

TRZECI KWARTAŁ 2023 ROKU W BRANŻY INSTALACYJNO- GRZEWCZEJ W POLSCE

Raport SPIUG

Trzeci kwartał 2023 przyniósł dalsze spadki sprzedaży w głównych grupach produktowych i umiarkowane nastroje w branży instalacyjno-grzewczej, co było spowodowane tym, że dynamika spadku była trochę mniejsza i po prostu gracze rynkowi już się do tej sytuacji przyzwyczaili. Praktycznie wszystkie opinie zebrane w branży były tym razem zgodne i wyrażały obawę co do przyszłości sytuacji branży w 2024 roku, wyrażając równocześnie nadzieję, że w czwartym kwartale sytuacja się nieco polepszy. Na taki stan rzeczy składa się szereg czynników.

Wskaźniki koniunkturalne sugerują, że III kwartał 2023 był punktem zwrotnym dla polskiej gospodarki – po pogłębiającej się od początku roku recesji obserwuje się ustabilizowanie sytuacji gospodarczej. O ile w II kwartale 2023 roku PKB zanotowało spadek o -0,6% r/r, tak w III kwartale nastąpił nieznaczny wzrost o 0,3% r/r. W kolejnych kwartałach spodziewany jest przyspieszony wzrost PKB. Innym wskaźnikiem, którego przebieg był nieco bardziej optymistyczny niż zakładano, jest inflacja CPI, która na koniec września osiągnęła ok. 8% (bazowa 9,2%). W dalszej części 2023 roku spodziewany jest spadek jej dynamiki, w grudniu 2023 roku wyhamowanie, a na początku 2024 roku jej wzrost.

Warto odnotować także wskaźniki takie, jak: stabilna sytuacja na rynku pracy (bezrobocie rekordowo niskie, wzrost płac na dwucyfrowym poziomie), wzrost produkcji budowlano-montażowej o 4,5% r/r i wzrost w sektorze inwestycji. Osłabła też dynamika spadków w budownictwie mieszkaniowym.

Ocenie sytuacji rynkowej nie sprzyja jednak jego rozchwianie. Widoczny jest rozjazd pomiędzy sprzedażą urządzeń na linii producent – hurtownie, a sprzedażą z hurtowni do instalatorów i klientów końcowych. Powodem tego była rozbudowa zapasów magazynowych i zaleganie produktów na magazynach importerów i hurtowni, które powinny być zredukowane do końca

roku, żeby nie ponosić dodatkowych kosztów. Problem dotyczy głównie pomp ciepła.

Wcześniejsze zakupy robione w ostatnich latach często z dużym wyprzedzeniem, natrafiły na wyraźny brak perspektyw w kolejnych projektach i inwestycjach, wstrzymywanie się inwestorów co do wymiany starych urządzeń, a tym samym spowodowały stopniowe (bądź czasami gwałtowne) obniżenie popytu ze strony firm wykonawczych i instalatorów. Także rynek uległ wyraźnemu osłabieniu.

Trzeci kwartał 2023 był w porównaniu z trzecim kwartałem 2022 okresem spadku sprzedaży, m.in. ze względu na wysoką bazę porównawczą (Q3 2022 był kwartałem z bardzo wysoką sprzedażą pomp ciepła przy gwałtownym spadku sprzedaży kotłów gazowych).

Z tego powodu dyskusje budzi baza porównawcza wyników sell-in i sell-out. Dostępne badanie rynku dotyczy sprzedaży od producentów do hurtowników i różni się z wynikiem sprzedaży hurtowników do instalatorów/odbiorców końcowych, rozregulowanie zaś rynku urządzeń grzewczych, które ma miejsce obecnie, jest widoczne w różnicach ocen III kwartału przez producentów i hurtowników.

ROZWÓJ BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO STYCZEŃ-WRZESIEŃ 2023

Wyniki trzech pierwszych kwartałów 2023 w budownictwie mieszkaniowym potwierdzają dalszą wyraźną tendencję osłabienia dynamiki rozwoju lub wręcz spadków. Z powodu dużej wyżki cen, trudności z pozyskaniem kredytu i wyczerpywaniem się zasobów finansowych inwestorów, nastąpiły spadki, szczególnie jeśli chodzi o wykańczanie przekazanych w stanie deweloperskim mieszkań, ale również rozpoczynanych nowych inwestycji.

W okresie I-IX 2023 roku oddano do użytkownika mniejszą liczbę lokali jak rok wcześniej, ale ponownie znacznie spadła liczba rozpoczętych budów oraz liczba udzielanych pozwoleń na budowę i zgłoszeń nowych budów.

Według danych ogłoszonych przez GUS, w tym okresie oddano do użytku ok. 161,3 tys. mieszkań, co stanowi spadek o 3,4% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku. Deweloperzy, wybudowali 97,2 tys. jednostek, co oznacza spadek na poziomie 2,4%, i co stanowi 60,3% wszystkich oddanych do użytku w tym okresie. Inwestorzy indywidualni wybudowali 61 tys. mieszkań, co oznacza o 6,5% mniej w stosunku do analogicznego okresu 2022 roku, a ich osiągnięty udział wyniósł około 37,8% w tej kategorii statystyki. Struktura oddanych do użytku mieszkań ma wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy, którzy budują głównie na obszarach miejskich, korzystają często z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci ciepłej, z czym pojawiają się coraz większe problemy natury technicznej. Natomiast inwestorzy indywidualni decydują się częściej na własne źródło ciepła, chyba że są zobligowani prawnie do przyłączenia się do miejskiej sieci c.o.

W okresie I-IX 2023 roku rozpoczęto budowę 138,9 tys. mieszkań, co stanowi spadek o ok. 15,7%, w odniesieniu do analogicznego okresu 2022 roku. Deweloperzy rozpoczęli budowę 80,2 tys. mieszkań, a inwestorzy indywidualni – 55,5 tys. mieszkań. W budownictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczynanych inwestycji o ok. 14,5%, natomiast w budownictwie indywidualnym ten spadek wyniósł 19% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 r. **Zgodnie z danymi GUS, w okresie I-IX 2023 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia**

budowy dla 174,3 tys. mieszkań, tj. o 26,6% mniej niż w analogicznym okresie 2022 roku.

W dalszym ciągu największą grupą inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę dla ok. 114,8 tys. mieszkań oraz inwestorzy indywidualni z ok. 54,3 tys. mieszkań. Łącznie w ramach tych dwóch form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 97% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 65,9%, a inwestorzy indywidualni 31,3%).

Pomimo dość umiarkowanych statystyk, informacje z rynku wskazują jednak na duże spadki w rozpoczynanych i przygotowywanych inwestycjach mieszkaniowych w każdej kategorii, które utrzymały się na zbliżonym poziomie w porównaniu do poprzedniego kwartału.

Prognozy są mało optymistyczne. Nowe inwestycje są tam rozpoczynane, gdzie powierzchnie są już sprzedane lub ich sprzedaż rozpoczęła się wcześniej. Dokańczane są zadania już rozpoczęte, nowe są zawieszane pomimo formalnego rozpoczęcia procesu realizacji zadania budowlanego. Decydującą rolę odgrywa w tej sytuacji koszt kredytu, który ze względu na rosnące stopy oprocentowania jest coraz trudniej dostępny. Na rynku developerskim Polska jest podzielona, można zaobserwować znaczne spowolnienie inwestycji mieszkaniowych w Warszawie, Wrocławiu, natomiast Gdańsk i aglomeracja trójmiejska mają się dobrze, podobnie jak Kraków i aglomeracja śląska. Są w Warszawie firmy wykonawcze mające po 8-9 dużych tematów do realizacji w 2024/2025, ale znacznie więcej i to uznanych wykonawców boryka się z trudnościami w pozyskaniu zamówień i zaczyna bądź to szukać zadań w innych regionach kraju, bądź myśli o ograniczeniu zatrudnienia i przeczekaniu tego mniej nadzieję okresu przejściowego.

SYTUACJA W BRANŻY INSTALACYJNO-GRZEWCZEJ W III KWARTALE 2023

W III kwartale 2023 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej miała podobne tendencje jak w poprzednim kwartale. Rynek w dalszym ciągu jest spadający, pomimo ożywienia w okresie sezonu grzewczego. Producenci już od kilku miesięcy nie porównują wyników z zeszłym rokiem, odniesienie do roku 2021 wydaje się bardziej sensowne, dane są wówczas zbliżone.

Widoczne były spadki praktycznie we wszystkich grupach produktowych. W III kwartale 2023 mamy do czynienia z dalszym dużym spadkiem popytu na urządzenia grzewcze. Widoczna była sygnalizowana przez spora część uczestników rynku tendencja spadkowa nawet o około 20% rok do roku. Wynika to z generalnego spadku na rynku, ograniczania przez hurtownie stanów magazynowych na wszystkich grupach asortymentowych, dużych stanach magazynowych z wcześniejszych okresów, mniejszej ilości inwestycji, zastoju na rynku budowlanym, mniejszej ilości pieniędzy na inwestycje, niepokoju i braku informacji, w co najlepiej zainwestować (jakie źródło ciepła). Klienci nie wiedzą co z cenami energii: gaz vs prąd vs paliwa stałe. Wysoka inflacja i tym samym drogie kredyty spowodowały zastopowanie budowy nowych domów. Coś się lekko ruszyło po uruchomieniu od lipca kredytu 2% dla młodych. Nowe rozliczanie fotowoltaiki powoduje, że opłacalność układu: PV+PC spadła.

Wyraźnie widać mniej inwestycji, więcej jest wymian i nastawienie na tańsze produkty, coraz większa tendencja do poszukiwania tańszych rozwiązań. Zauważalny jest brak podwyżek cen sprzedaży, widać determinację w walce o obroty wśród hurtowników i producentów kosztem realizowanych marż.

Install your **future**SYSTEM **KAN-therm****ultraPRESS**Ø **16-63 mm**

- uniwersalność zastosowania
- bezpieczeństwo
- łatwość montażu
- elastyczność w doborze szczęk

www.kan-therm.com

Część firm zgłosiło, że pomimo trudnej sytuacji na rynku udało się dokonać wzrostu sprzedaży w III kwartale 2023 w porównaniu do III kwartału 2022, aczkolwiek było to okupione kosztem spadającej marży. Jednak większość respondentów podkreślała, że nie był to kwartał spełniający życzenia. W miesiącach wrzesień i październik pojawiły się sygnały ożywienia rynkowego i zwiększonego zainteresowania zakupem kotłów nie tylko inwestycyjnych (tu wyraźnie było widać pojawienie się tradycyjnego sezonu sprzedaży takich urządzeń), ale także tych przeznaczonych do ogrzewania domów mieszkalnych i mieszkań. Pojawiły się nawet kłopoty w utrzymaniu terminowości dostaw i zdarzały się chwilowe braki w wybranych grupach asortymentowych, co też było wynikiem ograniczania w niedalekiej przeszłości stanów magazynowych. W rynku inwestycyjnym można odczuć, iż poważna część inwestycji realizowana jest dla potrzeb jednostek budżetowych – po uśpieniu wakacyjnym znacznie przyspieszyły procedury przetargowe i wiele tematów jest załatwianych jak co roku na ostatni moment. Niestety nadal rynek pomp ciepła nie wykazuje wzrostu dynamiki, a plany na 2023 były budowane na podstawie dużych oczekiwań wzrostu tego segmentu rynku i bazy z 2022. Pojawiają się bardzo nerwowe ruchy cenowe u niektórych hurtowników i dostawców. Porównując rok do roku, to nadal można określać uśrednioną wysokość spadku sprzedaży na poziomie 25-30%, co w odniesieniu do planowanych obrotów sięga wartości spadku nawet w niektórych wypadkach o 40%. Źródła ciepła (kotły gazowe i pompy ciepła) mocno straciły zwłaszcza na poziomie sell-in, czyli na sprzedaży od producenta do hurtowni, ale hurtownie również potwierdziły, że III kwartał 2023 był ogólnie słabszy od spodziewanych zwykle w tym okresie wyników. Większość producentów odnotowała znaczący wzrost sprzedaży urządzeń gazo-

wych w porównaniu do poprzedniego kwartału, co jednak nie skompensowało tendencji spadkowej w stosunku do roku 2022. Utrzymuje się mocno spadkowa tendencja sprzedaży powietrznych pomp ciepła. Jest to niestety efekt zbyt intensywnej promocji tych urządzeń opartej na roztaczaniu wizji bardzo dużych oszczędności na kosztach ogrzewania. Pomijając błędy w doborach i stosowanie pomp ciepła tam, gdzie ze względu na wielkość zapotrzebowania na ciepło w budynku nie powinny być montowane, to ceny energii elektrycznej oraz system dotacji, który na reklamach wygląda obiecująco, a rzeczywistość okazuje bardziej prozaiczna, ma znaczący wpływ na spadek sprzedaży pomp ciepła. Odbudowanie tego sektora będzie zależne w dużym stopniu od cen energii, jak i sposobu dofinansowania dla prosumenta, jak również działań podejmowanych dla odbudowy zaufania klientów do tego sposobu grzania. Przyszły rok powinien charakteryzować się pewnym powrotem do urządzeń gazowych, jeśli cena gazu utrzyma się na obecnym poziomie i biorąc pod uwagę zapowiadany wzrost cen energii elektrycznej w 2024 roku sięgający 70%. Oczywiście to nie świadczy o tym, że rok uda się zamknąć wynikiem dodatnim, jednakże oczekiwania przynajmniej u części uczestników rynku wydają się optymistyczne.

Pozytywnym sygnałem w III kwartale jest to, że rynek wykazuje jednak pewne ożywienie i coraz lepiej wygląda sprzedaż i liczba zleceń dla instalatorów, chociaż jest to ciągle dalekie od oczekiwań. Bardzo sprzyjająca aura pomagała w wydłużeniu okresu prac instalacyjnych, a inwestorzy muszą często podjąć decyzje przed zimą.

Dotyczy to głównie rynku wymian, gdyż rynek nowego budownictwa jest w głębokim regresie. Relacja ceny gazu do energii elektrycznej (1:4,2) nie sprzyja sprzedaży urządzeń elektrycznych. Widać natomiast ponownie wzrastające zainteresowanie gazem, o brak którego nikt się już nie boi, a doniesienia medialne co do cen prądu w 2024 studzą niestety inwestorów przed zakupem pomp ciepła. Na pewno niepokojącym czynnikiem rynkowym w III kwartale 2023 były zatory płatnicze, co nie miało miejsca praktycznie od 2021 roku. Zatrzymane są także nowe przyjęcia do pracy w dużej części firm działających w branży grzewczej. W hurtowniach pojawia się nawet widmo zwolnień. Firmy wykonawcze wobec kurczącego się rynku inwestycyjnego (powolnienie rynku developerskiego) zaczynają kosztorysować instalacje poniżej budżetu, co nie wróży dobrze ich kondycji. Przyjmują coraz bardziej strategię działania „na przetrwanie” inne firmy poszukują alternatywnych rozwiązań.

Dodatkowo sytuacja ekonomiczna w kraju przekładająca się na zdolność nabywczą społeczeństwa nie sprzyja sprzedaży. Rynek pokazuje, iż brakuje profesjonalnych firm do montażu nowoczesnych systemów hybrydowych i pomp ciepła, co jest konieczne w realizacji zapowiadanych szumnie planów transformacji ogrzewnictwa. Zauważalny jest problem z zakresem oferty producentów. Oferta nie zawiera produktów w pełni hybrydowych, czyli urządzenia zabudowane, kompaktowe, aby zabierało mało miejsca, ani na-

wet pakietów złożonych z dostępnych urządzeń grzewczych i zasobników ciepła. Instalatorom brakuje też wiedzy na temat konfiguracji takich rozwiązań. Coraz częściej jako efekt niepewności co do przyszłości, widać zjawisko, że klienci decydują się na naprawę kotłów, a nie wymieniają na nowe, ponieważ koszty modernizacji, nawet przy korzystaniu z różnych form wsparcia finansowego stały się bardzo wysokie.

SYTUACJA W WYBRANYCH GRUPACH PRODUKTOWYCH

III kwartał był właściwie kontynuacją poprzedniego, z kilkoma różnicami. W dalszym ciągu widać było wyraźny i bardzo drastyczny spadek sprzedaży urządzeń grzewczych. To był następny kwartał dużego spadku sprzedaży w pompach ciepła po wzrostach sprzedaży w 2022 roku. Kotły gazowe również zanotowały dalsze spadki sprzedaży, ale te były już mniejsze i widać było powrót zainteresowania tym sposobem ogrzewania, jak również wymianą starych kotłów na nowe. Wzrastała w widoczny sposób sprzedaż urządzeń większych i średnich mocy. Po liczbie wykonanych ofert dotyczących urządzeń średniej i dużej mocy (projekty i planowanie na rok 2024) widać, że zapotrzebowanie rynku na urządzenia gazowe, jak i hybrydowe jest wzrastające. Należy jednak pamiętać, że urządzenia grzewcze średniej i dużej mocy to niewielki procent całkowitego wolumenu sprzedaży. Po pewnej stabilizacji powolnym osłabianiem negatywnych trendów sprzedaży w III kwartale, oczekujemy wyników z IV kwartału. Oczywiście odwracanie negatywnych trendów nie jest kwestią krótkiego czasu, ale należy mieć nadzieję, że uspokojenie rynku urządzeń grzewczych będzie miało pozytywny wpływ na odblokowanie decyzji zakupowych i dotyczących wymian dla

TENDENCJE ZMIAN RYNKOWYCH W III KWARTALE 2023 URZĄDZEŃ GRZEWczych W POLSCE

Grupa produktowa: tendencja III kwartał 2023 / III kwartał 2022

- Gazowe kotły wiszące ogółem -15%
- Gazowe kotły wiszące kondensacyjne -16%
- Gazowe kotły wiszące konwencjonalne +14%
- Gazowe kotły stojące ogólnie -36%
- Gazowe kotły stojące kondensacyjne -36%
- Gazowe kotły stojące konwencjonalne -24%
- Gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u. +40%
- Olejowe kotły stojące ogólnie +96%
- Olejowe kotły stojące kondensacyjne +34%
- Olejowe kotły stojące konwencjonalne +67%
- Kotły na paliwa stałe b/d
- Kolektory słoneczne -45%
- Pompy ciepła -60%
- Zasobniki i bufony -47%

wszystkich rodzajów urządzeń grzewczych, czyli kotłów gazowych, pomp ciepła, kotłów na biomasę, ale również innych źródeł, takich jak np. kolektory słoneczne i kotły elektryczne. Jednak, realnie analizując sytuację, nic nie zapowiada przełomu w sprzedaży urządzeń grzewczych w IV kwartale 2023.

Pogarszająca się wciąż realna sytuacja finansowa wśród inwestorów indywidualnych ma także negatywny wpływ na decyzje, co do wymian urządzeń czy realizację inwestycji w budownictwie indywidualnym. Widać również w III kwartale brak zwykle następujących w tym okresie podwyżek cen sprzedaży. Oznacza to determinację w walce o obroty wśród hurtowników i producentów kosztem realizowanych marż.

Z rynku docierają sygnały, że w III kwartale, szcze-

gólnie pod koniec, kotły zaczęły się sprzedawać, ale klienci coraz częściej wybierają urządzenia tańsze z niskiej półki cenowej, jak również kotły dwufunkcyjne.

Widać duże ożywienie handlowców, szczególnie od pomp ciepła. Ceny pomp ciepła spadają, szczególnie powietrznych, których są podobno jeszcze duże zapasy na magazynach. Firmy się wyprzedają, a duże hurtownie zwracają towar do producentów, zamówionych zaś towarów jak zasobniki, bufony i pompy ciepła nie odbierają, ze względu na mniejszy zbył.

Niestety, docierają również sygnały o odżywającym gdzieś rynku „kopciuchów” wobec niepewności odnośnie wyboru źródła ciepła po zamieszaniu z pompami ciepła i kotłami gazowymi w 2022 roku. Także nowe zasady rozliczania fotowoltaiki powoduje, że zdaniem inwestorów opłacalność układu instalacji PV+PC spadła.

Pewną ciekawostką jest kolejny kwartał, że wzrostem sprzedaży gazowych kotłów konwencjonalnych, jak również kotłów olejowych. Co jest ciekawe, takie zjawisko jest widoczne nie tylko w Polsce, ale także w szeregu innych krajów UE. W Niemczech, które często są u nas stawiane jako odnośnik, po ujemnej dynamice sprzedaży w poprzednich kwartałach, ponownie nastąpiły wzrosty w podstawowych grupach urządzeń grzewczych. Ogólnie wzrost wszystkich generatorów ciepła w III kwartale 2023 wyniósł tam ponad 48%, natomiast w wypadku gazowych kotłów kondensacyjnych, ten wzrost był na poziomie ok. 50%, a w gazowych kotłach konwencjonalnych i olejowych wzrosty były dwukrotne r/r. Wzrost sprzedaży pomp ciepła to prawie 60%, ale w wypadku kotłów na biomasę nastąpił spadek o ponad 60%.

Jak widać z zestawienia, dynamika poziomu spadków w poszczególnych grupach produktowych jest zróżnicowana i spadki były mniejsze,

niż w II kwartale 2023 roku, z kilkoma wyjątkami jak np. pompy ciepła czy kolektory słoneczne. Także rynek sygnalizuje w dalszym ciągu spore rozbieżności między sell-in i sell-out, czyli sprzedażą od producenta do dystrybutora i od dystrybutora do instalatora. W rzeczywistości, jeśli chodzi o sprzedaż do instalatorów i klientów końcowych, wyniki tendencji mogą się w dalszym ciągu różnić i to znacznie biorąc pod uwagę opinie zebrane od osób działających na rynku instalacyjno-grzewczym reprezentujących te wszystkie kanały dystrybucji. Według zebranych statystyk, pompy ciepła zanotowały tym razem duży spadek rzędu 60%, co pokrywa się z opinią zarówno producentów, jak również hurtowników, chociaż spadek w tej grupie produktowej wydaje się być nieco większy w kanale sell-in, ale opieramy się raczej na liczbach wymiernych.

Przy tej liczbie niewiadomych, trudno prognozować, jakim wynikiem zakończy się rynek urządzeń grzewczych w 2023 roku, ale ostrożnie można przyjąć jego stabilizację i raczej dalszą tendencję spadkową, chociaż nie tak dużą jak to miało miejsce w IV kwartale 2022 roku i I kwartale 2023, a może nawet pewne niewielkie wzrosty. Budownictwo mieszkaniowe będzie się jeszcze bardziej kurczyć. Według naszych analiz, deweloperzy znacznie ograniczają/zamrażają nowe inwestycje, a programy wsparcia na razie przełożyły się tylko na wzrost cen mieszkań, a nie na liczbę rozpoczynanych budów.

PRZEJDŹ Pełna wersja raportu SPIUG

AQUATHERM-POLSKA – INFORMACJA O ZMIANACH

Firma Aquatherm-Polska założona w 1991 przez Jacka Ligaszewskiego poinformowała, że zakończyła po dokładnie 32 latach sprzedaż instalacji sanitarnych i grzewczych, produkowanych przez firmę Aquatherm GmbH. Aktualnie pod nazwą Aquatechnik-Polska Jacek Ligaszewski wprowadza do obrotu instalacje sanitarne i grzewcze z polipropylenu PPR-S 125 z warstwą antydyfuzyjną WOR – white oxidation resistance (również w różnych kolorach, w tym zielonym i białym). Magazyny firmy w Warszawie, Katowicach i Mediolanie mają w ciągłej sprzedaży bogaty asortyment wszelkiego rodzaju rur i kształtek w średnicach od 20 do 630 mm. Zakres oferty Aquatechnik-Polska:

- systemy preizolowane z monitoringiem i bez,
- systemy tryskaczowe,
- systemy tzw. wody brudnej,
- systemy ogrzewanie podłogowego,
- systemy PE-X – rury w zwoju (w izolacji i bez),
- systemy zaciskowe łącznie z instalacjami gazowymi.

Zainteresowanym dedykowany jest cykl szkoleń produktowych w Warszawie lub Katowicach, a nawet w Mediolanie. Rozwiązania Aquatechnik są już dostępne w katalogach dla projektantów firm Instalsoft z Chorzowa i Sankom z Warszawy, a branżowym hurtownikom z całej Polski firma oferuje atrakcyjne warunki handlowe.

Dystrybutor z satysfakcją informuje również, że ceny nowych produktów są o około 15% niższe w stosunku do poprzednich, gwarantując przy tym wyższą jakość systemów i zmniejszając pracochłonność montażu.

www.aquatechnik.pl

