	B
342	214	URBANO ARHITECT	IS
343	236	NEO PLAN	SB
344	457	PROJECT RESOLV CONSULTING	CT
345	370	OPEN ARCHITECTURE & LIFESTYLE	B
346	373	TECHNO VISION CONSULTING	B
347	250	ALL SEASONS DESIGN	IF
348	224	ARCSETT	B
349	251	ARENACAD	MS
350	290	EMBRYO PROJECTS	B
351	270	DIACENTER & DESIGN	BC
352	272	MAXWELL	CJ
353	403	PRODECO ARHITECTURĂ SI INGINERIE	CJ
354	427	STRUCTONICA	CJ



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
267	222	PIRAMIDA STRUCTURAL DESIGN	CJ
268	233	AQUA PROJECT	NT
269	178	CONCEPT PROJECT MANAGEMENT	B
270	320	GAPA-PROJECT-PARTNERS	GL
271	174	TOTAL ROAD	B
272	458	LIVITY CONSULTING	SM
273	289	DAVIDE EL BRAVO	MH
274	331	ACTIV TOPO	AB
275	321	PROFESSIONAL TECH CONSTRUCT DESIGN	B
276	433	INCONS	B
277	281	PROIECT EXPERT CONSULT DESIGN	B
278	423	AUTOGRAF DESIGN STUDIO	B
279	387	CUBIC ART	OT
280	359	AGRICONS TOP SERV	IS
281	360	WAYDESIGNSOLUTION	B
282	268	ING PROJECT MANAGEMENT	B
283	298	GEOTER PROIECT	AG
284	375	VENTOR GRUP CONSULTING	IF
285	374	HIGH CONSTRUCT PROJECT	CT
286	352	ADI PROIECT	MS
287	419	PROTEUS	SV
288	225	RUGBY CONSTRUCT	B
289	410	ACM DASA	B

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
355	461	INFRANOVA SOLUTII TEHNICE IN CONSTRUCTII	B
356	391	DRS ARCHITECTS	B
357	414	TGA ENCON	CJ
358	285	V & K	CV
359	292	GAMA PROJECT INVESTMENT	B
360	317	ECOMARY	IS
361	328	SENTIENT	B
362	407	DONPREST COM	B
363	325	TARA PLAN	AR
364	239	BKS INGENIEURE	CJ
365	389	ARHI BOX	CJ
366	394	PLANIMOB CAD	CJ
367	348	EX STUDIO	TM
368	367	ARCHSTUDIO	HD
369	326	KOMORA	CL
370	350	ADDICT ENGINEERING	B
371	287	CROSS STRUCTURAL DESIGN	B
372	286	D P CONS	CJ
373	446	GRS-PROJECT GLOBAL	IS
374	408	ADY GEO TOP	AB
375	227	OPTIMATIC SOLUTIONS	PH
376	338	MODUL PROIECT SA	TR
377	399	ELEMENT DESIGN	IS



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
378	404	AGORAPOLIS	CT
379	448	TEA INVEST	OT
380	472	ARTCONCEPT BUILDING	B
381	293	DANINA STAR	BV
382	424	THIRD NEST	IS
383	376	NOVENSA	B
384	377	TOPOTECHNICS	NT
385	339	RONO AQUA	BH
386	314	KALANS CONCEPT	IS
387	454	PROSYS GRUP	B
388	434	DESIGN CONSTRUCT IMOBIL	BN
389	453	RODELTA POWER INTERNATIONAL	B
390	468	STEERFORTH CONSULT	B
391	493	ACICAD NEW EXPERT	BT
392	380	GEOCAD CONSTRUCT	TR
393	354	ATELIER 3	B
394	432	STUDIO T ARCHITECT	SB
395	256	GEOLINK	TM
396	351	PROIECT SA	CT
397	335	TRISKELE	TM
398	386	CONSULTING GRUP EXPERT	BC
399	364	COBIE PROJECT MANAGEMENT	B
400	489	GREEN RIV PROJECT	BC
401	323	ARCHDESIGN	CJ
402	396	XPLORATE GROUP	B
403	413	CAPITAL GRUP INSTAL	B
404	305	CONSTAN CONSTRUCT	IS
405	291	RAY CONSULTING	DJ
406	416	MIPRO CONCEPT DESIGN	CT
407	332	STEEL DESIGN	BV
408	437	ABRAL ART PRODUCT	B
409	455	TERASURVEY	IF
410	220	EYADA GLOBAL GROUP SYSTEM	B
411	412	RE-ACT NOW ARCHITECTURE	B
412	442	OPTIX SECURITY SYSTEM	MM
413	401	EURODRAFT PROJECT DESIGN	TM
414	340	BLUE PROJECTS MANAGEMENT	BR
415	405	BOGART CONSTRUCT	CJ
416	384	F & M PROIECT	CJ
417	484	SERVCOM GRUP 85	B
418	496	PRO INFRA BUILD	IF
419	428	MELNYTOPO	CJ



**Passive House
Institute**

TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
420	365	CONSILIERE URBANISTICA	B
421	388	MED LINE GROUP	IS
422	353	MG BUILDING DESIGN	TM
423	343	TRIPTIC STUDIO	B
424	415	ALIDO PROIECT	NT
425	393	APSIDA CONSTRUCT	B
426	372	VIADIF CONSULT	CJ
427	341	ARHIS DESIGN	B
428	330	DRUMEX	CJ
429	378	SCRIPCARIU BIROU DE ARHITECTURA	CJ
430	252	SAMI BUMBU STUDIO	B
431	253	WESTERN OUTDOOR	B
432	379	EUROSURVEY	B
433	327	RIMS CO	B
434	383	CEC SOLUTIONS	B
435	420	MIHUL	IS
436	495	SIDAG PROJECT	TM
437	478	GALAXIS MEDIA	GL
438	310	OMIKRON KAPPA CONSULTING SA	B
439	456	BEG INGENIERIE ROMANIA	B
440	406	TOPO SERVICE SA	HR
441	398	ONE DESIGN	B
442	385	CONSTRUCT	B
443	460	ARHI BUILD EXPERT	BN



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
444	363	MECATRON	TM
445	430	ALFRID	AG
446	240	VCE VIENNA CONSULTING ENGINEERS	B
447	492	SALIGNY CONSTRUCTIONS	AB
448	449	ARCHITECTURES PROJECTS DEVELOPMENT-8	B
449	465	HAM CONSULTING	VL
450	438	REAL TECHNIQUE PROJECT	B
451	381	G.T. PROIECT	B
452	443	ELIPSOID	GL
453	421	TOPOSURVEY	DJ
454	368	RD SIGN	TM
455	488	COSPRO CONSTRUCT	BR
456	342	MASLAEV CONSULTING	B
457	295	EXPERT PROJECT TEAM	IS
458	349	GRN STUDIO DESIGN	B
459	441	DAIO TOTAL CONSTRUCT	B
460	483	SELFCONSULTING	B
461	475	B.A.L.C. PROIECT CONSTRUCT DESIGN	CT
462	422	SUBMIT	IS
463	297	WAY RESEARCH	B
464	329	CRIROS GROUP	PH
465	494	EXCLUSIVCAD	DB
466	445	NESTOP SURVEING TEAM	NT



TOP 2024 A	TOP 2024 M	COMPANIE	JUD.
467	436	DARIAN DRS PROJECT MANAGEMENT	CJ
468	299	PARCIS	B
469	439	TAO CONCEPT DESIGN	NT
470	435	ACADASTRU ONLINE CONSULT	B
471	491	A STUDIO ARCHITECTURE&MANAGEMENT	B
472	411	GT ARCHITECT	IS
473	244	SIGMA MOBILITY ENGINEERING	AG
474	499	IACI EXPERT	SV
475	471	MANU CONSULTING	CS
476	480	GROUND STUDIO DE ARHITECTURĂ	B
477	498	PANORAMIC CONCEPT CONS	B
478	459	SAT CCH DEVELOPMENT	B
479	246	YARDMAN	IF
480	463	ARTINF PROIECT	GJ
481	476	BLACK ROADS	TM
482	462	YOUPLAN DEVELOPMENT	NT
483	234	ALLIED ENGINEERS CONSULT	B
484	490	ELCRIROM CONCEPT	MM
485	444	ARC DESIGN	IS
486	479	VALYRIA STUDIO	BH
487	371	CENTRUL DE PROIECTARE DRUM EXPERT	AR
488	500	AMCO CIVIL PRO	SV
489	452	ALMER PROIECT	DJ
490	402	TECHMEDIA ELECTRONICS	IS
491	477	BETARMEX	B
492	486	INGENIUM BUILDING DESIGN	IS
493	481	CROMO ADVERTISING	CT
494	345	DECO ARCHITECTS STUDIO	B
495	426	4B CONSULTANTA ARHITECTURA	B
496	431	ZAB TEN CONSULTING	PH
497	497	3D LASER SCANNING & SURVEY ENGINEERING	B
498	473	PROCAD BUSINESS	SM
499	470	ADVANCE DESIGN BUILDING COMPANY	OT
500	450	EURO PROIECT	VN

DENUMIRE	Cifra de afaceri totală (medie 2021-2023) - milioane Euro -	% din total
TOP 10	123.6	17%
TOP 25	218.1	30%
TOP 50	312.0	44%
TOP 100	417.5	58%
TOP 200	534.5	75%
TOP 300	612.9	86%
TOP 400	671.0	94%
TOP 500	715.7	100%

*NOTĂ: Cifrele de afaceri ale companiilor de inginerie, arhitectură și consultanță din România pot fluctua mult în funcție de momentul facturării lucrărilor. Pentru a avea o perspectivă realistă asupra activității firmelor, redacția revistei Agenda Construcțiilor efectuează clasamentul **TOP 500** luând în calcul și media cifrelor de afaceri disponibile în ultimii 3 ani. Companiile aflate în insolvență sau faliment au fost excluse.
TOP 2024 A (cifra de afaceri pe anul 2023).
TOP 2024 M (medie cifre de afaceri 2021-2023).
 Data actualizării: 29 noiembrie 2024

Antreprenori și Firme de Construcții din România 2024



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
1	1	SPEDITION UMB	BC
2	3	SA & PE CONSTRUCT	BC
3	2	TEHNOSTRADE	BC
4	6	CONSTRUCTII ERBASU SA	B
5	5	STRABAG	B
6	4	WEBUILD SPA MILANO	B
7	7	PORR CONSTRUCT	B
8	8	CONCELEX	B
9	12	ELECTROGRUP SA	CJ
10	9	AKTOR SA	B
11	10	BOGART	B
12	14	CON-A OPERATIONS	SB
13	11	ALSIM ALARKO	B
14	15	SAIPEM ROMANIA	B
15	16	ELECTROMONTAJ SA	B
16	20	SSAB AG	BC
17	13	FCC CONSTRUCCION SA	B
18	17	ARCADA COMPANY SA	GL
19	48	UTI CONSTRUCTION AND FACILITY MANAGEMENT SA	B
20	44	BAYER STRADA	HR
21	33	VAN OORD	CT



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
22	22	NESS PROIECT EUROPE	PH
23	19	TANCRAD	GL
24	23	SAGEX CONSTRUCT	B
25	18	A R L CLUJ SA	CJ
26	31	CORNELL'S FLOOR	BT
27	26	TIAB SA	B
28	27	ELSACO ELECTRONIC	BT
29	30	GEIGER TRANSILVANIA	MS
30	36	UBITECH CONSTRUCTII	B
31	54	HABAU	PH
32	38	DRUM ASFALT	BH
33	35	ENERGOBIT SA	CJ
34	43	SIMION TEHNOCONSTRUCT	BT
35	109	IMPRESA PIZZAROTTI & C & PIZZAROTTI & RETTIER	CJ
36	28	DANLIN XXL	NT
37	29	ACVATOT	B
38	25	IMSAT SA	B
39	21	BTDCONSTRUCT & AMBIENT	B
40	34	MITHRAS BUILD	NT
41	77	IMPRESA PIZZAROTTI & C SPA	CJ
42	39	BAUPARTNER CONSTRUCT	PH
43	81	AVI PROD GRUP	B
44	71	DAROCONSTRUCT	IS



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
45	56	TERRA GAZ CONSTRUCT	IF
46	53	M.I.S-GRUP	BN
47	51	ACI CLUJ SA	CJ
48	41	OYL COMPANY HOLDING AG	IL
49	24	CIS GAZ SA	MS
50	45	KESZ CONSTRUCTII ROMANIA	CJ
51	37	ANTREPRIZA DE CONSTRUCTII DRUMURI SI AUTOSTRAZI	NT
52	55	ENERGOMONTAJ SA	B
53	49	MARISTAR COM	B
54	47	DIMEX-2000 COMPANY	BN
55	156	TRACE GROUP HOLD AD	B
56	155	PRECON TRANSILVANIA	BH
57	133	UNGER STEEL BUILDINGS	B
58	65	CITADINA 98 SA	GL
59	40	PRIME KAPITAL DEVELOPMENT	B
60	85	EUSKADI	TM
61	62	GENERAL TRUST ARGES	AG
62	42	WINCON	CJ
63	52	MAURER IMOBILIARE SA	BV
64	66	NUROL INSAAT VE TICARET	B
65	70	CONFRASILVAS	GR
66	64	DRUM CONCEPT	B
67	69	INOVECO	IF
68	72	CONI	PH
69	138	RETTETTER PROJECTMANAGEMENT	SB
70	122	ADURO	B
71	46	FRASINUL	BN
72	60	JACOB GARDENS	B
73	58	CONEST SA	IS
74	113	CONCELEX ENGINEERING	B
75	73	CEZARA IDEAL CONSTRUCT	B



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
76	93	CONEXTRUST SA	BC
77	75	E.M. PRIME CONSTRUCT	B
78	67	DOMARCONS	DJ
79	57	PROJECTI GENERAL CONTRACTING	B
80	95	CONSAL TRADE	GR
81	74	AVRIL	SJ
82	78	ICCO FACILITY MANAGEMENT	BV
83	32	CON-A	SB
84	154	UMIVA ENGINEERING	IF
85	131	AWE INFRA	CJ
86	99	ERBASU TOTAL CONSTRUCT SA	B
87	103	IGNA CONSTRUCT	BH
88	107	SOCOT SA	MS
89	86	TARR CONST	SM
90	90	AUTOPRIMA SERV	CT
91	63	DAS	IS
92	117	CORAL	TL
93	110	CAMPIS	CL
94	59	VIAROM CONSTRUCT	B
95	87	MELSAM CONSTRUCTION	B
96	266	DURO FELGUERA SA	B



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
97	89	CML.RO	BN
98	106	FLASH LIGHTING SERVICES SA	B
99	79	S. FISE "ELECTRICA SERV" SA	B
100	104	BAWI CONSTRUCTION	B
101	119	ELEKTRA INVEST	B
102	68	MAVGO HOLDING	BC
103	91	ASA CONS ROMANIA	CJ
104	96	SOMET SA	B
105	120	AEDIFICIUM PROJEKTENTWICKLUNG	CJ
106	80	ROMCONSTRUCT A G	BZ
107	161	PROGER GLOBAL NETWORK	B
108	115	LOIAL IMPEX	SV
109	100	SICOR	B
110	83	URBAN INVEST	BV
111	118	ELBI ENERGY PROJECTS	B
112	252	OZALTIN INSAAT TICARET	B
113	102	LEMACONS	GL
114	173	TEOVAL & CO.	IS
115	126	FLEXIK AUTOMATION	TM
116	97	DESA ENGINEERING CONSTRUCTION	IF
117	160	MEGA EDIL	BZ
118	140	MAURER IMOBILIARE MURES SA	MS
119	61	IBB-HIB ROMANIA	IF



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
120	149	HIDRO SALT B-92	B
121	142	OCSA CONSTRUCTII SI INFRASTRUCTURA	B
122	50	BUILD CORP	IS
123	135	ING SERVICE	HR
124	108	PANADRIA	OT
125	152	TROIA PREMIUM CONSTRUCT	B
126	139	GENERAL ME.EL. ELECTRIC	PH
127	82	FAPACO	B
128	128	I R I G C	B
129	228	OPUS LAND DEVELOPMENT SA	IF
130	129	DIMAR	B
131	229	PROCONS GROUP	BH
132	146	TCI CONTRACTOR GENERAL SA	CJ
133	147	EURAS	SM
134	136	RC BETON BAU	IS
135	84	FRIGOTEHNICA SA	B
136	148	COMPLEX DELTA	TL
137	92	DIFERIT	CJ
138	164	CONCVIA SA	BR
139	159	DRUMURI BIHOR SA	BH
140	94	RADP CLUJ NAPOCA RA	CJ
141	125	MTD SIMPLU CONSTRUCT	OT
142	263	ICCO AG	BV
143	134	SYLC CON TRANS	AR
144	144	AQUA SERV	CJ
145	204	EURO STRADA	BV
146	157	GLOBAL TECHNICAL SYSTEMS SA	B
147	221	FREYROM SA	B
148	111	ZUBLIN ROMANIA	B
149	153	EKY-SAM	IS
150	222	ASTORIUM CONSTRUCT INVESTMENT	B
151	105	INTERTRADE GROUP LTD	BC
152	150	INDUSTRIAL MONTAJ SA	PH
153	172	CONSTRUCTIM SA	TM
154	167	GRUP PRIMACONS	OT
155	183	VIACONS RUTIER	VS
156	141	NOMIS 2003	GL
157	137	DACIA ASPHALT	BN
158	175	CONREC SA	BT



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
159	344	PIZZAROTTI SA LUGANO	CJ
160	158	CRIOMECS SA	GL
161	116	YZA MAR BLOKHIM	GR
162	98	CONIM PARTNERS	AG
163	168	HIGH-TECH CLIMA SA	IF
164	112	R.C.T.I. COMPANY	BV
165	185	TEAM MONTAGE	DJ
166	151	COSTA V.O.C. IMPEX	BH
167	211	PALEX CONSTRUCTII INSTALATII	B
168	162	ALPHA CONSTRUCT SISTEM SA	MH
169	177	TAFFO	MM
170	114	PEDRO COMPANY CONSTRUCTEXIM	B
171	213	DRUPO GRUP	B
172	219	ELECTROECHIPAMENT INDUSTRIAL	CS
173	186	S E C O L ROMANIA	B
174	171	IGNA INSTAL	B
175	192	EUROPAN PROD SA	AG
176	101	BIT INVEST	DB
177	275	MAX BOEGL ROMANIA	B
178	143	CONBAC SA	BC
179	279	DIFERIT AG	CJ



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
180	230	REINVENT ENERGY	B
181	169	EREN CONS	BV
182	166	RONI CIVIL INTERROUTE	PH
183	188	TOTAL NSA AG CONSTRUCT	SB
184	255	RO CONSTRUCT CENTER	OT
185	216	ASTOR COM	MS
186	461	KALYON INSAAT	B
187	196	ERBASU EDIL CONSTRUCT SA	B
188	398	RENEW CITY	IF
189	132	HIGH CONSTRUCTION	IF
190	301	CRISTITA	TR
191	165	TEHNOCLIMA GENERAL CONTRACTOR	B
192	123	TRACON	BR
193	127	DEROM TOTAL	PH
194	277	STAR TRADING IMPEX	AG
195	237	TEHNODOMUS	AR
196	247	SWIETELSKY CONSTRUCT	B
197	293	ALEXCOR TRADING	B
198	190	KASPER DEVELOPMENT KDC	BV
199	208	PRODEXIMP	SM
200	457	IMMO LODGIA ONE	BV
201	181	NORD CONFOREST SA	CJ
202	193	ROUTE CENTER CONSTRUCT	MH



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
203	124	ROMCO SYSTEM	B
204	176	CONSOLA GRUP CONSTRUCT	B
205	370	BEDAMIRO HOLDING PARCARI CONSTRUCT SA	BZ
206	249	EMFOR S.A.	B
207	218	FAR FOUNDATION	BN
208	465	CJR LUSO ENERGIE	B
209	233	ADMI CONSTRUCT	GR
210	307	ARCIF AG	GL
211	184	FLODOR TRANSCOM	BH
212	214	DRUMURI ORASENESTI SA	BH
213	145	DRUPO	HD
214	464	AMISTAR EUROCONSULT	CJ
215	427	ROBAU GLOBAL ENGINEERING	IF
216	236	AQUILA CONSTRUCT	PH
217	203	STUDIUM GREEN	CJ
218	242	EDIL - BAUSTEEL	MM
219	283	ROMTIM INSTAL	TM
220	121	TERRA CONSTRUCT	TL
221	282	OSTENWEG SYSPLAN	SB
222	182	DUMEXIM	BH
223	195	ARGENTA	CT
224	225	EURO BUILDING	BR
225	240	VISIO CONSTRUCTION WORKS	B
226	260	BAU STARK	IF
227	174	"VALDEK IMPEX"	CV
228	276	KATAR CONNEG	VS
229	163	GENERAL CONSTRUCT	SV
230	306	ELECTROVALCEA	VL
231	239	INDEMANAREA PRODCOM	BN
232	212	LAURENTIU H	SM
233	180	CIPSOR CONSTRUCT	GL
234	261	COLEN IMPEX	PH
235	386	VALAH CONSTRUCT GRUP	AG
236	481	COUNTRY ESTATE	CT
237	394	HOSPITAL TECHNICAL SOLUTIONS	B
238	308	GOTT STRASSE	BV
239	334	LIFE STYLE DESIGN (LSD) GENERAL CONTRACTOR	IF
240	281	INSTGAZ	MS



TOP 500

TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
241	250	ICCO INSTAL	BV
242	224	ELM ELECTROMONTAJ CLUJ SA	CJ
243	217	ENERGOMONTAJ GRUP	AG
244	286	MAURER IMOBILIARE CONSTANTA SA	CT
245	363	RAD PANORAMA CONSTRUCT	DB
246	202	CONBETA	VN
247	303	DATACOR	BN
248	189	ANTREPRIZA MONTAJ INSTALATII SA	MM
249	187	DAF TRANS 2000	CT
250	88	ITINERA SA TORTONA	B
251	259	AMICII BUILDING	BN
252	238	CONSTRUCTII BIHOR SA	BH
253	351	INFRASTRUCTURA S5 SA	B
254	191	TESARO KIT CONSTRUCT	B
255	179	DRUM CONSTRUCT	SJ
256	194	WAGRAMER TERMO 2000	OT
257	358	CASREP	IS
258	256	H.I.T & COLD INSTAL	B
259	320	ELECTROCONSTRUCTIA ELECON SA	BV
260	251	PRAGOSA ROMANIA	PH
261	248	VIADUCT	HR
262	235	IMSAT SERVICE CLUJ SA	CJ
263	258	DUAL GENERAL CONSTRUCT	B
264	480	RIZZANI DE ECCHER SPA	B



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
265	447	ALGORITHM CONSTRUCTII S3	B
266	330	PET COMMUNICATIONS	CT
267	274	EDILDANCONSTRUCT	VN
268	391	STRACO HOLDING	B
269	197	PRO CONECT	CJ
270	288	CRISTILORY PROD	VN
271	76	INSPET SA	PH
272	316	INVEST GENERAL CONSTRUCT	GR
273	267	CONLAN	SB
274	209	IASICON SA	IS
275	254	MBS GROUP	CJ
276	310	GENDA V	GL
277	291	MULTIPLAND	HR
278	205	YDAIL CONSTRUCT	GJ
279	272	CONTRANSCOM CONSTRUCTII BENTA	MS
280	335	TECNOSCAVI	IF
281	299	ELECTROCONS GROUP PROJECT INTL	IF
282	345	CARMIN POPSTAR PROD	B
283	343	ERC VEST	CS
284	357	DRUMSERV SA	MS
285	244	B_MASIV	SJ
286	374	CARPATI-COM	AG
287	243	SAMUS TEC SA	CJ



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
288	448	WALDEVAR ENERGY	TL
289	475	TRADE & CONSTRUCT DEVELOPMENT	PH
290	232	SOLID HOUSE	CT
291	265	RAP DEVELOPMENT	BV
292	375	3DBAU	MH
293	198	HIDRO TOP CONSTRUCT	B
294	273	AVITECH CO.	IF
295	392	LSG BUILDING SOLUTIONS	B
296	269	CONSTAR CONSTRUCT	B
297	223	STRADE BAUUNTERNEHMUNG	DJ
298	245	BRENNEKA INSTALL	BC
299	319	DAMINA SOLUTIONS	B
300	311	CON-A MEP	SB
301	226	KIRLIC GROUP	IF
302	450	DRUMURI SI PODURI BANAT	TM
303	436	SOPHIA BUSINESS CAPITAL	CJ
304	280	AEDIFICIA CARPATI SA	B
305	215	CONARG AG	AG
306	206	CONCAS SA	BZ
307	346	KEYBOARD	BZ
308	231	CONDOR PADURARU	OT
309	309	RAMALI CONSTRUCT	CT
310	397	EVER GREEN CONSTRUCTII	MS
311	199	ADRILEX IMP.EXP.	DJ
312	390	ARDELEAN COMPANY NORD VEST	MM
313	253	CONSAL EDILITARE	B
314	270	GEIGER PROIECTE CONSTRUCTII	MS
315	433	VIALIS ENGINEERING	PH
316	489	INNO AG	B
317	420	CH TRANSBETON CONSTRUCTII	CJ
318	130	SYNERGY CONSTRUCT	B
319	287	CONFORT URBAN	CT
320	246	SBR SOLETANCHE BACHY FUNDATII	B
321	364	DEMO STRADE GROUP AG	IS
322	359	ELMONT CONSTRUCT	CT
323	264	A.F. CONSULTING	B
324	201	ASFALT DOBROGEA	CT
325	298	CONSTRUROM SA	MM
326	324	PRENIS	AB
327	340	DANYA CEBUS ROM	IF
328	385	MULTIPROD ENERGO	BZ
329	178	BUNMET ENGINEERING	GL



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
330	421	MONTREPCOM	MS
331	485	TRUTZI REAL ESTATE	SV
332	482	ESTA INSAAT	B
333	305	MOTRIS COMPANY	BC
334	332	BIG CONF	BT
335	353	ALLIANCE PROPERTIES	B
336	296	LINCOLN PLUS	AB
337	290	RECON SA	DJ
338	493	W TITANIC RESORT	CT
339	437	BUGARU TRANS	DJ
340	368	FLUID DEVELOPMENT	CT
341	170	COMPANIA DE CONSTRUCTII REZIDENTIALE AG	BH
342	241	ACOMIN SA	HD
343	446	MANELLI IMPRESA SPA	B
344	458	ALA EXPERT CONSTRUCT	B
345	271	CONREP SA	MM
346	295	ELMAROM GRUP	B
347	285	MEVA CONCEPT	B
348	234	TRUSTUL DE CONSTRUCTII DROBETA SA	MH
349	404	GLOBAL INDUSTRIAL	BH
350	297	DRUMURI JUDETENE CONSTANTA SA	CT
351	289	CHIRULLI ANDREA SUC. ULMI	DB
352	360	BORGHESI	HR
353	471	MIDA DRUM CONSTRUCT	GR



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
354	431	SELCA SA	AG
355	304	ELECTROPRECIZIA A.G.	BV
356	300	INSTAL EXPERT	CJ
357	327	DSE CONSULTING	IF
358	412	CONSTRUCT MAPCOM	MS
359	470	CASE ASPHALT	MS
360	294	GEIGER BRASOV	BV
361	350	CONS ELECTRIFICAREA INSTAL	TM
362	341	TUBULAR TEHNO SISTEM	TM
363	207	ECO TERM	IL
364	434	POTENTIAL CONS	DB
365	402	EUROMATERIA	B
366	302	RADICAL INSTAL SOLUTIONS	B
367	352	GRUP CONSTRUCTII EST SA	IS
368	338	X-WAY INFRASTRUCTURE	B
369	407	INLAND PROPERTY	TM
370	495	R.D.B IMMO	CJ
371	395	AG STEEL BUILDING & CLADDING	IS
372	326	INTENS PREST	AG
373	411	P.I.F & L.M.S COMPANY	VN
374	278	GENERAL CONCRETE CERNAVODA	CT
375	337	LESCACI COM	SM
376	428	ALGORITHM RESIDENTIAL S3	B
377	490	DANUBE TOTAL GRUP	IF



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
378	419	GENERAL ELECTRO PROEXIM	B
379	372	QUANTUM CONSTRUCT	GL
380	438	TERMOLANG	HR
381	262	TERRA BUILDING	SB
382	339	DRUMURI SI PODURI COVASNA SA	CV
383	313	RAJDP VALCEA RA	VL
384	268	WERNETTO	HR
385	454	NICOSORIAN TOTAL INS	DJ
386	451	CASSAS	DJ
387	483	CLAU SPRINT CONSTRUCT	AR
388	452	OVI ARCHITECTURE & ENGINEERING	B
389	413	EDAS- EXIM	B
390	449	ROVIS LIDER	GL
391	369	MICATIS PROD	BR
392	463	URBAN PROFILE GRELE	B
393	441	PLUS CONFORT	B
394	227	HEXAGON STRUCTURES	CJ
395	329	INTECO HOLDING	AR
396	399	CLIMA THERM CENTER	IS
397	382	CAZICOM	VL
398	405	DEMO-IDIL CONSTRUCT	IS
399	317	TEST PRIMA	SV
400	424	CONART STRUCTURI	MS
401	284	VALORIS	VL
402	406	LASPROM	MS
403	469	DECONSTRUCT AG	CJ
404	418	GAFCO CONSTRUCT	BT
405	356	CITADIN SA	IS
406	381	ROTARY CONSTRUCTII MENTENANTA SA	B
407	322	PRO HART GROUP	SB
408	459	LEKO CONSTRUCT	BH
409	442	DIVERSINST	DJ
410	478	GIDAZI PROD COM	DJ
411	314	TELECERNA	HD
412	377	MONTAJ CARPATI SA	PH
413	367	PROIECT INVEST	SM
414	292	RAHMANINOV RESIDENCE	B
415	331	VESTA INVESTMENT	IF
416	429	GIROSIL MASTER CONSTRUCT	BV
417	354	MECON IASI	IS
418	389	ROHRER SERVICII INDUSTRIALE	B
419	323	ASCONTI VFT	IF



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
420	200	BOGART STEEL	B
421	409	AMIRAS C&L IMPEX	DB
422	423	TERMOLINE	BH
423	396	EGNATIA ROM	B
424	210	CONSTRUCT RO.RO	TM
425	479	DECORINT	CJ
426	361	HOLTEX GRUP INVEST	SM
427	426	BUILDING CONSTRUCTION MEA	B
428	467	RAL CONSTRUCT MANAGEMENT	IS
429	380	HAM TEHNIC	B
430	393	PRIMA CONSTRUCT	IS
431	388	SIMCO INTERNATIONAL IMPEX	IF
432	456	OMEGA STAR SYSTEMS	B
433	315	AGASI	TM
434	362	TOBIMAR CONSTRUCT	AB
435	432	GREEN LINE CONSTRUCT	B
436	416	PRO STRATEGY CONSTRUCTION	DB
437	383	PROBICONS	MS
438	336	CAST	PH
439	321	DEIFCO	CJ
440	414	ARGIF SA	AG
441	325	AVI COMPACT	B
442	376	VECTRUM SOLUTIONS	AG
443	410	ENVIRO CONSTRUCT	IS



TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
444	474	TEAM STAR SUD 2019	B
445	415	UNITIP GLOBAL	B
446	333	BS RECYCLING	CJ
447	453	DRUM INSERV	SJ
448	365	MOLDOCOR SA	NT
449	476	ROMWAY ENGINEERING CONSTRUCTION	BR
450	435	RAJD ARGES RA	AG
451	439	ABC-CON-INTERNATIONAL	BT
452	318	ABED NEGO COM	BH
453	408	CORAL CONSTRUCT	B
454	400	ROM SERVICE CONSTRUCT	B
455	355	S.U.C.T. SA	SV
456	477	TOP DECON	OT
457	488	TECNOLOGY COM	IF
458	472	STILL WORKING	SB
459	348	AXA TRANS CONSTRUCT	B
460	497	PINIMOB EXPRES	VN
461	422	AGS CLASS CONSTRUCT	B
462	403	ELECTRO GRUP	SJ
463	487	TECTUM COMPANY SA	HR
464	373	NEW RPC 321	PH
465	257	MASTER BUILD	B
466	342	CONSTRUCTII CONICO	CV

Electrogrup

INFRASTRUCTURE FOR BETTER

TOP 2023 A	TOP 2023 M	COMPANIE	JUD.
467	494	ARDEAL CONSTRUCT	CJ
468	220	SUNNERG RENEWABLE SERVICE	B
469	378	NEXT MAINTENANCE	DJ
470	496	BRASOV TOP CONS	BV
471	492	ROHBAU PROFI	B
472	445	DOSETIMPEX	TM
473	466	STICS	B
474	349	S.C.A.D.T. SA	OT
475	425	TRANSMIR	VS
476	440	SEBI-MARC	MM
477	384	CLIMATICO LINE	B
478	417	BRITT STRUCTURES CONTRACTOR	PH
479	366	DRUMURI MUNICIPALE TIMISOARA SA	TM
480	444	GEDA COM	BZ
481	460	CAVADINI CONSTRUCT	TM
482	379	IMOBILIARE SOLUTIONS GROUP	B
483	443	BRIALBET	GL
484	347	GRUP ENERGOINSTAL SA	CJ
485	498	KRONBAU EURO DEVELOPMENT	BV
486	387	CON BUCOVINA SA	SV
487	473	RESCOMT	DJ
488	312	SMART EST PROIECT	VN
489	486	SEV STRUCTURI	CJ
490	328	OPREA EDILCONSTRUCT	B
491	500	ZUE S.A. CRACOVIA	CJ
492	401	ZEUS SA	AG
493	462	N.B.G.SMART & SPECIAL CONSTRUCTIONS	B
494	455	ART INSTAL	AB
495	468	BAICULESCU CONSTRUCT	B
496	371	EN ELECTRIC PROIECT OFFICE	B
497	491	CONTEH BARENGOTT	DB
498	499	VALCOM CONSTRUCT	VN
499	484	AMVALOVI	GJ
500	430	COSMOPOLIT GENERAL CONSTRUCT	BV

DENUMIRE	Cifra de afaceri totală (medie 2021-2023) - milioane Euro -	% din total
TOP 10	2734	16%
TOP 25	4078	23%
TOP 50	5386	31%
TOP 100	7088	41%
TOP 200	9216	53%
TOP 300	10605	61%
TOP 400	11673	67%
TOP 500	12553	72%
TOP 2000	16855	97%
TOP 100 insolventa	587	3%
TOP 2100	17442	100%

*NOTĂ: Cifrele de afaceri ale companiilor specializate în antreprenariat și execuție pot fluctua mult în funcție de momentul facturării lucrărilor. Pentru a avea o perspectivă realistă asupra activității firmelor, redacția revistei Agenda Construcțiilor efectuează clasamentul **TOP 500** luând în calcul și media cifrelor de afaceri disponibile în ultimii 3 ani. Companiile aflate în insolvență sau faliment au fost excluse.

TOP 2024 A (cifra de afaceri pe anul 2023).

TOP 2024 M (medie cifre de afaceri 2021-2023).

Actualizat la data de 29 noiembrie 2024.



Antreprenori și Firme de Construcții și Instalații
Grupajul include companii din TOP 500, clasament publicat continuu în Agenda Construcțiilor. Firmele sunt specializate în antreprenariat general și execuție de construcții și instalații.



ACI CLUJ SA
Calea Dorobanților nr. 70
400609 - Cluj-Napoca, jud. Cluj
Tel.: 0264/405.202; Fax: 0264/412.412
E-mail: aci@acicluj.com
www.acicluj.com
Facebook: ACI CLUJ SA
LinkedIn: ACI CLUJ SA

Antreprenor general, producător de prefabricate din beton și confecții metalice, stații de betoane și laborator.



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, canalizări, termice pentru clienți publici și privați, execuții drumuri locale și județene, drumuri/parcări în incinta complexurilor rezidențiale și comerciale.



**AEDIFICIUM
PROJEKTENTWICKLUNG**

Str. Colinei nr. 2,
VIA Office - sc. 2, et. 3, birou 8
400520 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0371 495 806
Fax: 0372 878 982
E-mail: info@aedificium.ro
www.aedificium.ro

Antrepriză generală, servicii complete de proiectare și consultanță în domeniul construcțiilor.



BOG'ART SRL

Strada Ion Brezoianu nr. 27
010131 - București, Sector 1
Tel.: +4021/310.32.38; Fax: +4021/310.32.83
E-mail: office@bogart.ro
www.bogart.ro

Antreprenariat general în construcții; management de proiect, consultanță; arhitectură și design; producție oțel-beton; fațade de aluminiu și sticlă; instalații; finisaje și amenajări interioare.



CONCELEX
excelența în construcții

CONCELEX SRL

Str. Aeroportului nr. 120-130
013594 - Sector 1, București
Telefon: 021/318.54.89
Fax: 021/490.40.96
E-mail: office@concelex.ro
www.concelex.ro

Servicii integrate în domeniul construcțiilor.



CONLAN GRUP

Str. Dobrogei nr. 4
550057 - Sibiu, Jud. Sibiu
Tel.: 0369 446 596
E-mail: office@conlangrup.ro
www.conlangrup.ro

Servicii de antrepriză generală pentru o gamă complexă de construcții: civile, industriale, publice, rezidențiale, hale de depozitare, platforme etc.



CONSARTFAN

Str. Vânătorului nr. 50
400213 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: +40 771 689 314
E-mail: office@consartfan.ro
www.consartfan.ro

Companie specializată în lucrări de construcții civile, industriale și de infrastructură energetică.



CONSTRUCȚII ERBAȘU SA

Str. Nicolae G. Caramfil nr. 72, Bloc XXIIA,
014146 - Sector 1, București
Tel./Fax: 021/232.35.45
E-mail: secretariat@erbasu.ro
www.erbasu.ro

Lucrări de construcții civile, industriale, de infrastructură și edilitare.



ECO GARDEN CONSTRUCT SRL

Aleea Stadionului nr. 2
400372 - Cluj Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0745-666.762; 0742-182.914
E-mail: office@ecogardenconstruct.com
bucuresti@ecogardenconstruct.com
www.ecogardenconstruct.com

Servicii complete pentru proiectarea, amenajarea și mentenanța grădinilor și a spațiilor verzi rezidențiale, comerciale și de pe domeniul public.



**ELECTRICAL INTEGRATION
SYSTEMS SRL**

Str. Dumitru Florescu nr. 32,
012115 - București, Sector 1
Tel.: +40 744 182 346
E-mail: office@eis-online.ro
www.eis-online.ro

Proiectare, realizare și punere în funcțiune instalații electrice, HVAC, sanitare, sisteme de detecție, avertizare și stingere incendiu.



**INFRASTRUCTURE FOR BETTER
ELECTROGRUP SA**

Calea Turzii nr. 217
400495 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: +4 0264 415120
Fax: +4 0264 415121
E-mail: office@electrogrup.ro
www.electrogrup.ro

Antreprenor general în proiecte de tip EPC pentru infrastructură critică.



EM
ELECTROMONTAJ
ELECTROMONTAJ SA

Str. Candiano Popescu nr. 1
040581 - București, Sector 4
Tel.: 021/336.75.84; Fax: 021/336.74.92
E-mail: office@em.ro
www.electromontaj.ro

Proiectare, construcție, mentenanță rețele electrice de distribuție și transport, stații de transformare, parcuri eoliene și fotovoltaice, lucrări hidrocentrale, tracțiune urbană, sisteme irigații.




GT GROUND ENGINEERING & CONSTRUCTION SERVICES SRL

Str. Nisipari nr. 16
014125 - București, Sector 1
Tel.: 0374-989.047
E-mail: info@gtengineering.ro
www.gtengineering.ro

Inginerie geotehnică și construcții, cu expertiză în fundații speciale și îmbunătățirea terenurilor.




LEMACONS SRL

Str. Cardas Agricola Nr.1-3,
800198 - Galați, Jud. Galați
Tel.: 0336/401.564
Mobil: 0725-116.962
E-mail: office@lemacons.ro
www.lemacons.ro

Construcții drumuri, poduri, autostrăzi, lucrări de canalizare, lucrări hidrotehnice, lucrări în domeniul feroviar, construcții parcuri eoliene, producție de betoane, prefabricate din beton.




NESS PROJECT EUROPE
NEW ENGINEERING SMART SOLUTIONS

NESS PROJECT EUROPE

Str. Conului nr. 9, clădirea C9
100213 - Ploiești, Jud. Prahova
Tel.: 0344-403.299
E-mail: office@nessproject.eu
www.nessproject.eu

Antreprenor general specializat în execuția de construcții civile & industriale, lucrări de infrastructură și rețele edilitare, parcuri fotovoltaice.




PORR CONSTRUCT SRL

B-dul Dimitrie Pompeiu nr. 5-7
Cladirea 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.




PRIMA CONSTRUCT

Str. Tabacului nr. 30
700445 - Iași, Jud. Iași
Tel.: +40 232 26 26 22
E-mail: contact@primaconstruct.ro
www.primaconstruct.ro

Antreprenor general pentru lucrări de construcții civile, industriale și agrozootehnice.




ROM SERVICE CONSTRUCT SRL
eficient & durabil

Str. Crusovat nr. 3
012575 - București, Sector 1
Tel.: 021/667.72.63
Mobil: (004) 0723-242-836
e-mail: contact@rsconstruct.ro
www.rsconstruct.ro

Antrepriză construcții civile și industriale, edilitare, instalații, drumuri și poduri, consultanță, închirieri utilaje, suprafețe vitrate.




TermoLine
be green, be smart

TERMOLINE SRL

Str. Fabricilor nr. 2F
410125 - Oradea, Jud. Bihor
Tel.: +40 259 306 035
Email: office@termoline.ro
www.termoline.ro www.termoluft.ro

Antreprenariat în construcții; soluții inovative în domeniul energiei regenerabile în special geotermale. Distribuitor pentru România: pompe de căldură Dimplex Germania, ventilație cu recuperarea căldurii TermoLuft.




TERRAGAZ CONSTRUCT
soluția completă

TERRA GAZ CONSTRUCT

Str. Ion Mihalache nr. 3
075100 - Otopeni, Jud. Ilfov
Tel.: 031/71.71.711; 021/599.2005
Fax: 031/71.71.715
E-mail: office@terragaz.ro
www.terragaz.ro

Construcții civile și industriale, lucrări de finisaje interioare și exterioare, confecții metalice, lucrări edilitare și de infrastructură.




ubitech
build in build out

UBITECH CONSTRUCȚII

Splaiul Unirii nr. 165, TN Offices 2, et. 8
030133 - București, Sector 3
Tel.: 0374.063.488
Fax: 0374.090.914
E-mail: office@ubitechag.ro
www.ubitech.ro

Servicii complete în domeniul construcțiilor: proiectare, execuție, management de proiect.




VIAROM CONSTRUCT SRL

Intrarea Glucozei nr. 37-39
023828 - București, Sector 2
Tel.: 021/242.06.89
Fax: 021/242.06.90
e-mail: office@viarom.ro
www.viarom.ro

Antrepriză generală | Infrastructură rutieră | Producție mixturi asfaltice, emulsii bituminoase și beton.

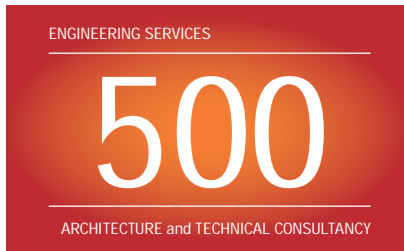



ZoorK

Strada Rândunica nr. 2
700399 - Iași, Jud. Iași
Tel.: 0232/705.835
E-mail: office@zoork.ro
www.zoork.ro

Servicii de proiectare, management de proiect și execuție lucrări de instalații electrice.





**Arhitectură și Proiectare,
Inginerie și Consultanță Tehnică**

Grupajul reunește companii și organizații active pe piața serviciilor de arhitectură, planificare urbană, proiectare, inginerie, management de proiect și consultanță tehnică. Sunt incluse și firme specializate în proiectare geotehnică, măsurători topografice, scanare 3D etc.

**3TI
PROGETTI
3TI PROGETTI ITALIA
INGEGNERIA INTEGRATA SPA**

Str. Constantin Radulescu-Motru nr. 23
040361 - București, Sector 4
Mobil: +39 333 532 5138
Mobil: +39 380 219 8853
E-mail: info@3tiprogetti.it
www.3tiprogetti.it



Proiectare, management de proiect și construcție a infrastructurilor de transport și sociale.

**ADURO
ADURO SRL**

B-dul Iuliu Maniu 6Q, Clădirea The Light
061344 - București, Sector 6
Tel.: (+40) 728 181 231; Fax: (+40) 318 176 140
E-mail: office@aduro.ro
www.aduro.ro



Servicii de proiectare, inginerie și execuție pentru o gamă extinsă de lucrări de infrastructură rutieră și de transport, aeroportuară cât și de construcții civile și industriale. Dirigenție de șantier, management de contract, consultanță de specialitate.

ARCADIA[®]

**ARCADIA AEN
ARCHITECTURE & PM**

Str. Ion Brezoianu nr. 23-25, Corp B, etaj 2
010131 - București, Sector 1
Tel.: +4021 310 46 14
Fax: +4021 310 46 24
E-mail: office@arcadiaeng.com
www.arcadiaeng.com



Gamă completă de proiectare, arhitectură și inginerie.



CARDINAL SYSTEM PRO-CAD

Str. Nicolae Titulescu nr. 126
235400 - Drăgănești-Olt, Jud. Olt
Tel.: +40 733 196 844
E-mail: office@cspcsurvey.com
www.cspcsurvey.ro



Servicii profesionale de topografie, scanare și cartografiere 3D cu tehnologie LiDAR autonomă Emesent Hovermap.



CONCEPT STRUCTURE

Str. Vasile Alecsandri nr. 4
Landmark Offices Building C, GF
010693, Sector 1, București
Tel.: 0752 240 779
e-mail: office@c-st.ro
www.conceptstructure.ro



Proiectare structurală pentru spații de birouri, clădiri rezidențiale, construcții comerciale și industriale, consultanță de specialitate.



CONCRETE & DESIGN SOLUTIONS

Str. Grigore Manolescu nr. 7A,
Corp C - parter, etajul 1 și 2
011233 - București, Sector 1
Tel.: 0371.485.404; Fax: 0372.255.578
E-mail: office@cds.com.ro
www.cds.com.ro



Servicii integrate de proiectare arhitecturală și inginerie pentru toate tipurile de clădiri, asistență tehnică, management de proiect și consultanță de specialitate.



CREATIVE DESIGN ENGINEERING

Strada Carol Davila Nr. 40
050454 - București, Sector 5
Tel.: 0758-779.604
E-mail: office@cdeoffice.ro
www.facebook.com/proiecteazapentruviitor



Servicii complete de proiectare, expertizare tehnică și consultanță în domeniul construcțiilor.

**DECO
ARCHITECTS**

DECO ARCHITECTS STUDIO

Str. Nerva Traian nr. 3
031041 - București, Sector 3
Tel.: 021/210.23.29
E-mail: office@decoarchitects.ro
www.decoarchitects.ro



Servicii integrate de arhitectură și coordonare, proiectare pentru execuție, consultanță de specialitate pentru clădiri de birouri, rezidențiale, comerciale și industriale.



DRS-ARCHITECTS

Str. Tudor Arghezi nr. 21,
Clădirea H Arghezi, Parter
020943 - București, Sector 2
Tel.: +40 763 578 397
E-mail: office@drsa.ro
www.drsa.ro



Servicii de proiectare generală și consultanță tehnică completă pentru construcții civile, atât publice, cât și private.



ECO GEODRUM SRL

Str. Smochinului nr. 13
014605 - București, Sector 1
Tel.: 031/425.22.07
E-mail: office@ecogeodrum.ro
www.ecogeodrum.ro



Specializată în proiectare, elaborarea de studii geotehnice și de mediu, investigații geofizice și well permitting în infrastructură.



EDIT STRUCTURAL

Bdul Dimitrie Pompeiu nr. 6E, et. 11
020337 - București, Sector 2
Tel.: +4031 43 69 095
E-mail: office@editstructural.ro
www.editstructural.ro



Servicii complete de proiectare de rezistență și geotehnică pentru construcții civile. Consultanță tehnică de specialitate.



ELECTROPROIECT

ELECTROPROIECT SA

Șos. Olteniței nr. 107A
041303 - București, Sector 4
E-mail: info@electroproiect.eu
www.electroproiect.eu



Servicii complete de proiectare, studii de fezabilitate, consultanță și asistență tehnică pentru proiecte de construcții și reabilitări/modernizări de infrastructuri construite.



EURO BUILDING IDEA

Splaiul Independenței nr. 202H, Bl.2, Sc.2,
Parter, Ap.1, 060021 - București, Sector 6
Tel./Fax: 031-437.91.18 / 031-437.91.17
E-mail: office.eurobuilding@yahoo.com
www.eurobuilding.ro



Servicii complexe de proiectare, consultanță și asistență tehnică în construcții.
Audit energetic pentru clădiri.



GLOBEXTERRA

GLOBEXTERRA SRL

Str. Muzeul Zambaccian nr. 1
011871 - București, Sector 1
Tel.: + 04 725 937 272
E-mail: office@globexterra.ro
www.globexterra.ro



Servicii integrate de proiectare tehnică și consultanță pentru lucrări de construcții civile, industriale, agricole și de infrastructură.



KONSENT SA

Str. Gheorghe Asachi nr. 7
700481 - Iași, Jud. Iași
Tel.: 0372 030 665
Fax: 0372 030 666
E-mail: office@konsent.ro
www.konsent.ro



Servicii de consultanță în management de proiect, inginerie, supervizare și asistență tehnică specializată în coordonarea proiectelor de infrastructură.



LEVIATAN DESIGN SRL

Splaiul Unirii nr. 165, TN Offices 2, et. 8
030133 - București, Sector 3
Tel.: 021/320.01.38
Fax: 0374-093.992
E-mail: contact@leviatan.ro
www.leviatan.ro



Servicii complete de proiectare, arhitectură și inginerie.
Management de proiect, studii de fezabilitate.
Consultanță și asistență tehnică.



QUADRATUM ARCHITECTURE SRL

Calea Plevnei nr. 145B, Bloc 4, Parter
060012 - București, Sector 6
Mobil: +40 754 023 080
E-mail: office@quadratum.ro
www.quadratum.ro



Proiectant general pentru construcții civile și infrastructură, funcțiuni publice și private - clădiri rezidențiale, învățământ, sportive, administrative, medicale, clădiri culturale și de cult.



SDC PROIECT

Str. Republicii nr. 81,
400489 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0374/004.782
E-mail: office@sdc.ro
www.sdc.ro



Proiectare structuri de rezistență, proiectare generală și consultanță tehnică.



SEA CONSTRUCT STYLE SRL

Șoseaua Alexandriei nr. 8
051532 - București, Sector 5
Mobil: 0743-080.021
e-mail: contact@seaconstruct.ro;
emil@seaconstruct.ro;
emil.seaconstruct@gmail.com
www.seaconstruct.ro



Dirigenție de șantier, proiectare complexă în construcții și consultanță de specialitate.



HOME PROJECTS

SIGM - HOME PROJECTS

Str. Insula Verde nr. 5
707410 - Com. Valea Lupului, Jud. Iași
Tel.: +04 0741 628 853
Fax: +04 0332 730 586
E-mail: office@sigm-projects.eu
www.sigm-projects.eu



Soluții integrate în domeniul proiectării și consultanței tehnice în construcții.



Consulting Engineering | Romania

**TECNIC CONSULTING
ENGINEERING ROMANIA**

Str. Ioan Vodă Caragea nr. 1
010536 - București, Sector 1
Tel.: +40 31 620 83 67
Fax: +40 31 620 83 68
E-mail: office@tecnic.ro
www.tecnic.ro



Servicii de proiectare și consultanță tehnică, supervizare a proiectării și execuției de lucrări de infrastructură, studii de fezabilitate.



VEGO HOLDINGS

Bulevardul Iuliu Maniu nr. 6H, et. 9
061344 - București, Sector 6
Tel.: 0371-488.910
Fax: 0372-871.942
E-mail: office@vego.holdings
www.vego.holdings



Arhitectură, urbanism și inginerie prin inteligență artificială.



YDA PROIECT CONSULTING

Str. Toma Cozma nr. 7B-9, demisol
700554 - Iași, Jud. Iași
Tel.: 0332 420 680
E-mail: office@ydaproiect.ro
www.ydaproiect.ro



Servicii la cheie de proiectare în infrastructura de apă - canal, irigații, poduri și drumuri, arhitectură, rezistență, instalații în construcții.
Consultanță Fonduri Nerambursabile.



Furnizori de Sisteme pentru Industria de Construcții și Instalații
 Rubrica reunește producători, distribuitori și furnizori specializați în livrări de materiale, sisteme, componente, tehnologii, echipamente și servicii pe piața de construcții, instalații și segmentele conexe.



AEROCHROM SRL

București, Sector 1
 Tel.: +40748-843.456 ; +40747-029.890
 E-mail: aerochrom@aerochrom.com
www.aerochrom.com



Furnizor și suport tehnic pentru sisteme integrate aeroportuare, heliportuare, arene sportive, transport și infrastructură. Distribuitor de rășini pentru suprafețe de mișcare aeroportuare și rutiere.



CARETTA SRL

Sos. Iași-Tomești, DN28, 700292 - Iași, Jud. Iași
 Tel.: 0735-000.555
 E-mail: office@caretta.ro
www.caretta.ro



Producător de sisteme complete pentru acoperișuri din tiglă metalică.



DAIKIN AIRCONDITIONING CENTRAL EUROPE - ROMANIA

Calea Floreasca nr. 169 A, Corp B, et. 8 014459 - București, Sector 1
 Telefon: 0372 309 381
 E-mail: office@daikin.ro
www.daikin.ro



Furnizor de soluții complexe de climatizare pentru proiecte rezidențiale, comerciale și industriale.



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.



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



for a sustainable future

ISOMAT ROMANIA

Str. Islazului nr. 1-5 077145 - Pantelimon, Jud. Ilfov
 Tel.: +40 21 3000 482
 E-mail: info@isomat.ro
www.isomat.ro



Producător de materiale hidroizolante, vopsele, tencuiei, adezivi, chituri, materiale pentru reparații, aditivi pentru betoane & mortare, pardoseli.



ISOPAN EST SRL

Șos. de Centură nr. 109 007160 - Popești Leordeni, Jud. Ilfov
 Tel.: 021/305.16.00
 Fax: 021/305.16.10
 E-mail: contact@isopanest.ro
www.isopan.ro



Panouri metalice izolante pentru pereți și acoperișuri.



ITALIA STAR COM DUE

Autostrada București-Pitești km 13,2 077040 - Chiajna, Jud. Ilfov
 Tel.: 021.433.03.27
 Mobil: 0756-169.788
 E-mail: info@italiastar.ro
www.italiastar.ro



Vânzare și închiriere de utilaje de transport și acces la înălțime, macarale, platforme și lifuri de șantier; stații de betoane, silozuri orizontale/verticale și stații pentru procesarea varului.



KRONLIFT ROMANIA

Drumul Muntele Găina nr. 60B, 013913 - București, Sector 1
 Tel.: 021 242 1466
 E-mail: office@kronlift.ro
www.kronlift.ro



Lifuri noi, modernizări ascensoare, service și întreținere. Distribuitor oficial Orona în România.



LEGRAND ROMANIA

Str. Gara Herăstrau nr. 4, Green Court, Clădirea C, Etaj 2 020334 - București, Sector 2
 Tel.: +4021 232.07.77
 Fax: +4021 232.07.76
 E-mail: legrand.romania@legrand.ro
www.legrand.ro



Soluții complete în domeniul infrastructurii electrice și digitale.



MAKITA ROMÂNIA SRL

Șoseaua Gării nr. 6 077030 - Brănești, Jud. Ilfov
 Tel.: +4021/569.80.61
 E-mail: customer@makita.ro
www.makita.ro



Soluții complete pentru industrie, construcții, agricultură, mentenanță clădirilor și a spațiilor verzi.

METIGLA

smart covering. simply passion.

METIGLA SRL

107126 - Ceptura, Jud. Prahova
Tel.: 0244/445.800
Fax: 0244/445.801
Mobil: 0784-118.811
E-mail: info@metigla.ro
www.metigla.ro



Producție de sisteme complete pentru învelitori și hale metalice: țiglă metalică, tablă prefăltuită, sistem pluvial, tablă cutată, panouri termoizolante și profile zincate.



MCA GRUP

Șos. Olteniței nr. 223,
077160 - Popești-Leordeni, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 021-457.00.03-04
Mobil: 0745-062.220
E-mail: office@mcagrup.ro
www.mcagrup.ro



Uși sectionale rezidențiale și industriale; tehnică de încărcare; uși antifoc și multifuncționale; automatizări pentru porți; rulouri exterioare. Proiectare, producție, instalare și service.

NOARK

DEFINITION OF RELIABILITY

NOARK ELECTRIC

B-dul Tudor Vladimirescu nr. 45, et. 7
050881 - București, Sector 5
Tel.: 0371/444.920
E-mail: info@noark-electric.com
www.noark-electric.ro



Furnizor de echipamente și componente electrotehnice.



PEIKKO ROMANIA SRL

Str. Occidentului nr. 2
087015 - Bolintin-Deal, Jud. Giurgiu
E-mail: romania@peikko.com
www.peikko.ro



Gamă completă de sisteme de conexiune și grinzii compozite pentru structuri prefabricate și monolite.



PLAST DU IV SRL

Str. Ana Ipătescu nr. 44, spațiul B2
077120 - Com. Jilava, Jud. Ilfov
Mobil: 0724.658.491; 0728.211.578
E-mail: office@plastdu.ro
www.plastdu.ro



Producător de dibluri pentru polistiren și vată minerală, distanțieri pentru beton, distribuitor de materiale de construcții și organe de asamblare.



PROINVEST

Unlimited Steel Solutions

PROINVEST GROUP SRL

Str. Grădiniței nr. 1
705200 - Pașcani, Jud. Iași
Tel.: 0232/760.050
Fax: 0232/760.040
E-mail: office@proinvestgroup.ro
www.proinvestgroup.ro



Producător de componente și sisteme de construcții metalice. Producător de armături metalice pentru toate profilele PVC.



ROCKWOOL ROMÂNIA

Șos. București-Ploiești, nr. 1A, Clădirea A, Etaj 4,
013681 - București, Sector 1
Tel.: 021-233.44.40
Fax: 021-233.44.41
E-mail: info@rockwool.ro
www.rockwool.ro



Produse de izolații din vată minerală bazaltică ROCKWOOL.



SW UMWELTECHNIK ROMÂNIA

Izvoru, Str. Zăvoiuului nr. 1
087253 - Com. Vânătorii Mici, Jud. Giurgiu
Tel.: +40 246 207052
Fax: +40 246 207078
E-mail: office@sw-umwelttechnik.ro
www.sw-umwelttechnik.ro



Dezvoltă și produce piese prefabricate din beton pentru construcția și extinderea infrastructurii deasupra și sub pământ.



TERRA ROMÂNIA UTILAJE DE CONSTRUCȚII

Șoseaua de Centură nr. 11, km 7,
077180 - Tunari, jud. Ilfov
Tel.: 031/730.73.01
E-mail: office.ro@terra-world.com
www.terra-world.ro



Utilaje de construcții, utilaje de ridicat montate pe autocamioane, echipamente pentru depozite, închirieri macarale turn.



THEDA MAR

The Power of Stone

THEDA MAR SA

Șos. de Centură nr. 1 bis,
077040 - Chiajna, județ Ilfov
Tel.: 021/317.37.38
Fax: 021/317.37.40
E-mail: info@thedamar.ro
www.thedamar.ro



Consultanță, proiectare și producție de sisteme de placări pe bază de piatră naturală (marmură, granit, calcar, travertin, andezit, ardezie și onix), montaj, transport, mentenanță.



THERMOTOP TECHNOLOGY SRL

Str. Spicului nr. 3, C1-B4
500460 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 021 / 323.31.96
E-mail: office@thermotop.ro
www.thermotop.ro



Producător de plăci termoizolante PIR.



fabricăm personalitatea casei tale!®

WEASEL ART

Showroom: Șos. Baicului nr. 80,
corp Elcomp, intrarea C, parter
021784 - București, Sector 2
Tel.: +4 0722 224 665
E-mail: office@fabricadeprofile.ro
www.fabricadeprofile.ro



Producător de profile arhitecturale din polistiren și poliuretano, detalii decorative pentru amenajări interioare și exterioare.