

# Baja el gasto medio en la reforma de baño en España en 2018



*Seguimos analizando en este artículo las principales conclusiones del III Estudio del Comportamiento Online del Consumidor de Equipamiento para Baño 2018, elaborado por Baniun, concretamente en los datos que se refieren a la reforma.*

El especialista y líder en diseño y reformas para el baño online, Baniun, ha vuelto a analizar el comportamiento de los consumidores de su web, ofreciendo unos datos realmente reveladores sobre los hábitos de las personas que solicitan reformas de manera online. Nos centraremos ahora en el análisis realizado entre las 828 solicitudes de reforma recibidas en la plataforma, de las cuales se

extrae que el precio medio de la reforma del baño en 2018 fue de 2.623 euros, lo que representa un descenso considerable, del 32,4%, frente a los 3.880 euros de media que se invertían en el año 2017. El estudio también relaciona este descenso del gasto medio con el incremento del número de reformas que se relacionan directamente con el cambio de bañera por plato de ducha,

donde generalmente el ticket medio es inferior, igual que las pequeñas intervenciones realizadas en el baño, y que suelen equilibrar a la baja esta cifra que era considerablemente mayor en el ejercicio pasado.

Otro dato relevante en relación al mercado de las reformas es el tamaño medio de los baños en España, que se encuentran en un 44% en una franja de entre 3 y 4 m<sup>2</sup>, seguidos de los

baños de 4 a 6 m<sup>2</sup>, que representan el 40% de las solicitudes recibidas en Banium, siendo apenas el 9% de más de 6 m<sup>2</sup>.

### Calidad versus precio

Bien es sabido que en estancias como el baño resulta fundamental para la durabilidad y la eficiencia utilizar productos que ofrezcan garantías, que probablemente redundarán en un ahorro futuro y en una mayor sostenibilidad, sin embargo en esta era del low-cost que caracteriza el consumo en todos los ámbitos comerciales de nuestro país, y en general de manera global, parece que al consumidor le cuesta pagar los productos por lo que realmente valen.

En este caso, el III Estudio del Comportamiento del Consumidor realizado por Banium ratifica que sólo un 8% de los consumidores de reforma de baño españoles priorizan la calidad de los materiales, frente al 66% que declaran inclinarse por la mejor relación calidad-precio, y el 26% que afirma abiertamente que su primera elección es obtener el mejor precio posible, sin valorar otras consideraciones.

Por otro lado, en este análisis de mercado de la reforma también se estudia otra característica que podría considerarse muy “made in Spain”, y es la capacidad de anticipación o de organización previa a la hora de tomar una decisión importante, como lo es realizar una reforma en el hogar, pidiendo presupuestos con antelación. La principal conclusión al respecto es que el consumidor de reformas de baño en España solicita presupuestos para realizar reformas con menos de un mes de antelación. Es decir, analizando la previsión a la hora de realizar la reforma, se deduce que la mayoría de los usuarios suele solicitar presupuestos con poca antelación. El 46% la quiere hacer lo antes posible, el 43% en un plazo de 1 a 3 meses, y únicamente el 10% pide presupuesto con más de tres meses de antelación con respecto a la fecha en que quiere realizar la reforma.

### La ducha, motor de la reforma

Tal y como comentamos, la mayor parte de las reformas del baño en 2018 tuvieron como objetivo principal la sustitución de la bañera por platos de ducha, tendencia que cada vez se observa en más hogares por su comodidad y seguridad, especialmente en el caso de personas mayores o con algún tipo de dificultades de movilidad.

Precisamente por este motivo, la prioridad en la renovación del espacio de la ducha

hace que las preferencias de cambios de elementos en las solicitudes se dirijan, en primer lugar, hacia los pavimentos y revestimientos (11,45%), seguidos de las mamparas (10,7%), y los platos de ducha (10,60%). A continuación, en torno al 9% de los solicitantes de cambios de elementos se centran en inodoros, griferías de baño y lavabos. El wellnes (0,79%) juntos con bidets (4,88%) y bañeras (5,3%) son los elementos menos solicitados por los usuarios de Banium.

Estos datos, en cuanto a los elementos más solicitados coincide, además, con el creciente interés de los consumidores online, detectado en esta tercera edición del estudio, por los pavimentos y revestimientos, que aumentó en 2018 más de un 3% con respecto a 2017. El segundo mayor crecimiento lo registró la grifería con un 2,73% más de búsquedas para compras online.

Por otro lado, entre las principales palabras clave de los usuarios que han visitado Banium, tres hacen referencia a “moderno”, lo que muestra el interés de los usuarios por renovar sus baños y adquirir productos nuevos y originales. También aumentan las categorías de productos como muebles de baño y lavabos, que coinciden con dos de las categorías de mayor crecimiento en ventas.

### Banium

Este III Estudio del Comportamiento Online del Consumidor de Equipamiento para Baño

2018 se ha elaborado con los datos recogidos por la plataforma entre una muestra de más de 513.000 usuarios a lo largo de 2018 en todo nuestro país.

El líder online dentro de los especialistas en el cuarto de baño ya cuenta entre sus marcas con más de un centenar de fabricantes, alcanzando la cifra de más de 25.000 referencias de productos de equipamiento para el baño, convirtiéndose en el mayor catálogo de esta categoría. Dispone de cerca de un centenar de acuerdos con las marcas más relevantes del sector, y más de 600 distribuidores tradicionales con almacenes o exposición registrados y repartidos por todo el territorio nacional.

Banium cerró el primer cuatrimestre de 2019 con un crecimiento del 300% en las ventas de su Marketplace. Mantiene así su línea de crecimiento frente a la del año 2018, en el cual creció también por encima del 300% y superó el medio millón de usuarios.

En 2019 Banium lanzó su nueva herramienta centrada en el profesional, Banium PRO. Este nuevo servicio engloba una solución rápida y eficaz en la que el profesional accede de forma exclusiva a una selección de productos, disponibles de manera inmediata en 2 horas en Madrid y en 72 horas en otros puntos de España. Esta es una herramienta óptima para cambios de última hora, o inconvenientes encontrados en la obra que tienen que ser solventados de manera rápida. ■

**Sólo un 8% de los consumidores de reforma de baño españoles priorizan la calidad de los materiales**

