Røykeloven fikk fart på terrassebyggingen

Av alle rom vi bruker penger på, er uterommet det som har vokst mest de siste årene. Godt hjulpet av røykeloven og drømmen om et liv i naturen har salget av utemøbler føket i været.

Av Bjørg Owren/ifi.no, ifi.no



Uterommet er et voksende marked!

Det er utestedene som står for mye av veksten, siden de måtte investere i helårsmøbler til røykerne, men konsumentmarkedet har også økt vesentlig.

Møblene må ha gulv å stå på

– Vi snakker mest sannsynlig om en dobling, fra en til to milliarder kroner. Noen eksakt måling finnes ikke. Produksjonen av norske hagemøbler er forsvinnende liten, så bildet vi får ved å se på importen er beskrivende nok, forteller Knut Skoe i Møbelrådet.

I takt med møbelsalget har bygging av terrasser og andre uterom vokst. Skoe mener at dette har skapt verdier både hos møbelhandlere og de som lever av å selge beis og oljer.

– Folk bygger «plattinger» og innreder snart hele «hagan», sier han.

Forhandlere, innen byggvare- og faghandel bekrefter bildet. Salget av beis og olje til vedlikehold har økt, ikke bare i volum, men også i verdi. Folk er opptatt av kvalitet.

Thomas Sletvold, som driver Fargerike Sletvold på Jessheim, sier at det er mye mer penger i dette markedet nå enn for ti år siden.

– Da solgte vi kinesisk olje til nesten gi-bort-priser, mens det var penslene vi tjente penger på. Heldigvis har vi klart å vri dette. Nå kjøper folk dyrere produkter. De vil ha terrassebeis med farge og helst noe som holder et par - tre år. Vi ser også en økende interesse for andre typer utegulv; keramiske fliser, plastfliser som Bergoplattan og ikke minst kunstgress i stadig mer naturtro kvaliteter.

Sletvold mener veksten i utegulv også henger sammen med at hustomtene har blitt mindre og at folk ønsker minst mulig plenklipping.

Sletvold pakker ut varer, når vi tar kontakt. Han er opptatt av hvordan varene skal plasseres i butikken slik at de blir best mulig eksponert når snøen kryper tilbake og våryre kunder kommer for å handle til vårpussen.

Da skal beis og nødvendig tilleggsutstyr være godt plassert. Med værgudene i godlune ligger alt til rette for at 2014 skal bli en god utesesong.

– Folk skal være blinde for ikke å få med seg dette. Vi rekker dessverre ikke å ekspedere alle, derfor må vi stille ut produktene slik at folk nærmest snubler over dem. Her skal ingen gå ut med olje eller beis uten nødvendig verktøy. Det skal ligge pensel og rull på hvert eneste spann, sier han med trykk på hver stavelse.



Bergoplattan til Storeys har fått økt interesse.

Ekstra fart inn i sesongen

På Hønefoss skjeler de også til været.

– Finværet i fjor gir oss ekstra fart inn i årets sesong. Sola og varmen satte skikkelig fart i folks planer, og nå skal de realisere alt de ikke rakk i fjor, både av terrasser og diverse uterom, mener Guri Tolpinrud hos Maleriet Fargehandel.

De har merket seg at mange bygger utestuer med både tak og vegger for å skjerme møbler og strekke ut sesongen.

– Vi merker allerede nå at folk er ivrige etter å komme i gang. Jeg hadde nettopp en kunde innom som hadde bestilt Jacuzzi. Han ville behandle taket over badeplassen før monteringen. Vi rådet ham til å vente til materialene er helt tørre, men at han kunne vaske så snart været tillot det, forteller hun.

Jentene på Maleriet er opptatt av god veiledning. Guri, som startet i butikken for et år siden, skryter av sjefene sine som læremestere.

– Vi merker at kunnskap er viktig. Når det gjelder uterom er det mange nye spørsmål; tak og vegger i hagestuene, er det ute eller inne, hvilke produkter, når kan de starte og så videre. Folk spør mange steder og får ulike svar, det gjør dem usikre. For oss er god veiledning viktig, poengterer hun entusiastisk.

Maleriet Fargehandel satser på snarlig finvær, så folk kan komme i gang med forarbeidet, nemlig vaskingen av både hus og uterom! Da skal butikken være full av alt som trengs – og gode råd.



Folk ønsker å realisere planene de ikke rakk i fjor.

Ikke dropp i markedet

Hos Maxbo har uteroms-boomen gitt utslag på salget av terrassebord.

Rune Kjølberg, kategorisjef for trelast i Løvenskiold Handel, forteller at det ikke har vært dropp i dette markedet, slik de har sett innen andre kategorier. Det er økning både i volum og pris.

– Folk velger stadig mer eksklusive utegulv til priser godt over tradisjonelle terrassebord. Tendensen går i retning av vedlikeholds-vennlige materialer. Størst er veksten på Kebony som i verdi utgjør 25 prosent av salget av terrassebord hos oss, forteller han.

Dette har skjedd i løpet av de siste 5-6 årene. Han venter at sesongen tar av rett etter påske.

Hos Maxbo er de opptatt av inspirasjon og å vise bredde. Mange av butikkene er flinke til å lage utstillinger som viser produktene i sammenheng. Opplæring er de også opptatt av.

– Vi vil jo gjerne at kunden skal få med seg både det han trenger og det han ikke visste han trengte, enten det er verktøy, festemidler eller rekkverk. «Mersalg» gir ekstra i kassa, og kunden blir ofte ekstra godt fornøyd når han får med noe han ikke hadde tenkt på, sier kategorisjefen.

Grå plank i skuddet

Knut Skoe i Møbelrådet er selv en av dem som bygde nok en platting sist sommer, totalt har han nå 200 m² hjemme og på hytta. Den nye plattingen skal behandles så snart snøen forsvinner. Hva slags behandling den skal få er ikke avgjort, men følger han hovedtrenden, blir det beis av høy kvalitet, i en eller annen gråtone.

– Grått er helt klart favoritten på nye terrasser, forteller Sletvold. De er godt rustet med fargekart og oppstrøksprøver.

Hos Maxbo bekreftes tendensen.

– Grått er uten tvil den store trendfargen, selv om det går mye av ulike bruntoner også.

Kebony passer godt i den trenden, det gråner og får en sølvgrå patina etter ett år, hvis man ikke behandler materialet.

På Maleriet på Hønefoss tror de også på grått, men de merker også at folk ikke bare ser på trendene.

– Vi selger mye til hyttefolk, og de er mest opptatt av å få noe som passer hytta og terrenget, forteller Guri Tolpinrud.

Uterommene er fortsatt et marked i vekst. Skoe peker på at det er ikke bare møbler og gulv det investeres i.

– Det er parasoller, seil, telt og markiser for ikke å snakke om puter og alt grillutstyret. Alt dette skal vedlikeholdes, så det er klart at det ikke bare er møbelhandlere som har fått utvidet markedet sitt her, avslutter Skoe.



Scanox Butinox Terrasseolje/beis Fjellgrå.