

HORNbach: Ușile de interior, articolele dedicate încălzirii și produsele pentru hobby-uri – cele mai cumpărate în sezonul rece

- *Românii aleg ușile albe în proporție de 35%*
- *Modelele de 80 cm, speciale pentru o deschidere de 90 cm a zidului, sunt în topul achizițiilor*

București, 22 ianuarie 2020

Perioada rece este marcată de diverse proiecte de renovare și reamenajare dedicate interiorului locuinței, nefiind o vreme propice lucrărilor la exterior, potrivit Hornbach România, unul dintre principalii retaileri locali de materiale de construcții și grădinărit. Astfel, conform informațiilor companiei, românii sunt interesați, în perioada de iarnă, în principal de produsele dedicate Sărbătorilor, dar și de ușile pentru interior, articolele pentru încălzirea locuinței și de cele destinate diverselor hobby-uri.

„Cu siguranță, perioada rece din an este marcată de cumpărăturile dedicate Sărbătorilor de iarnă. Însă românii nu uită, în intervalul noiembrie-februarie, nici de micile proiecte de reamenajare sau decorare din interiorul locuinței. Astfel, topul produselor cumpărate în acest sezon este dominat de ușile de interior“, a declarat Mugurel-Horia Rusu, director general al Hornbach România.

Acesta a subliniat că românii aleg, de cele mai multe ori, ***uși de interior de culoare albă, modele ce reprezintă aproximativ 35% din totalul produselor vândute din această categorie.*** De asemenea, compartiv cu anii anteriori, se poate observa că ***nuanțele închise, precum negru sau wenge, sunt și ele înlocuite cu variante în tonuri mai deschise,*** cum este cazul griurilor.

„Dacă ne gândim la cele mai cerute dimensiuni, ***modelele de 80 cm, speciale pentru o deschidere de 90 cm a zidului, se situează în topul achizițiilor realizate de români.*** Totuși, clienții au posibilitatea, în magazinele Hornbach, de a personaliza produsele pe care și le doresc, în funcție de dimensiunile atipice ale pereților“, a afirmat Mugurel-Horia Rusu.

Reprezentantul companiei a mai adăugat că, în acest moment, sortimentul Hornbach dispune de peste 30 de modele de uși pentru interior în diverse nuanțe – alb, gri, wenge, stejar, acacia sau lemn natur –, din materiale precum lemn, sticlă sau PVC. În plus, clienții pot alege din cataloagele de comandă specială dintr-o multitudine de modele și decoruri ce nu sunt permanent pe stoc.

Articolele destinate încălzirii locuinței sunt, de asemenea, în topul preferințelor clienților în sezonul rece. În ceea ce privește aceste produse, cele mai cumpărate sunt caloriferele (radiatoarele) și centralele termice, alături de o gamă variată de șeminee și sobe pe lemn. Clienții manifestă un interes crescut pentru încălzirea electrică în sezonul rece, aceștia cumpărând aeroterme, radiatoare și sobe electrice. Deosebit de apreciate sunt și sobele pictate manual, realizate în România, la Mediaș.

„Perioada de iarnă este una în care timpul petrecut în casă este mai mare, așa că hobby-urile tind să ocupe o bună parte din programul liber al fiecărui român. Acesta este și motivul pentru care sezonul rece aduce în magazinele noastre o creștere a vânzărilor pentru produsele dedicate acestor pasiuni, în special articole pentru pictură și desen“, a afirmat directorul general al companiei.

Cele mai accesate servicii în sezonul rece

Din serviciile de montaj puse la dispoziția clienților în fiecare magazin, cel de montaj al ușilor de interior conduce în top pe perioada iernii. Acesta este urmat de serviciul croire perdele și de cel de înrămare a tablourilor.

„Clienții care achiziționează produsele din magazinele noastre și care optează pentru instalarea profesionistă vor primi o vizită a meșterului în locația unde va avea loc montajul, pentru efectuarea măsurărilor și stabilirea datei când acesta va fi realizat“, a explicat Mugurel-Horia Rusu.

###

Despre Hornbach România

Fondată în anul 1877, Hornbach este singura companie din domeniul construcțiilor și grădinaritului care se poate mândri cu o istorie de 6 generații. În acest moment, concernul deține 159 de magazine mixte de materiale de construcții și grădinarit, în 9 țări din Europa (Germania, Austria, Olanda, Cehia, Luxemburg, Elveția, Suedia, Slovacia și România), dintre care 6 în România (București Berceni, București Militari, București Balotești, Brașov, Timișoara și Sibiu).

Conceptul comercial și gama de produse sunt orientate în întregime către sprijinirea proiectelor clienților. Hornbach le garantează acestora prețuri mereu mici, fiind lider de piață pe acest segment, iar consilierea oferită de specialiștii companiei direct la raft și serviciile puse la dispoziție în fiecare magazin sunt foarte apreciate.

Prin pionierat, cum ar fi deschiderea primului magazin mixt de materiale de construcții și produse de grădinarit (1968), a primului megastore (1980) și a primului magazin de materiale de construcții cu conceptul drive-in (2003), Hornbach își dovedește în permanență forța inovatoare. De decenii, Hornbach este considerat un angajator de top, în acest moment având aproximativ 21.000 de angajați care contribuie la succesul companiei.

###