

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 **Forthex** - 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 transparent și 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 anul 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