



Sursa foto: www.rehau.com

Piața instalațiilor se maturizează; Eficiența și costul total de operare bat prețul

(Interviu cu Adrian Marcu, director național de vânzări al REHAU Water Technologies România)

● Investiții mai prudente, soluții mai inteligente - noua logică a construcțiilor în 2026

Într-o piață a construcțiilor tot mai prudentă, în care decizia de investiție este ghidată de costul total de operare, eficiență energetică și reducerea riscurilor, soluțiile integrate câștigă teren în fața abordărilor fragmentate.

REHAU Water Technologies mizează pe sisteme complete pentru apă și climat interior, digitalizare și sustenabilitate, într-un

context marcat de presiuni macroeconomice, maturizarea cererii și orientarea tot mai clară către performanță pe termen lung. Adrian Marcu, director național de vânzări al REHAU Water Technologies România, explică principalele tendințe din 2025, perspectivele pentru 2026 și segmentele cu cel mai mare potențial de creștere.

Reporter: Cum a evoluat cererea în 2025 și ce semnale sunt pentru 2026?

Adrian Marcu: În 2025 am văzut o piață mai atentă la decizie: proiectele au mers înainte, dar cu un ritm mai se-

lectiv și cu mai multă presiune pe justificarea investiției. Pe segmentul rezidențial, interesul s-a mutat mai clar către soluții ce reduc costurile de operare și aduc confort predictibil, mai ales în zona

de eficiență energetică și control. În segmentul public și comercial, decizia a devenit mai "tehnică": documentație mai strictă, cerințe mai clare de performanță, dar și o nevoie crescută de parteneri

care pot livra integral, cu suport de proiect. Pentru 2026, semnalul principal este că se caută stabilitate, optimizări de procese și reducerea ri-

(continuare în pagina 60)

ADRIAN MARCU:

"Inovația în instalații înseamnă astăzi performanță măsurabilă și control. Soluțiile moderne pentru apă și climat interior prioritizează siguranța, durabilitatea și eficiența, în timp ce tehnologia de control optimizează consumul și reduce riscurile operaționale".



(urmăre din pagina 58)

scurilor: soluții testate, termene de livrare optimizate, suport pentru proiectare/execuție și preluarea banilor din piață.

Datele oficiale ale Institutului Național de Statistică arată că, în perioada 1 ianuarie - 30 noiembrie 2025, s-au înregistrat creșteri la volumul total de lucrări de construcție rezidențiale, o creștere de 13,3%, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2024, însă avem o încetinire a vitezei de construcție, unde pentru primele trei trimestre există cu 4,9% mai puține locuințe finalizate. Această evoluție reflectă faptul că mulți dezvoltatori încă lansează proiecte sau au planuri, dar accesul la finanțare, costurile de construcție

și apetitul cumpărătorilor influențează livrările și viteza de finalizare.

În acest context, REHAU Water Technologies a valorificat interesul crescut al pieței pentru soluții unitare, eficiente și ușor de instalat, adresând în special proiectele care integrează tehnologii de climat interior și sisteme sanitare sigure. Ritmul crescut al lucrărilor în zona rezidențială - clădiri comerciale, instituții publice, ansambluri mixte - a favorizat adoptarea soluțiilor orientate spre eficiență energetică, igienă, digitalizare.

Pentru acest an, REHAU Water Technologies își propune să își consolideze poziția de reper în zona soluțiilor sustenabile pentru clădiri, printr-o ofertă tot mai bine adaptată

cerințelor actuale de eficiență energetică și performanță pe termen lung. Portofoliul a fost extins cu soluții conforme standardelor nZEB, dezvoltate pentru a răspunde atât cerințelor tehnice ale proiectelor moderne, cât și așteptărilor clienților care urmăresc durabilitate și costuri predictibile de operare. În paralel, compania accelerează digitalizarea proceselor și a relației cu partenerii, cu obiectivul de a crește nivelul de conectivitate, transparență și eficiență operațională pe întregul lanț de colaborare.

Reporter: Ce impact au avut eficiența energetică, sustenabilitatea și costul total de operare vs. preț?

Adrian Marcu: Criteriul de preț rămâne important, dar nu mai este singurul deci-

dent. Tot mai des discuția se poartă în termeni de cost total de operare și de risc: cât consumă, cât de stabil funcționează în timp, cât de ușor se întreține și cât de predictibil este comportamentul sistemului. În proiecte bine fundamentate, sustenabilitatea nu mai e un aspect extra, ci un filtru care se traduce în performanță energetică, durabilitate și conformare la cerințe de proiect. Asta avantajează sistemele complete, unde poți demonstra performanța în ansamblu, nu doar pe un produs izolat.

Reporter: Se maturizează piața spre soluții complete, integrate, în detrimentul celor fragmentate?

Adrian Marcu: Da, se vede o maturizare, mai ales în zona de proiecte medii și mari. Beneficiarii și proiectanții vor să reducă "zonele gri" dintre furnizori diferiți - acele puncte unde apar incompatibilități, întâzieri sau discuții despre responsabilitate. Soluțiile integrate înseamnă mai puține interfețe de coordonat, mai multă claritate tehnică și o punere în funcțiune mai predictibilă. În acest context, modelul de one-stop-shop și abordarea "dintr-o singură sursă" devin tot mai relevante.

Consumatorii - fie că vorbim de dezvoltatori, fie de utilizatori finali - se uită din ce în ce mai mult la soluții complete, nu la produse individuale. De aceea REHAU Water Technologies investește în sisteme ce adresează întregul lanț funcțional al instalațiilor, de la sursa de apă până la reglajul automat al temperaturii în locuință, precum produsul consacrat NEA SMART 2.0 ori noua generație NEA 2nd. Smart, sigur și sustenabil - acesta este mixul care ne-a adus performanță în 2025 și pe care mizăm și în acest an.

În acest context de reorientare a pieței spre funcționalitate, sustenabilitate și automatizare, punem accent pe



Sursa foto: facebook / REHAU Water Technologies Global

(continuare în pagina 61)

(urmare din pagina 60)

un portofoliu modular și interconectat, adaptat provocărilor reale din șantier și cerințelor beneficiarilor.

Această maturizare se vede inclusiv în zona instalațiilor sanitare, unde beneficiarii caută tot mai des sisteme complete de la același furnizor, testate și compatibile între ele. Astăzi, integrarea în portofoliul REHAU al brandului MEPA, producător de cadre îngropate pentru WC, lavoar ori bideu, a consolidat abordarea completă a proiectelor de construcție. În același timp, pentru distribuția apei potabile, sistemul RAUTITAN rămâne un reper de fiabilitate, datorită calității consacrate a țevelor și a îmbinărilor cu manșon alunecător, alături de adaptarea la cele mai înalte standarde de calitate sanitară a fittingurilor fără plumb.

Reporter: Cum se văd presiunile macroeconomice în deciziile de investiție?

Adrian Marcu: Presiunile macroeconomice au mutat accentul pe prudență și etapizare. Bugetele sunt mai atent ar-

gumentate, scenariile sunt re-evaluate constant, iar unele investiții sunt amânate atunci când nu aduc un impact clar asupra performanței proiectului. În același timp, acest context favorizează soluțiile care generează eficiență reală și reduc costurile recurente de operare - de la sisteme eficiente de încălzire și răcire, până la distribuția sigură a apei și soluții ce limitează pierderile și intervențiile ulterioare.

Din această perspectivă, se conturează o schimbare de paradigmă: criteriul "cel mai mic preț" este tot mai des înlocuit de o evaluare pe termen lung, care ia în calcul fiabilitatea, durabilitatea și riscurile operaționale. REHAU Water Technologies răspunde acestui context printr-un portofoliu diversificat de soluții integrate și printr-o abordare strategică orientată către inovație și parteneriate pe termen lung, menite să susțină performanța proiectelor și obiectivele de sustenabilitate.

În anii următori, capacitatea de a livra soluții robuste, adaptabile și bine susținute din punct de vedere tehnic va

face diferența pe piață, iar investițiile vor merge cu prioritate către acei parteneri care pot oferi stabilitate, predictibilitate și valoare reală pe termen lung.

Reporter: Care sunt principalele provocări în proiectele mari (tehnic + operațional)?

Adrian Marcu: Provocarea numărul unu este coordonarea: multe specialități, termene strânse, schimbări de proiect și un lanț de decizie fragmentat. Tehnic, apar cerințe tot mai complexe - de la eficiență și confort până la integrare în clădiri cu utilizări speciale și condiții stricte de exploatare. Operațional, există presiune pe disponibilitatea echipelor și pe capacitatea de a menține calitatea execuției în șantier, în condițiile în care timpul este tot mai "scump". În acest peisaj, un furnizor care poate susține proiectul cu soluții compatibile, documentație și suport de implementare aduce un avantaj clar.

În ultimii ani, solicitările clienților au devenit din ce în ce mai complexe. Acestea necesită o echipă agilă și flexibi-

lă, care să răspundă rapid și eficient la schimbările și cerințele pieței. De asemenea, un alt aspect important îl reprezintă sustenabilitatea, care devine un criteriu esențial în toate proiectele. În acest context, ne concentrăm pe dezvoltarea și oferirea de produse care să răspundă atât cerințelor pieței, cât și standardelor de eficiență energetică.

De asemenea, REHAU Water Technologies este bine poziționată pentru a depăși aceste provocări, având ca fundament dorința de a îndeplini standardul nZEB. Aceste obiective ne ghidează și ne ajută să abordăm orice dificultate cu încredere, fiindcă știm că soluțiile noastre sunt la cel mai înalt nivel de performanță, sustenabilitate și eficiență energetică.

Reporter: Care este rolul inovației tehnologice în diferențiere (apă, încălzire/răcire, control consum)?

Adrian Marcu: Inovația în instalații înseamnă astăzi performanță măsurabilă și control. Soluțiile moderne pentru

(continuare în pagina 62)



Sursa foto: www.rehau.com

(urmare din pagina 61)

apă și climat interior prioritizează siguranța, durabilitatea și eficiența, în timp ce tehnologia de control optimizează consumul și reduce riscurile operaționale. Contextul economic întărește această nevoie: după eliminarea plafului de preț în vara 2025, costul energiei electrice a crescut cu peste 60% față de anul precedent și cu peste 61% într-o singură lună, iar prețurile gazelor au început de asemenea să urce. În același timp, consumul de ener-

gie electrică a scăzut cu aproximativ 5,2%, semnalând presiunea asupra utilizatorilor. În acest climat, soluțiile eficiente și sustenabile devin esențiale pentru a diminua impactul fluctuațiilor de piață și pentru a optimiza fiecare kilowatt consumat.

REHAU Water Technologies se diferențiază prin soluții care pun accentul pe calitate, inovație și sustenabilitate reală. Fiecare produs pe care îl oferim este conceput să dureze, să fie eficient din punct de vedere energetic și să folosească resursele în mod re-

sponsabil. Vrem ca instalațiile noastre să fie o alegere de încredere pentru oricine caută durabilitate și siguranță pe termen lung. Investim constant în materiale performante și tehnologii moderne, astfel încât fiecare proiect să fie gata să răspundă nevoilor unui viitor mai curat și mai eficient.

În 2026 nu mai vorbim doar de încălzire eficientă, ci de control complet al climatului interior - răcire, ventilație și climat interior sănătos. REHAU inovează, din acest punct de vedere, continuu.

Tehnologiile pe care le propunem sunt un răspuns direct la noile nevoi ale pieței: mai puțină risipă, mai puțină intervenție, mai mult confort și eficiență. Prin abordarea noastră, REHAU Water Technologies răspunde nu doar cerințelor tehnice ale proiectelor moderne, ci și așteptărilor tot mai ridicate ale beneficiarilor finali în ceea ce privește sustenabilitatea, sănătatea și nu în ultimul rând utilizarea accesibilă /intuitivă.

Un exemplu clar al modului în care inovația tehnologică se traduce în valoare reală pentru utilizator este Indoor Climate Comfort System, o soluție modulară care integrează încălzirea și răcirea radiantă prin suprafețe cu dezumidificarea, toate gestionate digital. Controlul inteligent, inclusiv de la distanță prin NEA SMART 2.0, permite adaptarea climatului interior în funcție de utilizare și sezon, cu un impact direct asupra confortului și eficienței energetice. Vorbim astfel despre un pas înainte de la sisteme individuale la un management complet al climatului interior.

Reporter: Cum sunt primite în România soluțiile cu complexitate tehnică ridicată?

Adrian Marcu: Sunt primite bine atunci când vin cu pachetul complet: proiectare corectă, suport tehnic disponibil încă din primele faze de concept ale proiectului, instruire și un plan clar de implementare. Piața din România are proiecte tot mai diverse - de la clădiri de referință la spații cu cerințe speciale -, iar aici se vede cel mai clar valoarea soluțiilor robuste. Complexitatea nu este o problemă în sine; problema apare când complexitatea nu este solicitată prin suport tehnic detaliat de la un producător ori furnizor, care excelează în acel domeniu. De multe ori este mai important să știi oamenii care cunosc toate detaliile, să primesc su-



Sursa foto: facebook / REHAU Water Technologies Global

(continuare în pagina 63)

(urmare din pagina 62)

portul acestora, întrucât este aproape imposibil să fii expert în orice domeniu. De aceea, accentul pe parteneriat cu proiectanți, arhitecți și instalatori, atât pe timpul proiectării, cât și al execuției în șantier, rămâne un element esențial în strategia REHAU Water Technologies.

Reporter: Infrastructura și renovările pot deveni motor de creștere?

Adrian Marcu: Da, investițiile în infrastructură și renovarea fondului construit vor fi, cel mai probabil, unul dintre motoarele importante de creștere pentru sectorul instalațiilor în următorii ani. Modernizarea rețelelor termice existente și creșterea cerințelor de eficiență creează cerere pentru soluții care nu sunt la vedere, dar care fac diferența în exploatare: sisteme sigure, eficiente și ușor de operat, amplasate "în spatele pereților" sau în infrastructura subterană.

Renovările, în special, împing piața către soluții eficiente energetic și către sisteme care pot fi integrate inteligent în constrângerile existente, fără a compromite performanța sau durabilitatea. În acest context, capacitatea de a livra sisteme complete pentru managementul apei și climat interior devine un avantaj competitiv real.

La nivel macro, investițiile în infrastructură susținute prin programe precum PNRR accelerează acest proces, mai ales în zonele unde infrastructura este îmbătrânită și necesită modernizare rapidă, în conformitate cu obiectivele de eficiență energetică și reducere a emisiilor. Un exemplu relevant este modernizarea sistemelor de termoficare, unde soluții precum RAUWIPEX răspund direct provocărilor actuale ale pieței.

Dezvoltată pentru rețele publice de termoficare, dar și pentru proiecte rezidențiale cu cerințe ridicate de performanță, RAUWIPEX oferă o



Sursa foto: facebook / REHAU Water Technologies Global

combinație de eficiență, fiabilitate și adaptabilitate, contribuind la tranziția către sisteme de încălzire mai sustenabile. Faptul că România este una dintre piețele europene unde această soluție este disponibilă reflectă importanța locală a investițiilor în infrastructură și potențialul de creștere al acestui segment.

Reporter: Ce segmente au cea mai mare dinamică în 2025-2027?

Adrian Marcu: Ne așteptăm la o dinamică bună în renovări și modernizări, pentru că presiunea pe eficiență și costuri de operare va continua. În paralel, segmentele industrial/comercial și proiectele publice rămân relevante, mai ales acolo unde investițiile sunt ghidate de cerințe de performanță și conformare. Rezidențialul va depinde mult

de contextul de finanțare, dar interesul pentru soluții eficiente și pentru confort interior stabil va rămâne. Per ansamblu, segmentele cu cea mai mare tracțiune vor fi cele care cer sisteme integrate și justificare tehnico-economică solidă.

Reporter: Ce riscuri și ce oportunități vedeți pentru industria construcțiilor în general și pentru REHAU în special, în următorii ani?

Adrian Marcu: Principalele riscuri țin de volatilitatea economică, costurile de finanțare și presiunea asupra cererii de locuințe noi. În același timp, există oportunități importante generate de nevoia de eficiență energetică, modernizarea fondului construit și orientarea către soluții sustenabile.

În următorii ani, industria

construcțiilor va evolua într-un ritm moderat, cu o perioadă de ajustare în 2026, urmată de o relansare treptată în 2027-2029, pe măsură ce condițiile de finanțare și încrederea consumatorilor se vor îmbunătăți. Observăm deja o diferență între volumul lucrărilor începute și ritmul de finalizare, ceea ce indică o piață mai prudentă și mai selectivă.

Pentru REHAU, această perioadă nu este doar una de adaptare, ci și de consolidare. Vedem oportunități în proiectele care pun accent pe performanța energetică, confort interior și durabilitate - direcții care devin standard, nu opțiuni.

Reporter: Mulțumesc!