

Neomar Consulting SRL

11 aprilie 2006

Comunicat de presa - pentru publicare imediata.

Piata de polistiren expandat va creste cu 40% iar piata de vata minerala va creste cu 25% in anul 2006

Conform unui studiu de piata desfasurat de compania Neomar Consulting in domeniul materialelor termoizolante, se estimeaza o crestere a pietei de polistiren expandat cu 40% si o crestere a pietei de vata minerala de 25% in 2006 comparativ cu 2005. Ratele de crestere au fost estimate pe baza previziunilor declarate in cadrul interviurilor de catre dealerii si utilizatorii de materiale termoizolante localizati la nivelul principalelor 15 orase din Romania dupa numarul de locuitori.

Pe fondul cresterii pretului la energie, a reglementarilor impuse de U.E. in privinta conservarii energiei, este de asteptat ca piata polistirenului expandat sa cunoasca o crestere solida, de cu circa 40-50% in 2006 fata de 2005 si de circa 30% in 2007 fata de 2006. De asemenea, si piata vatei minerale este de asteptat sa inregistreze o crestere substantiala, avand totusi un ritm usor mai mic in comparatie cu piata polistirenului.

Polistirenul este cel mai utilizat material, detinand o cota de aproximativ 60% din totalul pietei

Analizand segmentarea pietei materialelor termoizolante din punct de vedere valoric si a reiesit faptul ca polistirenul expandat este cel mai utilizat, detinand 37% din totalul pietei, iar polistirenul extrudat detine cca. 23%. Vata minerala (de sticla + bazaltica) detine o cota de piata de 33%, cea bazaltica fiind utilizata cu precadere.

In anul 2006 se asteapta o crestere cu circa 30% a achizitiilor de polistiren si vata minerala

Numarul mediu de lucrari efectuate in 2005 de o companie specializata in termoizolatii a fost de aproximativ 16 lucrari pe an, iar in 2006 se preconizeaza o crestere substantiala de 30% a numarului de lucrari de termoizoare efectuate, ajungandu-se la cca. 20 lucrari / an, potrivit estimarilor Neomar Consulting. Companiile intervievate au declarat ca in anul 2006 se asteapta la o crestere cu circa 30-40% a achizitiilor de polistiren si vata minerala.

Cel mai utilizate materiale termoizolante pe piata romaneasca sunt cu densitate mica spre medie

In urma cercetarilor Neomar Consulting referitoare la tipurile de materiale termoizolante utilizate, a reiesit faptul ca atat in cazul polistirenului, cat si in cel al vatei minerale, densitatile preferate sunt cele mici spre medii.

Circa 46% din polistirenul utilizat in Romania este polistiren expandat cu o densitate sub 20 kg/m³, cel mai utilizat fiind polistirenul expandat cu densitatea intre 15-19 kg/m³, urmat de cel cu densitatea intre 10-14 kg / m³. Aproximativ 1/5 din piata de EPS si XPS este detinuta de polistirenul extrudat avand o densitate de 31-40 kg/m³. Practic, *circa 3/4 din piata polistirenului este detinuta de produsele ce apartin segmentului inferior al gamei sortimentale oferite, din punct de vedere al densitatii (si implicit al pretului).*

Si in cazul vatei minerale situatia este similara, cel mai utilizat tip de vata fiind vata bazaltica cea mai usoara, cu densitatea intre 34-45 kg/m³, urmata de vata de sticla cu densitatea intre 10-15 kg/m³.

Podurile si mansardele reprezinta cele mai frecvent intalnite lucrari de izolatie

Podurile si mansardele reprezinta cele mai frecvent intalnite lucrari de izolatie, inasa atat izolarea pardoselilor cat si izolarea peretilor interiori si exteriori au fost desfasurate de mai mult de 2/3 din firmele chestionate.

Lipsa de informare este problema importanta cu care se confrunta piata

Desi concurenta ridicata reprezinta principala problema cu care se confrunta atat dealerii de materiale termoizolante cat si consumatorii finali, lipsa de informare este si ea o problema stringenta. In urma studierii consumatorilor de materiale termoizolante a reiesit faptul ca acestia se informeaza cu precadere de pe Internet, din ziare si reviste specializate si prin intermediul targurilor si expozitiilor. Cunostiintele si relatiile joaca un rol important, mai mult de 1/3 dintre cei intervievati informandu-se prin intermediul acestora. Cataloagele specializate din domeniul constructiilor si anuarele specializate nu reprezinta o sursa de informatii foarte des utilizata.

O parte dintre probleme cu care se confrunta dealerii de materiale termoizolante sunt cauzate de furnizori (probleme de transport/ distributie, insuficienta stocurilor si preturile ridicate, calitatea scazuta a marfii si ambalajul neadecvat si modalitatile de plata neavantajoase).

Calitatea produselor este un aspect semnificativ doar pentru 6% dintre consumatori

Cel mai important criteriu de selectie a unui furnizor pentru un client de materiale termoizolante il reprezinta pretul. Practic, aspectele legate de dimensiunea financiara a achizitionarii materialelor termoizolante au fost mentionate de 60% dintre companiile intervievate ca prim criteriu de selectie, in timp ce calitatea materialelor utilizate reprezinta un aspect prioritar doar pentru 6% dintre consumatori. Aceasta vine sa completeze inca o data tendinta de a pune accentul cu prioritate pe costurile reduse, si mai putin pe calitatea oferita, tendinta manifestata pe piata constructiilor in general.

Studiul Neomar Consulting a constatat intr-un sondaj de opinie "business to business", realizat pe un esantion de 100 dealeri de materiale termoizolante si 380 de utilizatori de astfel de materiale - firme de constructii care isi desfasoara activitatea in acest domeniu, situate in cele mai importante 15 orase din Romania dupa numarul de locuitori.

Neomar Consulting este o firma dinamica de consultanta in marketing, infiintata la inceputul anului 2004, avand in componenta o echipa experimentata de consultanti in marketing. Mai multe informatii despre companie sunt disponibile la www.neomar.ro.

Pentru mai multe detalii, informatii suplimentare sau alte materiale/ (grafice) cu privire la acest studiu va rugam sa contactati pe:

Bogdan Funieru – Project Manager

Tel : 0722.697.705

bogdan.funieru@neomar.ro