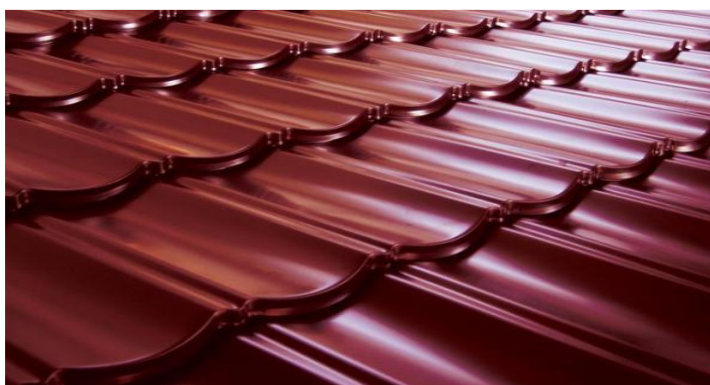


Construct Intelligence

Piata sistemelor pentru acoperisuri si invelitori 2015

Un produs IBC Focus



Singura analiza a pietei sistemelor de
acoperis si invelitori bazata pe monitorizarea
a peste 7000 de investitii





Romania 2015

Iata ce vei afla din aceasta brosură privind studiul pietei

SISTEMELOR PENTRU ACOPERISURI SI INVELITORI

Cum te ajuta acest studiu?

La ce intrebari raspunde?

De ce este **unic si valoros** acest studiu?

De ce poti avea **incredere** in noi?

Cui se adreseaza?

Cat costa si ce primesti?

Cum te ajuta acest studiu?

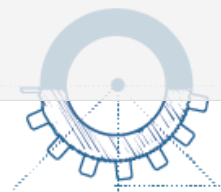


Intr-o era in care informatia este la indemana oricui si internetul este plin de date, se pune intrebarea “**de ce as mai avea nevoie de o analiza a pietei sistemelor de acoperis si invelitori**”? Cu volumul imens de date disponibil pe internet este periculos de simplu sa ai impresia ca esti informat, dar in realitate sa-ti scape de sub vedere informatia care chiar conteaza.

Studiile realizate de IBC Focus merg mult mai departe decat acele analize realizate pe baza banalelor surse de informare folosite de atatea companii care se lauda cu analize si studii de piata. Noi credem ca doar sa folosesti informatiile din statisticile oficiale ale unei tari precum instituttele de statistica nationale, evidentele privind importurile si exporturile uneii categorii de produs, declaratiile de presa si datele financiare ale principalilor concurenti din piata **NU este suficient**.

Noi stim si putem sa mergem mai **aprofundat**. Secretul nostru este sursa informatiilor - asa cum poti citi in sectiunea: De ce este unic si valoros acest studiu

La ce intrebari raspunde acest studiu?



Cat este de mare piata **sistemelor de acoperisuri si invelitori** din Romania?

Cine sunt clientii care cumpara **produse pentru acoperis**?

Unde sunt **clientii tai si cand vor cumpara**?

Cum sunt segmentate **principalele categorii de clienti**?

Cat cumpara fiecare client?

Cum pot sa influentez decizia de cumparare?

Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?

Cine sunt concurentii principali activi in piata?

Cum arata fiecare concurent in parte (vanzari, profituri, randamente, oameni cheie, aparitii in presa, etc)

Care sunt concurentii indirecti care te pot surprinde?

Cum este previzionat viitorul acestei pietee pe urmatoarele 12 luni?

Vezi intreg sumarul la sfarsitul acestei brosurii:

De ce este unic si valoros acest studiu?

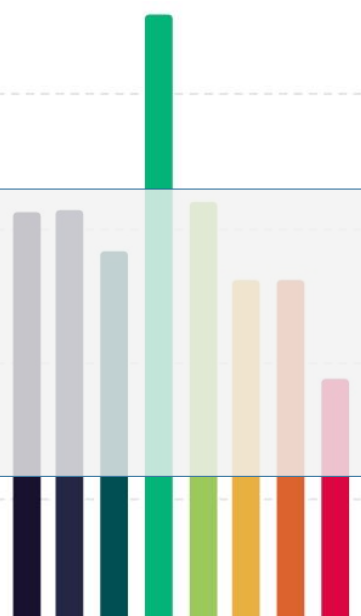
Este simplu. IBC Focus foloseste in acest studiu surse de informare unice in Romania, asta pe langa sursele publice de informare. Iata esenta pe care am construit aceasta analiza unica de piata:

IBC Focus administreaza **cea mai mare baza de date cu santiere din Romania** - 63000 - toate acestea sunt informatii verificate de operatori umani, cu date de contact de la investitori, beneficiari si arhitecti si detalii despre fiecare proiect in parte.

IBC Focus dispune de **mii de documentatii tehnice si poze** de la proiectele de constructii obtinute de catre echipa din teren care sofeaza peste 140.000 km anual. In acest fel ne asiguram ca stim evolutia reala din teren si cunoastem cu adevarat comportamentul actorilor din piata.

IBC Focus realizeaza prestigioasele anuare privind **cei mai puternici 100 Antreprenori Generali si 100 firme arhitectura din Romania**. Acesti giganti controleaza o treime din piata de constructii si cea de arhitectura din Romania. Anuarele sunt realizate prin metoda interviului telefonic si scot la iveala analize deosebit de valoroase.

IBC Focus **monitorizeaza zilnic** in Romania **peste 470 de surse online si offline** specifice industriei constructiilor sau afacerilor si filtram doar ce este relevant. Dupa cum spuneam, internetul este o sursa imensa de date. Provocarea este sa elimini "zgomotele" si sa filtrezi adevarata informatie utila.



In concluzie, avem **surse unice de informare** pe care le putem folosi in realizarea de studii cu adevarat utile. Daca doresti, putem sa-ti aratam aceste surse sa le vezi cu ochii tai. In plus, am dezvoltat tehnologii care ne permit sa avem acces la **BIG DATA** in **CONSTRUCTII**. Nimeni nu se mai poate lauda cu astfel de resurse pentru piata de constructii din Romania.

De ce poti avea incredere in noi?

Cine a mai lucrat cu noi stie ca suntem elita in domeniu si ca folosim informatii cu adevarat utile. Iata cateva din **aprecierile partenerilor si clientilor cu care ne mandrim**:



Raportul de Investitii ne ajuta sa economisim timp, este usor de utilizat si foarte bine structurat. Ne ajuta sa avem o imagine cat mai clara cu privire la proiectele de constructie aflate in desfasurare la momentul actual. Suntem placut impresionati de calitatea informatiilor gasite.



Informatii bine structurate si acces instant la proiecte actualizate – pentru noi, IBC Focus inseamna un filtru eficient si relevant in activitatea de indentificare a proiectelor importante.



Raportul de Investitii este un instrument rapid si eficient de identificare a unor proiecte cu potential pentru companie. Astfel, agentii de vanzari economisesc timp si energie deoarece gasesc usor informatii relevante si actualizate.



In realizarea studiilor si analizelor facute de GfK ne bazam pe cele mai bune surse de informatii. In ceea ce ne priveste santierele in lucru din Romania am ales IBC Focus.



Mai mult decat un top ancorat in realitate, un material cu informatii extrem de valoroase si grafica excelenta. Top 100 Antreprenori generali in constructii 2014 nu ar trebui sa lipseasca de pe biroul niciunui specialist din constructii.

Cui se adreseaza?

**managerilor
expertilor in marketing
directorilor de vanzari si echipelor pe care le conduc**



Cat costa si ce primesc?

1999 euro

Primesti informatii unice si valoroase in peste 100 de pagini de analiza. Sumarul arata asa:

I. Introducere

- Metodologie
- Cuprins/sumar executiv
- Prescurtari folosite

II. Analiza pietei sistemelor de acoperisuri si invelitori pe principalele produse

1. Analiza pietei de tigla ceramica

- Cat este de mare piata de tigla ceramica din Romania?
- Volumul si cantitatile specificate
- Cine sunt clientii care cumpara tigla ceramica?
- Segmentarea pietei pe domenii de cladiri
- Cat investesc clientii in constructiile finale?
- Segmentarea pietei in functie de valorile investitiilor
- In ce stadiu sunt lucrarile si ce tip de lucrari sunt acestea?
- Segmentarea pietei in functie de stadiu si tipul de lucrare
- Unde sunt aceste investitii?
- Segmentarea pietei in functie de zone
- Care sunt brand-urile cele mai des intalnite in documentatiile tehnice?
- Segmentarea pietei in functie de brand-urile specificate

1.1. Studiul comportamental al arhitectilor privind tigla ceramica

- Cine specifica brand-urile de tigla ceramica si cum poti ajunge la ei?
- Numarul arhitectilor care specifica tigla ceramica in caietele de sarcini
- Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?
- Segmentarea brand-urilor in functie de preferintele arhitectilor
- Unde sunt arhitectii care recomanda tigla ceramica?
- Segmentarea pe zone a arhitectilor care recomanda tigla ceramica

Cat costa si ce primesc?

1.2. Mediul concurential din piata tiglei ceramice

- Top 5 producatori de tigla ceramica
- Valoarea pietei de tigla ceramica
- Concurenta indirecta

2. Analiza pietei de tabla cutata

- Cat este de mare piata de tabla cutata din Romania?
- Volumul si cantitatile specificate
- Cine sunt clientii care cumpara tabla cutata?
- Segmentarea pietei pe domenii de cladiri
- Cat investesc clientii in constructiile finale?
- Segmentarea pietei in functie de valorile investitiilor
- In ce stadiu sunt lucrarile si ce tip de lucrari sunt acestea?
- Segmentarea pietei in functie de stadiu si tipul de lucrare
- Unde sunt aceste investitii?
- Segmentarea pietei in functie de zone
- Care sunt brand-urile cele mai des intalnite in documentatiile tehnice?
- Segmentarea pietei in functie de brand-urile specificate

2.1. Studiul comportamental al arhitectilor privind tabla cutata

- Cine specifica brand-urile de tabla cutata si cum poti ajunge la ei?
- Numarul arhitectilor care specifica tabla cutata in caietele de sarcini
- Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?
- Segmentarea brand-urilor in functie de preferintele arhitectilor
- Unde sunt arhitectii care recomanda tabla cutata?
- Segmentarea pe zone a arhitectilor care recomanda tabla cutata

2.2. Mediul concurential din piata de tabla cutata

- Top 5 producatori de tabla cutata
- Valoarea pietei de tabla cutata
- Concurenta indirecta

Cat costa si ce primesc?

3. Analiza pietei de tabla tip tigla

- Cat este de mare piata de tabla tip tigla din Romania?
- Volumul si cantitatile specificate
- Cine sunt clientii care cumpara tabla tip tigla?
- Segmentarea pietei pe domenii de cladiri
- Cat investesc clientii in constructiile finale?
- Segmentarea pietei in functie de valorile investitiilor
- In ce stadiu sunt lucrarile si ce tip de lucrari sunt acestea?
- Segmentarea pietei in functie de stadiu si tipul de lucrare
- Unde sunt aceste investitii?
- Segmentarea pietei in functie de zone
- Care sunt brand-urile cele mai des intalnite in documentatiile tehnice?
- Segmentarea pietei in functie de brand-urile specificate

3.1. Studiul comportamental al arhitectilor privind tabla tip tigla

- Cine specifica brand-urile de tabla tip tigla si cum poti ajunge la ei?
- Numarul arhitectilor care specifica tabla tip tigla in caietele de sarcini
- Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?
- Segmentarea brand-urilor in functie de preferintele arhitectilor
- Unde sunt arhitectii care recomanda tabla tip tigla?
- Segmentarea pe zone a arhitectilor care recomanda tabla tip tigla

3.2. Mediul concurential din piata de tabla tip tigla

- Top 5 producatori de tabla tip tigla
- Valoarea pietei de tabla tip tigla
- Concurenta indirecta

4. Analiza pietei de tabla plana

- Cat este de mare piata de tabla plana din Romania?
- Volumul si cantitatile specificate
- Cine sunt clientii care cumpara tabla plana?
- Segmentarea pietei pe domenii de cladiri
- Cat investesc clientii in constructiile finale?
- Segmentarea pietei in functie de valorile investitiilor
- In ce stadiu sunt lucrarile si ce tip de lucrari sunt acestea?
- Segmentarea pietei in functie de stadiu si tipul de lucrare
- Unde sunt aceste investitii?
- Segmentarea pietei in functie de zone
- Care sunt brand-urile cele mai des intalnite in documentatiile tehnice?
- Segmentarea pietei in functie de brand-urile specificate

Cat costa si ce primesc?

4.1. Studiul comportamental al arhitectilor privind tabla plana

- Cine specifica brand-urile de tabla plana si cum poti ajunge la ei?
- Numarul arhitectilor care specifica tabla plana in caietele de sarcini
- Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?
- Segmentarea brand-urilor in functie de preferintele arhitectilor
- Unde sunt arhitectii care recomanda tabla plana?
- Segmentarea pe zone a arhitectilor care recomanda tabla plana

4.2. Mediul concurential din piata de tabla plana

- Top 5 producatori de tabla plana
- Valoarea pietei de tabla plana
- Concurenta indirecta

5. Analiza pietei de sindrila bituminoasa

- Cat este de mare piata de sindrila bituminoasa din Romania?
- Volumul si cantitatile specificate
- Cine sunt clientii care cumpara sindrila bituminoasa?
- Segmentarea pietei pe domenii de cladiri
- Cat investesc clientii in constructiile finale?
- Segmentarea pietei in functie de valorile investitiilor
- In ce stadiu sunt lucrarile si ce tip de lucrari sunt acestea?
- Segmentarea pietei in functie de stadiu si tipul de lucrare
- Unde sunt aceste investitii?
- Segmentarea pietei in functie de zone
- Care sunt brand-urile cele mai des intalnite in documentatiile tehnice?
- Segmentarea pietei in functie de brand-urile specificate

5.1. Studiul comportamental al arhitectilor privind sindrila bituminoasa

- Cine specifica brand-urile de sindrila bituminoasa si cum poti ajunge la ei?
- Numarul arhitectilor care specifica sindrila bituminoasa in caietele de sarcini
- Care sunt brand-urile cele mai apreciate de catre arhitecti in aceasta piata?
- Segmentarea brand-urilor in functie de preferintele arhitectilor
- Unde sunt arhitectii care recomanda sindrila bituminoasa?
- Segmentarea pe zone a arhitectilor care recomanda sindrila bituminoasa

5.2. Mediul concurential din piata de sindrila bituminoasa

- Top 5 producatori de sindrila bituminoasa
- Valoarea pietei de sindrila bituminoasa
- Concurenta indirecta

Cat costa si ce primesc?

III. Analiza pietei sistemelor de acoperis si invelitori din Romania

1. Analiza pietei de acoperis in functie de cladiri si domenii

- Segmentarea pietei in functie de suprafetele constructiilor executate
- Segmentarea pietei in functie de marimea proiectelor
- Segmentarea pietei in functie de zona
- Segmentarea pietei in functie de numarul de constructii anuntate

2. Analiza pietei sistemelor de acoperisuri si invelitori

- Cat de mare este piata sistemelor de acoperisuri si invelitori
- Evolutia pietei sistemelor de acoperisuri si invelitori in perioada 2010 – 2014
- Segmentarea pietei in functie de tipurile de produse folosite
- Indicii preturilor productiei industriale pe total (piata interna si piata externa) pe activitati (clase) CAEN
- Exporturile FOB pe sectiuni conform clasificarii standard de comert international
- Importurile CIF pe sectiuni conform clasificarii standard de comert international
- Exporturile FOB pe sectiuni si capitole ale nomenclatorului combinat (n.c.)
- Importurile CIF pe sectiuni si capitole ale nomenclatorului combinat (n.c.)
- Exporturile FOB in tarile Uniunii Europene pe sectiuni si capitole
- Importurile CIF din tarile Uniunii Europene pe sectiuni si capitole

3. Mediul concurential pe companii

- Evolutia numarului de firme din **piata sistemelor de acoperisuri si invelitori**
- Top 10 jucatori din **piata sistemelor de acoperisuri si invelitori**
- Profilele celor mai importanti 10 jucatori din piata
- Evolutia principalilor indicatori economici a top 10 jucatori
- Cotele de piata detinute de producatorii din **piata sistemelor de acoperisuri si invelitori**
- Vechimea pe piata si notoritatea

IV. Analiza pietei de constructii din Romania

- Piata constructiilor din Romania
- Valoarea pietei de constructii - cand va reveni din Romania pe crestere?
- Cat de mult cantaresc constructiile in structura PIB a Romaniei
- Constructiile au intors Romania in recesiune - investitiile nete in constructii, in scadere
- Investitiile straine directe si investitiile nete in economia nationala, la brat, in scadere
- Romania a treia cea mai atractiva tara din regiune pentru investitori
- Ce ameninta sectorul de constructii din Romania, dar si ce il poate salva
- Cea mai mare problema a firmelor romanesti de constructii
- In fiecare zi in Romania apar 15 firme de constructii
- Tinerii antreprenori sunt atrasi de constructii – stiu in ce se baga?

Cat costa si ce primesc?

- Constructiile, locul 3 in topul celor mai cautate domenii de licentiere in inginerie
- Salariile din constructii, cu o treime mai mici ca cele medii pe economie
- Personalul de vanzari in constructii – greu de gasit si greu de pastrat
- Legi, taxe si documente care influenteaza piata
- 2 din 3 contestatii in Romania sunt admise. Cate din ele sunt la contractele de executie de lucrari
- De ce este Romania tara santierelor ilegale (5 statistici ingrijoratoare)
- Romania, primul loc in Europa Centrala si de Est la numarul insolventelor
- Romania, la capatul a clasamentului mondial in ceea ce priveste usurinta obtinerii avizelor de constructii
- Volumul autorizatiilor de constructii eliberate in perioada 2011 – 2014. Cate se transforma in santiere?
- Harta santierelor din Romania – Segmentarea pietei in functie de zona
- Ce constructii se planifica si se realizeaza in Romania – Segmentarea pietei in functie de domeniu
- De la proiect tehnic la santier in lucru – Segmentarea pietei in functie de stadiul de executie
- Proiectele de mici dimensiuni tin piata in miscare – Segmentarea pietei in functie de marimea proiectelor
- Lista celor mai puternici 10 antreprenori din Romania si santierele lor in derulare
- Lista celor mai puternici 10 proiectanti din Romania si proiectele lor in derulare
- Ce lucrari proiecteaza si executa antreprenorii si proiectantii de top din Romania

V. Tendinte ale pietei Constructiilor in perioada 2014 – 2017

- Cu cat va creste economia si sectorul constructiilor in urmtorii 3 ani?
- Cum va fi piata constructiilor potrivit celor mai puternici 100 de antreprenori generali in constructii din Romania
- Cum va fi piata constructiilor potrivit celor mai puternici 100 de proiectanti in constructii din Romania
- 50 de investitii de top in derulare si pregatire la ora actuala din in Romania

VI. Concluzii

Cum comand?

Pret: costul intreg al analizei este de 1999 euro + TVA, plata integral in avans. Platile se fac in lei, la cursul de schimb BNR din ziua emiterii facturii proforma.

Comanda: Pentru a comanda studiul, va rugam sa completati formularul de comanda disponibil in pagina urmatoare si sa ni-l transmiteti pe fax sau pe email. Dupa primirea formularului de comanda completat, veti primi factura proforma. Studiul va fi transmis catre dvs. in maxim 5 zile lucratoare de la confirmarea platii.

Livrare: Informatiile vor fi furnizate in format PDF prin email. Termenul de livrare va fi de maxim 5 zile lucratoare de la confirmarea platii.

Pentru orice sugestii, obiectii sau clarificari suplimentare, contactati-ne.

**Aveti nevoie de
informatii
suplimentare?**

IBC Focus

Information for Business and Construction:

www.IBCfocus.ro

T: 0264 430013

F: 0264 430138

Str. Otetului 6, Cluj-Napoca, Cluj, 400380

[2014 – Inca un an in care IBC este lider de piata](#)

Victor Ignat

Business Analyst

0730 031001

E: victor@ibcfocus.ro

Formular de comanda

Firma: _____
 Nume si Prenume: _____
 Functia _____ Telefon: _____ Mobil: _____
 Fax: _____ E-mail: _____
 CIF: _____ Nr. inreg. la Registrul Comertului: _____
 Adresa firmei: _____

Va rugam bifati casutele de mai jos pentru a certifica faptul ca ati luat la cunostiinta de termenii si conditiile contractuale ale studiului:

Mentionez ca sunt de acord sa primesc Studiul **Pietei Sistemelor pentru Acoperisuri si Invelitori 2015** realizat de IBC Focus in Ianuarie 2015 in conditiile specificate in prezentarea studiului si pentru tariful de 1999 euro + TVA.

Inteleg ca in baza acestei note de comanda compania pe care o reprezint se angajeaza sa plateasca companiei IBC Focus SRL echivalentul in RON a contravalorii studiului. Valoarea in RON se va calcula la cursul oficial BNR din ziua emiterii facturii proforma sau fiscale si va fi achitata in contul companiei IBC Focus SRL.

Inteleg ca studiul trebuie sa contina informatiile ce mi-au fost prezentate in brosură studiului. Inteleg ca informatiile vor fi livrate prin email, la adresa indicata in acest formular de comanda, in maximum 5 zile lucratoare de la confirmarea platii.

Am luat la cunostiinta urmatoarele conditii de livrare, utilizare si limitari ale studiului:

- Desi a fost depus un efort deosebit in procesul de verificare a veridicitatii informatiilor oferite, IBC Focus SRL nu poate garanta veridicitatea tuturor informatiilor prezentate in acest studiu si nu poate fi trasa la raspundere pentru eventuale consecinte negative sau pierderi cauzate de luarea anumitelor decizii de catre beneficiar pe baza acestui studiu.
- IBC Focus detine toate drepturile de autor si alte drepturi similare, precum si drepturile de proprietate asupra materialelor folosite pentru realizarea raportului – datele de orice natura si alte documente scrise.
- Beneficiarul va primi si va folosi raportul studiului exclusiv pentru nevoile interne ale companiei. Continutul raportului nu poate fi comunicat, transmis, publicat sau inmanat tertilor in parte sau totalitate fara aprobarea scrisa a IBC Focus.
- Nu ii este permis beneficiarului acestui studiu sa prezinte informatia din acest raport in cadrul materialelor promotionale, prezentarilor publice sau a altor documente cu caracter public ale companiei. Totodata, nu este permis clientului / beneficiarului studiului sa utilizeze informatia din acest studiu in scopul denigrarii concurentei sau sa prejudicieze in vreun fel interesele unor companii analizate sau prezentate in cadrul acestei cercetari prin transmiterea catre alte persoane fizice sau juridice a oricarei informatii existente in acest raport.
- Orice eroare tehnica (de calcul, tiparire, etc) si/sau de analiza/prelucrare a informatiilor a IBC Focus SRL va fi corectata in termenul de maxim 5 zile lucratoare, pe cheltuiala sa imediat ce i-a fost adusa la cunostinta de catre beneficiarul studiului.

Client: Semnatura / stampila: _____ Data: _____

Va rugam transmiteti formularul completat pe fax la 0264 430138 sau email: marketing@ibcfocus.ro