

Decalogul sustenabilității Deceuninck

Avem o strategie activă

Suntem lider al pieței globale de profile din PVC. Construim o cultură a sustenabilității și producem ferestre și uși pentru cămine confortabile și atrăgătoare.

Ne aliniem activ la politicile de mediu responsabile

Deceuninck s-a angajat să respecte obiectivele inițiativei Science Based Targets (SBTi). Suntem în plutonul fruntaș al celor ce implementează Pactul verde european. Până în 2030 vom reduce emisiile de CO₂ cu 60%.

Aplicăm decizii evaluând și impactul ecologic

Răspundem activ provocărilor pieței privind accesul la materii prime și creșterea costurilor cu energia. Dovada este creșterea vânzărilor de sisteme de profile eficiente energetic, anul 2022 fiind cel mai bun din istoria companiei.

Schimbăm percepția PVC-ului

Demonstrăm prin sistemul de ferestre și uși Elegant că PVC-ul este un material estetic, o reală alternativă la aluminiu, 100% reciclabil, nepoluând natura.

Activitatea noastră forte – reciclarea

Avem cea mai mare fabrică de reciclare din Țările de Jos, în Diksmuide. Aceasta reciclează anual 45.000 tone de PVC rezultat din deșeuri post-producție și post-utilizare. Granulele obținute au consumul energetic cu până la 90% mai mic față de materia primă virgină.

Inovațiile reduc consumul de energie

Roadele cercetării se regăsesc în inovații. iCOR este primul bloc constructiv modular din domeniu, acesta permite unui profil de toc să poată fi alăturat oricărui profil de cercevea, lărgind gama de combinații estetice și funcționale. ThermoFibra crește portanța profilelor și capacitatea de izolare termică prin armarea longitudinală cu fibră de sticlă, eliminând profilele din oțel. Utilizarea Fothex - profil din PVC armat cu bare din oțel și umplut cu spumă poliuretanică - îmbunătățește performanța ferestrelor și ușilor la nivelul cerințelor caselor pasive.

Proiectăm pentru viitor

Sustenabilitatea începe cu proiectarea produselor. Inovațiile unice pe care le prezentăm astăzi le gândim și pregătim cu mult timp înainte.

Electrificarea regenerabilă

Ne propunem scăderea utilizării combustibililor

fosili și creșterea producției și aprovizionării cu energie regenerabilă.

Monitorizăm impactul asupra mediului

Am dezvoltat proceduri de monitorizare ecologică a produselor noastre, atât în procesul de fabricare, cât și în utilizare și reciclare. Suntem transparenti privind utilizarea fără riscuri a produselor noastre.

Atragem talente și creștem performanța individuală

Implementăm sustenabilitatea prin oameni, pentru oameni. Politica noastră de resurse umane stimulează angajamentul echipei și susține atingerea obiectivelor. Atragerea și menținerea talentelor face parte din ADN-ul nostru.

În concluzie, **Construind un cămin sustenabil** definește strategia Deceuninck. Soluțiile noastre inovative contribuie la adoptarea unui stil de viață sustenabil, confortabil și cu un impact mic asupra mediului.



Piața imobiliară

Terenuri intravilane București – Ilfov

Mai puțini clienți, dar mai hotărâți să cumpere

Unele semne pozitive privind evoluția tranzacțiilor cu terenuri dau speranțe agenților imobiliari din București că piața se va redresa până la finele acestui an. Ei susțin că pe măsură ce sunt mai puține terenuri bune oferite spre vânzare prețurile lor vor crește.

Cel mai mult în perioada aceasta se caută terenuri pentru investițiile rezidențiale și, paradoxal, mai cerute sunt cele cu suprafețe mari decât cele mici, consideră brokerul imobiliar Edmond Cristescu, de la Professional Consulting.

Cereri sunt pentru terenurile din locațiile ”de la premium în sus”, zona centrală a Bucureștiului, zona de nord, Pipera.

Piața tranzacțiilor cu terenuri intravilane se menține, însă, la un nivel constant.

”În ultimul an și aproape jumătate a fost

categoric o perioadă de stagnare resimțită de către toți, dezvoltatori imobiliari, investitori în terenuri, de arhitecți, de toată lumea”, apreciază brokerul citat.

Sunt și unele semne bune. Domnul Cristescu spune: ”De exemplu, anul trecut din 160 de oferte postate pe un portal de anunțuri imobiliare nu am primit 20 de telefoane până la sfârșitul anului, dar începutul acestui an este considerabil mai bun. Deja am vândut 4 terenuri. Pentru unele negocierile au început anul trecut, dar pentru două au început acesta și s-au și semnat contractele. Clienții s-au mai cernut, adică dacă sună 10 potențiali, toți 10 vor să cumpere cu adevărat și toți 10 au în vedere ca în următoarele două-cinci luni să facă această achiziție. Sunt mai puține cereri fictive”.

Întotdeauna prețul a reprezentat un important criteriu de achiziție. Contează mult însă în prezent și acordul vecinilor, existența unei documentații de urbanism PUZ necontestabilă, a unei autorizații de construire valabilă și, pe urmă, detaliile tehnice ale fiecărui teren în parte, forma regulată, poziționarea, vecinătățile, parametrii urbanistici, regimul de înălțime, existența unui calcan și așa mai departe.

Potențialii clienți sunt mult mai rezervați, mai cumpărați, mai atenți când achiziționează terenuri. Dar, indiferent ce se întâmplă pe piață, când sunt dezvoltatori imobiliari, ei trebuie să facă acea investiție pentru că trebuie să ruleze banii, nu pot sta cu ei în cont și atunci indiferent de ce ar fi la un moment dat lansează investiția într-un teren, două, trei. Își creează



planul de investiții pentru dezvoltări pe termen mediu și lung, își asumă autorizările pentru perioade mai îndelungate și se apucă de proiecte din aproape în aproape, este de părere Edmond Cristescu.

Cu cât valoarea tranzacției este mai mică, cu atât este mai greu de încheiat

Vânzarea unui teren poate fi realizată într-un termen de la câteva zile la câțiva ani, spune brokerul citat: "Adică am vândut un teren de marți până vineri și a fost cea mai rapidă tranzacție. Un teren cu o suprafață foarte mică, având autorizație de construire. Fără autorizație a durat 4 ani să îl vindem. A fost vorba de același teren, pe care l-am vândut de două ori. Am stat 4 ani să obțină autorizația și să mute niște conducte și apoi a durat două zile să îl vindem". Pe măsură ce nivelul valorii crește într-o tranzacție, aceasta se semnează mai ușor. Cu cât valoarea tranzacției este mai mică, cu atât este mai

greu de încheiat. Cumpărătorii au mai multe pretenții, vânzătorii au siguranță mai mică. În schimb la cele mari este mai simplu, sunt oameni de afaceri de ambele părți și știu ce au de făcut ca proprietar și ca vânzător, căci nu există proprietar de teren de 5-10 milioane euro să fie o persoană fizică neautorizată. "Cu cât ești mai aproape de vârf, cu atât ajungi mai repede la încheierea tranzacției. La bază te cam chinui, cu 200 mp - 500 mp, este mai complicat, nu poți să autorizezi, nu poți să îți faci clădirea cum vrei. De la 5.000 mp în sus nu mai este așa o problemă", spune Edmond Cristescu. În mod paradoxal scăderea tranzacțiilor nu a avut efect negativ asupra prețurilor. Prețurile au crescut în ultima perioadă, mai ales recent. În ultimii 2 - 3 ani au crescut prețurile de vânzare a terenurilor pentru că și ofertele se diminuează pe măsură ce trece timpul. Terenurile oferite spre vânzare sunt mai puține iar proprietarii consideră că au un teren

foarte valoros, cum nu mai are nimeni, și atunci îi măresc prețul. Totuși discrepanța dintre prețurile cerute și cele oferite nu este foarte mare. Se fac niște oferte pertinente care de multe ori sunt acceptate. Proprietarii care vor să vândă se hotărăsc repede, mai ales cei care au afaceri și rulează bani, vând sau acceptă condiții de asociere ori condiții de așteptare a autorizației. Cei care sunt rigizi stau cu oferta pe piață și 5-10 ani. "De exemplu, am vândut un teren superb, care nu avea cum să nu fie vândut în două-trei luni, ce a stat ofertat pe piață timp de 13 ani. Un teren perfect regulat, cu posibilități bune de construire, într-o zonă superbă, Dorobanții Capitalei. L-am vândut pentru că a fost momentul potrivit, locul potrivit și oferta potrivită, dar terenurile proprietarilor inflexibili stau pe piață foarte mult timp, din cauza neconcordanței dintre prețul cerut și prețul pieței", spune brokerul imobiliar. În general, însă, un teren se vinde în medie într-un interval de 3 - 6 luni, indiferent de preț, indiferent de orice ar fi. Pentru că toți clienții așteaptă măcar un certificat de urbanism, un acord al vecinilor dacă există calcan, avize în funcție de particularități, apă, canal, gaz, dacă terenul ridică suspiciuni de afectare a subsolului, de studiu geotehnic. "În situația în care există o zonă cu pânza freatică ridicată se fac niște studii anterioare, care durează. Orice procedură este, până la urmă, normală dar greoaie, adică durează între 2 și 6 luni orice analiză a unui teren și orice pregătire de vânzare. De multe ori noi le facem anticipat, astfel încât potențialilor clienți să le putem furniza toate aceste detalii, cu acte, nu doar așa, pe vorbe", mai spune Edmond Cristescu.

Cerere este mai ales pentru terenuri mari

În această primăvară cerere este mai ales pentru terenuri mai mari, de peste 2000 mp, eventual din Ilfov. Depinde și de destinația lor. Pentru parcuri solare se cer terenuri de peste 20 ha, cele mai mari de 2000 mp sunt pentru dezvoltări imobiliare, iar pe cele de 20 - 40 mii mp investitorii vor să le revândă peste câțiva ani cu un preț mai mare, afirmă Normund Anghel Olaru, broker imobiliar la Apulum 94, care lucrează strict pe zona București - Ilfov. În momentul de față nu se mai cumpără loturi de 400 - 500 mp ca să își facă clientul doar o casuță. Oamenii oricum nu prea mai fac casuțe, cel puțin pe zona de Ilfov, preferă să cumpere ceva gata și acum dezvoltatorii sunt în general cei care cumpără. Unele dintre cele mai căutate zone în ultima perioadă ar fi Dascălu și Moara Vlăsiei, din

nordul județului Ilfov, pentru că au terenuri la cele mai bune prețuri. "Cel puțin în Dascălu sunt oferte de teren intravilan, la stradă, cu utilități, și la aproape 25 euro/mp. În Moara Vlăsiei prețurile terenurilor sunt în jur de 50 euro/mp, dar Dascălu este mult mai aproape de București. Pe la Dascălu trece și nodul de autostradă A0, trece A3, se va face și o urcare pe la Ștefănești de Sus pe autostrada de Centură. Zona asta, mai ales Dascălu, se va ridica foarte puternic iar prețurile terenurilor vor ajunge la 50 - 60 euro/mp. Din păcate, nu sunt foarte multe loturi de 500-1000 mp. Sunt poate doar în zona de sat, dar în general oamenii caută ceva la pădure, nu neapărat vor să stea în sat. Aici în general sunt terenuri de 5.000 - 10.000 mp. Am un client care a cumpărat un teren de 15.000 mp

și acum va face parcele pe care va construi case", spune Normund Anghel Olaru. La Snagov terenurile se vând cu minim 100 euro/mp și este și mai departe de București decât Dascălu. Cele situate aproape de pădure costă 150 euro/mp. La Dascălu este infrastructură, drum asfaltat, pădure. Aici cea mai frumoasă zonă este Runcu pentru că este înconjurată de pădure, se poate construi, nu este zonă verde. În Snagov lumea nu prea mai construiește iar în câmp nu se mai duce nimeni dacă nu este măcar un drum asfaltat. Unde este stradă s-a construit. Terenurile din Tunari se vând, la fel, cu 100 euro/mp minim, iar cele din Dimieni, situat după Tunari, au prețuri de circa 60 euro/mp. Clienții caută să cumpere unde este mai convenabil. Dacă un teren este aproape de