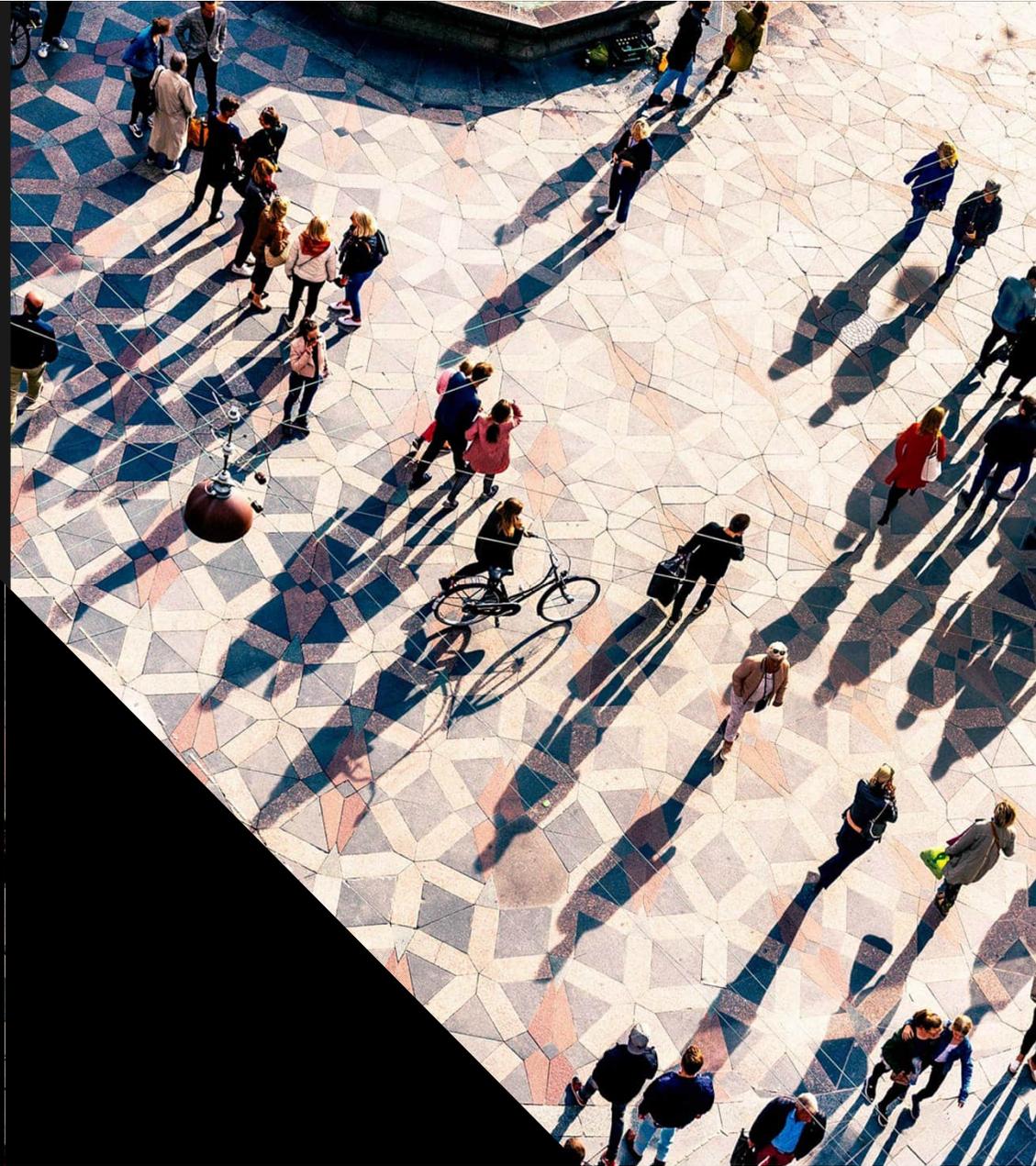




Estudio Materiales Cerámicos - 2021

E-17993_v2
Consumer & Shopper Insights (Spain)
Octubre 2021

© 2021 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.





ÍNDICE

Antecedentes y Objetivos de la investigación

1

Metodología

2

Análisis de resultados

3

Conclusiones y Recomendaciones

4



1. ANTECEDENTES Y OBJETIVOS

Antecedentes

- ❑ **ASCER**, Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos, cuya sede social se encuentra en Castellón, se creó con el objetivo de apoyar, defender y promocionar los intereses generales y comunes de la industria cerámica, así como ofrecer a sus asociados servicios de valor, ayudarles en la mejora de la gestión de sus empresas y el establecimiento de ventajas competitivas sostenibles.

Objetivos

1. Definir la situación actual del mercado español de cerámicas. Conocer la evolución del sector en los últimos años.
2. Principales materiales cerámicos utilizados por el sector, ventajas e inconvenientes de los mismos. Utilización y valoración de los materiales.
3. Capacidad de influencia y decisión de compra de los distintos agentes que intervienen.
4. Averiguar el conocimiento de las acciones de promoción actuales, así como identificar necesidades, estrategias y canales para favorecer el crecimiento del sector. Prospección de futuro y expectativas a corto plazo.





2. METODOLOGÍA

Diseño de la investigación



1 Target

Profesionales del sector de la construcción, en concreto:

- Arquitecto /Aparejador
- Trabajo en una empresa constructora y promotora
- Profesional de la Reforma
- Interiorista / arquitecto de interiores

Ámbito geográfico, principales ciudades: Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao

2 Metodología y Muestra

MIX DE METODOLOGÍAS:

Fase: cualitativa. Entrevistas en Profundidad

Esta técnica cualitativa nos ha proporcionado insights ricos y una conversación abierta con la cual hemos identificado tendencias, opiniones y actitudes acerca del sector.

Las entrevistas han tenido una duración media de **45-50 minutos**.

25 entrevistas en profundidad a profesionales del Universo de referencia que además:

- Cuentan con 5 años o más de experiencia
- Trabajando, prescribiendo / aconsejando, comprando, vendiendo materiales cerámicos para suelos /paredes y otros materiales de construcción

Trabajo de campo

Cualitativo: 16-30 Julio 2021

Fase: cuantitativa. Entrevistas telefónicas

Las entrevistas telefónica nos han permitido alcanzar una muestra representativa y con amplia dispersión geográfica.

Las entrevistas han tenido una duración media de **25 minutos**.

240 entrevistas telefónicas realizadas proporcionalmente a los tipos de profesionales del sector

Arquitecto /Aparejador	60
Trabajo en una empresa constructora y promotora	60
Profesional de la Reforma	60
Interiorista / arquitecto de interiores	60

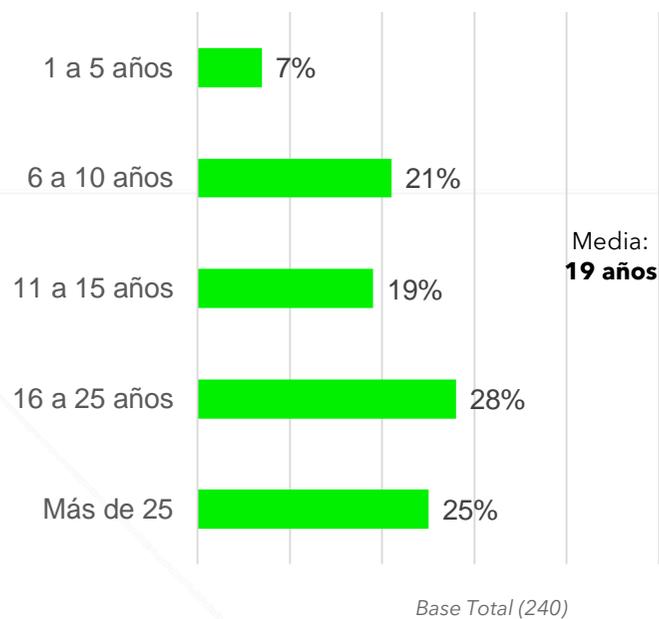
Trabajo de campo

Cuantitativo: 16 Septiembre -13 octubre



Diferentes perfiles en base a los años de experiencia. De media, una antigüedad 19 años de experiencia.

Años de antigüedad en el sector



	Arquitecto / aparejador	Constructora / Promotora	Profesional Reforma	Interiorista / arquitecto interiores
	10%	7%	5%	7%
	20%	10%	20%	35% ▲
	22%	18%	15%	20%
	27%	32%	32%	23%
	22%	33%	28%	15%
	(60)	(60)	(60)	(60)

P.3 ¿Cuántos años lleva ejerciendo su profesión de.....? (%)



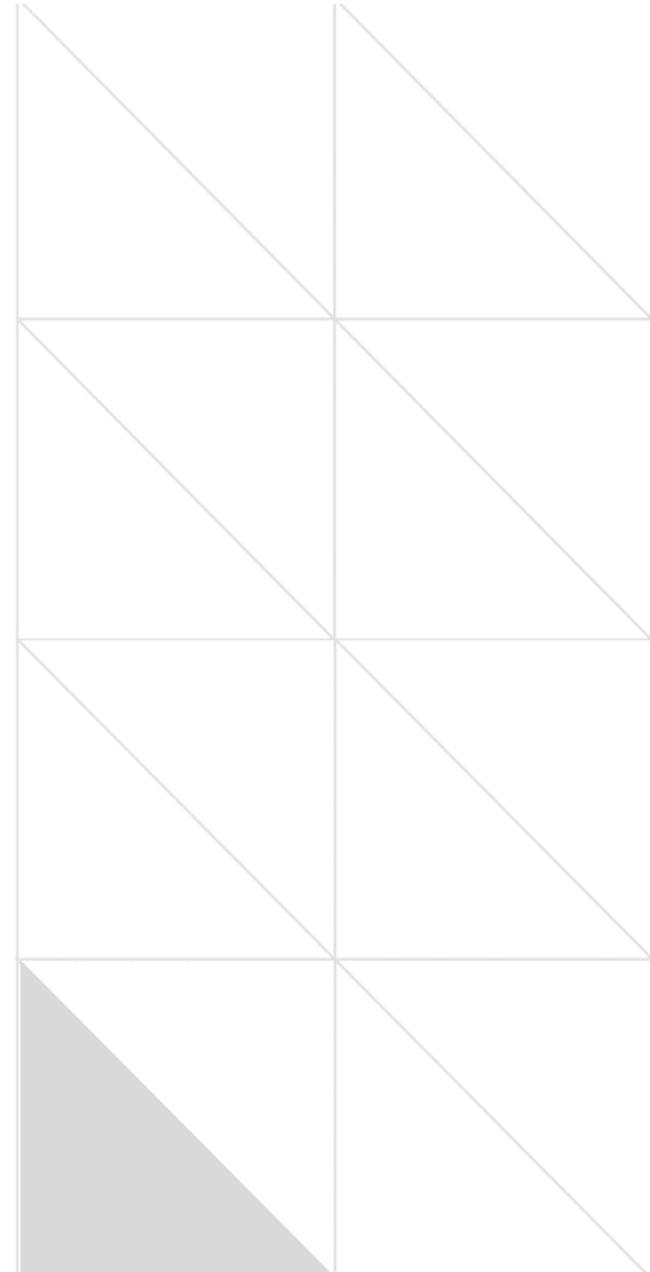
3. ANÁLISIS DE RESULTADOS



ROLES Y FUNCIONES DE LOS PROFESIONALES



Los profesionales



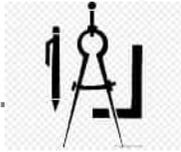


Un sector diverso en cada una de sus profesiones

- ✔ Nos encontramos con una diversidad de profesionales que interactúan dentro del sector.
- ✔ La obra nueva puede ser una construcción residencial, industrial, comercial, pública, urbana, rural...
- ✔ Las reformas pueden ser de pequeños espacios dentro de la vivienda o una reforma completa de la misma, de locales comerciales, naves industriales, edificios históricos...
- ✔ Las empresas y los profesionales se organizan atendiendo a su desempeño y al target y poder adquisitivo de sus clientes.
- ✔ Existen estudios de arquitectura con una línea muy marcada y otros más cercanos a las necesidades y gustos del cliente.
- ✔ Existen interioristas especializados en viviendas exclusivas, en tiendas, restaurantes, en stand de ferias, casas rurales, hoteles.
- ✔ Instaladores autónomos que atienden pequeños proyectos de reformas de cuartos de baño o cocina y otros instaladores que trabajan para constructoras y promotoras de mayor standing manejando materiales de vanguardia.
- ✔ Mayoristas especializados en tener las últimas propuestas del mercado y otros en satisfacer lo más generalista.

Funciones y roles de los profesionales relacionados con el material cerámico

Arquitecto/aparejador



- Proyecto y dirección de obra.
- Prescripción de materiales y acabados.

"Dentro del proceso de producción del proyecto yo me ocupo del proyecto básico, lo que es la conceptualización de los espacios y en la parte de proyecto de ejecución hay otros compañeros que se dedican más a la parte de ingeniería, la parte de cálculo, y yo hago más la parte de prescripción de materiales, de acabados".

Interiorista/diseñador



- Realiza los diseños, se encarga del acabado final.
- Coordina la elección del color, la armonía, los espacios. Puede elegir los materiales.
- En ocasiones trabaja con distribuidores exclusivos.
- Cada vez está más presente en reformas.

"Sobre todo nuestro trabajo es el acabado final, de terminar en sitios buenos, del color, de la precisión, de la armonía. Todo eso es nuestro principal trabajo".

Constructora/promotora



- Es la empresa encargada de ejecutar la obra.
- Dependiendo de su tamaño, pueden ejecutar proyectos de menor o mayor envergadura.
- Mayormente realizan obra nueva, aunque pueden realizar reformas integrales de edificios.
- Pueden tener equipo técnico propio. Cuentan con encargados de obra, de compra de material, así como los distintos instaladores y oficios.

"Hacemos presupuestos. Cuando hacemos promociones o tal llevar el tema de las compras de materiales y todo eso. Ir por las obras, ver qué se necesita, que no se necesita".

Funciones y roles de los profesionales relacionados con el material cerámico

Reformistas



- Empresas de reformas de viviendas, fundamentalmente.
- Pueden ser primeras viviendas, reformas integrales de un edificio o viviendas para alquiler. Esta tipología de construcción hace cambiar mucho la elección y la calidad de los materiales empleados.
- Los encargados de obra son los responsables de organizar y supervisar los trabajos en tiempo y forma, con las calidades de material e instalación programadas por el equipo técnico (Arquitecto / aparejador o interioristas).

"Mi función es organizar y ejecutar la obra con los plazos correspondientes y con la calidad necesaria para la entrega al cliente. Yo no soy el que pongo el azulejo pero sí soy el que superviso".

Instaladores



- Son los encargados de colocar el material, albañiles o soladores.
- Normalmente son profesionales especializados en solar paredes y suelos exclusivamente.
- Pueden trabajar de forma autónoma, dentro de una empresa de reformas o una constructora o promotora. Dependiendo de esta circunstancia, seguirá las directrices del equipo técnico o encargado de obra, o será el interlocutor directo con el cliente.
- Los profesionales por cuenta ajena suelen estar más actualizados en la instalación de productos novedosos y disponen de más medios técnicos.

"Lo que hacemos son reformas integrales en baños y cocinas. Hacemos la rehabilitación de las mismas y tenemos los peones, que hacen el trabajo más de demolición, recogida y demás".

Mayorista/minorista



- Tienda o gran almacén de construcción.
- Los hay que trabajan exclusivamente con profesionales y no dan servicio al resto de público minorista.
- Facilitan todo el material necesario para la realización de un proyecto. Resultan cómodos para las empresas constructoras medias y pequeñas a la hora de darles un servicio integral y facilitar desplazamientos, presupuestos, descuentos, gestión del pago, comunicación...

"Manejo la logística, distribución, entrada de material, salida de material. Yo hago los pedidos de todo el material que entra y controlo todo el material que sale".



TENDENCIAS DEL MERCADO

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas /
diseñadores

Tendencias actuales de los materiales cerámicos

Línea "Purista"

Vuelta a lo natural, a lo artesanal. Más críticos con las imitaciones a otros materiales, al uso de las fachadas ventiladas por la junta y a los precios de los grandes formatos

"Ahora hay un revival del cerámico, a los premios Ascer cada vez viene más gente, ha habido una crisis económica muy fuerte y ha provocado que tengamos que utilizar a materiales más sostenibles, económicos y huir de acabados costosísimos...., que no tenía mucho sentido cuando volver a lo tradicional y al trabajo artesanal sobre todo que ahora está muy de moda, en la línea de lo natural, artesanal, las cosas que se hacen con las propias manos, que no requiere una tecnología especial".

Línea "Abierta"

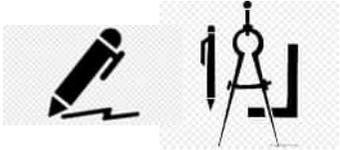
Nuevos formatos, especialmente la pieza grande. Las imitaciones a otros materiales como la madera, el hormigón, la pizarra, el uso en exteriores de fachadas ventiladas.

"Ahora va más por la pieza grande, o más larga y estrecha o la pieza más grande para buscar el mínimo de juntas posible. Luego ya tienes todo lo que es la parte más rústica que va más a imitación, la baldosa hecha a mano que son estas estrechitas que tienen relieve. Por un lado tienes el gran formato, o el pequeñito que tiene más trabajo".





Arquitecto /
aparejador e
Interioristas /
diseñadores



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: usos y formatos

Son los que mejor conocen, instalan y prescriben las últimas tendencias del sector, en parte motivado porque tiene clientes de alto standing: vivienda unifamiliar, reforma y promociones exclusivas, ...

Incorporan novedades y soluciones como el gran formato, la encimera de material porcelánico, la cocina de cerámica, los recubrimientos de mobiliario ultrafinos, las encimeras con propiedades antibacterianas

En el exterior prescriben y utilizan las fachadas ventiladas de material cerámico.

"El gran formato sería el gran protagonista de los últimos años. Por supuesto las encimeras de cocina. Yo creo que una de cada veinte encimeras es de granito y las otras 19 son porcelánico. Además es que el sector del porcelánico ha metido una caña brutal a todo lo que tiene que ver con la estética de forma que si quieres un cerámico imitación mármol, afinando más, mármol calacatta, que puedes encontrar con veinte imitaciones."





Tendencias actuales de los materiales cerámicos: usos y formatos

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas /
diseñadores



En concreto, los usos y formatos más utilizados:

El gran formato

Es el protagonista en la actualidad.

Tiene **ciertas ventajas:**

- Variedad de formatos
- Variedad de acabados de imitación (mármol, piedra...)
- No se ve la junta

Si bien también algunos **inconvenientes:**

- Precio
- Dificultad de instalación y manipulación
- Falta de personal cualificado

La cocina de cerámica

Novedad. Se integra con la línea de encimera.

La limpieza es su **ventaja.**

El precio elevado el **inconveniente.**

La encimera de cocina

Se demanda y prescribe cada vez más.

Tiene **ciertas ventajas:**

- Variedad de formatos y acabados
- Limpieza
- Armonía estética

Si bien también algunos **inconvenientes:**

- Precio

Los recubrimientos de mobiliario

Material cerámico ultrafino

Ventajas:

- La limpieza
- La armonía con la cocina.

Inconvenientes:

- Menor demanda
- Precio elevado

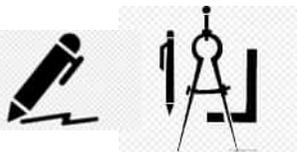
Acabados antibacterias

El COVID lo ha relanzado algo, pero no hay apenas experiencia. Uso en encimeras, clínicas, laboratorios.



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: importancia de la sostenibilidad

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas /
diseñadores



Es un concepto que importa a ciertos profesionales, escasamente al cliente

Se relaciona más con la capacidad que tiene el sector de trabajar con materiales sostenibles, de no perjudicar la huella de carbono, de tener menor impacto medio ambiental

En este sentido, se vincula a:

- **Materiales naturales:** se percibe que cada vez “preocupa” más en la construcción, va de la mano con la sostenibilidad.
- **Hecho en España:** España es considerada un país puntero en material cerámico. Algunos materiales por diseño pueden venir de Italia. Es una etiqueta relevante.
- **Material de proximidad:** Lo perciben como un término ambiguo en lo cerámico. En España se concentra la producción en el levante, especialmente en Castellón. El resto de la geografía española si no está cerca de la producción no lo relacionan con la proximidad y carece de ese sentimiento de pertenencia.

“Por nuestros clientes no tanto, pero yo creo que todos los profesionales de este sector no lo vemos como una tendencia sino como una necesidad. Cualquier nuevo material que sea sostenible sabemos que va a tener más vida útil porque va a llegar un momento que la sostenibilidad ya no va a ser una cosa de elección propia. Va a tener que ser algo de obligatoriedad. Para mí sí es un plus que por ejemplo una encimera porcelánica se haya fabricado en base a materiales reciclados. Sí que es un plus. No es que mis clientes me digan: “yo es que si mi encimera no viene de materiales reciclados no la quiero”. No, van a ir a la estética y al precio, por supuesto, pero para mí sí es un punto muy a favor la introducción lo más rápido posible de materiales sostenibles, por supuesto”.



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: usos y formatos

Constructora / promotora



Perciben que la gran oferta existente en el mercado hace que se demande todo tipo de instalación y material cerámico para distintos espacios y usos.

Dependiendo del tamaño de la empresa y del target del cliente, la constructora/promotora estará más familiarizada con determinadas tendencias.

"Sí, sí, sí. Yo los arquitectos y tal cuando van a hacer los proyectos es lo que nos dicen, que ahora mismo se está poniendo en fachadas, encimeras, en piscinas, terrazas, dentro de la casa por todos los sitios, ya en paredes. Mucho."

El gran formato

Es la novedad y tendencia en la actualidad. Piezas por encima del 1,20x60 cm.

Sin embargo, declaran que tiene muchas dificultades de instalación.

"Era como un mármol muy fino y eran piezas enteras. Dimos medidas de las paredes y traían piezas enteras. Para colocar eso, uff, fue algo exagerado. Para mover mínimo dos personas, uff"

Formatos pequeños

Declaran que se han vuelto a poner de moda (15x15 cm), jugando con la orientación de la pieza para hacerlo destacar.

"Hemos hecho unas cocinas con unas baldosas de 15x15 blancas y en rombo. Eso se llevaba antes y ahora pues se ha vuelto a poner de moda, la baldosa pequeña"

Acabados antibacterias

Cobran importancia a raíz del COVID en determinados establecimientos (laboratorios, espacios sanitarios)

Tratamientos térmicos y sonoros en revestimientos y fachadas

Sin embargo, tendencias como el recubrimiento de mobiliario, piezas de doble espesor y acabados antibacterianos son desconocidas para ciertas constructoras.

Tendencias actuales de los materiales cerámicos: importancia de la sostenibilidad

Constructora / promotora



No es un elemento de importancia para la empresa constructora, que se rige más por la importancia de la calidad y especialmente del precio.

En cualquier caso, la empresa constructora se adapta a las demandas de su clientela, la cual parece que todavía no está especialmente sensibilizada con la sostenibilidad, ni con etiquetados de "material de proximidad", "hecho en España" o "materiales naturales"

"No solemos mirar ese tipo de etiqueta nosotros. Calidad-precio, durabilidad sí de las piezas, que sean buenas. No se te vaya a caer un vaso y enseguida se te desconche. Que tenga una dureza. Pero sostenibilidad... No solemos mirar ese tipo de cuestiones".

No es uno de los elementos que más tenemos en cuenta. Lógicamente siempre está ahí. Estamos hablando de elementos cerámicos que tampoco tienen piezas móviles, ni están en entornos agresivos. La sostenibilidad es un elemento que tenemos en cuenta pero no es el más importante.

Se prefiere, eso sí, la fabricación española a otra de fuera. Se asocia a calidad.





Reformistas e
instaladores
cerámicos



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: usos y formatos

Perciben que la oferta existente de material cerámico predispone a satisfacer las demandas del cliente, en algunos casos cada vez más informado.

“Los que más se enteran y los que ya te voy a decir que más piden son los propios clientes. Los clientes hoy en día para hacer una reforma vienen empollados. Vamos, se van a las casas de cerámica y hay veces que saben mejor que yo lo que van a poner”.

Tendencias tanto en el interior de los proyectos como en el exterior, tanto en paredes como en suelos: Fachadas ventiladas de material cerámico, piscinas, o espacios fuera de las tradicionales zonas húmedas de la vivienda.

Gran formato

Es la novedad, nuevamente, más comentada por los profesionales en su instalación.

El gran formato entraña diferentes dificultades. Son piezas que parten de medidas de 1,20x60 cm.

- Su recepción y manipulación es delicada.
- Requiere de dos personas para manipular.
- Requiere de sistemas especiales de corte para piezas de gran tamaño.
- Requiere de pegamentos especiales.
- Requiere de formación para su correcta instalación.

“Sí, los tamaños más grandes son un poco puñeteros para ponerlos porque hay muchas veces que hay que cogerlos entre dos personas, hay veces que tenemos que cogerlos con unas ventosas”.

**Materiales
antideslizantes para
piscinas**

**Imitaciones de otros
materiales (madera,
piedra, mármol)**

**Las encimeras de material
cerámico**

**Acabados
antibacterias**

Han escuchado los materiales antibacterias pero **todavía no han trabajado con ellos.**

Tendencias actuales de los materiales cerámicos: importancia de la sostenibilidad

Reformistas e
instaladores
cerámicos



La sostenibilidad no es demandada por los clientes, ni ofrecida en los materiales seleccionados por los reformistas e instaladores.

“Muy raro, de 100 clientes uno, y lo pongo en duda. No se busca, el modo proyecto ecológico protegiendo el tema del medioambiente y demás, ni en suelo, ni en pared, ni en fontanería, ni electricidad, ni en cristal. Hemos hecho trabajos para clientes muy ecologistas y no me han preguntado absolutamente nada de sostenibilidad”.

Los instaladores y reformistas relacionan la sostenibilidad con la gestión de residuos, escombros, etc.

“Por ahora no lo han pedido pero pueden pedir. Lo que más se refiere en tipo de sostenibilidad es a la hora del reciclaje nuestro, de qué hacemos con los materiales, qué hacemos con el escombros que se saca, dónde se genera, si seleccionamos o lo mandamos todo al mismo contenedor”.

Dentro de las etiquetas que puede llevar un producto sostenible se quedan con **“hecho en España”**, por considerar que es un valor añadido de calidad, siempre y cuando no repercuta en el precio que percibe el cliente y resulte más caro que la competencia exterior.





Mayorista /
minorista



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: usos y formatos

La percepción del profesional de venta es que se instala y vende más actualmente.

Ha facilitado este aumento en ventas e instalación la oferta y especialmente el aumento en la calidad del material que se fabrica ahora.

La amplia oferta facilita que haya facilidad para adaptarse a distintos proyectos y presupuestos.

Gran formato

Es lo que se demanda y se vende ahora.

No obstante, destacan los **inconvenientes** de los otros colectivos:

- Dificultad para manejar el gran formato
- La distribución, el coste del embalaje para envío
- El precio de cada pieza
- Dificultad para tener profesionales debidamente formados en su instalación.
- Maquinaria de corte especial

"Hay formatos de más de tres metros de alto y a lo mejor de 1,50 ó 1,60 de ancho. Formatos que tienen que trabajar entre dos personas, con máquina de corte especial, con ventosa. No son fáciles de instalar".

Material cerámico ultrafino, que sirve para panelar mobiliario de la cocina

Encimeras, sobre todo de mármol y Silestone

Material cerámico para fachadas también se vende, pero no es el mismo que en fachadas ventiladas.

Vasos de piscina con material cerámico con distinto tipo de acabado

El doble espesor y los acabados antibacterias afirman que no tienen demanda, pero los conocen.

Las imitaciones, especialmente en madera y mármol, las perciben como tendencias novedosas.



Tendencias actuales de los materiales cerámicos: importancia de la sostenibilidad

Mayorista /
minorista



Este colectivo relaciona la sostenibilidad a:

Cercanía en la distribución, con la proximidad.

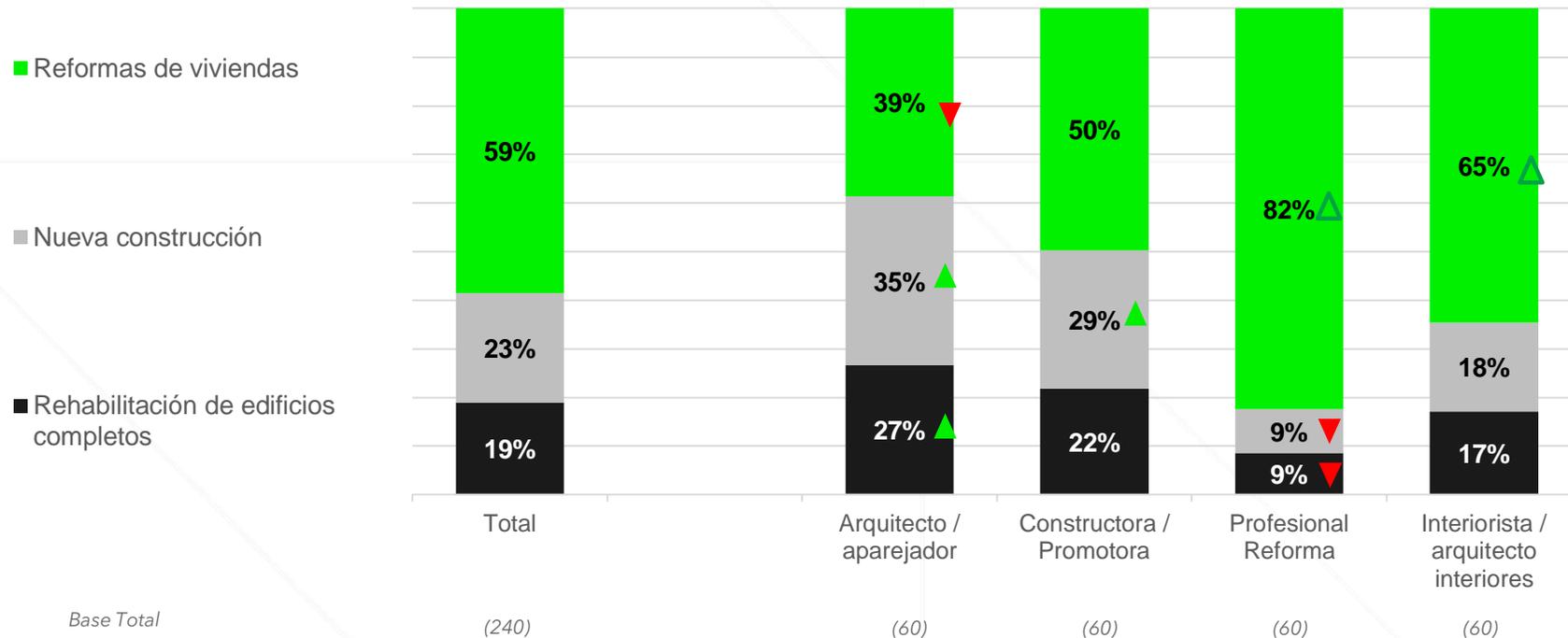
Esta cercanía les ofrece ventajas:

- **Optimizar el transporte**
- **Ahorro de recursos energéticos**
- **Menos contaminación.**



Las reformas de viviendas son las obras que se han realizado en mayor medida en los últimos 5 años (6 de cada 10). Este tipo de proyectos tienen más importancia en los colectivos de "profesionales de la reforma" y de Interioristas, mientras que la nueva construcción y rehabilitación de edificios cobran más peso.

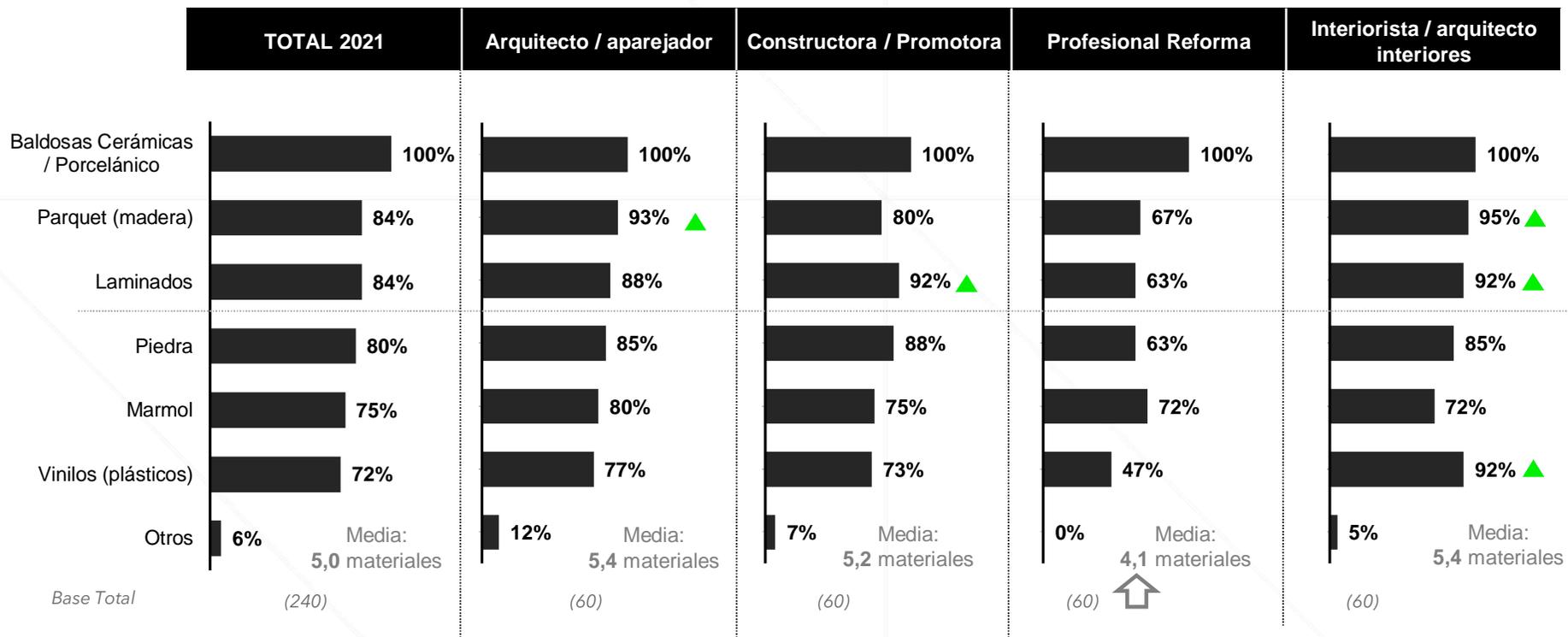
Tipología de Obras/Proyectos en los últimos 5 años



P.4. Haciendo 100% el total de obras/proyectos que haya realizado en los últimos 5 años ¿qué porcentaje considera que ha correspondido a viviendas de ... ? (% medio)

La totalidad de los profesionales han trabajado con **baldosas cerámicas / porcelánicos** en los últimos 5 años. A continuación otros materiales como el parquet y los laminados.

Materiales con los que han trabajado en los últimos 5 años



Q5. En estas obras/ proyectos que ha llevado a cabo en los últimos 5 años, ¿ha trabajado con alguno/s de los siguientes materiales? (%) MÚLTIPLE



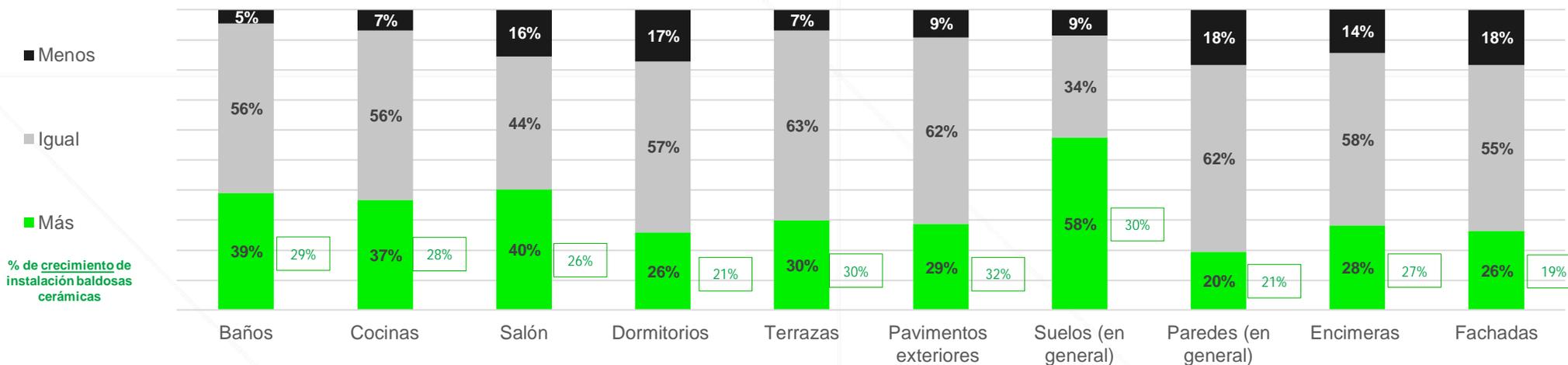
TENDENCIAS DEL MERCADO: VIVIENDA NUEVA

El 58% de los profesionales perciben que los últimos 5 años **hay una mayor instalación de baldosas cerámicas en suelos.**

En general, la percepción que más se tiene para todas las estancias analizadas es que se instala la misma cantidad.

Percepción de la evolución en la instalación de baldosas cerámica en viviendas de nueva construcción (últimos 5 años)

El **72%** ha realizado obras de nueva construcción



Base Han realizado obras de nueva construcción (174)

P.6 Centrándonos en las viviendas de nueva construcción, en su opinión las baldosas de cerámica/ porcelánico se instalan ahora más, menos o igual que hace 4 ó 5 años en los siguientes lugares? (%) ÚNICA
 P.7 ¿En qué porcentaje considera que ahora las baldosas de cerámica/porcelánico se colocan más? (% Medio)

Instalación de baldosas cerámica en viviendas de nueva construcción

	Total	Arquitectos	Constructoras/ promotora	Profesional de la reforma	Interiorista /arquitecto de interiores
BAÑOS					
Más	39%	33%	38%	59% ▲	34%
Igual	56%	63%	60%	37%	55%
Menos	5%	4%	2%	4%	11%
SALÓN					
Más	40%	37%	55% ▲	26%	34%
Igual	44%	50%	35%	33%	58%
Menos	16%	13%	11%	41% ▲	8%
DORMITORIO					
Más	26%	24%	35%	22%	18%
Igual	57%	67%	53%	30%	68%
Menos	17%	9%	13%	48% ▲	13%
TERRAZAS					
Más	30%	32%	16%	52% ▲	32%
Igual	63%	59%	80% ▲	41%	61%
Menos	7%	9%	4%	7%	8%
PAVIMENTOS EXTERIORES					
Más	29%	28%	22%	44%	29%
Igual	62%	59%	76% ▲	41%	61%
Menos	9%	13%	2%	15%	11%
PAREDES EN GENERAL					
Más	20%	26%	15%	7%	26%
Igual	62%	56%	75% ▲	48%	63%
Menos	18%	19%	11%	44%	11%
ENCIMERAS					
Más	28%	33%	24%	30%	26%
Igual	58%	52%	66%	41%	66%
Menos	14%	15%	11%	30% ▲	8%
FACHADAS					
Más	26%	24%	27%	37%	21%
Igual	55%	56%	64%	30%	61%
Menos	18%	20%	9%	33% ▲	18%
COCINAS					
Más	37%	33%	40%	41%	34%
Igual	56%	56%	53%	56%	63%
Menos	7%	11%	7%	4%	3%

Base obras de nueva construcción

(174)

(54)

(55)

(27)

(38)

P.6 Centrándonos en las viviendas de nueva construcción, en su opinión las baldosas de cerámica/ porcelánico se instalan ahora más, menos o igual que hace 4 ó 5 años en los siguientes lugares? (%) ÚNICA

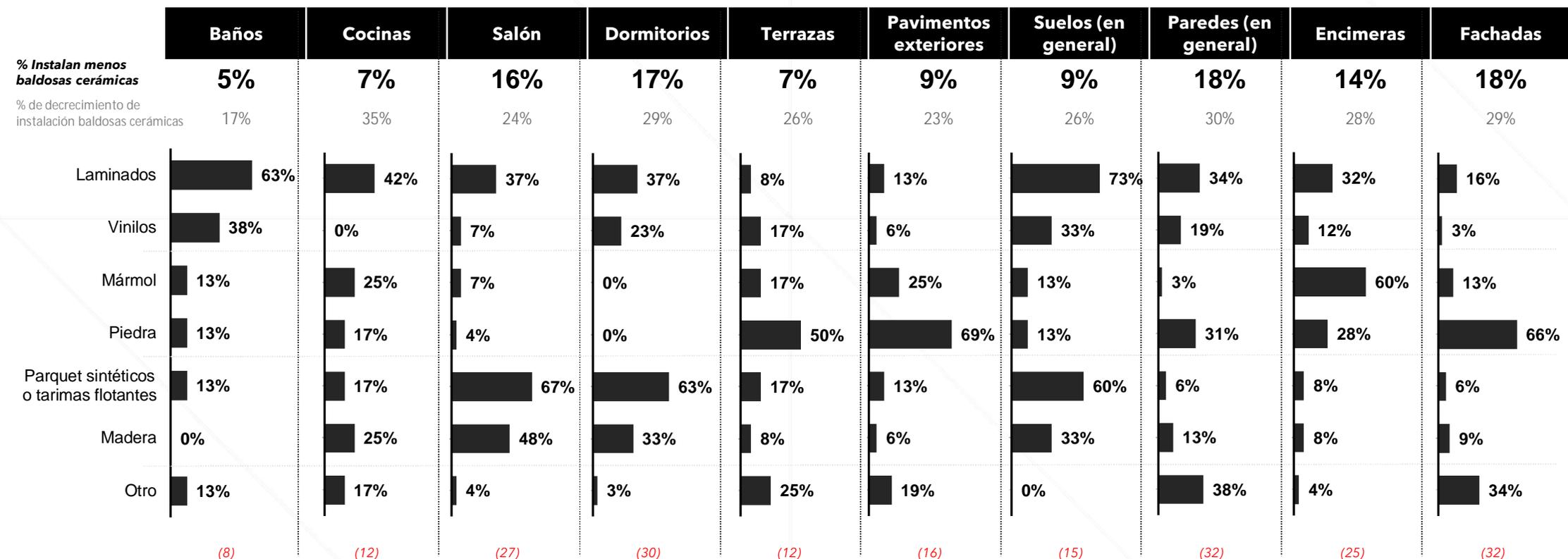
© 2021 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.



Poca percepción de menor instalación de baldosas cerámicas en viviendas nuevas.

Paredes en general, fachadas, dormitorios y salones donde más sustitución se percibe (entre el 18%-16% de los profesionales consideran que se instalan menos). A nivel cualitativo, el parquet sintético o la piedra son los materiales que sustituyen al cerámico en estos habitáculos.

Sustitutos de las baldosas cerámicas en obra nueva



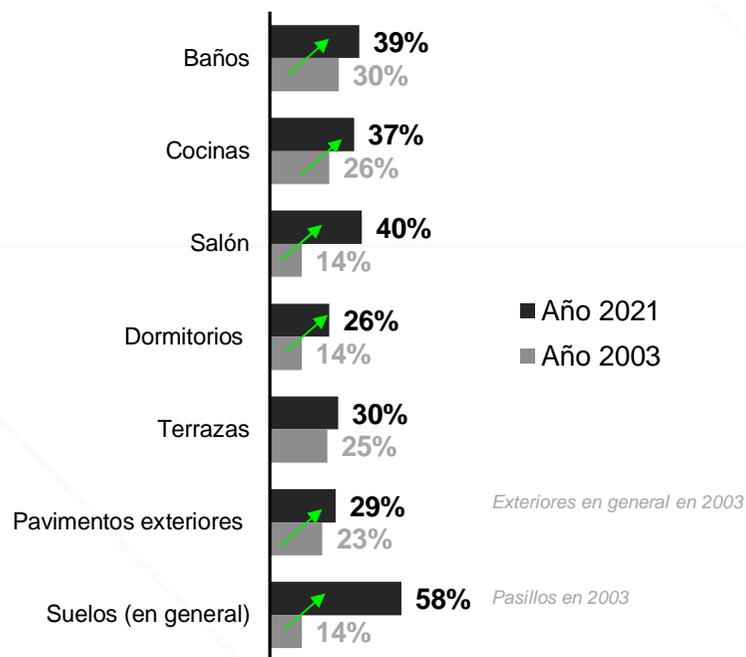
Base Consideran que se instalan MENOS baldosas cerámicas en obra nueva en cada lugar / área

P.8 ¿Qué material están sustituyendo a la cerámica en cada "habitáculo"? (%) MÚLTIPLE

P.7 ¿En qué porcentaje considera que ahora las baldosas de cerámica/porcelánico se colocan menos? (% MEDIO)

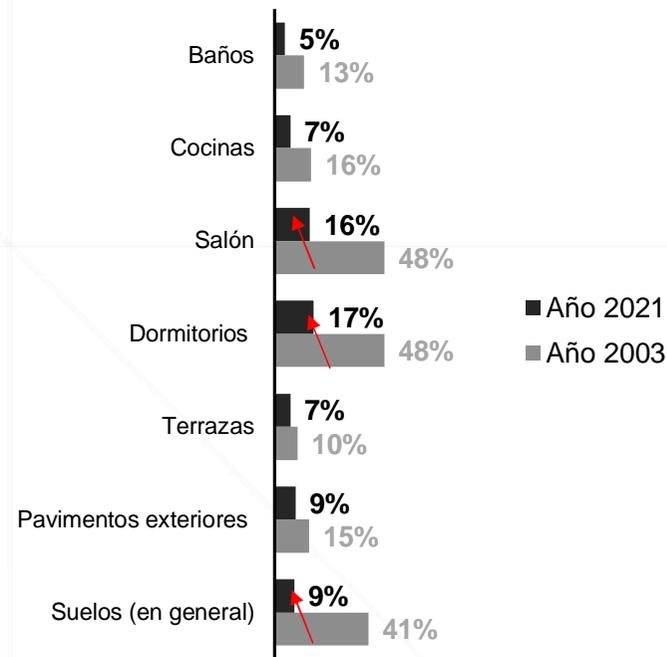
Con respecto al año 2003, aumenta el % de los profesionales que perciben que se instalan más baldosas cerámicas que respecto a los años anteriores.

% Percibe INSTALAN MÁS que hace 4-5 años



Base 2021 (174); 2003 (215)

% Percibe INSTALAN MENOS que hace 4-5 años



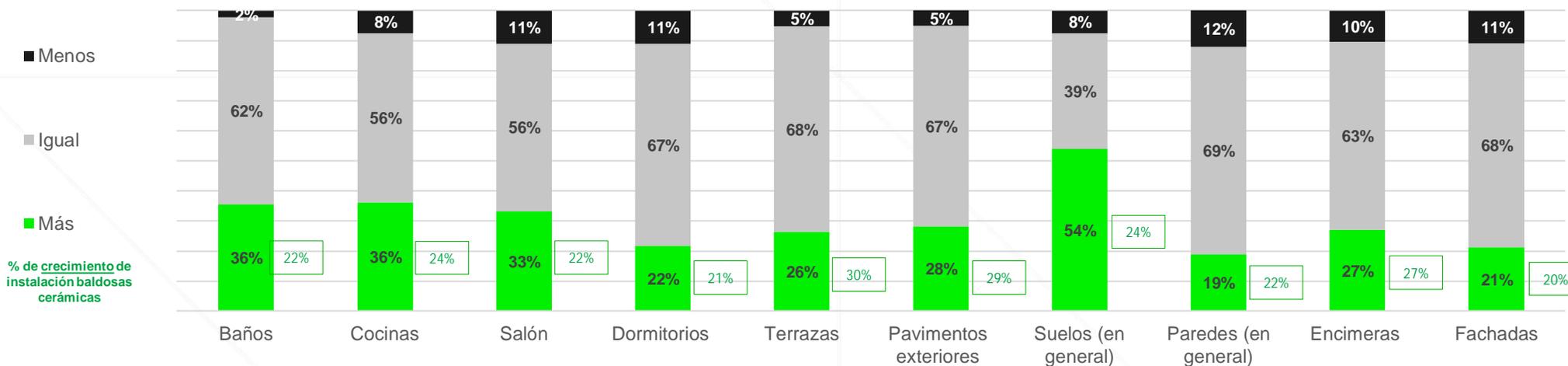
Base 2021 (174); 2003 (215)

P.6 Centrándonos en las viviendas de nueva construcción, en su opinión las baldosas de cerámica/ porcelánico se instalan ahora más, menos o igual que hace 4 ó 5 años en los siguientes lugares? (%) ÚNICA

En la categoría "**suelos**", se espera que en el futuro se sigan instalando **más** de tipo cerámico.
 En general, la percepción que más se tiene para todas las estancias analizadas es que se instalará la misma cantidad.

Percepción de la evolución FUTURA en la instalación de baldosas cerámica en viviendas de nueva construcción

El **72%** ha realizado obras de nueva construcción



Base Han realizado obras de nueva construcción (174)

P9. ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares de vivienda de nueva construcción? (%) ÚNICA
 P10. ¿En qué porcentaje considera que ahora las baldosas de cerámica/porcelánico se colocan más? (% Medio)

Futuro de la instalación de baldosas cerámica en viviendas de nueva construcción

	Total	Arquitectos	Constructoras / promotora	Profesional de la reforma	Interiorista /arquitecto de interiores	
BAÑOS						
Más	36%	28%	31%	52%	42%	
Igual	62%	69%	67%	48%	55%	
Menos	2%	4%	2%	0%	3%	
SALÓN						
Más	33%	26%	47% ▲	30%	26%	
Igual	56%	65%	46%	41%	68% ▲	
Menos	11%	9%	7%	30%	5%	
DORMITORIO						
Más	22%	19%	24%	30%	18%	
Igual	67%	70%	67%	52%	74%	
Menos	11%	11%	9%	18%	8%	
TERRAZAS						
Más	26%	30%	20%	30%	29%	
Igual	68%	63%	77%	67%	66%	
Menos	5%	7%	4%	4%	5%	
PAVIMENTOS EXTERIORES						
Más	28%	33%	18%	33%	32%	
Igual	67%	61%	78% ▲	59%	63%	
Menos	5%	6%	4%	7%	5%	
PAREDES EN GENERAL						
Más	19%	19%	18%	19%	21%	
Igual	69%	63%	75%	67%	71%	
Menos	12%	19%	7%	15%	8%	
ENCIMERAS						
Más	27%	22%	26%	33%	32%	
Igual	63%	67%	64%	48%	66%	
Menos	10%	11%	11%	19%	3%	
FACHADAS						
Más	21%	19%	13%	41% ▲	24%	
Igual	68%	68%	80% ▲	41%	68%	
Menos	11%	13%	7%	18%	8%	
COCINAS						
Más	36%	31%	35%	48%	37%	
Igual	56%	54%	60%	48%	60%	
Menos	8%	15% ▲	5%	4%	3%	
<i>Base obras de nueva construcción</i>		(174)	(54)	(55)	(27)	(38)

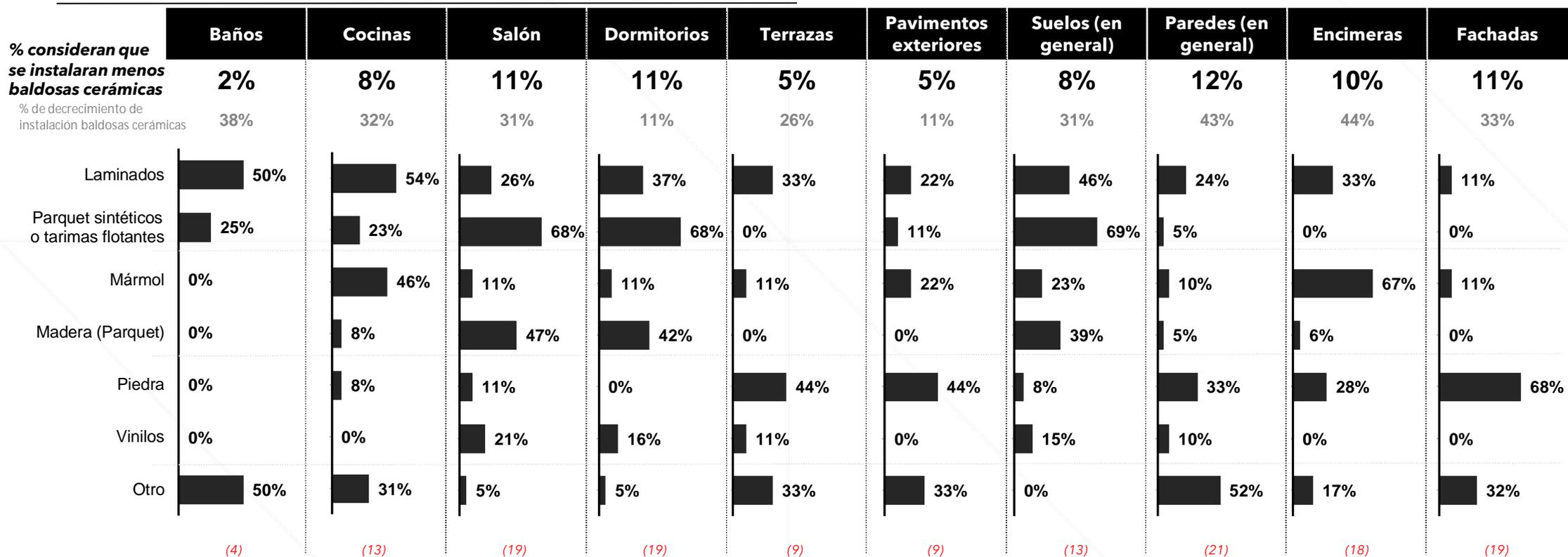
P9. ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares de vivienda de nueva construcción? (%) ÚNICA



Poca percepción de menor instalación FUTURA de baldosas cerámicas en viviendas nuevas.

Paredes en general, fachadas, dormitorios y salones donde más sustitución se percibe en el futuro (entre el 12%-11% de los profesionales consideran que se instalarán menos). A nivel cualitativo, el parquet sintético o la piedra son los materiales que sustituirán más al cerámico en estos habitáculos.

Percepción "Sustitutos" futuros de la cerámica en obra nueva

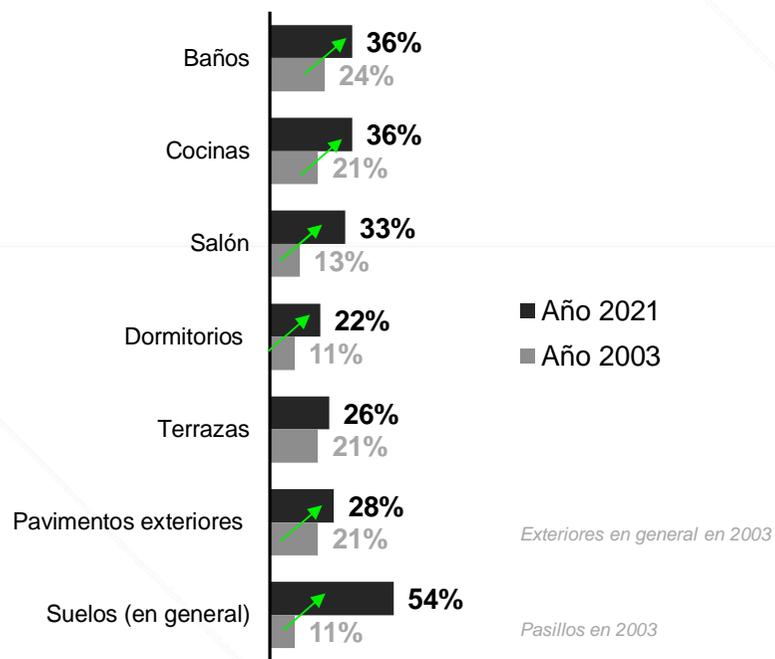


Base Consideran que se instalarán MENOS baldosas cerámicas en obra nueva en cada lugar / área

P.11 ¿Qué material sustituirá a las baldosas de cerámica/porcelánico en cada "habitáculo"? (%) MÚLTIPLE

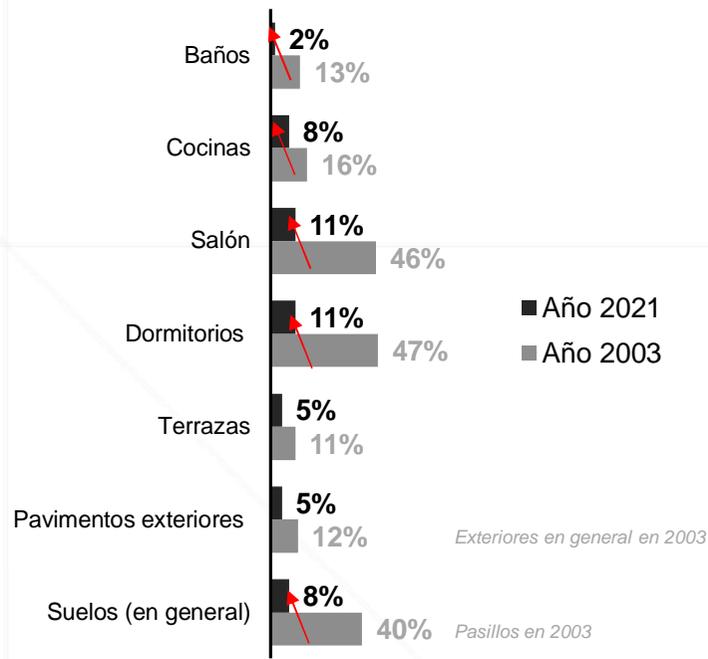
Con respecto al año 2003, aumenta el % de los profesionales que perciben que se instalan más baldosas cerámicas que respecto a los años anteriores, sobre todo en suelos.

% Percibe **INSTALARÁN MÁS** en próximos 5 años



Base 2021 (174); 2003 (215)

% Percibe **INSTALARÁN MENOS** en próximos 5 años



Base 2021 (174); 2003 (215)

P9. ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares de vivienda de nueva construcción? (%) ÚNICA

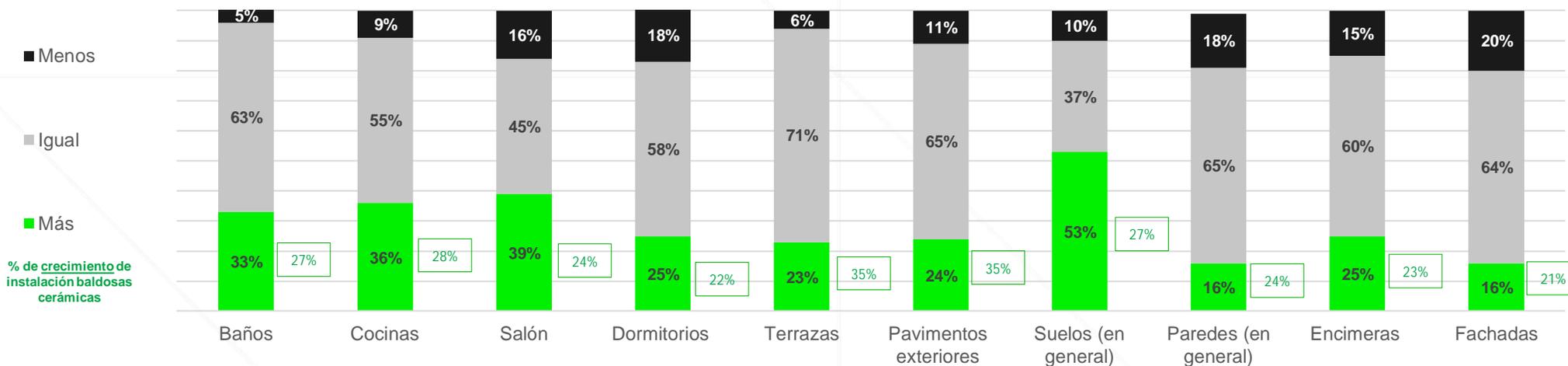


TENDENCIAS DEL MERCADO: REFORMA DE VIVIENDAS

Como ya ocurría en nuevas construcciones, El 53% de los profesionales perciben que los últimos 5 años **hay una mayor instalación de baldosas cerámicas en suelos.**

En general, la percepción que más se tiene para todas las estancias analizadas es que se instala la misma cantidad.

Percepción de la evolución en la instalación de baldosas cerámica en reformas de vivienda (últimos 5 años)



Base Total (240)

P12. Centrándonos en las reformas de viviendas (no rehabilitación de edificios completos), en su opinión las baldosas de cerámica/porcelánico se instalan ahora más, ¿menos o igual que hace 4 ó 5 años en los siguientes lugares? (%) ÚNICA
 P13. ¿En qué porcentaje considera que ahora las baldosas de cerámica/porcelánico se colocan más? (% medio)

Instalación de baldosas cerámica en reformas de viviendas

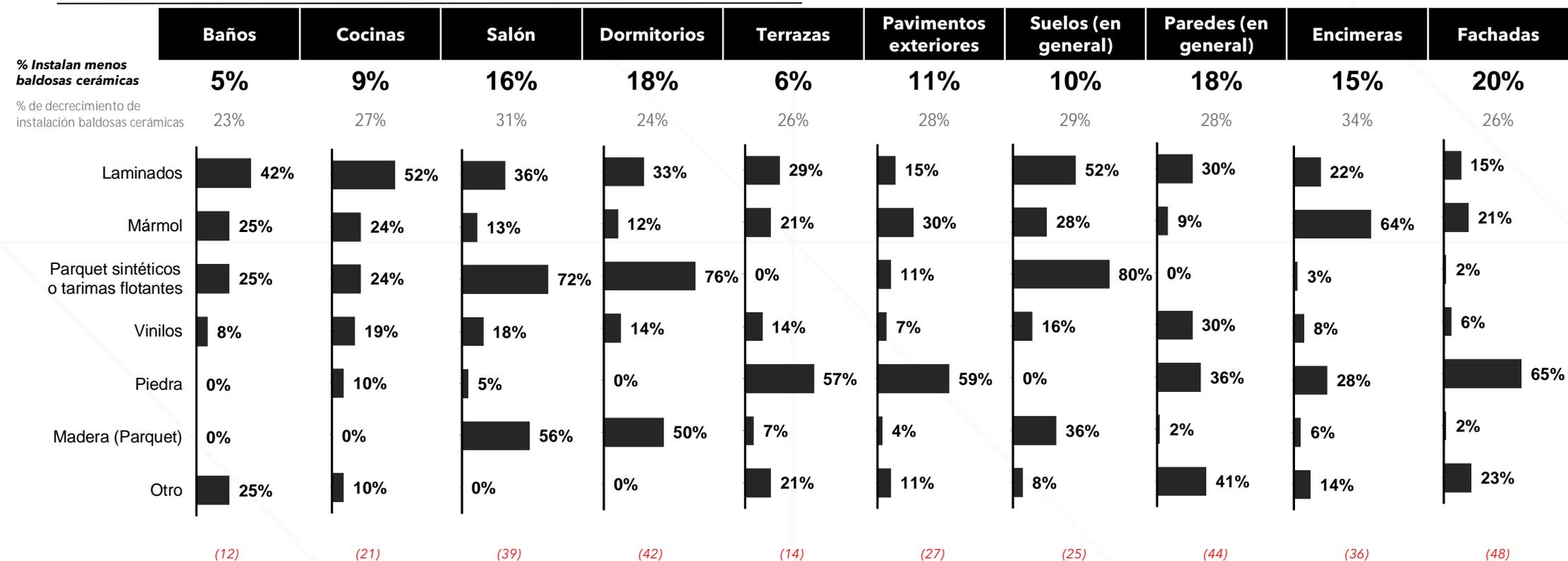
	Total	Arquitectos	Constructoras / promotora	Profesional de la reforma	Interiorista /arquitecto de interiores
BAÑOS					
Más	33%	27%	23%	47% ▲	33%
Igual	63%	65%	77% ▲	47%	62%
Menos	5%	8%	0%	7%	5%
SALÓN					
Más	39%	37%	57% ▲	23%	40%
Igual	45%	47%	38%	42%	52%
Menos	16%	17%	5%	35% ▲	8%
DORMITORIO					
Más	25%	30%	27%	18%	23%
Igual	58%	55%	65%	45%	67%
Menos	18%	15%	8%	37% ▲	10%
TERRAZAS					
Más	23%	22%	23%	25%	22%
Igual	71%	75%	72%	67%	72%
Menos	6%	3%	5%	8%	7%
PAVIMENTOS EXTERIORES					
Más	24%	30%	22%	23%	22%
Igual	65%	65%	72%	53%	68%
Menos	11%	5%	7%	23% ▲	10%
PAREDES EN GENERAL					
Más	16%	20%	13%	15%	17%
Igual	65%	65%	82% ▲	43%	72%
Menos	18%	15%	5%	42% ▲	12%
ENCIMERAS					
Más	25%	27%	23%	23%	25%
Igual	60%	60%	63%	52%	67%
Menos	15%	13%	13%	25% ▲	8%
FACHADAS					
Más	16%	17%	15%	17%	17%
Igual	64%	65%	73%	42%	75% ▲
Menos	20%	18%	12%	42% ▲	8%
COCINAS					
Más	36%	30%	35%	43%	35%
Igual	55%	57%	60%	47%	58%
Menos	9%	13%	5%	10%	7%
Base Total	(240)	(60)	(60)	(60)	(60)



Poca percepción de menor instalación de baldosas cerámicas en reforma de viviendas respecto a hace 4-5 años.

Fachadas, paredes en general y dormitorios donde más sustitución se percibe (entre el 20%-18% de los profesionales consideran que se instala menos). A nivel cualitativo, el parquet sintético o la piedra son los materiales que han sustituido más al cerámico en estos habitáculos.

Sustitutos de las baldosas cerámicas en reforma de viviendas



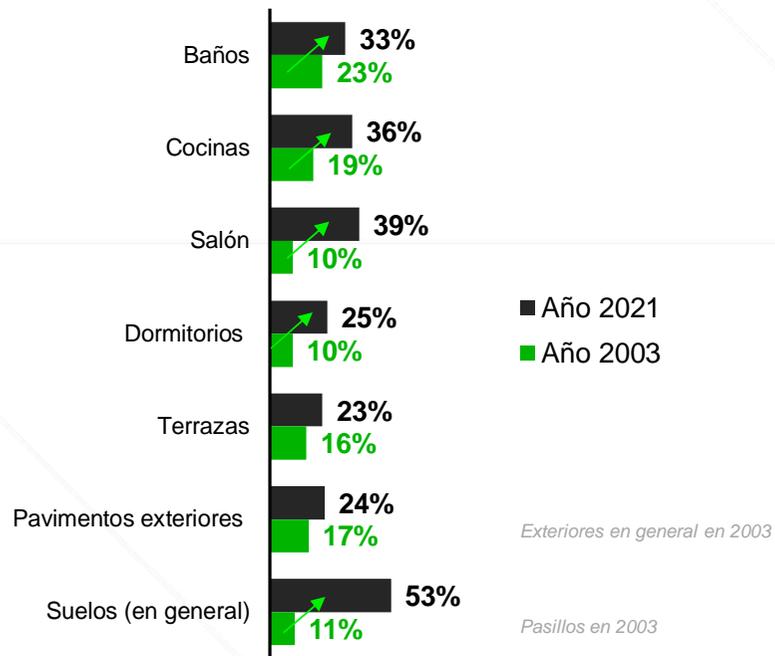
Base Consideran que instalan MENOS baldosas cerámicas en reformas de viviendas en cada lugar / área

P.14 ¿Qué material ha sustituido a las baldosas cerámicas/porcelánicos ? (%) MÚLTIPLE

P13. ¿En qué porcentaje considera que ahora las baldosas de cerámica/porcelánico se colocan menos? (% MEDIO)

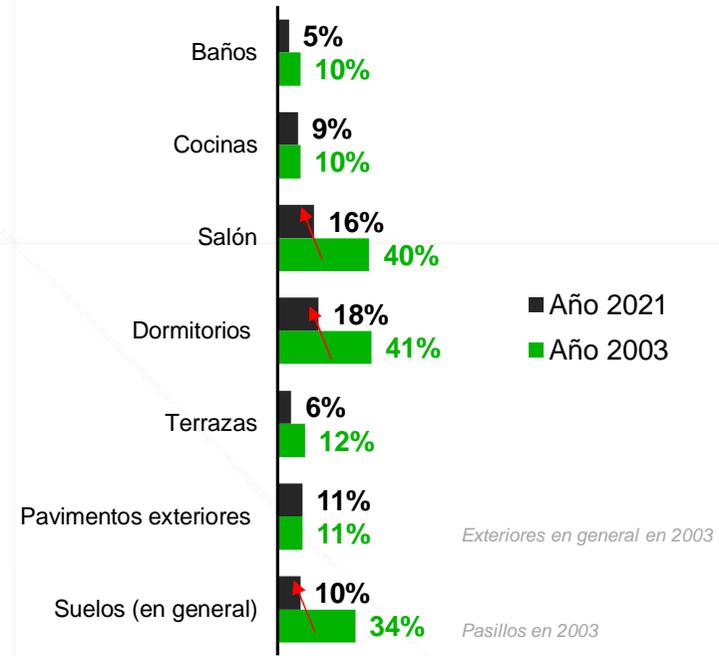
Con respecto al año 2003, aumenta el % de los profesionales que perciben que se instalan más baldosas cerámicas que respecto a los años anteriores en reforma de viviendas.

% Percibe INSTALAN MÁS que hace 4-5 años



Base 2021 (240); 2003 (215)

% Percibe INSTALAN MENOS que hace 4-5 años

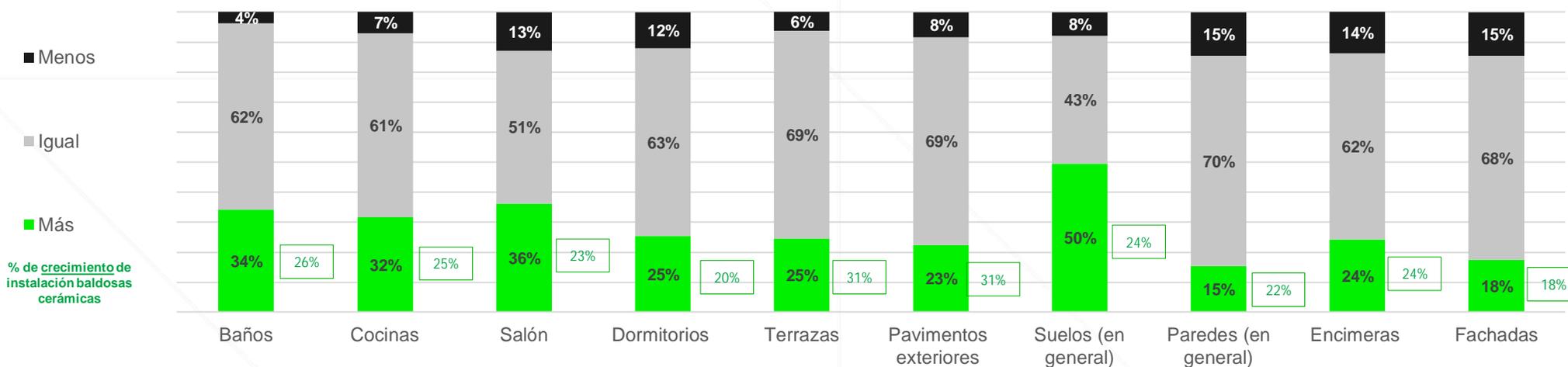


Base 2021 (240); 2003 (215)

P12. Centrándonos en las reformas de viviendas (no rehabilitación de edificios completos), en su opinión las baldosas de cerámica/porcelánico se instalan ahora más, ¿menos o igual que hace 4 ó 5 años en los siguientes lugares? (%) ÚNICA

En la categoría "**suelos**", se espera que en el futuro se sigan instalando **más** de tipo cerámico.
 En general, la percepción que más se tiene para todas las estancias analizadas es que se instalará la misma cantidad.

Percepción de la evolución FUTURA en la instalación de baldosa cerámica en reforma de viviendas



Base Total (240)

P.15 ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares para las reformas de viviendas? (%) ÚNICA
 P16 ¿En qué porcentaje estima que las baldosas de cerámica/porcelánico crecerán? (% medio)

Percepción evolución FUTURA en instalación de baldosa cerámica en reforma de viviendas

	Total	Arquitectos	Constructoras/ promotora	Profesional de la reforma	Interiorista /arquitecto de interiores
BAÑOS					
Más	34%	22%	23%	48% ▲	43% ▲
Igual	62%	75% ▲	77% ▲	45%	52%
Menos	4%	3%	0%	7%	5%
SALÓN					
Más	36%	32%	48% ▲	28%	37%
Igual	51%	57%	48%	40%	58%
Menos	13%	12%	3%	32% ▲	5%
DORMITORIO					
Más	25%	25%	28%	25%	23%
Igual	63%	63%	68%	48%	70%
Menos	12%	12%	3%	27% ▲	7%
TERRAZAS					
Más	25%	25%	18%	32%	23%
Igual	69%	72%	73%	58%	73%
Menos	6%	3%	8%	10%	3%
PAVIMENTOS EXTERIORES					
Más	23%	27%	15%	27%	22%
Igual	69%	70%	73%	58%	75%
Menos	8%	3%	12%	15% ▲	3%
PAREDES EN GENERAL					
Más	15%	15%	18%	17%	12%
Igual	70%	73%	73%	52%	82%
Menos	15%	12%	8%	32%	7%
SUELOS EN GENERAL					
Más	50%	38%	53%	45%	62% ▲
Igual	43%	57% ▲	45%	33%	35%
Menos	8%	5%	2%	22% ▲	3%
ENCIMERAS					
Más	24%	25%	22%	32%	18%
Igual	62%	65%	65%	43%	75% ▲
Menos	14%	10%	13%	25% ▲	7%
FACHADAS					
Más	18%	18%	13%	17%	22%
Igual	68%	73%	77%	50%	72%
Menos	15%	8%	10%	33% ▲	7%
COCINAS					
Más	32%	20%	25%	50% ▲	32%
Igual	61%	72%	72%	42%	60%
Menos	7%	8%	3%	8%	8%
Base Total	(240)	(60)	(60)	(60)	(60)

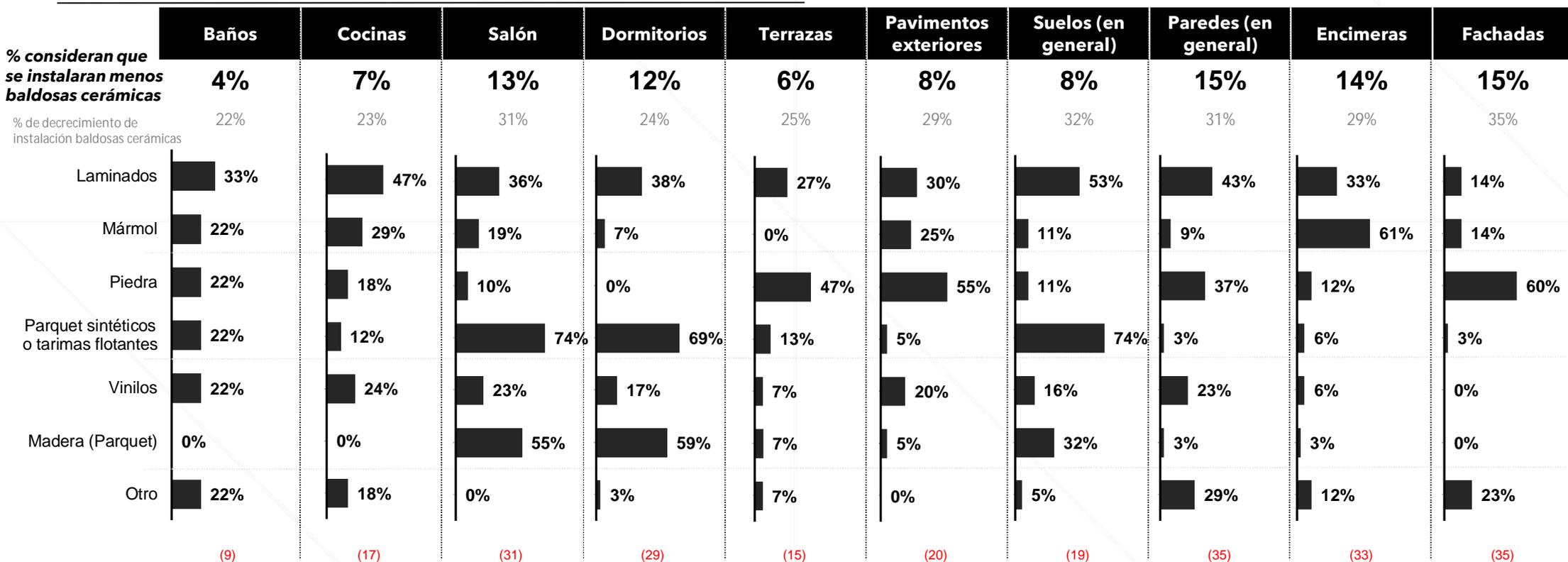
P.15 ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares para las reformas de viviendas? (%) ÚNICA



Poca percepción de menor instalación FUTURA de baldosas cerámicas en reformas de viviendas.

Paredes en general, fachadas y encimeras donde más sustitución se percibe en el futuro (entre el 15%-14% de los profesionales consideran que se instalarán menos). A nivel cualitativo, laminados, piedra y mármol son los materiales que sustituirán más al cerámico en estos habitáculos.

Percepción "Sustitutos" futuros de la cerámica en reformas de viviendas

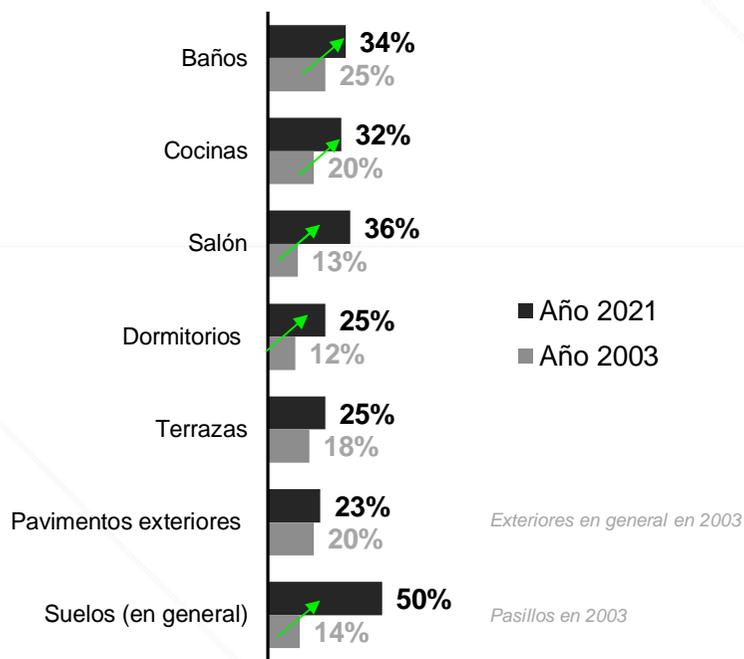


Base Consideran que se instalarán MENOS baldosas cerámicas en reforma de viviendas

P.17. ¿Qué material sustituirá a las baldosas de cerámica/porcelánico en para reformas de viviendas? (%) MÚLTIPLE

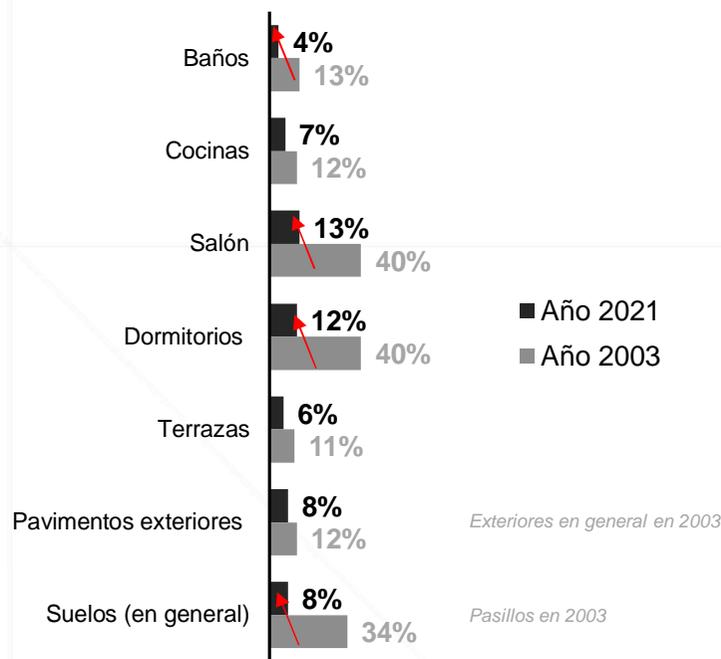
Con respecto al año 2003, aumenta el % de los profesionales que perciben que se instalan más baldosas cerámicas que respecto a los años anteriores, sobre todo en suelos (en reforma de viviendas).

% Percibe **INSTALARÁN MÁS** en próximos 5 años



Base 2021 (240); 2003 (215)

% Percibe **INSTALARÁN MENOS** en próximos 5 años



Base 2021 (240); 2003 (215)

P.15 ¿Cree Ud. que en el futuro (en los 5 próximos años) la instalación de baldosas de cerámica/porcelánico crecerá, será igual o disminuirá en los siguientes lugares para las reformas de viviendas ? (%) ÚNICA

Futuro cercano de los materiales cerámicos

En general, percepción de que los materiales cerámicos van a **aumentar en instalación y venta.**

"Yo creo que va a seguir igual o en aumento, estoy convencido. Porque además España somos un país muy potente. Se fabrica mucho y muy bien".

Las tendencias y los nuevos materiales sumará en otros usos y espacios: nuevas encimeras, material para panelizar mobiliario, etc,

"En fachadas creo que va a aumentar la cantidad de fachadas que se van a rehabilitar, por lo tanto aumentará las de acabado cerámico"

Los acabados en fachadas, tratamientos antibacterias y especialmente el gran formato son tendencias que han venido para quedarse

"Yo creo que la tendencia seguirá siendo al alza con el gran formato, adquirirá protagonismo en cuanto relevará a la piedra natural y al mármol cuando quieras dar caché a una estancia".

No obstante, en baños y cocinas se percibe que habrá menos instalación de material cerámico

"En las cocinas que está disminuyendo va a seguir cada vez a menos, en baños permanecerá parecido"

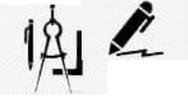
Las imitaciones a madera, mármol, piedra, etc., posibilitan el acceso a acabados de otros materiales a un precio asequible

"Creo que van a aumentar, es un material muy económico, muy versátil, te sirve en millones de posiciones y para funciones".



¿Necesidad en innovación y nuevos desarrollos en cerámica?

Los arquitectos e interioristas son los más críticos en cuanto a la necesidad de innovación y nuevos desarrollos.



Falta acuerdo sobre la “innovación” o tendencia que debe seguir el material cerámico:

- Los **más Puristas**: considera que no se tiene que innovar en la línea de sacar materiales que imiten a otros, sino que apuesten **por recuperar el valor natural, su identidad.**
“No, que innoven pero en el punto de vista que te he dicho antes, no como una tecnología que no me interesa nada, de simular madera, o el veteado”.
- Otros están satisfechos con la búsqueda **de simular cualquier material.**

Sin embargo, coinciden en la importancia de que los fabricantes de estos materiales **oigan y valoren el punto de vista del profesional, del arquitecto e interiorista en la realización de diseños y colecciones.**

“Mutina, una empresa italiana que hace una cerámica fantástica, trabaja con distintos diseñadores, y ha trabajado una serie de diseños con Patricia Urquiola por ejemplo, una diseñadora española y han sacado unas piezas, es una locura la pieza, también tiene su coste, ¿no? Pero el trabajar con diseñadores de reconocido prestigio, con arquitectos, que puedan aportar una visión nueva y fresca es un plus”



LA DECISIÓN DE COMPRA DE MATERIALES CERÁMICOS

Prescripción y compra de materiales cerámicos: autoridad de prescripción

Diferentes roles en base al tipo de obra y/o cliente:

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas
/diseñadores

Obra NUEVA

El equipo técnico en obra nueva es la mayor autoridad en la elección y prescripción del material que se va a instalar.

- Suelen tener libertad de elección. Son buscados por su trayectoria y forma de trabajar, utilización de distintos materiales, concepción del espacio, armonía, etc
- El cliente puede ser público o privado. Con el público (instituciones, ayuntamientos, etc.) hay mayores restricciones a la hora de elegir marcas y materiales porque también tienen equipo técnico que opina. Con el privado la responsabilidad recae en el profesional.

"Pasa el proceso de la constructora, solemos trabajar en licitaciones, que hay 3-4 empresas licitando los proyectos, y durante la licitación nos suelen llamar, algunos "¿esto de qué marca lo habéis puesto, os importa que sea otra marca?", nos intentan llevar a marcas más económicas para ellos donde obtienen mejores descuentos".

REFORMAS

El arquitecto/interiorista y los diseñadores son la mayor autoridad en toda reforma.

- En pequeñas reformas no hay presencia de equipo técnico.

"Yo suelo elegir el material. Si un cliente viene con idea de poner equis material y considero que ese material no es apto o no va a tener un rendimiento lo suficientemente bueno yo le explico porqué yo no pondría ese material. Y normalmente el cliente que me contrata a mí no me contrata para puentearme".

Ambos son el conjunto de profesionales con mayor peso, junto al cliente, en la prescripción del material en obra nueva y reforma, especialmente en proyectos de alto poder adquisitivo. El cliente suele comentar sus gustos, sus necesidades y dependiendo de éstos, el equipo técnico prescribe. Lo normal es que el cliente se deje asesorar en estos casos.

Criterios de prescripción de material

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas
/diseñadores

Gustos e idea del cliente

Comprensión de su necesidad

Uso del espacio, funcionalidad

Presupuesto

Clima, zona geográfica (centro-norte de España frente a levante-sur de España)

Durabilidad, estética, mantenimiento, precio, texturas, superficies, colores... adaptados al cliente

Formatos, carta de colores, marcas

“Escucha qué le gusta al cliente, qué tipo de casa le haría sentir cómodo, incluso sus gustos personales. Porque al final nuestra labor no es hacer todas las casas iguales, es decir, todas las casas como nos gustan a nosotros.

Tienes que entender qué le gusta al cliente, qué le hace sentir cómodo y a partir de ahí ser capaz de recomendarle como el mejor material. O unificar un poco sus criterios, sus ideas para que en la práctica funcione perfecto y estéticamente se acerque mucho o del todo a lo que quieren los clientes”.



Búsqueda de información del proyecto

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas
/diseñadores

Varías vías para la búsqueda de información:

INTERNET

La búsqueda se realiza fundamentalmente por esta vía. Se accede a las páginas web de las principales marcas y también a su presencia en las redes sociales para estar al día.

"Hace diez años te diría que los propios distribuidores, es decir, en las exposiciones de venta de materiales, pasando, pasando, y pasando expositores. Hoy en día en internet".

COMERCIALES

Comerciales de las firmas que visitan los estudios. Además, dejan material que ayuda:

- Catálogos
- Folletos
- Alguna muestra

"Nos suele visitar una red de comerciales que se van pasando por el estudio, nos van dejando actualizaciones, catálogos, nos traen a lo mejor la última pieza".

BOCA A BOCA

Proyectos y consejos de otros compañeros. La experiencia de otros, el boca a boca.

Esta experiencia también puede ser vía internet, con el seguimiento de proyectos.

"Ver el trabajo que hacen otros compañeros: mira, este ha puesto esta pieza, ya buscas, investigas a ver qué marca es".

El material cerámico desde el inicio del proyecto

Arquitecto /
aparejador e
Interioristas
/diseñadores

El material cerámico ya está presente en la mente del profesional en mayor o menor medida, en todo proyecto, tanto **en obra nueva como en reforma**.

“Sí, tengo en mente lo cerámico desde el inicio del proyecto. Ya sea en un porcentaje mayor o menor, sí. En un porcentaje muy grande vas a utilizar cerámico en exterior en patio, porche, etc. Puedes utilizar el porcelánico en todo el suelo de esa vivienda si lleva aerotermia. Por supuesto en cocinas y baños en un porcentaje menor, como mínimo en algún baño va a haber. Todavía no concibo una obra sin cerámico”.

El uso o no dependerá del tipo de proyecto y de distintos factores: su función y uso, tipo de estancias, ubicación...

En este sentido, el material cerámico tiene **mejor acogida** en:

- Las **zonas húmedas**, que además se corresponde con zonas elegidas tradicionalmente y en mayor o menor medida estará presente el material cerámico.
- **Patios, terrazas, porches**, donde las posibilidades de instalación cerámica son muy altas.

Además, también tiene mejor o peor acogida en base a otros criterios:

- La **zona geográfica y el clima**, será más fácil que el uso del material cerámico se extienda a otros espacios menos convencionales.
- **La instalación o no de aerotermia** (o instalación de suelo radiante) predispone a su prescripción, aunque en determinadas zonas de la geografía no sea habitual su uso para el resto del hogar (como en zonas de centro y norte de España).

“En suelo de vivienda, que es importante porque es bastante superficie lo planteamos cuando va a haber colocación de suelo radiante”.

Prescripción y compra de materiales cerámicos: autoridad de prescripción

Hay que diferenciar si es obra nueva de si es reforma:

Constructora / promotora



Obra NUEVA

En obra nueva el equipo técnico tiene más peso. El **arquitecto y aparejador** prescriben junto al gusto y necesidades del cliente.

"Hay una fase previa de diseño e ingeniería donde se definen estos parámetros, donde se definen estas calidades. Ahí forma parte el equipo comercial y el técnico que son los que acuerdan con el cliente el mejor revestimiento que se puede ofrecer para ese entorno que se construye. Y nosotros nos ceñimos a esas especificaciones".

REFORMAS

En este tipo de obras, depende de la "dimensión" de la reforma:

- Si hay equipo técnico, arquitecto o interiorista, el cliente decide muy influenciado y asesorado por este profesional.
- En reformas donde no hay equipo técnico pero sí hay un encargado de obra o un responsable de compras de la constructora se decide consensuando con el cliente unas calidades y acabados de acuerdo a un presupuesto.

"Normalmente cuando es reforma decide el cliente final. Siempre se le da un precio y luego sobre ese precio que él elige o si quiere otra cosa..."

En ciertas ocasiones, el almacén de construcción facilita una serie de descuentos a la constructora o le informa de restos de distinto material en unas condiciones ventajosas para que de alguna forma influya al cliente.



Criterios de prescripción de material

Constructora / promotora



Trabajar con un material que esté contrastado "que no de problemas"

Con buena relación calidad-precio "margen interesante"

**Con experiencia en la instalación.
No novedad**

Precio asequible

Necesidades / usos del cliente

Gustos del cliente

"El criterio que seguimos más que nada es lo que te he comentado antes, tema de calidad, precio y no coger lo último que se está poniendo".

Lugares / Canales de compra de los materiales

Constructora / promotora



Almacén de construcción para profesionales (a veces también para minoristas)

Es su canal de **compra habitual**, sobre todo porque:

- Cubren sus necesidades constructivas
- Optimizan los envíos y portes de otros materiales
- Tienen buena comunicación
- Tienen descuentos y ofertas
- Les dan posibilidad de administrar sus pagos con carta de crédito.

Fabricantes (empresas de construcción más grandes)

Grandes superficies de bricolaje (Leroy Merlin, Bricomart)

Su compra es más esporádica, y se limita a ocasiones donde el cliente al ser centros más comerciales, también para el público minorista, tienen las mismas condiciones que un particular.

"Vamos cuando específicamente nos lo pide el cliente, que se ha pasado por allí, "hemos visto esto y nos gusta y queremos". Lo malo que tiene, entre comillas, que el mismo precio que nos hacen a nosotros se lo han a ellos. A todos les hacen el mismo precio. El almacenista nos hace un descuento y aparte que nos vende a nosotros. Sí suelen vender a gente de la calle pero no con nuestros descuentos".

Prescripción y compra de materiales cerámicos: autoridad de prescripción

Reformistas e
instaladores
cerámicos



Hay que diferenciar por la "dimensión" de la reforma:

Reformas CON "EQUIPO TÉCNICO"

En reforma, si hay equipo técnico, arquitecto o interiorista, el cliente decide muy influenciado y asesorado por el profesional.

"Hemos trabajado también mucho con decoradores. Eso es un mundo aparte. Esos sí que influyen y le comen la cabeza al cliente porque ellos, bueno, claro, es su prestigio"

Reformas SIN "EQUIPO TÉCNICO"

- Donde no hay equipo técnico pero sí hay un encargado de obra y un responsable de compras de la constructora se decide **consensuando con el cliente**, unas calidades y acabados de acuerdo a un presupuesto. En estas ocasiones, el almacén de construcción puede llegar a facilitar una serie de descuentos a la constructora que le son interesantes o le informa de restos de ciertos metros cuadrados de distinto material a un precio especial.
- En reformas donde el instalador es autónomo **decide el cliente**, incluso a veces se encarga él mismo de comprar el material y facilitárselo al instalador. En ocasiones puede ser acompañado por el instalador.

Criterios de prescripción de material y Canales de compra

CRITERIOS DE PRESCRIPCIÓN

Reformistas e
instaladores
cerámicos



Cuando la empresa reformista es la responsable de la compra

En estos casos, contacta con sus canales preferentes de compra. Les transmite sus necesidades y le hacen una selección:

- **De acuerdo al proyecto**
- **Gustos del cliente**
- **Presupuesto solicitado**

Si es un autónomo

El instalador intentará convencer al cliente de que elija:

- **un material relativamente fácil de trabajar**
- **Con el que tenga experiencia de instalación**
- **Se sienta cómodo trabajando**

CANALES DE COMPRA

Almacén de construcción para profesionales

Compran habitualmente.
Cubren sus necesidades constructivas.
Tienen descuentos y ofertas.
Les dan posibilidad de administrar sus pagos con carta de crédito.

"Ahí ya va más metido mi jefe de obra o los arquitectos que tenemos. Son los que ellos manejan más ese tipo de materiales. Se hace todo a través de distribuidores porque es la forma más fácil"

Grandes superficies de bricolaje (Leroy Merlin, Bricomart)

Compran esporádicamente.
Pagan sin descuento y no tienen carta de crédito.

Fabricantes y distribuidores (Roca, Porcelanosa, Keraben...)

Prescripción y compra de materiales cerámicos: autoridad de prescripción

Depende del tipo de cliente puede orientar de una forma u otra en la compra:

Mayorista /
minorista



Cientes MAYORISTAS

Cuando trata con clientes mayoristas, empresas constructoras pequeñas, empresas de reformas, etc., les **informa de las novedades y del material que tienen en descuento**, bien por necesidad de vaciar el stock o bien por haber comprado una partida grande a fábrica a buen precio y posibilidad de rentabilizar la inversión.

"Hay veces que compramos tres palets de algo y entonces se ofrece más porque lo tenemos en stock y al cliente le sale más barato y a nosotros nos interesa venderlo".

Las empresas constructoras o reformistas **tienen abierta cuenta con el almacén** y una comunicación fluida. Se les busca y facilita el tipo de material más parecido y cercano a su demanda.

Si es un instalador no suele pasar a la exposición. Le muestran lo que necesita y está buscando.

Cientes MINORISTAS

Cuando el cliente es un minorista suele asistir a la exposición. Si es una reforma suele ir acompañado, en pareja se consensua la compra. A veces cambian de opinión en la exposición: se había hecho una idea y en directo el material le parece distinto o le ha gustado más otro.

- Normalmente le prescriben un material cercano a su gusto que no le vaya a dar ningún problema con la instalación y la calidad del mismo. *"Pero si viene con la mente abierta... Entonces ahí ya tú intentas venderle porque ya sabes que hay fábricas que te dan menos problemas, tal, pues venga, me voy a esta fábrica o por presupuesto".*
- Confían en dar un buen servicio y precio para facilitar la publicidad viral, el boca a boca.

Prescripción y compra de materiales cerámicos: Formación y conocimiento del material cerámico

Mayorista /
minorista



Se consideran **bien formados**, fundamentados en la experiencia del día a día, del conocimiento del material transmitido por los instaladores, de las visitas de los comerciales de las marcas.

"A nosotros nos visitan muchísimo los comerciales de las fábricas, muchísimo. Ahora en verano no, pero del resto del año tenemos muchísimas visitas. Y todos quieren meterte algo en la exposición. "Me ha salido esto, a ver si me buscas un hueco". Incluso, todo eso te lo regalan."

En este sentido, no perciben la necesidad de recibir formación "adicional" sobre los materiales cerámicos.

Asisten anualmente a la feria de Materiales Cerámicos (CEVISAMA), lo que les ayuda a:

- estar al tanto de novedades y tendencias
- cerrar alguna compra interesante.

"Lo que sí vamos una vez a Cevisama vamos siempre todos los años. Una persona a la feria en Valencia a ver lo que hay, las nuevas tendencias. Se llama Cevisama, menos este año por la pandemia, siempre se hace. Y están las nuevas tendencias Siempre va una persona de la empresa, ve y luego hay ofertas para comprar".

Demandas y necesidades de apoyo para vender cerámica

Mayorista /
minorista



En cuanto a las demandas y necesidades de cara a vender el material cerámico, las menciones se centran sobre todo en la **PROBLEMÁTICA CON EL GRAN FORMATO**:

Transporte en cajones de madera sin devolución con un coste elevado

Necesidad de formar a instaladores

Necesidad de máquinas de corte especiales

Responsabilidad de roturas. Las fábricas no se hacen cargo

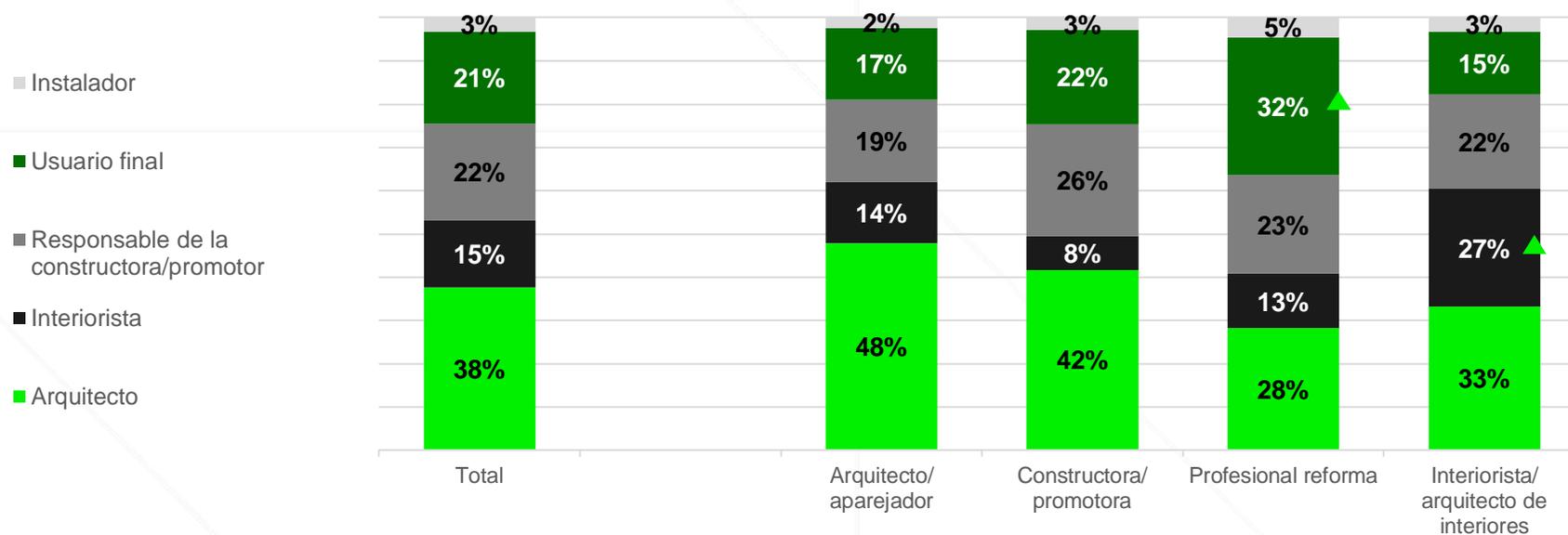
"El transporte es otra cosa que influye mucho. Esas piezas te vienen en cajones de madera sin devolución. El cajón de madera para traer cuatro piezas cuesta 150 o 160 € y no tiene devolución. Tienes que implementarlo en el precio de la pieza. Con lo cual te cuesta más venderla".

Todos estos aspectos dificultan la venta. Además, consideran que este tipo de material necesitaría tener instaladores propios, aunque "perjudicaría" a su clientela.

"Necesitaríamos pues gente que estuviera especializada. A lo mejor ese tipo de obras tendrían que hacerla dos, tres, cuatro empresas que se dedicasen más a eso y tuvieran esa maquinaria y la rentabilizasen".

En nueva construcción, el material de instalación es “decidida” por el **Arquitecto** en 4 de cada 10 ocasiones. A continuación el **responsable de la constructora** con un 22% de las decisiones. Destaca que en 1 de cada 5 casos, la decisión es tomada por el **usuario final**, sobre todo cuando el profesional implicado es especializado en reformas (32%).

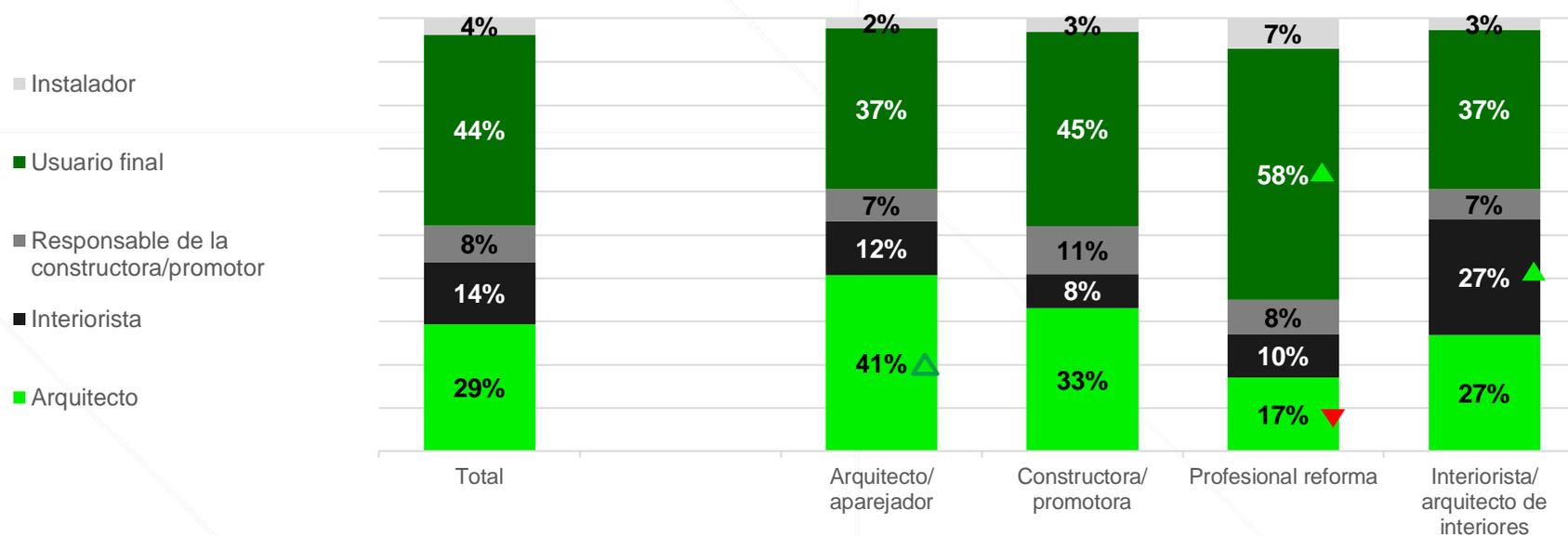
Decisores sobre el tipo de material a instalar - NUEVA construcción



P28. Haciendo 100% el total de la decisión sobre el tipo de material que se instala en las viviendas de nueva construcción, ¿qué porcentaje de esta decisión considera que corresponde a cada una de los siguientes agentes? (% MEDIO)

En reformas de viviendas, **en casi 1 de cada 2 casos** la decisión final de qué material instalar la toma el **usuario final**. A continuación el **arquitecto** (29% de las decisiones). Entre los profesionales de la reforma, el usuario final cobra importancia (6 de cada 10 decisiones).

Decisores sobre el tipo de material a instalar - REFORMA vivienda



P.29 Haciendo 100% el total de la decisión sobre el tipo de material que se instala a las reformas de viviendas ¿qué porcentaje de esta decisión considera que corresponde a cada una de los siguientes agentes? (% MEDIO)



USOS Y VALORACIÓN DE CADA MATERIAL

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Arquitecto/aparejador e
Interioristas/diseñadores



**Materiales que
utilizan**

Suelos

- Materiales continuos (microcemento)
- Laminados
- Materiales cerámicos
- Parquet/madera
- Vinilos
- Piedra

Paredes

- Pintura
- Materiales cerámicos (zonas húmedas)
- Papel pintado

“Para suelo fundamentalmente trabajamos con tres. Con suelo porcelánico, sobre todo cuando nuestro cliente va a querer poner suelo radiante. Al final es como el más indicado para la conducción del calor o del frío y calor, dependiendo de que utilice aerotermia. Utilizamos suelo laminado imitación madera. Y en algunos casos puntuales utilizamos madera directamente, lo que pasa es que es, casi los casos que menos porque la madera al final por su elevado coste y sobre todo por su elevado mantenimiento y cuidado suele ser en casos como más puntuales. La palma se la lleva los suelos laminados y los suelos porcelánicos.

A nivel de paredes pues dependiendo. Si se trata de las paredes de la vivienda en general solemos utilizar acabados de pintura y de papel pintado. Cuando es en cocinas y baños normalmente siempre utilizamos cerámica y porcelánico. Dependiendo del estilo que se le quiera dar a casa estancia. Es verdad que últimamente ya hay algún cliente que siente curiosidad por todo el tema del microcemento, tipos de revestimientos sin juntas, continuos. Pero son todavía poquitos los clientes que se muestran interesados por este tipo de material y acabado-”. Ent. Arquitecta. Madrid, julio de 2021.



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Arquitecto/aparejador e
Interioristas/diseñadores



Existen dos líneas de trabajo marcadas en la profesión

Purista o clásica en la utilización y relación con los materiales.

El arquitecto o interiorista proyecta su personalidad. Busca la naturalidad de la materia prima y las virtudes que representa el material.

“Últimamente estamos trabajando mucho todos los materiales que conlleven cierta naturalidad tanto en el acabado como en el proceso, lo que tú quieres que transmita el material, y buscando mucho la naturalidad de las cosas y el sentido común al final,si es un suelo cerámico nunca pondríamos uno que simula madera, eso lo tenemos prohibido, nunca pondríamos nada que simule algo, un suelo cerámico que simule cemento eso jamás lo plantearíamos ni lo haríamos”.
Ent. Arquitecto. Alicante, julio de 2021.

Abierta y práctica en la utilización de los materiales.

El profesional tiene una proyección más cercana al cliente, sus necesidades y gustos. Buscan la usabilidad del material, el lado práctico del mantenimiento, limpieza.

“Para paredes de cocina y baño seguimos utilizando mucho el porcelánico por el tema de las limpiezas, según el proyecto, mi estilo es adaptarme al gusto del cliente, pocas veces he puesto barros en las paredes, pero bueno, más que nada porcelánicos y los suelos laminados, maderas, porcelánicos de formato bastante grande. Ent. Arquitecta. Mallorca, julio de 2021.

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica. Importancia del material cerámico hoy día: tipología que utilizan

Arquitecto/aparejador e
Interioristas/diseñadores



- Existe una importancia alta en la utilización de material cerámico entre arquitectos e interioristas.
- El conjunto de estos profesionales aprovecha, de una u otra manera, el potencial del material cerámico para satisfacer su personalidad “creadora” y también la demanda más práctica de usabilidad de sus clientes.

Línea “Purista”

- Prescribe e instala en sus proyectos azulejos y baldosas desde una concepción más natural, pensada en la sostenibilidad y economía desde el origen de las arcillas.
- No le gusta la imitación, le gusta el material cerámico desde su naturalidad.

“Para nosotros tiene importancia cada vez más. Hemos conseguido el Premio y una mención Ascer a proyectos nuestros. El material cerámico entendemos que tiene muchísima versatilidad, es capaz de ponerse tanto en pavimentos como en revestimientos verticales.

Nosotros lo utilizamos más en paredes porque huimos de los fakes, y lo que más me molesta es todo el tema de los porcelánicos de imitación”. Ent. Arquitecto. Alicante, julio de 2021

Línea “Abierta”

- Aborda proyectos de obra nueva y también reformas, tanto de viviendas, como de locales comerciales, negocios de hostelería, etc.
- Explora las últimas tendencias, incluso las que simulan acabados de materiales nobles (madera, mármol).
- Utiliza en mayor medida el material cerámico.

“Según los usos, no es lo mismo poner una madera natural en una vivienda de uso privado que ponerla en un comercio, hablando de suelos, te tienes que ir a laminados de alta resistencia, aunque sean similares al acabado de madera natural, pero que tengamos unas garantías primero de no resbaladidad y después de durabilidad por el uso que va a tener. Ent. Arquitecto Sevilla, julio de 2021.

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Arquitecto/aparejador e
Interioristas/diseñadores



Material cerámico utilizado

Suelos



Búsqueda de la "funcionalidad"

- Acabados más sufridos
- Colores más neutros
- Tamaños medios y grandes formatos

PORCELÁNICO
BARRO COCIDO
GRES

Paredes



Búsqueda de la "estética"

- De tamaños pequeños a grandes formatos

GRES
PASTA BLANCA
PORCELÁNICO
CERÁMICA ESMALTADA

El gres porcelánico es el protagonista

"Solemos prescribir pasta blanca cuando es revestimiento de, por ejemplo, un despiece de un azulejo muy concreto. Este tipo de materiales suele ser cerámico pasta blanca. Lo solemos compaginar con porcelánico rectificado. El cerámico siempre suele ser un poco como el protagonista de la estancia, por esto que te comento del formato y porque suelen llevar color." Ent. Arquitecto-Interiorista. Madrid, julio de 2021.

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Constructora / promotora



Materiales que utilizan

Suelos

- Material cerámico (gres y porcelánico)
- Parquet
- Tarima flotante
- Vinilo
- Microcemento

Paredes

- Pintura
- Gotelé
- Baldosa cerámica
- Mármol

“Pues normalmente lo que más utilizamos son los suelos porcelánicos, que es lo que se lleva más ahora. Suelos porcelánicos de gres. Algunos proyectos y algunos proveedores nos piden que quieren los suelos de vinilo, que son los menos casos porque son más caros y demás, pero que está muy en auge ahora. Pero ahora lo que más de todo, tanto en Madrid, como en playa y en la sierra y demás, lo que más está en auge ahora mismo son los suelos porcelánicos y de gres. Ent. Jefa de compras Empresa Constructora. Madrid, julio de 2021.

En paredes normalmente se suele poner cerámica. Ahora estamos haciendo unos en Barcelona que estamos poniendo la ducha de baldosa y el resto todo pintado. Baldosa solo lleva lo que es la zona húmeda o más húmeda del baño. En cocina se suele poner mucho, donde va muebles no se alicata. Y donde está la zona de obra se pone mármol. Entre mueble y el sobre de los muebles. Ponemos mucho mármol. Las promociones que solemos hacer es todo, ya te digo... y si ponemos algo de parquet sería una “rajola” muy parecida al parquet. Lo nuestro va todo en cerámico, mármol, gres y si no es así lo encargamos a un carpintero. Se hace el mismo suelo para toda la vivienda.



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica. Importancia del material cerámico hoy día: tipología que utilizan

Constructora / promotora



- El material cerámico para la empresa constructora y promotora **es fundamental**.

“Para dentro de nuestra actividad se usa en el 100% de los casos. Como digo hay espacios que necesariamente hay que poner este tipo de elementos cerámicos. Entonces, no está en desuso. También es verdad que ahora se tienen más a la innovación con cementos lisos, sobre todo. Pero el azulejo ni mucho menos está en desuso, está de plena actualidad. Sigue siendo de primera actualidad, lo que sí es cierto que cada vez nos estamos encontrando con más variedad, más alternativas a los azulejos. Materiales naturales de madera, cristales, cementos vistos, cementos lisos, elementos metálicos. La variedad que ofrecemos hoy es muy amplia. Pero el azulejo, yo diría por coste y precio es el elemento más usado”. Ent. Jefe de Compras Empresa Constructora. Madrid, julio de 2021.

- Lo consideran de **plena actualidad, material de presente y futuro**.

“Ahora mismo es el que está más en la actualidad y va a tener futuro hoy en día. Tanto en obra nueva como en reforma”. Ent. Jefe de Compras Constructora

- Se utiliza de **forma diaria tanto en obra nueva como en reforma**.
- **En reforma se instala una calidad superior a la obra nueva**, a excepción de promociones de viviendas de alto standing o unifamiliares.

“En reforma se pone una calidad superior y en construcción nueva, como ya sabes, por abaratar costes... También depende de la zona. En medio de Barcelona un edificio que vale una millonada se ponen cantidades buenas. Pero si es Badalona, Hospital, San Adrià, ahí ya se coge unas calidades medias. Se busca mucho calidad-precio, también. Depende de la cantidad de metros que vayas a comprar vas mirando y se busca eso, calidad-precio que te puedan dar en la tienda”. Ent. Responsable Compras Empresa Constructora.

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Constructora / promotora



Material cerámico utilizado

Suelos



- En el suelo se utiliza en mayor medida el porcelánico al ser más duro una vez instalado.
- Tamaños medios y grandes formatos

PORCELÁNICO
BARRO COCIDO
GRES

Paredes



- El azulejo de pasta blanca se corta e instala mejor. Es menos resistente que el porcelánico.
- De tamaños pequeños a grandes formatos

GRES
PASTA BLANCA
PORCELÁNICO

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Reformistas e instaladores
cerámicos



Materiales que
utilizan

Suelos

- Material cerámico
- Parquet
- Laminados
- Vinilos

Paredes

- Material cerámico
- Pintura monocapa
- Mármol
- Piedra

"En el tema de materiales hay mucha variación del 2010 al 13-14 estaba el boom de poner tarima flotante, después hemos pasado al vinilo, y volvemos otra vez ahora al porcelánico por la durabilidad principalmente, la gente quiere hacer obras que les dure mucho tiempo, lo que hacíamos antes, colocábamos el terrazo y les duraba 40 años, una tarima flotante que se empezó a poner en 2017 a 2015 la tarima flotante tenía un uso muy limitado, se te caía un vaso de agua y se te estropeaba, el vinilo le pasa lo mismo aunque es más resistente, el porcelánico tiene una dureza bastante alta y puede pasar de moda pero la gente se conforma mientras no se le rompa la pieza. Ent. Reformista. Sevilla, julio de 2021.

Para paredes depende todo un poquito del cliente, de las necesidades o de lo que el cliente necesite. Para interiores últimamente se utiliza mucho todo tipo de pladur para revestimiento, para paramentos verticales. Techos o bien de escayola o si son para una oficina techos registrables. Y luego en acabados para suelos pues suelen ser pues porcelánicos o pueden ser vinilos o pueden ser tarimas o incluso madera natural. Azulejos en un cuarto de baño casi todo lo que utilizamos normalmente es porcelánico, alguna piedra natural como tipo campaspero, mármol o dependiendo del cliente la exigencia del cliente. Ent. Encargado de obra Empresa Reformista. Madrid, julio de 2021



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica. Importancia del material cerámico hoy día: Tipología que utilizan

Reformistas e instaladores
cerámicos



- Los instaladores y reformistas tienen **una relación diaria con el material cerámico**.
- En todos los proyectos, **obra nueva y reforma** está presente.
- Tanto en paredes como en suelos, **su instalación es constante**.

Es fundamental. Yo creo que por igual tanto en paredes, como en suelos. La gente se fija mucho tanto en suelos como en paredes. Incluso ahora miran mucho los materiales cerámicos para las encimeras también, que también se están poniendo. Miran mucho, mucho, mucho. En la obra nueva si es de una persona en concreto, de un cliente que te solicita hacer una casa, vale. Si es una obra nueva en la cual son equis número de viviendas eso ya depende más de las contratas, de los promotores, los materiales que elige. Que ahí ya sí que van, miran el diseño un poquito, pero sobre todo van más mirado al ahorro, a los costes de obra. Ent. Jefe de obra Empresa Reformista. Madrid, julio de 2021.

- El material cerámico empieza a estar presente **en nuevos usos (encimeras)**.
- La instalación del material cerámico ha conllevado **la especialización del profesional**: soladores y alicatadores. Se dedican exclusivamente a instalar este tipo de material, otros profesionales se hacen cargo del resto de materiales.



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Reformistas e instaladores
cerámicos



Material cerámico utilizado

Suelos



PORCELÁNICO
GRES
BARRO COCIDO



Paredes



GRES
PASTA BLANCA
PORCELÁNICO



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Mayorista / minorista



Materiales que utilizan

Suelos

- Tarima flotante C5
- Vinílico
- Material cerámico

Paredes

- Material cerámico

"Lo que más vendemos es gres porcelánico, con mucha diferencia. Ahora mismo es lo que más se vende con gres porcelánico y en formatos grandes. El formato pequeño... bueno, el formato pequeño se lleva el formato metro, este que se llama que es el 10X20 biselado que queda muy bien en cocinas. Pero casi todo lo que vendemos es formato grande, cada vez más. Antes era lo más grande 30x60, luego 30x90 ahora hemos pasado a 1,20x20, maderas, etc., imitación madera se vende mucho. 50x30 vendemos muchísimo incluso más grande. Y todo porcelánico. Nosotros intentamos vender gama alta, porque la gama baja ... Nosotros tiramos siempre a gama media y siempre material bueno, de media calidad a calidad alta. Porque es un material que no te da problemas ni al que lo compra, ni al que lo vende. Son materiales... es lo que más se está vendiendo ahora. Luego vendemos más excepcionalmente materiales como madera sintética para terraza sobre plots, elevadas. Es que lo que más tocamos es cerámico. También vendemos barro común. Baldosín catalán, de 13x13 poco, pero se vende. Para terrazas, más bien es reposición de terrazas. Sobre todo aquí en Madrid. Y algún suelo vinílico esporádico, pero muy esporádico. A lo mejor si hacemos una venta al año. Hay veces que al año ni siquiera vendemos una vez vinílico. Y lo que más vendemos suelos muchos. Sobre todo cerámica y pasta blanca. Lo que más vendemos con diferencia. Y en paredes lo mismo. Porcelánico casi todo es pared y suelo. El porcelánico vale para las dos cosas. Tarima flotante se vende la C5". Ent. Jefe de tienda Mayorista Minorista



Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica. Importancia del material cerámico hoy día: Tipología que utilizan

Mayorista / minorista



- Supone un porcentaje importante del negocio con respecto al resto del material de construcción.

“Tiene en el negocio el 50%. La arena, el cemento, ladrillo tiene poquísimo margen. Tienes que tenerlo porque son materiales de construcción y está obligado a tenerlo un almacén pero no deja margen. Entonces, lo que más te interesa es cerámico. En nuestro caso tenemos suelos muy bonitos, montado en plan... Y viene gente. Tenemos dos o tres visitas diarias a la exposición”.

- La demanda del público mayorista y minorista es **constante en el día a día**.
- La **oferta de material cerámico en exposición es muy amplia**, tanto para interior como exterior.
- La variedad **se ha incrementado en los últimos años** con variedad de formatos, texturas, colores, imitaciones a madera, cemento, mármol, piedra.
- Los **usos han cambiado**, además de las zonas húmedas (donde su instalación es parcial) se han extendido a otras zonas de interior y exterior, incluidos jardines, vasos de piscinas.

Experiencia con materiales para suelos y paredes y con cerámica

Mayorista / minorista



Material cerámico utilizado

Suelos



Paredes



- PORCELÁNICO
- GRES
- GRES EXTRUSIONADO
- BARRO COCIDO
- BALDOSÍN CATALÁN
- PASTA ROJA

- GRES
- PASTA BLANCA
- PORCELÁNICO

"Baldosín catalán. Es lo más básico que hay. Luego están los materiales de pasta roja, que son materiales que no valen para exterior porque con el agua podían congelar y partir. Es un material que vendemos muy poco. Luego habría uno que se llama extrusionado, que se hace a base de aplastar el material, y aplastar, aplastar, hasta que se hace una cerámica de exterior que se llama extrusionada, que eso sí es calidad para exterior, pero es el típico barro que tú ves en las terrazas marrón y tal. Y ese sí aguanta exterior, aguanta heladas, es antideslizante, no hay problema. Luego está el pasta blanca, que es un paso por debajo del porcelánico y luego está el porcelánico que es lo mejor. Porcelánico en masa que es lo mejor que hay. En estos materiales ya es lo que te quieras gastar. Te puedes gastar desde los siete, ocho euros hasta los trescientos, cuatrocientos. Ent. Jefe Tienda Mayorista-Minorista. Madrid, julio 2021



PRINCIPALES KPI'S

Material cerámico en obra nueva y reforma



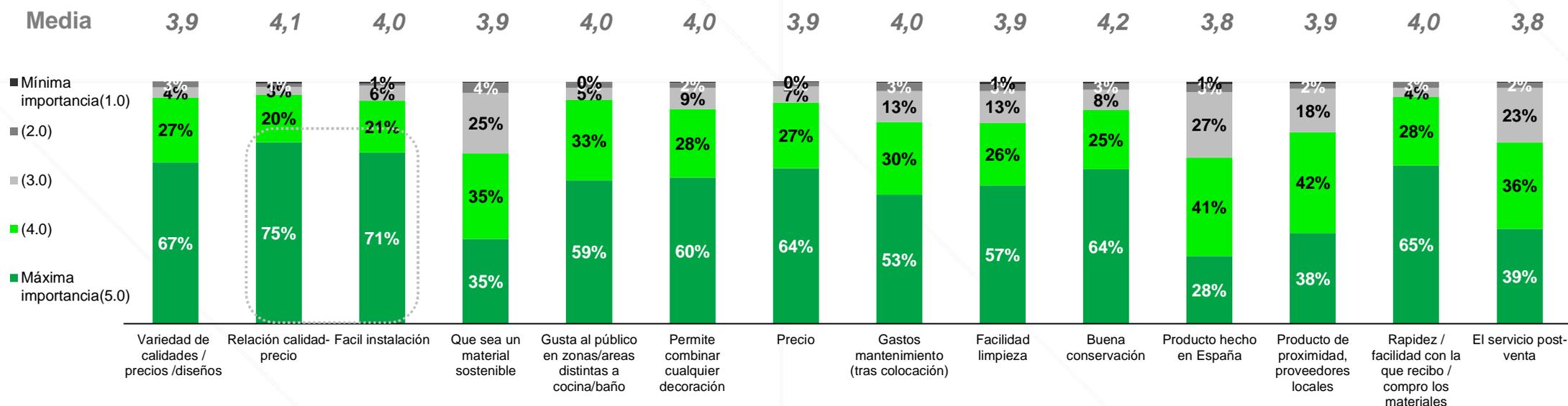
- ✔ El material cerámico tiene una presencia importante tanto en obra nueva, como en reforma. La matización entre una u otra es la calidad, salvo excepciones.
- ✔ La tendencia ha ido cambiando los últimos años con respecto a su uso en las estancias y espacios de la casa. Era en las zonas húmedas donde casi de forma exclusiva se empleaba el material cerámico, tanto en suelos como en paredes.
- ✔ **Actualmente su instalación en suelos se ha extendido a otras estancias, tanto del interior como del exterior.**
 - ✔ En el interior en proyectos unifamiliares, además de las zonas húmedas, el salón, bodega, planta sótano, garaje, zona de juegos, son espacios donde también se instala material cerámico.
 - ✔ En el exterior fachadas, patios, porches, senderos de jardín, piscinas.
- ✔ **En paredes la tendencia actual es instalar menos metros cuadrados de azulejo en cocinas y baños.** Se instala en la zona de preparación, fregadero y cocinado en cocinas; y en lavabo y ducha en baños. El resto puede ser pintura monocapa, papel pintado u otro material.
- ✔ En las promociones de viviendas, las zonas húmedas, como el baño y la cocina son las estancias donde tienen una utilización normalizada, tanto en suelo como en paredes.
- ✔ El porcelánico es el material cerámico protagonista y la tendencia es el gran formato.
- ✔ Puede variar la calidad dependiendo del target de vivienda. En viviendas de autopromotor, chalets unifamiliares, etc., las calidades son más elevadas, al igual que las promociones de viviendas de alto standing.
- ✔ En reformas de viviendas, locales comerciales y hostelería el material cerámico en suelos está presente dada su durabilidad, facilidad de limpieza y escaso mantenimiento.



Pensando en los materiales de pavimentos, los aspectos más importantes para los colectivos analizados son: **la relación calidad / precio y la facilidad de instalación.**

Por el contrario, los aspectos menos importantes serían: hecho en España y material sostenible.

Importancia aspectos relativos a materiales de pavimentos

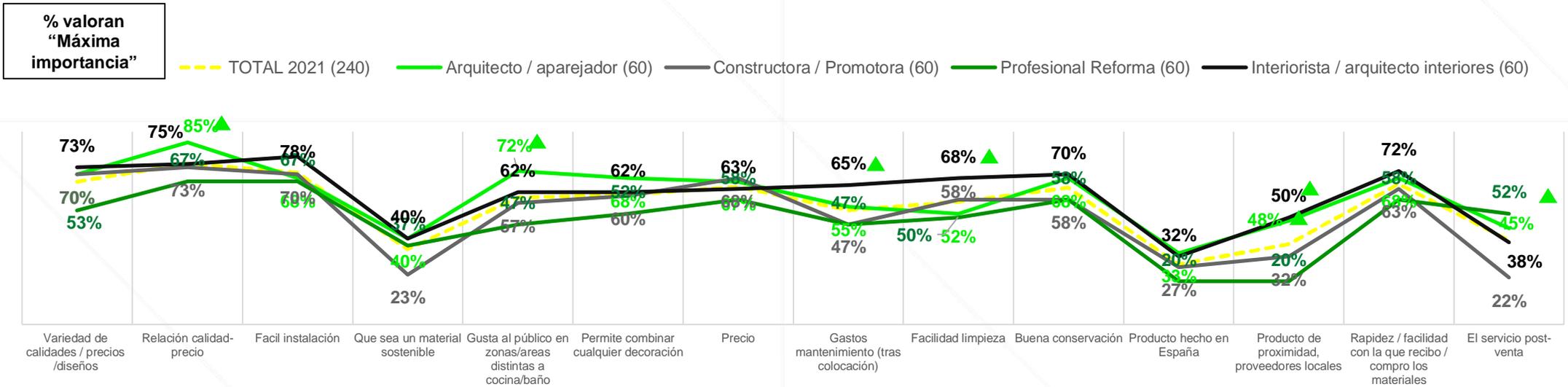


Base Total (240)

P.26. ¿Qué importancia del 1 al 5, siendo 5 la máxima importancia y 1 la mínima importancia, tiene para Vd. cada uno de los siguientes aspectos referidos a los distintos materiales de pavimentos? (%) ÚNICA

Por targets, destaca la importancia máxima que tienen para los arquitectos / aparejadores de la relación calidad- precio y que guste al público.

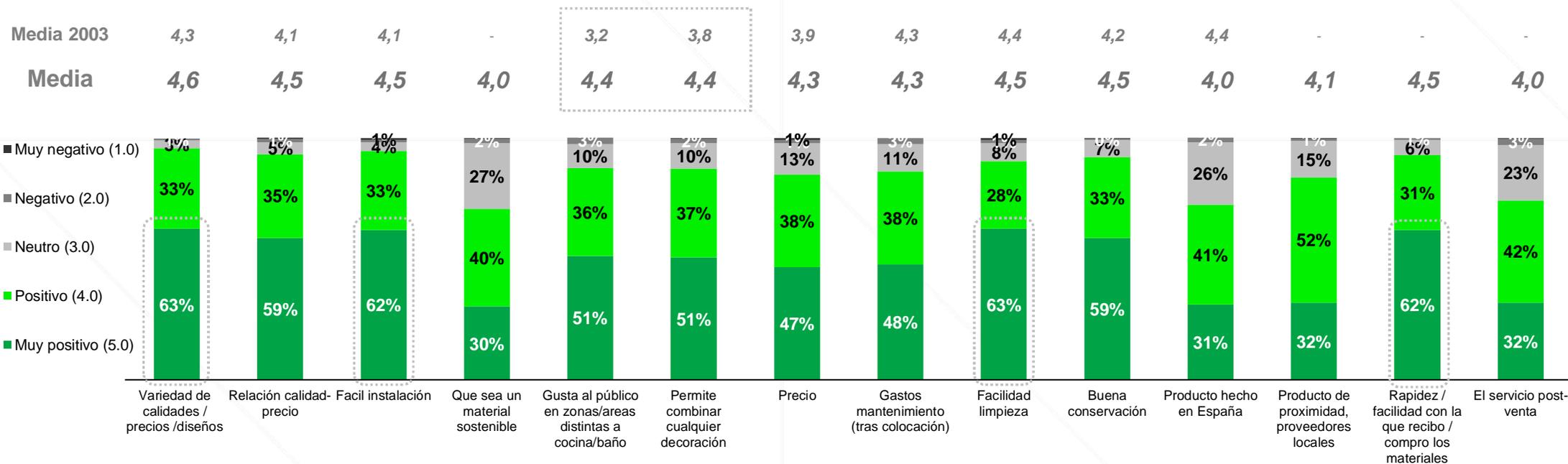
Importancia aspectos relativos a materiales de pavimentos



P.26. ¿Qué importancia del 1 al 5, siendo 5 la máxima importancia y 1 la mínima importancia, tiene para Vd. cada uno de los siguientes aspectos referidos a los distintos materiales de pavimentos? (%) ÚNICA

La **variedad, la facilidad de instalación y de limpieza, y la facilidad de entrega** destacan como los aspectos más positivos de las baldosas de cerámica / porcelánico. Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: material sostenible, hecho en España, producto de proximidad y servicio post-venta. Con respecto a 2003, se incrementa la valoración de gusta el público en general y se puede combinar con cualquier decoración.

Valoración baldosas de cerámica/porcelánico



Base Total (240)

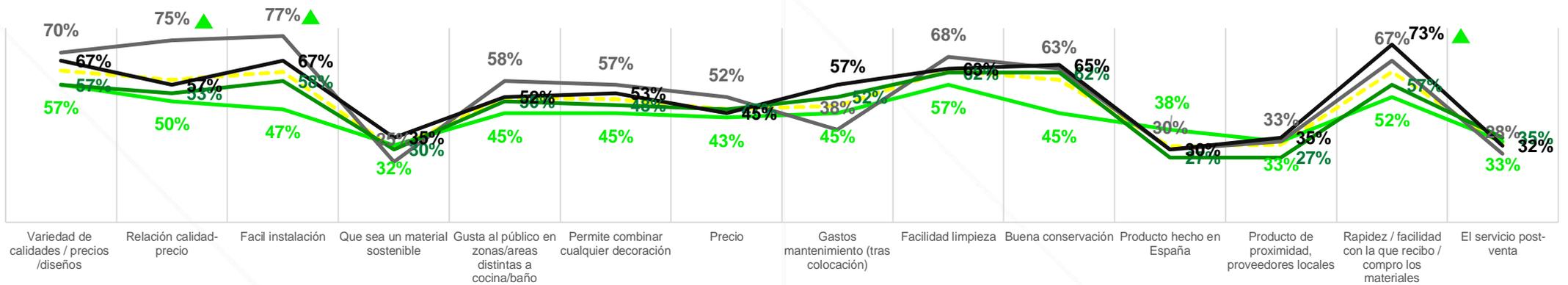
P.20. ¿Qué valoración de 1 a 5 siendo 5 la opinión más positiva y 1 la más negativa concede Vd. a los siguientes aspectos referidos a las baldosas de cerámica/porcelánico? (%) ÚNICA

El colectivo de constructor/promotor destaca en la valoración máxima de relación calidad / precio y facilidad de instalación. Los interioristas/ arquitectos de interiores destacan la rapidez/ facilidad con la que se reciben los materiales.

Valoración baldosas de cerámica/porcelánico

% valoran
"Muy Positivo"

--- TOTAL 2021 (240) — Arquitecto / aparejador (60) — Constructora / Promotora (60) — Profesional Reforma (60) — Interiorista / arquitecto interiores (60)



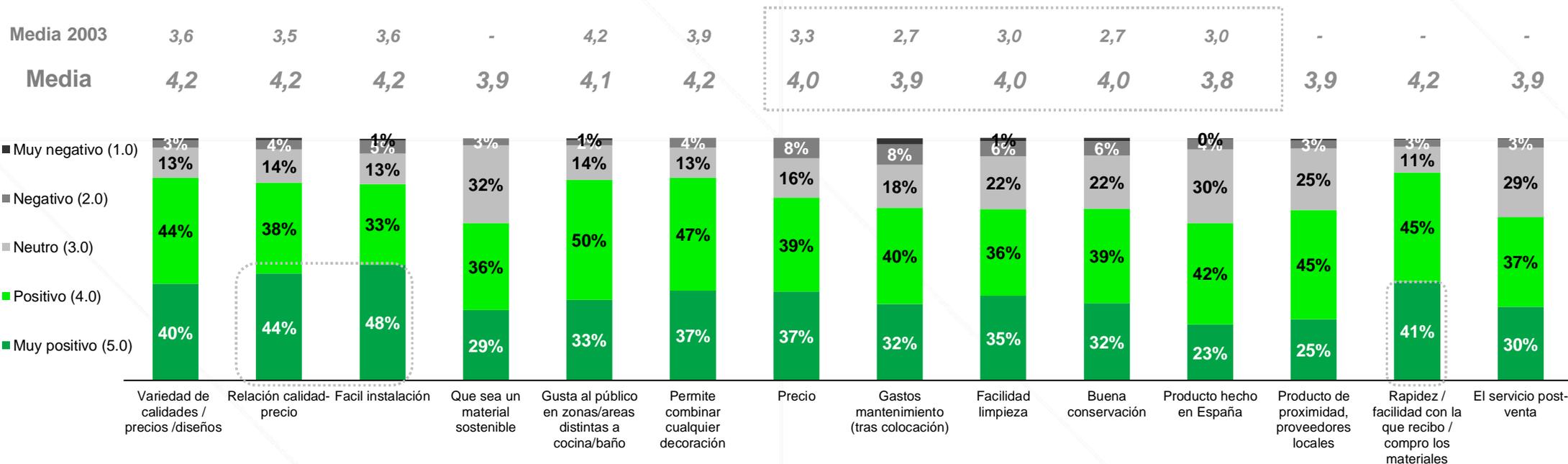
P.20. ¿Qué valoración de 1 a 5 siendo 5 la opinión más positiva y 1 la más negativa concede Vd. a los siguientes aspectos referidos a las baldosas de cerámica/porcelánico? (%) ÚNICA

La **facilidad de instalación, la relación calidad - precio y la facilidad de entrega** destacan como los aspectos más positivos de los pavimentos de parquet.

Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: hecho en España y producto de proximidad.

Con respecto a 2003, se incrementa la valoración de precio, gastos de mantenimiento, facilidad limpieza, buena conservación y hecho en España.

Valoración pavimentos de parquet



Base Total (240)

P.21. ¿Qué valoración, igualmente de 1 a 5, concede Vd. a los siguientes aspectos referidos a pavimentos de parquet (madera)? (%) ÚNICA

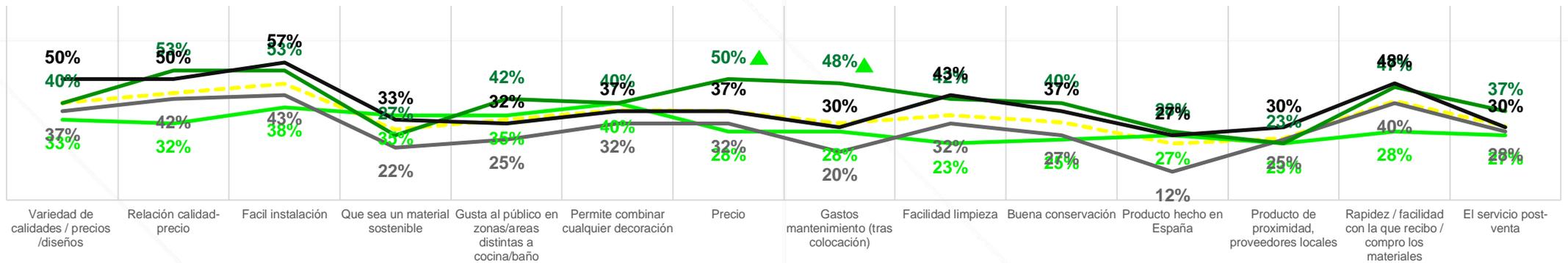
© 2021 Nielsen Consumer LLC. All Rights Reserved.

El colectivo "profesional de la reforma" valora por encima del total los aspectos "precio adecuado" y "gastos de mantenimiento".

Valoración pavimentos de parquet

% valoran "Muy Positivo"

--- TOTAL 2021 (240) — Arquitecto / aparejador (60) — Constructora / Promotora (60) — Profesional Reforma (60) — Interiorista / arquitecto interiores (60)

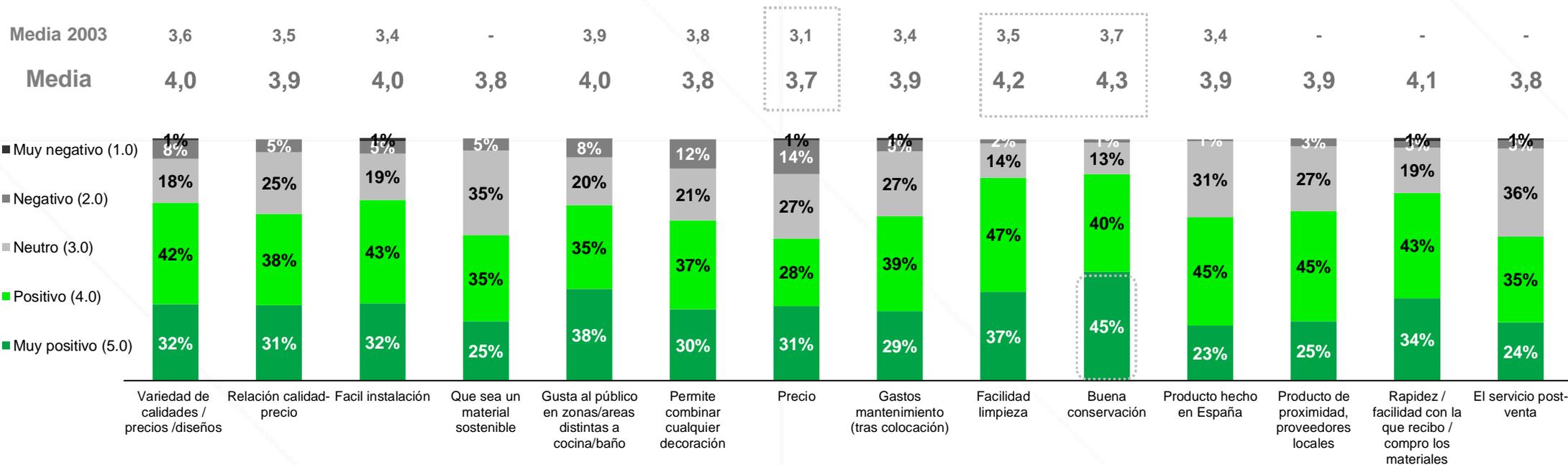


P.21. ¿Qué valoración, igualmente de 1 a 5, concede Vd. a los siguientes aspectos referidos a pavimentos de parquet (madera)? (%) ÚNICA

La **buena conservación, que gusta al público y la facilidad de limpieza** destacan como los aspectos más positivos de los pavimentos de mármol.

Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: material sostenible, hecho en España, de proximidad y servicio post-venta. Con respecto a 2003, se incrementa la valoración de precio, facilidad de limpieza y buena conservación.

Valoración pavimentos mármol

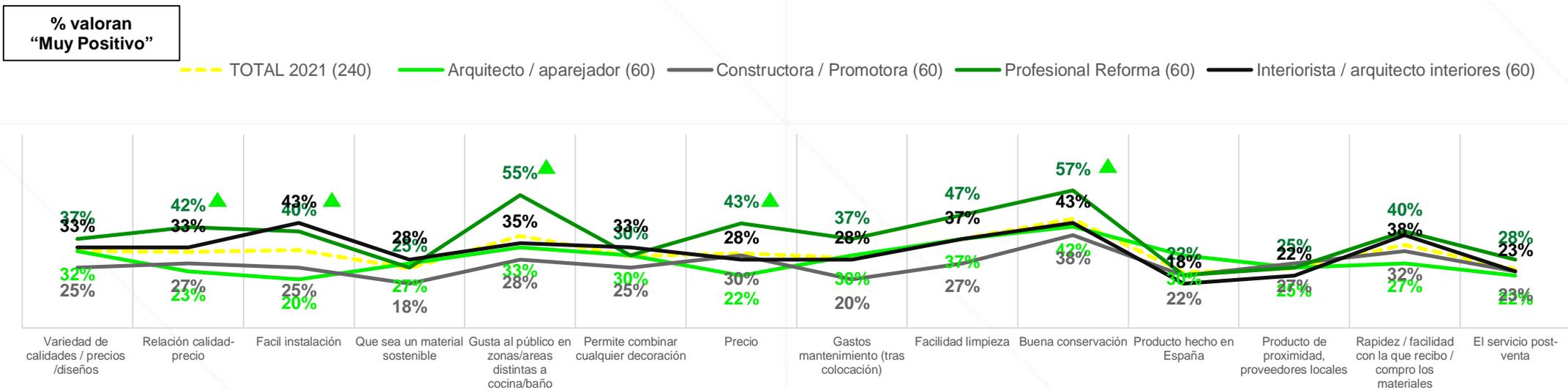


Base Total (240)

P.22 ¿Qué valoración le concede Vd. a los pavimentos de mármol? (%) ÚNICA

El colectivo "profesional de la reforma" destaca en la valoración del pavimento de mármol en "gusta al público en general", "Buena conservación" y "relación calidad-precio". Además, junto con el colectivo "interiorista/ arquitecto de interiores" destacan la "fácil instalación".

Valoración pavimentos mármol

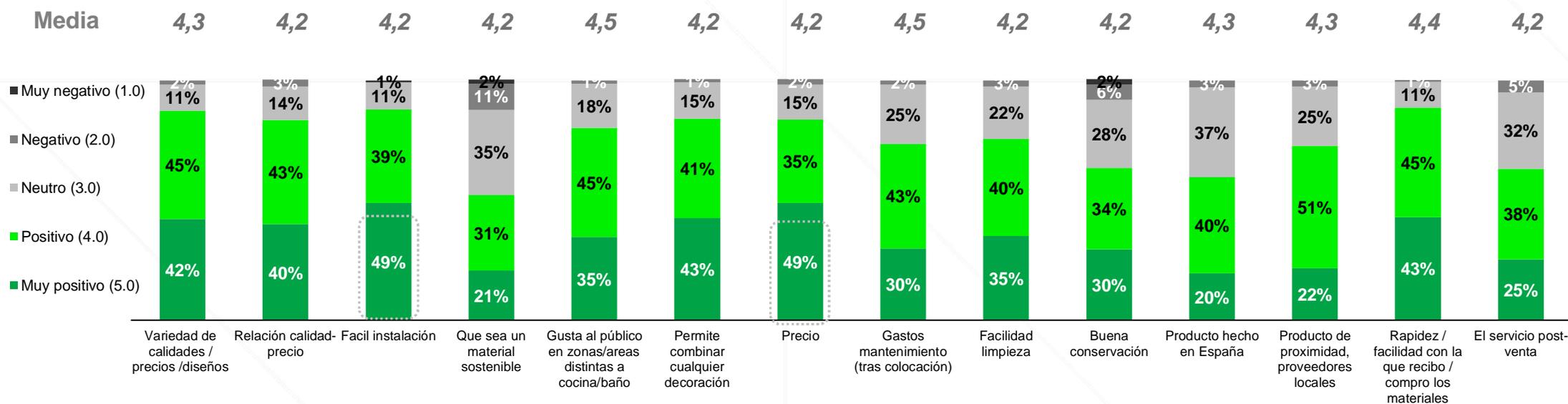


P.22 ¿Qué valoración le concede Vd. a los pavimentos de mármol? (%) ÚNICA

La **facilidad de instalación y el precio** destacan como los aspectos más positivos de los pavimentos de vinilo en lamas (PVC).

Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: material sostenible, hecho en España y de proximidad.

Valoración pavimentos de vinilo en lamas (PVC)

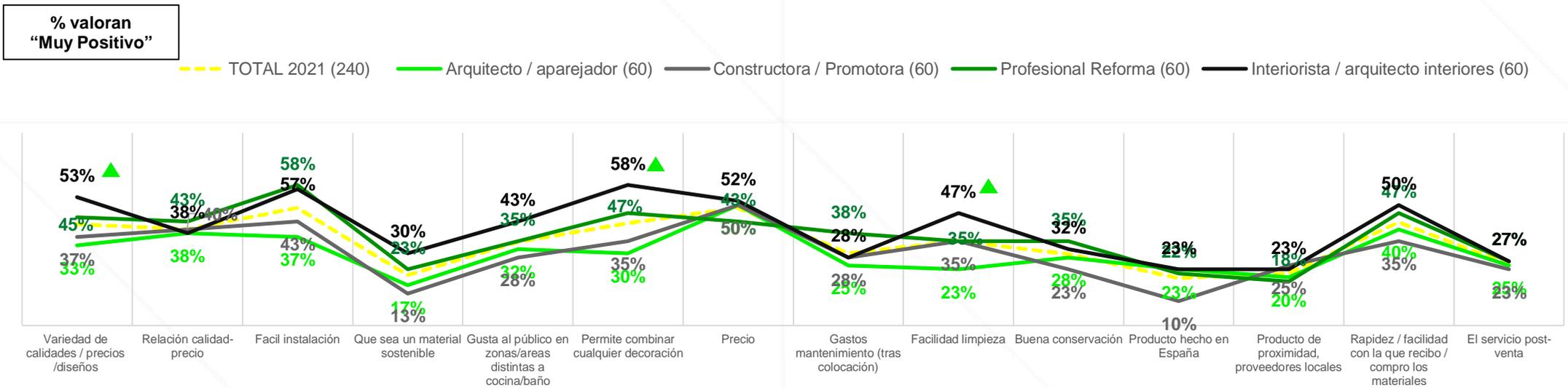


Base Total (240)

P.23. ¿Qué valoración le concede a los pavimentos de vinilo en lamas (PVC)? (%) ÚNICA

El colectivo "interiorista/ arquitecto de interiores" destaca en la valoración máxima que da a los aspectos del PVC: variedad, permite combinar cualquier decoración y facilidad de limpieza.

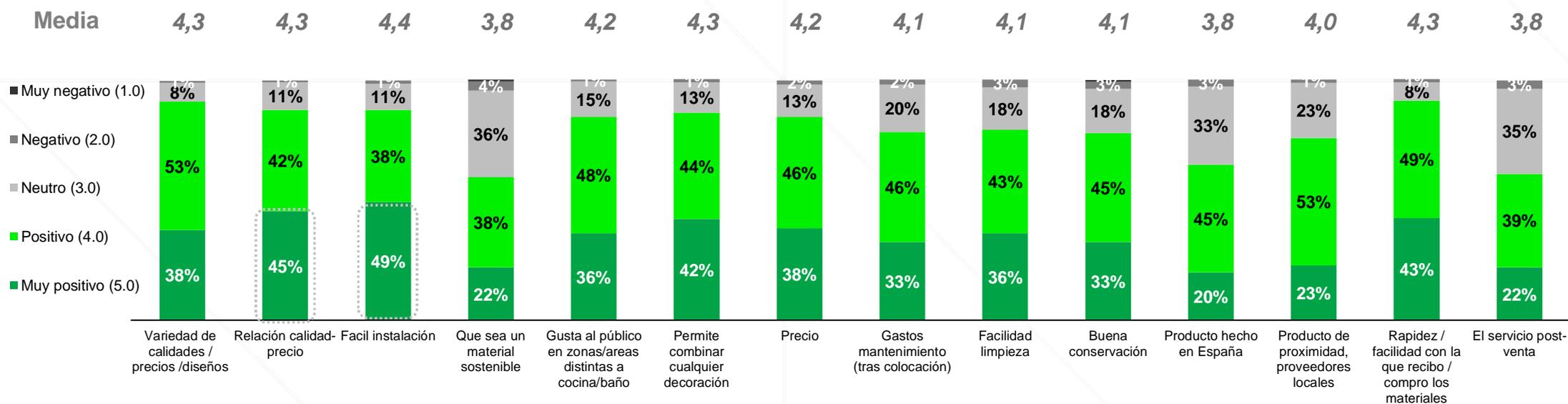
Valoración pavimentos de vinilo en lamas (PVC)



P.23. ¿Qué valoración le concede a los pavimentos de vinilo en lamas (PVC)? (%) ÚNICA

La **facilidad de instalación y el precio** destacan como los aspectos más positivos de los pavimentos laminados. Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: material sostenible, hecho en España, de proximidad y servicio post-venta.

Valoración pavimentos laminados

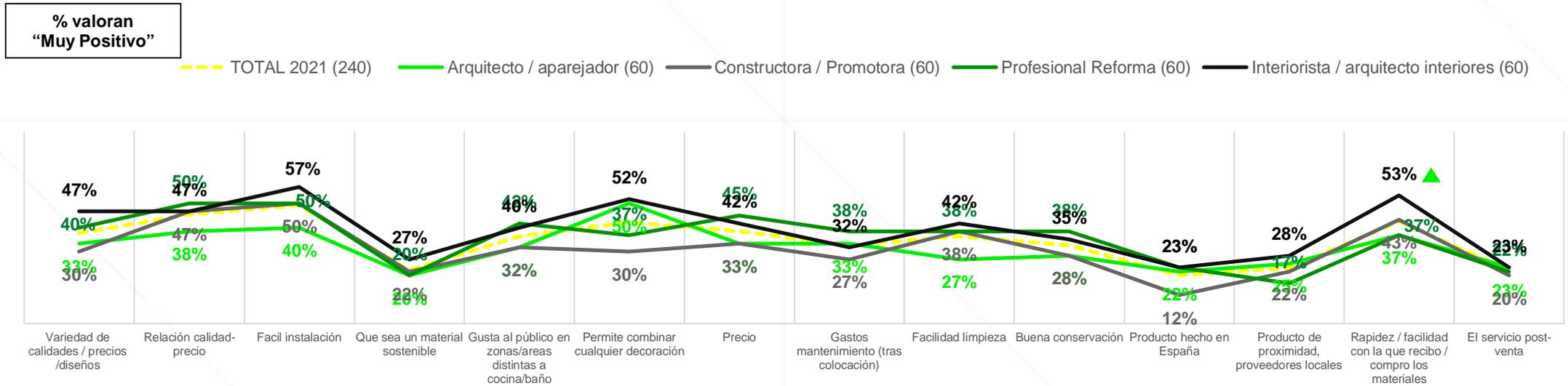


Base Total (240)

P.24. ¿Qué valoración le concede a los pavimentos laminados? (%) ÚNICA

El colectivo "interiorista/ arquitecto de interiores" destaca en la valoración máxima que han dado a la rapidez / facilidad de recepción de los pavimentos laminados.

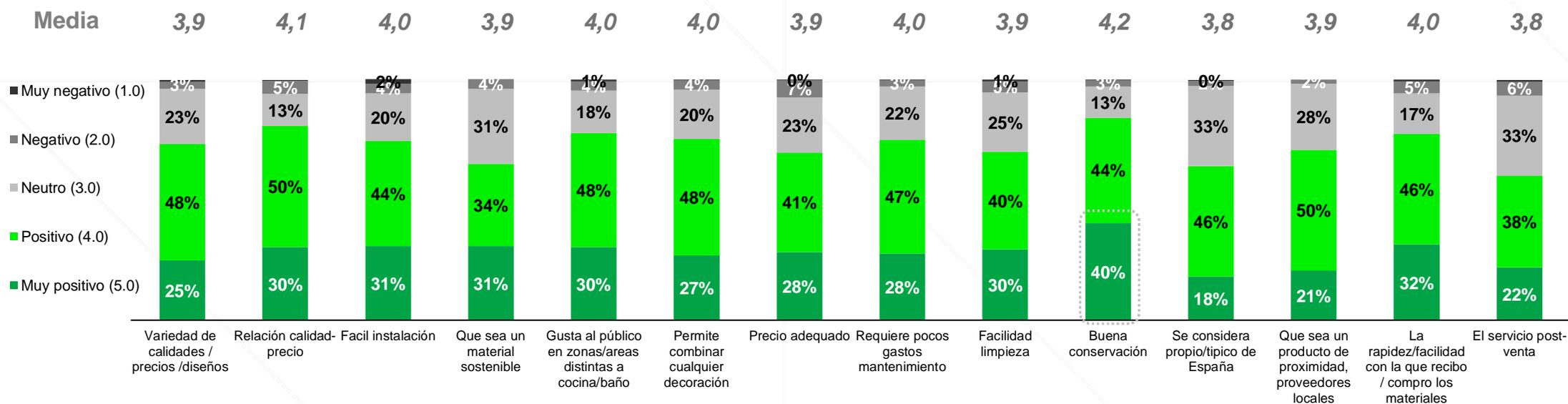
Valoración pavimentos laminados



P.24. ¿Qué valoración le concede a los pavimentos laminados? (%) ÚNICA

La **buena conservación** es el aspecto más positivo de los pavimentos de piedra.
 Por el contrario, los aspectos menos positivos serían: hecho en España, de proximidad y servicio post-venta.

Valoración pavimentos de piedra

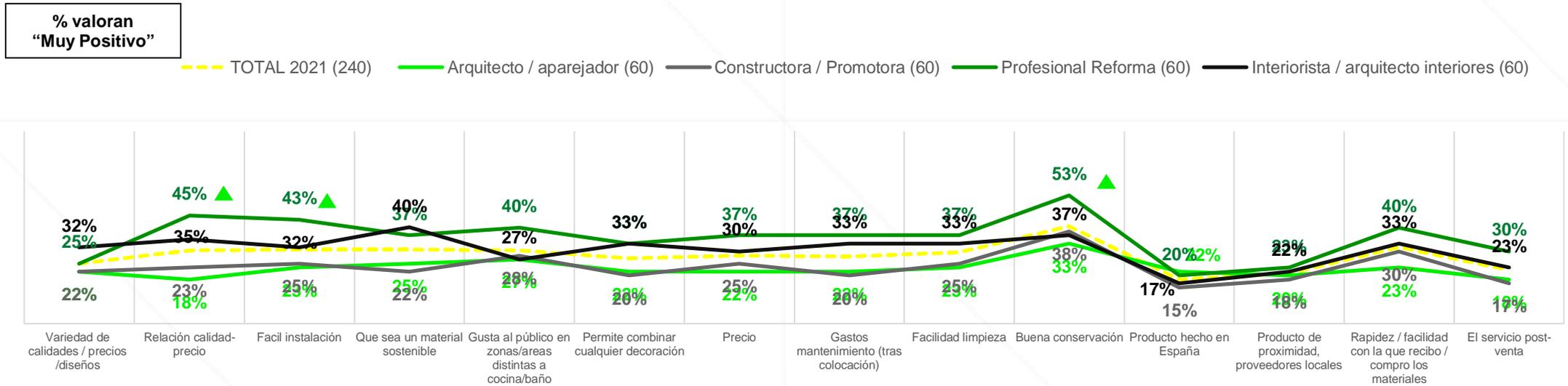


Base Total (240)

P.25 ¿Qué valoración le concede a los pavimentos de piedra? (%) ÚNICA

El colectivo “profesional de la reforma” destaca sobre el resto en la valoración máxima que dan a: relación calidad / precio, facilidad de instalación y buena conservación de los pavimentos de piedra.

Valoración pavimentos de piedra

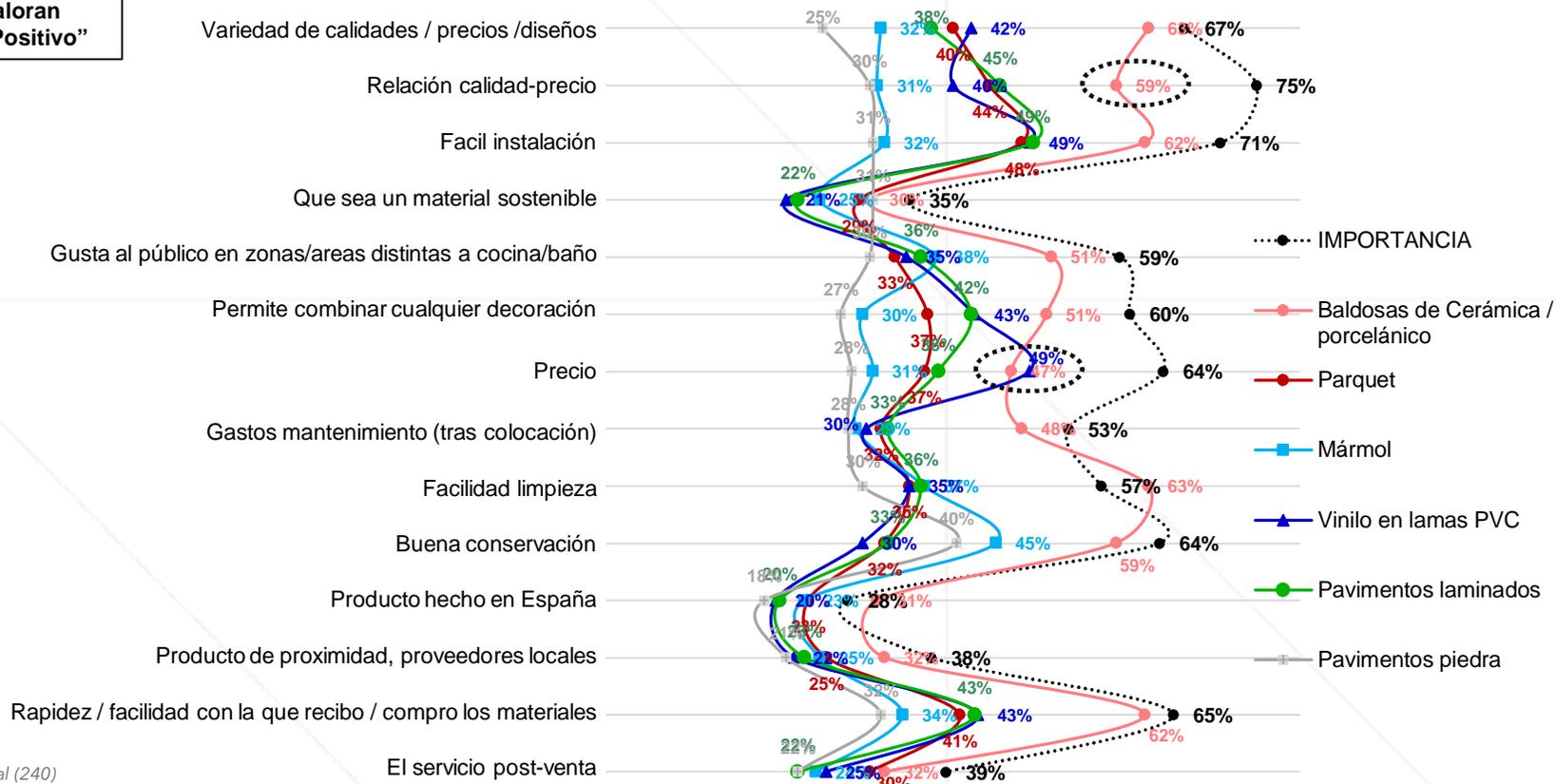


P.25 ¿Qué valoración le concede a los pavimentos de piedra? (%) ÚNICA

Las valoraciones máximas de las **baldosas de cerámica** son las más altas en casi todos los aspectos analizados, identificándose la **relación calidad / precio y el precio** como **áreas de mejora más importantes** (mayores desviaciones entre valoración e importancia).

Valoración e importancia aspectos relativos a los materiales

% valoran
"Muy Positivo"



Base Total (240)

P.26. ¿Qué importancia del 1 al 5, siendo 5 la máxima importancia y 1 la mínima importancia, tiene para Vd. cada uno de los siguientes aspectos referidos a los distintos materiales de pavimentos laminados? (%) ÚNICA

Ventajas e inconvenientes de los materiales cerámicos



Ventajas

- Variedad de acabados, formatos, colores, texturas...
- Durabilidad
- Estética
- Amplio abanico de precios
- Experiencia / conocimiento
- Naturalidad
- Frescor en climas cálidos y mediterráneos
- Material adecuado para climatización por aerotermia
- Mantenimiento
- Instalación
- Limpieza
- Distribución
- Fabricación nacional

"La versatilidad, flexibilidad, precio, naturalidad en el sentido de hacer como soluciones tipo"

"Positivo casi todo: acabado, visual, durabilidad, mantenimiento, fácil colocación si la mano de obra es buena".

"Estética. Lo que quieras. Quieres un baño minimalista, lo tienes. Quieres un baño masculino, lo tienes"



Inconvenientes

- Las juntas entre piezas
- Percepción de falta conocimiento en la instalación de grandes formatos
- Dificultad de manipulación de grandes formatos
- Maquinaria costosa para el corte en grandes formatos
- Coste del palé de transporte del gran formato
- Cierta fragilidad en algunos materiales
- Piezas rotas en su distribución (no se asume el coste)
- Piezas mal rectificadas
- "La durabilidad", "te aburres de verlo".
- Modelos descatalogados para postventa
- Exceso de opciones (tendencias desfasadas)

"Puntos negativos: el tema de la junta, es una cosa odiosa, cierta fragilidad a lo mejor que acaban siempre rompiéndose, piezas rotas, piezas mal rectificadas".

"Puntos negativos casi no los tiene, la instalación de gran formato requiere una mano de obra de calidad"



Ventajas de otros materiales competencia de los cerámicos

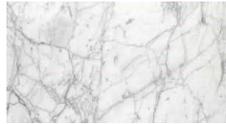


Ventajas



Piedra

- Producto natural
- Noble
- Textura



Mármol

- Percepción de mayor calidad
- Producto natural
- Estética
- Durabilidad
- Exclusividad



Parquet/madera

- Producto natural
- Sostenible, natural y noble
- Calidez, confort
- Estética
- Fácil Instalación
- Suministro



Laminados

- Variedad
- Imitación otros materiales
- Cálido
- Instalación y reparación
- Limpieza
- Abanico de precios
- Suministro



Vinilos

- Variedad
- Fácil instalación y reparación
- Precio
- Suministro
- Pesa poco, muy manejable

"Frente a porcelánico para mí la ventaja es por decorativo, la piedra la utilizo en plan decoración en una fachada".

"El mármol que es más calidad, o demuestra o parece que es de más elegancia o categoría. En encimeras tendría buena durabilidad también, se usa más para encimeras el mármol".

"La madera nos encanta, incluso estructuras de madera, no solo como acabado, la madera es el material más sostenible del mundo, es 100% sostenible, un material que no genera ningún residuo".

"Los laminados tienen la ventaja de la rapidez y facilidad de colocación".

"El vinilo es efecto. A lo mejor la cerámica no te lo puede dar y el precio..... Suelos de vinilo se han colocado, que también quedan bonitos. Eso es una obra en barato. Quiero barato. Pues vamos a poner el suelo de vinilo. Quiero algo bueno, pues porcelánico".



Inconvenientes de otros materiales competencia de los cerámicos



Inconvenientes



Piedra

- Instalación
- Piezas irregulares
- Mantenimiento
- Limpieza
- Precio
- Suministro

"Precio de la piedra es más elevado y en cerámica siempre tienes más opciones".



Mármol

- Precio elevado
- Suministro
- Veteado irregular entre piezas
- Percepción de que ya no está de moda

"El mármol en el suelo no lo utilizo, si quisiera poner un mármol haría un porcelánico imitación a mármol, el mármol es un material que se ponía antiguamente y ya no hace falta utilizar esas piezas de mármol"



Parquet/madera

- Mantenimiento
- Precio

"La madera como contra el mantenimiento que implica".



Laminados

- Estética no tan conseguida
- Los productos buenos son caros

"El laminado debe ser muy bueno y cuando te vas a uno bueno es caro y la gente dice: Hummmm....para un laminado caro...ya me pongo una madera, un parqué natural".



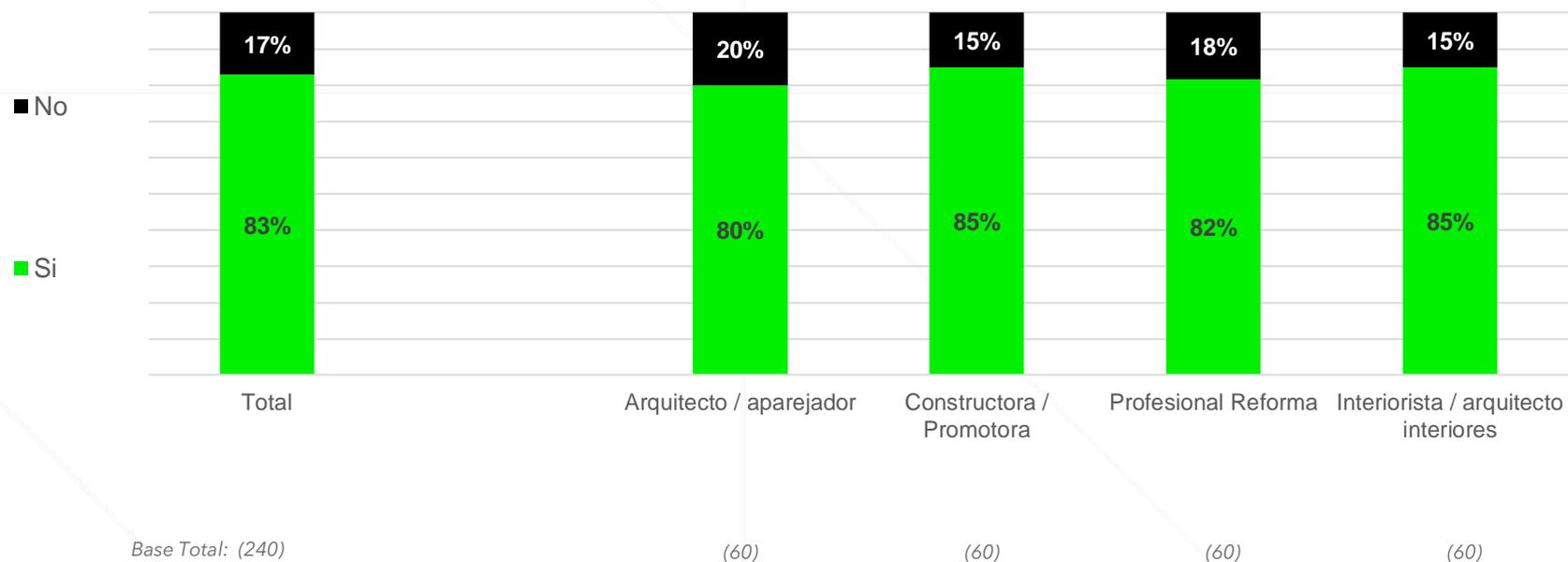
Vinilos

- Estética no tan conseguida
- Menor resistencia

"Acabados sí, pero es para que no tenga mucho trote. Oficinas que la gente esté sentada".

8 de cada 10 afirma que **ha prescrito o instalado porcelánico de gran formato** en el último año.
Sin diferencias por target.

Prescripción o uso porcelánico de gran formato en el último año



P.27. Y en el último año ha utilizado, prescribe o ha instalado porcelánico de gran formato (mayores de 90cm por alguno de sus lados)? (%) ÚNICA

Demandas para favorecer la instalación y venta del gran formato

A la hora de “mejorar” y favorecer la instalación y venta de material cerámico se plantean varias demandas, orientadas al **GRAN FORMATO**:

Facilitar formación

“No estaría de más que si hay un gran empeño en querer introducir grandes formatos se diera formación a las personas que luego vayan a instalarlo”.

“Lo que me comentan los albañiles es que muchas veces no saben cómo colocar las piezas de gran tamaño, las rectangulares o cuadradas. Es lo que me encuentro que me dicen o veo que no me gusta como queda. Es el único problema que veo”

Facilitar maquinaria a profesionales instaladores

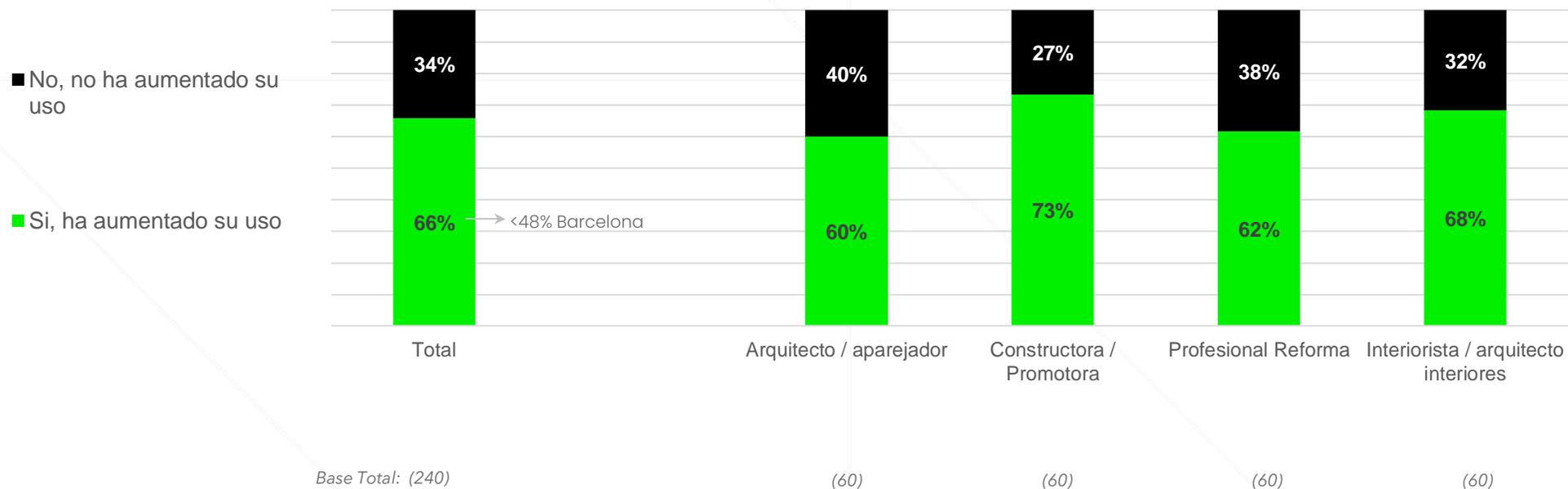
“El mayor problema es el corte cuando las piezas son de gran formato. No estaría de más que una marca cerámica que está invirtiendo mucho dinero en introducir el gran formato en el mercado te facilitase, aunque fuera el alquiler de la herramienta de corte”

Resolver el problema del precio del cajón de madera a los mayoristas.



2 de cada 3 entrevistados dice que ha aumentado el uso de cerámicos/ porcelánicos en otro tipo de obras.
Sin diferencias significativas por target.

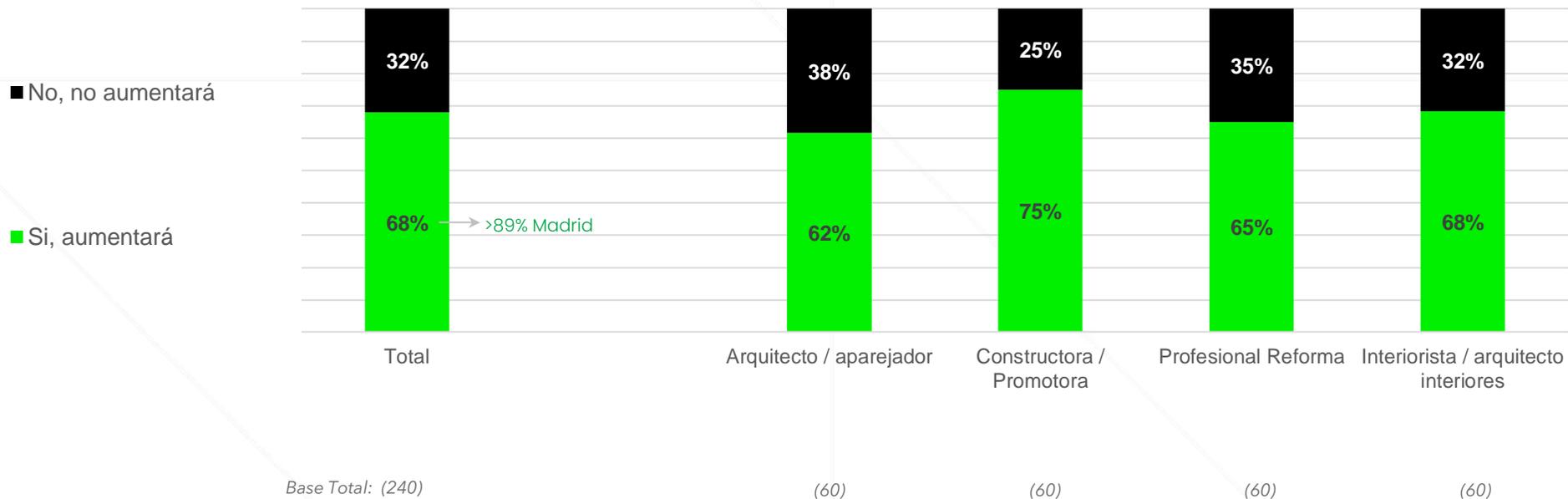
Uso de cerámicos/porcelánicos en otro tipo de obras



P18 Centrándonos en el uso de cerámicos/porcelánicos en otro tipo de obras como restaurantes, comercios, oficinas, en los últimos años, ¿cree usted que su uso ha aumentado? (%) ÚNICA

De nuevo **2 de cada 3** opinan que en el futuro seguirá aumentando el uso de estos materiales.
Sin diferencias significativas por target.

Percepción de uso FUTURO de cerámicos/porcelánicos en otro tipo de obras



P19 ¿Y cree usted que en el futuro (próximos cinco años) va a aumentar? (%) ÚNICA

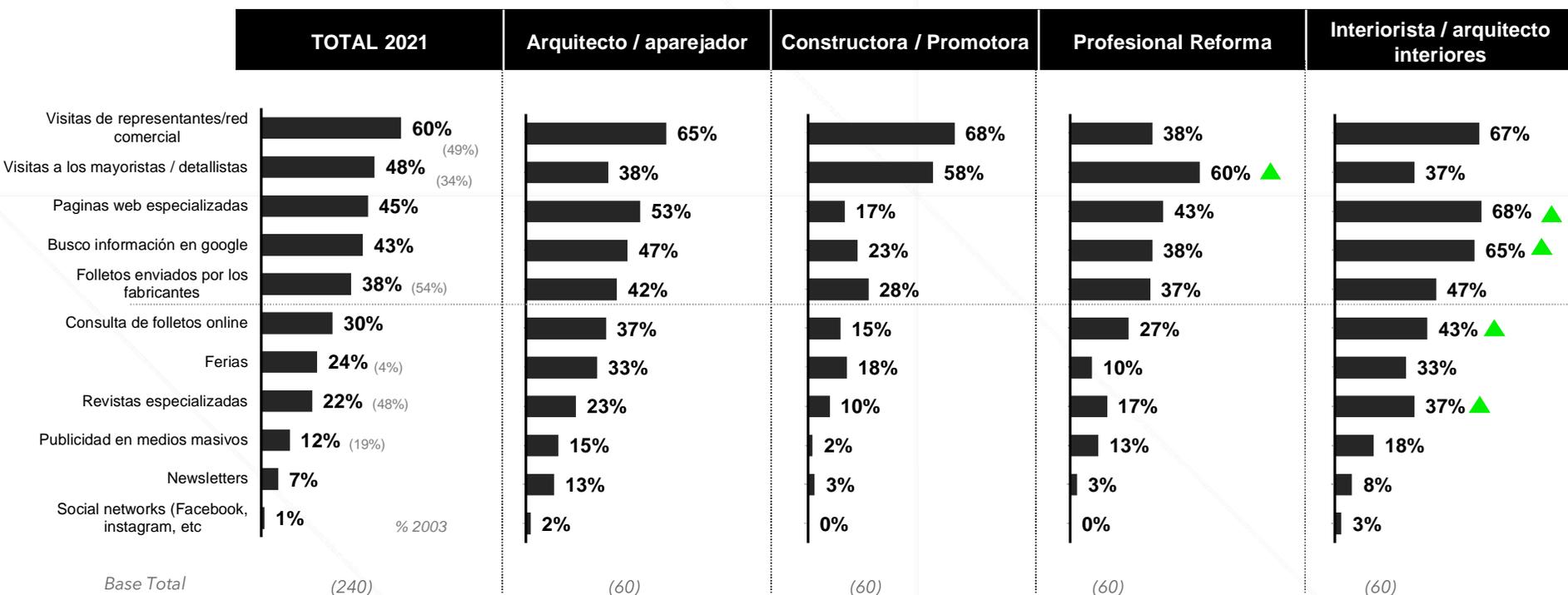


MEDIOS DE INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD / PROMOCIÓN DE BALDOSAS CERÁMICAS

Los **representantes / red comercial** son los principales medios de información de las novedades en cerámica / porcelánico u otros materiales.

A continuación los mayoristas / detallistas, que cobran importancia entre los profesionales de la reforma, las páginas web y la información en Google.

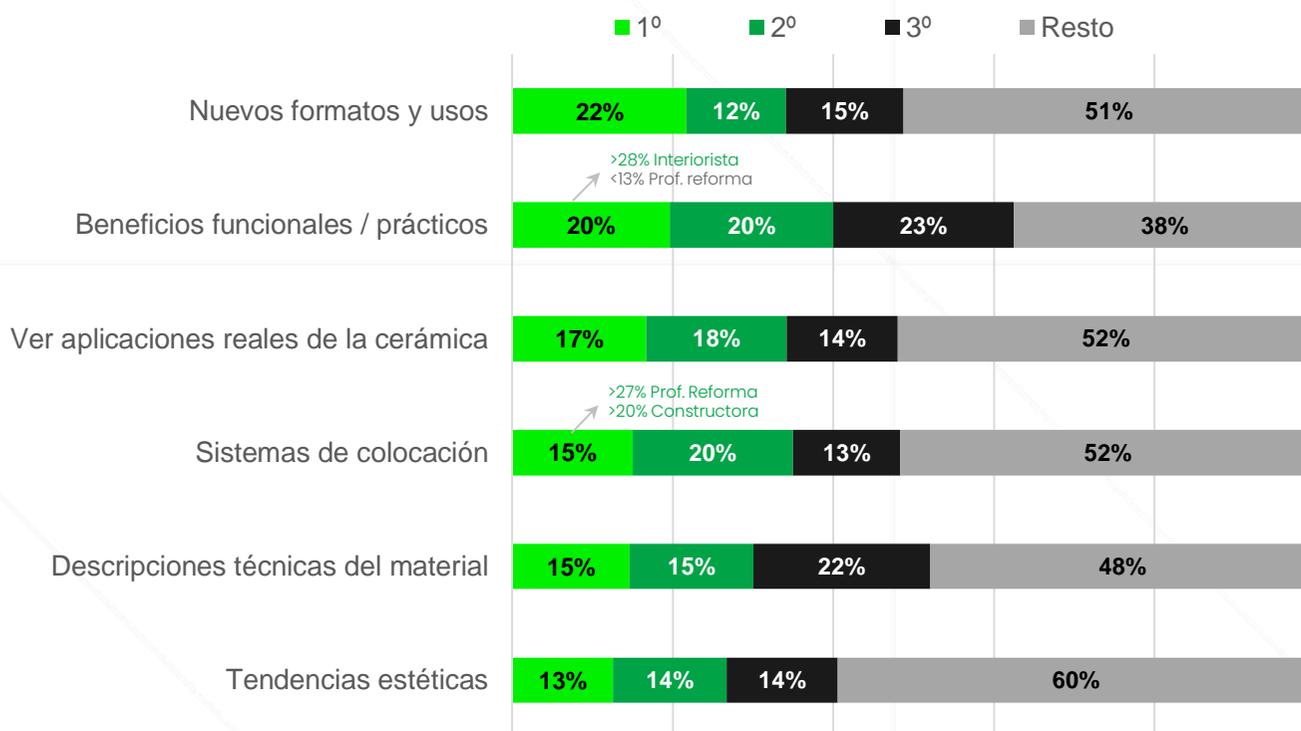
Medios de información de las novedades



P.30. A través de qué medios se informa sobre las novedades en cerámica/porcelánico y otros materiales? (%) ESPONTÁNEA Y MÚLTIPLE.

Nuevos formatos y usos, junto con beneficios funcionales/ prácticos son las informaciones elegidas en mayor medida en primer lugar.

Interés en informaciones referidas a las baldosas de cerámica/ porcelánico

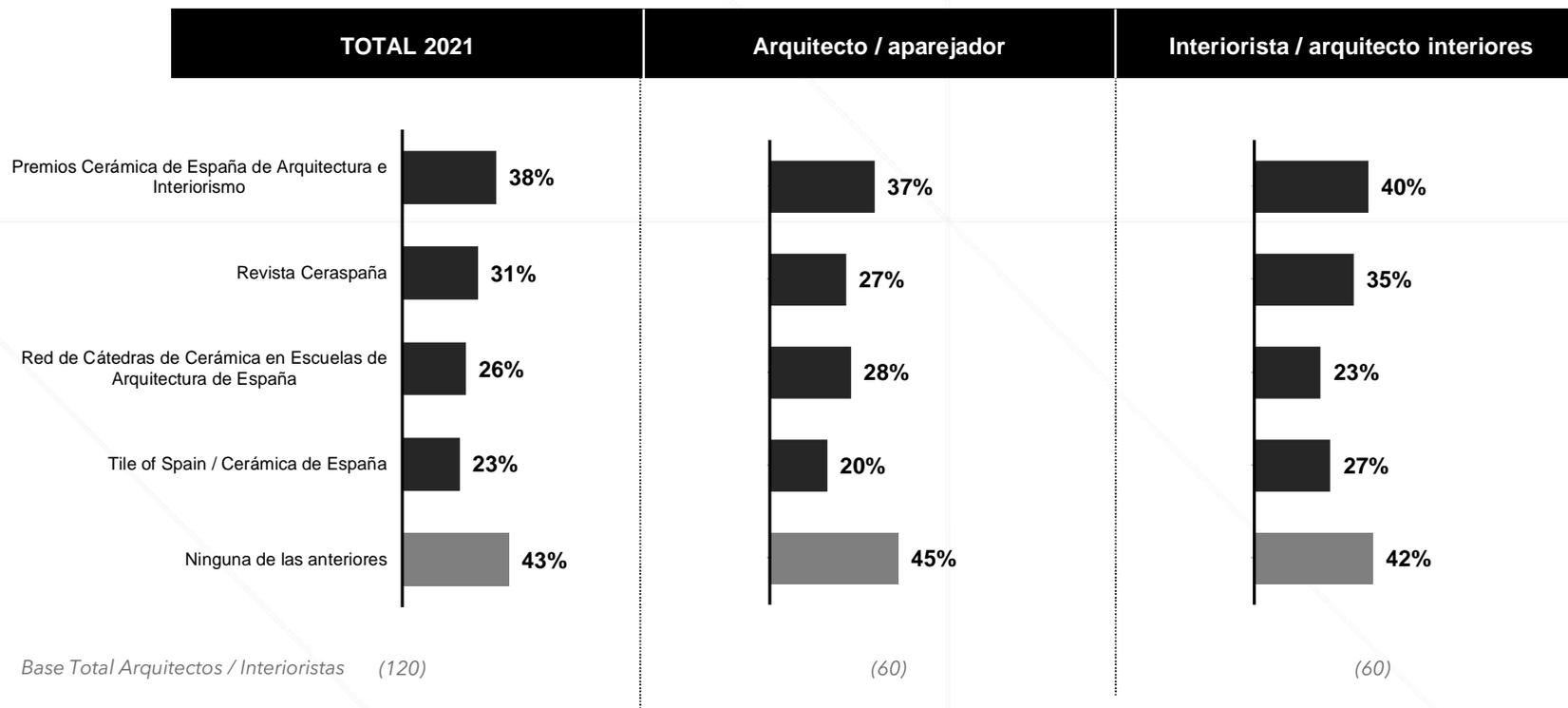


Base Total (240)

P.31. De las siguientes informaciones referidas a las baldosas de cerámica/porcelánico ¿cuál tiene mayor interés para Vd.? ¿y después? (%)

6 de cada 10 arquitectos e interioristas afirman que **conoce alguna de las actividades sugeridas**. Los premios de Cerámica de España y la revista Ceraspaña son las más que alcanzan mayor notoriedad.

Conocimiento de las actividades del sector

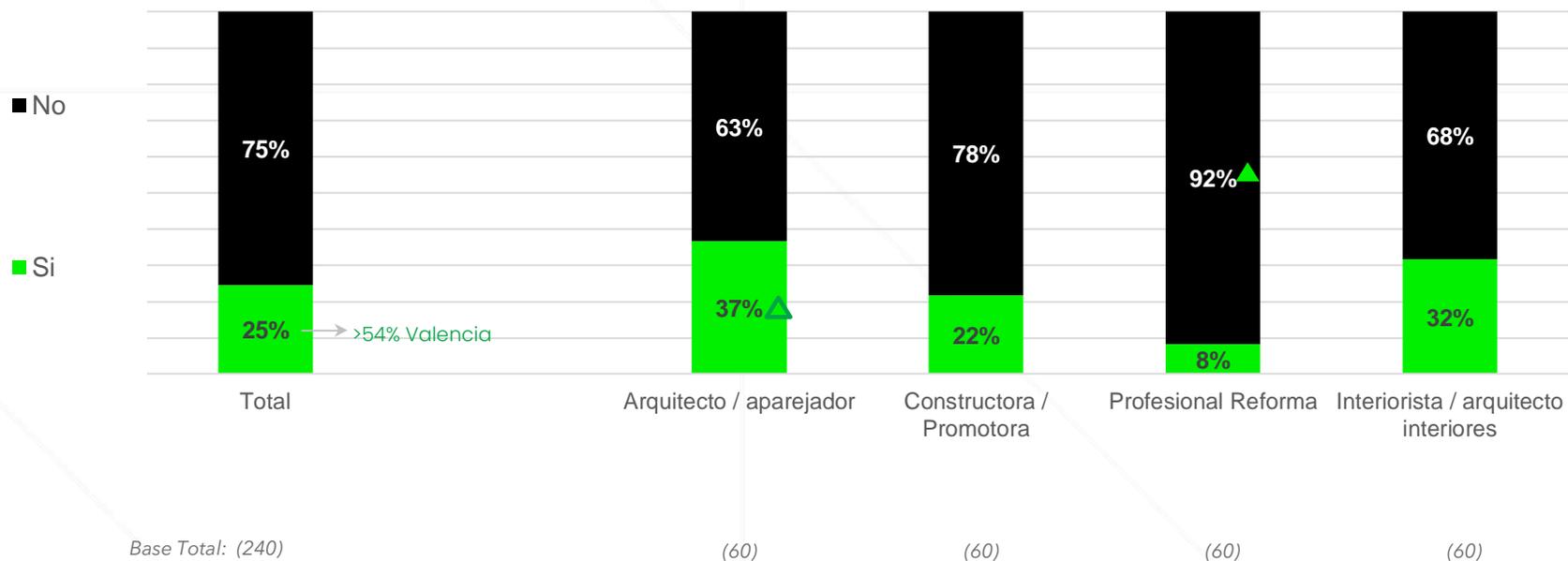


P.32 De las siguientes actividades, ¿cuál o cuáles conoce? (%) SUGERIDA Y MÚLTIPLE

1 de cada 4 profesionales afirma que **ha acudido a Cevisama en los últimos 3-5 años.**

El 37% de los arquitectos / aparejadores afirman que han acudido, frente al 8% de los profesionales de la reforma.

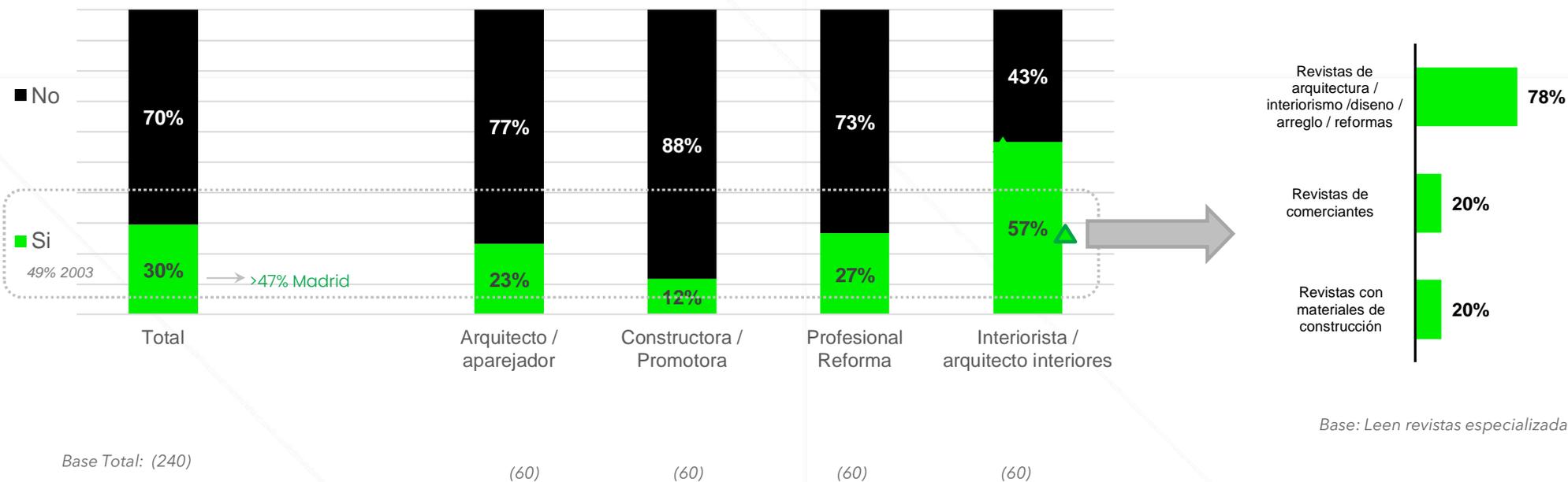
Asistencia a la feria Cevisama en los últimos 3-5 años



P.33. Ha asistido en los últimos 3-5 años a la feria Cevisama? (%) ÚNICA

3 de cada 10 profesionales leen revistas especializadas del sector, incrementándose al 57% entre los interioristas, y con una incidencia mínima entre constructores / promotores.

Lectura de revistas especializadas en el sector

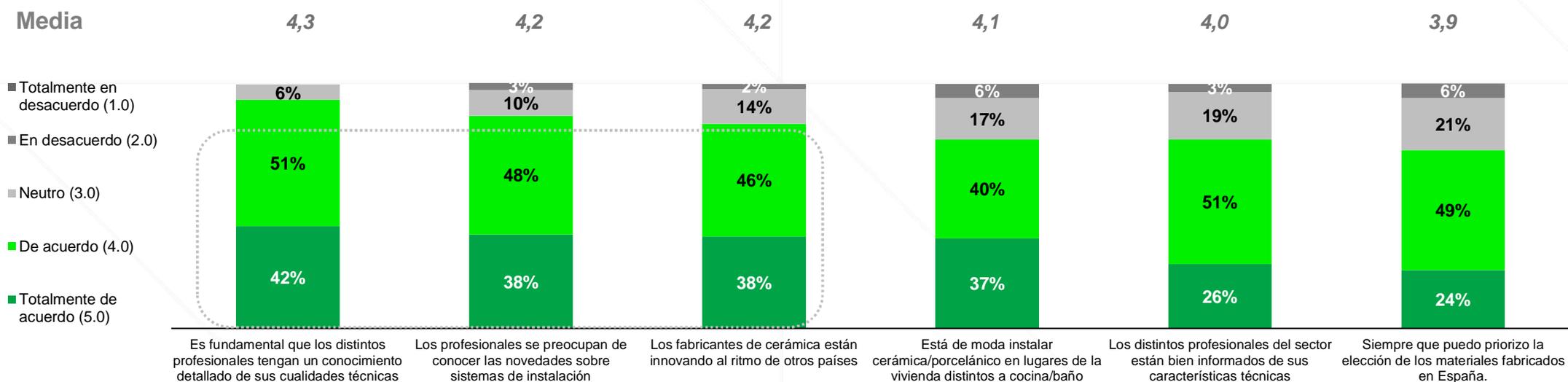


Base: Leen revistas especializadas (71)

P.34. ¿Suele leer revistas especializadas de este sector? (%) ÚNICA
 P.35. ¿Cuales? (%) PUEDE SER MÚLTIPLE

Que todos **los profesionales tengan conocimiento de las cualidades técnicas, que se preocupen de conocer las novedades sobre los sistemas de instalación y que los fabricantes de cerámica están innovando** al ritmo de otros países son los aspectos con mayor grado de acuerdo.

Grado de acuerdo aspectos referidos baldosas cerámica / porcelánico

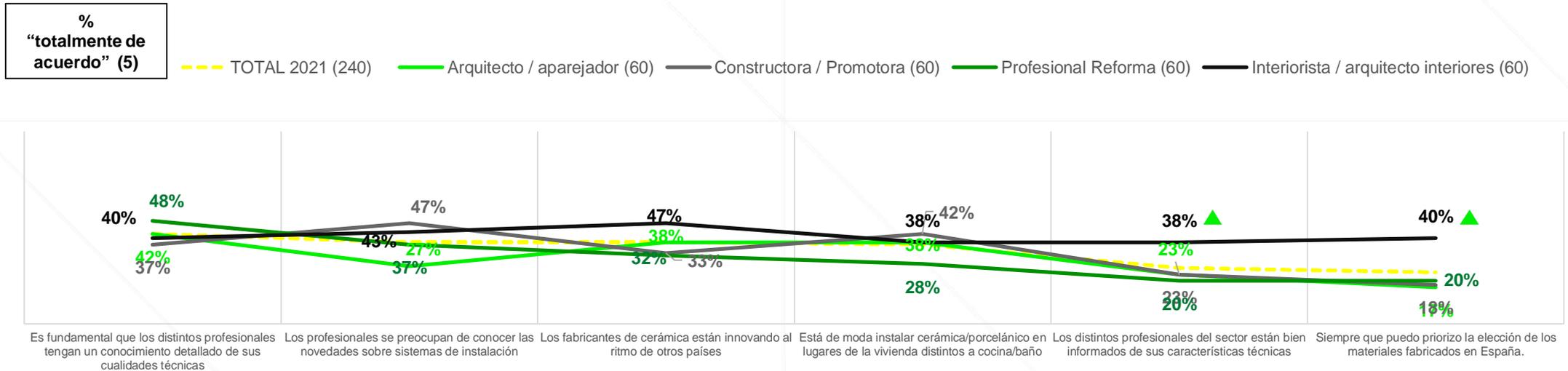


Base Total (240)

P.36. ¿En qué medida está de acuerdo o desacuerdo con cada una de las siguientes frases, siendo 5 totalmente de acuerdo y 1 totalmente en desacuerdo; siempre referidas a las baldosas de cerámica/porcelánico? (%) ÚNICA

Por targets, destaca la importancia máxima que tienen para los arquitectos / aparejadores de la relación calidad- precio y que guste al público.

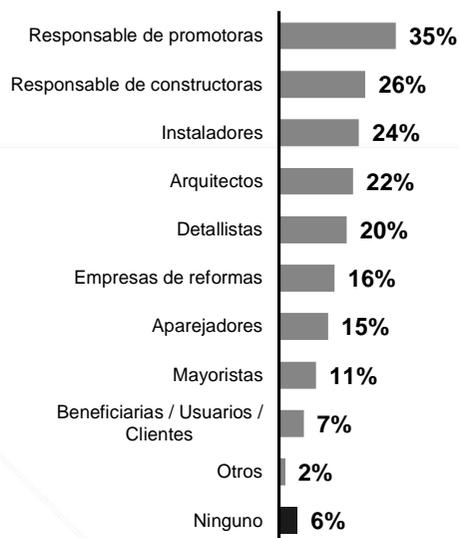
Grado de acuerdo aspectos referidos baldosas cerámica / porcelánico



P.36. ¿En qué medida está de acuerdo o desacuerdo con cada una de las siguientes frases, siendo 5 totalmente de acuerdo y 1 totalmente en desacuerdo; siempre referidas a las baldosas de cerámica/porcelánico? (%) ÚNICA

Los responsables de promotoras se consideran que son los MENOS informados de las características técnicas de las baldosas de cerámica.

Profesionales menos informados CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



Base: Consideran que NO todos los profesionales están bien informados de las características técnicas (55)



¿Cómo publicitar el material cerámico?

Invertir en premios para favorecer la promoción y difusión

“si yo tuviera que invertir en algo invertiría en premios porque creo que da mucha visibilidad y mucha gente se entera”.

Invertir en Internet y redes sociales, además de ferias, revistas, para ganar visibilidad

“tener como una página web como muy detallada en la que puedes ver todo lo que hay y muy catalogar”.

Potenciar las escuelas de arquitectura para fidelizar posteriormente el sentimiento de pertenencia y la apuesta de las marcas por la formación

“La importancia de las escuelas. ... he recordado siempre de forma grata cuando ha venido una empresa, ha hecho un concurso, ha regalado unas muestras, cualquier acción dentro de las escuelas de arquitectura, que al final somos los prescriptores”.

Contar con profesionales del sector que creen tendencia, y no ir a remolque de modas de fuera

“Habría que contar con profesionales del sector, de la arquitectura, del interiorismo y de la decoración, para crear nuestras propias tendencias y no tener que estar esperando a copiar a americanos, australianos, etc”.

Publicitarse a través de los medios de comunicación convencionales, tanto radio, como televisión. No recuerdan ninguna campaña relativamente reciente de marcas de material cerámico o azulejos.



Valoración de acciones y medios para publicitar los materiales cerámicos

Revistas especializadas

Consideran que están "**condenadas**" a **desaparecer** por la inmediatez, la difusión y la capacidad de internet y las redes sociales.

"Las revistas las valoramos bien pero cada vez tienen menos sentido en el fondo, es que internet está devorando cosas"

Ferias de Construcción

Perciben que empiezan a **estar en desuso**:

- En parte por las restricciones del COVID-19
- Por el coste que conllevan, tanto para expositores y visitantes: necesidad de desplazamiento, dietas, etc.

Algunos participantes consideran que es un **sistema antiguo** de relación comercial el que se da en las ferias.

Ferias de Productos Cerámicos

Al igual que las anteriores, consideran que están en **desuso** por los **costes** que conlleva.

Declaran que el sector va a crecer, y este auge va a limitar el sentido a las ferias. Hay otras herramientas virtuales eficientes.

"Las ferias especializadas nada. Las ferias es que además es un gasto de dinero muy brutal para el tipo de público que tiene"

Webs especializadas (www.ceramicarchitectures.com)

Escaso conocimiento, a algunos profesionales les suena pero les cuesta hablar de su contenido, artículos, etc. En algún caso se la relaciona con la Cátedra de Valencia y se les sigue por Instagram.

" Sí, estos son de la cátedra de Valencia, les seguimos en Instagram, nos han publicado alguna cosa, creo que están vinculados a la cátedra de Valencia"

Red de Cátedras de Cerámica en Escuelas de Arquitectura

Conocimiento minoritario.

Premios de Cerámica en España de Arquitectura e Interiorismo (Premios ASCER)

Uno de los entrevistados resultó premiado un año. Era el único que los conocía. Al resto les sonaban pero relacionaban más los premios con alguna marca de material cerámico (Porcelanosa).



4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones del estudio

- En los últimos 5 años, **casi 6 de cada 10 obras o proyectos han sido de reformas de viviendas.**

Si bien este tipo de obras tienen menos peso entre arquitectos, donde la nueva construcción y la rehabilitación de edificios también tiene un peso importante.

- La totalidad ha trabajado con **baldosas cerámicas**, si bien el resto de materiales también tienen una penetración alta (al menos 7 de cada 10 ha trabajado con cada uno de ellos).

De media, el colectivo de "profesionales de la reforma" son los que trabajan con un menor número de los mismos.

TENDENCIAS
DE
MERCADO



NUEVA
CONSTRUCCIÓN



- En **NUEVA construcción**, los profesionales consideran en mayor medida que **se están instalando baldosas cerámicas igual o más que hace 5 años**. Destaca que la **evolución es más positiva en suelos**, donde la percepción es que se está instalando en mayor medida (58%). A continuación, estarían la mayor instalación en **salones, baños y cocinas** (donde entre el 38%-40% considera que se está instalando más).
- En este sentido, destaca la **percepción de que en futuro cercano** (próximos 5 años), **va a seguir la creciendo** la instalación de baldosas cerámicas sobre todo **en suelos** (54% considera que seguirá creciendo). También en **baños, cocinas y salones**, aunque a un ritmo inferior (entre el 36% - 33% considera que se incrementará el uso).
- Tanto respecto al uso en los últimos 5 años, como en percepción de uso en el futuro, destaca que vs. el estudio realizado en 2003, **se incrementa** considerablemente **el % de los profesionales que considera que "usa más" o que "va a usar más" el material cerámico / porcelánico**, sobre todo en suelos.

Conclusiones del estudio

- Como en nueva construcción, en **REFORMAS de viviendas**, los profesionales consideran en mayor medida que se **están instalando baldosas cerámicas igual o más que hace 5 años**. No obstante, vuelve a destacar que la evolución **más positiva en suelos** (53% considera que se instala más). A continuación, estarían la mayor instalación en **salones, baños y cocinas** (donde entre el 33%-39% considera que se está instalando más).
- En el futuro cercano (próximos 5 años), perciben que **se mantendrá la evolución positiva en la instalación de baldosas cerámicas sobre todo en suelos** (50% considera que seguirá creciendo). También en baños, cocinas y salones, aunque a un ritmo inferior (entre el 32% - 36% considera que se incrementará el uso).
- Versus el estudio realizado en 2003, vuelve a incrementarse considerablemente **el % de los profesionales que considera que "usa más" o que "va a usar más" el material cerámico / porcelánico** en obra nueva, tanto respecto al uso en los últimos 5 años, como en percepción de uso en el futuro. Vuelve a destacar en "suelos".

REFORMA DE VIVIENDAS



LA DECISIÓN DE COMPRA MATERIAL CERÁMICO



- Tanto en obra nueva como en reforma de viviendas, la decisión del material a instalar / comprar **no es tomada por un único agente**.
- En NUEVA construcción, casi **4 de cada 10 decisiones la toma el arquitecto**, si bien el **constructor / promotor y el usuario final** también tienen un peso importante (2 de cada 10 casos para cada uno de ellos).
- En las REFORMAS de viviendas, el principal decisor es el **usuario final** (44% de las decisiones), seguido del **arquitecto**. Cuando la obra las desarrolla el "profesional de la reforma", destaca que el cliente final tiene aún más peso (58%).

Conclusiones del estudio

USO Y VALORACION DE MATERIALES



- Además de los materiales ya analizados, **8 de cada 10 profesionales analizados afirma que ha utilizado porcelánico de gran formato en el último año**, si bien no consideran que sea un formato de fácil manejo (como quedó reflejado en el análisis de las entrevista sen profundidad).
- De los diferentes tipos de materiales utilizados, destaca las valoraciones máximas que obtiene la **baldosas de cerámicas**, que es el material que destaca en casi todos los aspectos, sobre todo en:
 - **Variedad de calidades / precios / diseños**
 - **Relación calidad - precio**
 - **Fácil instalación**
 - **Facilidad de limpieza**
 - **Buena conservación**
 - **Facilidad con la que se recibe / compra el material**
- No obstante, se encuentran **dos puntos de mejora**, donde la valoración máxima dista de la importancia que se le da a cada aspecto pensando en materiales:
 - **Relación calidad precio**
 - **Precio**
- Además, 2 de cada 3 considera que **el uso de cerámicos ha aumentado en otro tipo de obras, y que seguirá aumentando.**

Conclusiones del estudio

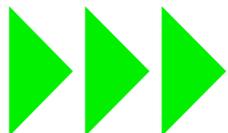
- En cuanto a los medios de información, **las visitas de los representantes / redes comerciales** son claves para obtener información sobre las novedades de los diferentes materiales para los 4 colectivos analizados. También son importantes los **mayoristas / detallistas**, sobre todo en el colectivo de "profesionales de la reforma".
- La **búsqueda en internet**, tanto en webs especializadas como en Google sería el 3º medio , que cobra importancia sobre todo en el colectivo de interioristas / arquitecto de interiores.
- Haciendo foco en las baldosas cerámicas / porcelánico, **no hay un tipo de información que destaque** sobre el resto, si bien los **nuevos formatos y usos**, y los **beneficios funcionales / prácticos** despiertan un poco más de interés (como 1º tipo de información solicitada).
- **Poco conocimiento de las actividades del sector sugeridas** (4 de cada 10 arquitectos e interioristas no tiene conocimiento de ninguna de las actividades sugeridas). Los **Premios Cerámica de España y la revista Ceraspaña** son las que alcanzan mayor notoriedad (4-3 de cada 10).
- En este sentido, **tampoco es "habitual" la asistencia a la feria Cevisama** (3 de cada 4 no han acudido en los últimos 3-5 años), siendo el profesional de la reforma el que menos ha acudido.
- La **lectura de revistas especializadas tampoco parece que sea un comportamiento generalizado**, 3 de cada 10 lee, si bien los interioristas lo hacen en mayor medida (57%). Dentro de las revistas, las de arquitectura son las que tienen mejor acogida.

MEDIOS DE
INFORMACIÓN
Y PUBLICIDAD /
PROMOCIÓN
DE BALDOSAS
CERÁMICAS





Recomendaciones

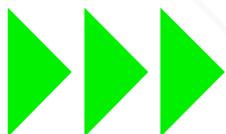


Comunicar y posicionar las baldosas cerámicas sobre todo en aquellas estancias en las que se percibe mayor evolución.

En este sentido, los suelos son las zonas con más potencial (actual y futuro). Si bien se percibe un crecimiento, no olvidar que los laminados y parquets sintéticos / tarimas flotantes son los principales materiales que “vigilar”.

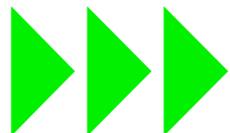
En este sentido, es necesario comunicar y dar a conocer las fortalezas del material cerámico frente a estos materiales.

Tampoco hay que olvidar estancias como el baño, cocinas y salones, donde también hay percepción de crecimiento “moderado”. En este caso, hay que trabajar en la diferenciación frente a los laminados, parquets (sintéticos o de madera) y mármol (cocinas y baños).



Si bien el posicionamiento de las baldosas cerámicas es muy positivo vs. los materiales competidores, mejorar la percepción que tienen de la relación calidad - precio, precio final.

Recomendaciones



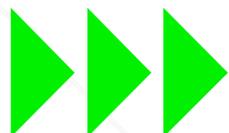
Respecto a las baldosas cerámicas de gran formato, necesidad de trabajar en “facilitar” la recepción e instalación.

Si bien la prescripción en el último año es elevada, aún 2 de cada 10 profesionales no lo ha prescrito / instalado en el último año.

Además hay cierta percepción de dificultad de manejo e instalación que podría “afectar” al uso.

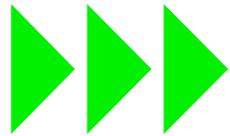


En este sentido, la formación en el manejo de este material podría ser clave.



Las visitas de la red comercial son relevantes en la obtención de información sobre las novedades, por lo que podrían ser importantes en el uso y manejo de los materiales en general, y del porcelánico en particular. Estas visitas también podrían ser relevantes en la formación y fuentes de información de fortalezas del material cerámico: nuevos usos y formatos, beneficios, aplicaciones, etc.

Recomendaciones



Internet es "clave" como fuente de información de los materiales, características, usos, novedades, etc.

No parece que sea un sector que conozca mayoritariamente actividades desarrolladas, ni visite ferias, ni lean en gran medida revistas especializadas.

No obstante, en medio Online, y en concreto las webs especializadas e información en Google son medios "relevantes de información" de novedades, sobre todo en el profesional interiorista / arquitectos interiores.



Tener una web "actualizada", clara y con información relevante puede ser clave.



Todos los colectivos están en alguna medida "implicados" en la recomendación y elección de los materiales, por lo que la formación y comunicación debe llegar a todos los agentes implicados.



About NielsenIQ

Arthur C. Nielsen, who founded Nielsen in 1923, is the original name in consumer intelligence. After decades of helping companies look to the future, we are setting the foundation for our future by becoming NielsenIQ. We continue to be the undisputed industry leaders as evidenced by our experience and unmatched integrity. As we move forward, we are focused on providing the best retail and consumer data platform, enabling better innovation, faster delivery, and bolder decision-making. We are unwavering in our commitment to these ideals and passionate about helping clients achieve success. For more information, visit: niq.com