

## Desafios e oportunidades

Os últimos meses foram de grandes desafios para todos nós. Foi necessário reajustar comportamentos, readaptar rotinas e repensar a forma como nos comportamos e convivemos, quer nas nossas relações interpessoais, quer nas nossas relações profissionais.

Como sabemos o setor das piscinas, que a APP representa, vive atualmente uma dicotomia no que diz respeito à fragilidade e prosperidade dos seus profissionais.

Se por um lado, relativamente às piscinas de tipo 1 e 2, sabemos que há quebras de afluência, dificuldades em retomar atividade, pós confinamento, e há, portanto, um trabalho de confiança e de retoma na qualidade de serviço, perante o consumidor final, que deve ser recomçado e para o qual a APP, dentro daquelas que são as suas competências, deverá ter um papel ativo na ajuda aos profissionais e seus associados que dependem destes projetos.

Por outro, no caso específico do mercado da piscina privada, o facto de termos todos de passar mais tempo em casa levou a uma procura de melhores condições para o fazer, havendo, claramente, um maior investimento, por parte do consumidor final, em alterar/renovar, não só o interior da sua casa (artigos de decoração, gadgets, pequenos eletrodomésticos, reparações), como os espaços exteriores, quer sejam simples terraços ou grandes jardins e piscinas.

A título de curiosidade, nos Estados Unidos, este processo ficou tão em evidência que se desenvolveu um movimento chamado “nesting”, originário da palavra inglesa “nest” que significa “ninho” em português e que simboliza esta procura/preocupação, regresso à casa como parte central do nosso dia-a-dia e ao conforto que lhe está associado.

É portanto, aqui, no mercado da piscina privada, que estamos a registar um dos maiores fenómenos que já ocorreram neste mercado! Os profissionais têm tido uma crescente procura de projetos, no que respeita à remodelação de piscinas privadas, que antigamente não eram utilizadas com tanta frequência, ou que se encontravam em 2ª habitações. Nesta continuidade, verifica-se também, um forte crescimento na

procura de piscinas acima do solo, piscinas de fácil montagem e de baixo custo. Uma piscina deste tipo é rápida e fácil de instalar, tem um investimento consideravelmente baixo, e permite uma utilização também rápida e geralmente nos meses de verão, que foi o que se pretendeu face a esta situação pandémica.

Outro grande fenómeno em evidência foi o aumento da procura de spas. Este tipo de equipamento, devido às suas dimensões mais reduzidas, permite ser colocado em locais mais pequenos, onde não é tão fácil construir ou colocar uma piscina. Exemplo de terraços, pequenos jardins de casas geminadas, varandas, etc. Para além disso o spa tem um efeito terapêutico muito apreciado, traz uma sensação de bem-estar depois de um dia de stress. É também um equipamento de muito fácil instalação e manutenção e que pode ser utilizado facilmente durante todo o ano.

Com tantas mudanças e incógnitas que o mercado, português e global nos reserva, a APP considera que este é o momento ideal para que os profissionais do setor se unam e que em conjunto façam ouvir as suas preocupações, necessidades e acima de tudo trabalhem em estratégias de crescimento conjunto, benéficas para o setor e para a sua credibilidade.

Do lado da APP, agora como sempre, há o empenho e a dedicação para prestar aos nossos associados e a todos os profissionais do setor que se queiram juntar a esta causa, o melhor dos serviços, e por isso em conjunto com a nossa Comissão Técnica e a nossa Comissão Internacional continuamos ativamente a trabalhar em prol dos interesses dos profissionais do setor.



Filipa Santos, Presidente