



► opracował Janusz Starościk*

Rynek budowlany i instalacyjny po II kwartale 2011 r.

■ Statystyka mieszkań oddanych do użytku

Zgodnie ze wstępnymi danymi opublikowanymi przez GUS, w I półroczu 2011 r. oddano do użytku 55 403 mieszkań, co oznacza 13,1% mniej niż w II półroczu 2010 r. oraz 27,2% mniej niż w analogicznym okresie 2009 r. Jest to oczywiście kontynuacja efektu spadku liczby rozpoczynanych budów w tamtym okresie połączonych z czasem realizacji inwestycji, ale warto zauważyć, że spadki są już mniejsze niż wcześniej.

Bardzo pozytywnym wynikiem, wskazującym na stałość utrzymującego się już od kilku miesięcy trendu, jest wzrost mieszkań, których budowę rozpoczęto, oraz wzrost liczby udzielanych pozwoleń na budowę. W pierwszym półroczu 2011 r. rozpoczęto budowę ponad 81 tys. mieszkań, co oznacza spadek tylko o 1,3% – tylko w czerwcu zanotowano wzrost o 10,1% w porównaniu do zeszłego roku. Porównajmy te dane z danymi spadkowymi dot. oddanych mieszkań. Dzięki temu, możemy założyć, że w wypadku utrzymania średniego tempa realizacji inwestycji, wcześniej niż za dwa lata możemy osiągnąć całkiem dobre wyniki w budownictwie mieszkaniowym. Wiodącą rolę w liczbie oddanych mieszkań

mają, podobnie jak w poprzednim kwartale inwestorzy indywidualni, którzy w okresie od stycznia do czerwca br. oddali do użytku 3,4% więcej mieszkań niż rok wcześniej, co stanowi 60,7% udziału w całkowitej liczbie. Deweloperzy w tym okresie oddali o 24,9% mniej mieszkań niż przed rokiem, osiągając udział 34,6% w liczbie oddanych mieszkań.

Nowe budowy i pozwolenia na budowę

Ciekawie wygląda statystyka rozpoczętych nowych budów i udzielanych pozwoleń na budowę w sektorze budownictwa mieszkaniowego.

W pierwszym półroczu rozpoczęto budowę 80 010 mieszkań, tzn. o 1,3% mniej w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Wiodącą rolę w tym wyniku odgrywają w dalszym ciągu inwestorzy indywidualni, którzy rozpoczęli budowę 48 508 mieszkań, co oznacza 7,4% więcej mieszkań niż przed rokiem.

Na drugim miejscu tej klasyfikacji plasują się deweloperzy, którzy z wynikiem 28 529 mieszkań zanotowali spadek o 9,3%. Pozytywne trendy można zauważyć w obszarze wydawanych zezwoleń na

budowę nowych mieszkań. Od marca 2011 r. odnotowano wzrost o 7,3% liczby mieszkań, na które wydano pozwolenia. W grupie inwestorów indywidualnych zanotowano niewielki spadek na poziomie 0,8%. pozwoleń niż przed rokiem. Natomiast deweloperzy uzyskali pozwolenia na budowę 35 266 mieszkań (wzrost 23,6%).

W uzupełnieniu powyższych informacji, można jeszcze dodać, że w tym okresie, spółdzielnie mieszkaniowe uzyskały o 1,5% mniej pozwoleń na budowę oraz rozpoczęły budowę o 57% mniej mieszkań. W grupie pozostałych inwestorów, tj. budownictwo komunalne, czynszowe i zakładowe, zanotowano spadki o 49,7% w grupie oddanych do użytku mieszkań, jak też o 17,1% w liczbie uzyskanych pozwoleń na budowę, również o 10,6% w liczbie mieszkań, których budowę rozpoczęto. Analizując te wyniki, można dojść do wniosku, że następuje polaryzacja w grupie inwestorów w budownictwie mieszkaniowym. Umacniają się inwestorzy i deweloperzy, natomiast tracą na znaczeniu silne wcześniej grupy inwestorów w postaci spółdzielni mieszkaniowych, które już od dawna są nazywane reliktem poprzedniej epoki, oraz, ze względów na cięcie kosztów budżetowych, budownictwo komunalne, zakładowe i społeczno-czynszowe.

W dalszym ciągu w drugim kwartale 2011 r. obserwuje się słabszą płynność finansową firm wykonawczych, instalatorskich i ogólnobudowlanych. Efektem tego jest słabsza płynność finansowa zaopatrujących te firmy dostawców, w przypadku branży instalacyj-

no-grzewczej hurtowni instalacyjnych i punktów sprzedaży. Z opinii uczestników rynku wynika, że zatory płatnicze są, ale pojawiają się w wyniku sprzedaży „za wszelką cenę” i braku nadzoru nad dłużnikami.

Zmiany na rynku energetycznym, czyli OZE ważnym źródłem energii

Warto też zwrócić uwagę na nową tendencję na rynku energetycznym. Od kilku miesięcy można zaobserwować zainteresowanie osób i organizacji około rządowych ideał tzw. „energetyki rozproszonej”. Wcześniej temat indywidualnych lub generalnie źródeł energii o mniejszej mocy był traktowany jako prawie tabu. Obecnie, obok tego, zaistniało następne pozytywne zjawisko. Zaczęto traktować ciepło z OZE jako poważne źródło, które powinno być uwzględniane we wszelkich bilansach energetycznych OZE, oraz bilansach dotyczących ograniczenia emisji gazów cieplarnianych. Ten fakt musi cieszyć z uwagi na zaangażowanie SPIUG w propagowanie nowoczesnych i czystych źródeł ciepła – głównie energii słonecznej i pomp ciepła, właśnie w tych środowiskach. Przełom, który w tej mierze nastąpił, można uznać za wspólny sukces organizacji branżowych, w tym oczywiście SPIUG, które swoimi drogami starali się doprowadzić do tego efektu. Wynikiem tego było kilka imprez z udziałem przedstawicieli Ministerstwa Gospodarki, NFOŚiGW, Sejmu, podczas których omawiane były możliwe rozwiązania dla wsparcia ciepła produkowanego z OZE, jak też energii elektrycznej produkowanej w siłowniach

* Janusz Starościk, prezes zarządu SPIUG

REKLAMA



fotowoltaicznych. Toczące się w ramach tych spotkań rozmowy, miały uzasadnienie w postaci przygotowanej ustawy o OZE, która ma być podobno przekazana do konsultacji społecznych już we wrześniu br. oraz podzielenia obecnie obowiązującej ustawy „Prawo energetyczne” najprawdopodobniej na trzy ustawy dotyczące elektroenergetyki, sektora gazowego i OZE.

Sytuacja branży instalacyjnej

Jakie przełożenie na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce miały

powyższe fakty?

Prognozy PKB za drugi kwartał są zgodne z oczekiwaniami: 4,2-4,5% wzrostu gospodarczego z przyspieszeniem inwestycji i wzrostem konsumpcji prywatnej. Dane miesięczne gospodarcze za II kwartał 2011 r. również nie przyniosły przełomu – szybki wzrost w budownictwie i sprzedaży detalicznej, spowolnienie eksportu i produkcji przemysłowej.

Wszyscy w branży są co do tego zgodni: dobre wyniki w produkcji budowlanej nie znalazły odzwierciedlenia w wynikach branży instalacyjno-grzewczej. Należy jednak pamiętać, że instalacje grzewcze,

a co za tym idzie, urządzenia grzewcze są praktycznie na końcu procesu inwestycyjnego w budownictwie mieszkaniowym i nie tylko.

Obserwując rozwój sytuacji na rynku budowlanym, doskonałe wyniki sprzedaży w instalacjach – sieciach zewnętrznych, można zaryzykować stwierdzenie, że branżę instalacyjno-grzewczą może czekać gorąca jesień z przedłużonym do grudnia szczytem sezonu sprzedaży.

Początek kwartału był raczej słaby. Przyczyną tego mogły być przeprowadzone z powodu podwyżki cen surowców na rynkach

światowych – szczególnie miedzi – podwyżki cen urządzeń. Dotyczyło to przede wszystkim grzejników o ok. 10% oraz urządzeń grzewczych też o kilka procent. Jak zwykle podwyżki producentów spowodowały falę zatowarowań pod koniec 2010 r. oraz w I kwartale 2011. Pełne stany magazynowe na początku drugiego kwartału, nie sprzyjały nowym zakupom. Dopiero okres maj-czerwiec przyniósł zmianę sytuacji.

Co do tego, jak wyglądał rynek instalacyjno-grzewczy, zdania są nieco podzielone. Większość pytanym uczestników tej branży w Polsce jest zdania, że wyniki rynku, szczegól-

Rynek kotłów i grzejników

Deweloperzy często stawiają na kotły konwencjonalne

Na rynku tzw. „obiekówek” dało się zauważyć, że deweloperzy walcząc o klientów ceną, rezygnują z instalowania droższych wiszących kotłów kondensacyjnych na rzecz kotłów konwencjonalnych. W dalszym ciągu, zdaniem niektórych graczy na rynku, głównie w wyniku zainteresowania ze strony deweloperów nadspodziewanie dobrze wyglądała, podobnie jak w I kwartale 2011 r. sprzedaż kotłów wiszących konwencjonalnych. Przyrost sprzedaży kotłów wiszących konwencjonalnych w stosunku do I półrocza 2010 r. wyniósł w niektórych przypadkach nawet około 60% i utrzymywał się znacznie powyżej spodziewanych wartości. Niemniej jednak można spotkać wręcz przeciwnie opinie, co do rozwoju tego segmentu urządzeń. Sprzedaż gazowych kotłów konwencjonalnych dotyczy przede wszystkim tzw. obiekówek, który to rynek, jak widzimy z podsumowania działalności deweloperów i spółdzielni, raczej się przejściowo kurczy i jest podatny na tzw. regionalizację sprzedaży. Oznacza to nie mniej, nie więcej, że dobra sprzedaż w jednym regionie, nie musi mieć potwierdzenia w innym regionie

kraju. Obiektywnie należy podkreślić, że większość opinii mówiła raczej o lekkim regresie w sprzedaży tego rodzaju kotłów.

Podobnie sytuacja wyglądała w wypadku sprzedaży jednostek grzewczych pow. 50 kW. Ale to też jest rynek obiektowy, dlatego odnotujemy to z kronikarskiego punktu widzenia.

Przy okazji, pomimo danych podawanych przez GUS, zdaniem niektórych uczestników rynku, kolejnym wymagającym oceny segmentem jest rynek developerski. Po zeszłorocznym zastoju widać obecnie coraz więcej rozpoczętych nowych budów oraz kończenie rozpoczętych w ub. roku inwestycji. Sprzedaż do tego sektora notuje obecnie wzrost rok do roku ok. 15%.

Kotły kondensacyjne – niższy wzrost sprzedaży od przewidywań

Drugi segment rynku wart uwagi to kotły kondensacyjne. Zgodnie z przewidywaniami jest to segment, który notuje i będzie notował znaczne wzrosty. Ma na to wpływ coraz większa znajomość kondensacji wśród potencjalnych klientów oraz coraz lepsze, niższe ceny dla klienta deta-

licznego. Aktualnie średnia cena detaliczna podstawowego kotła kondensacyjnego wynosi ok. 5500 zł netto, a średnia cena zakupu dla klienta detalicznego wynosi ok. 4500-5000 zł brutto. Wzrost segmentu kotłów kondensacyjnych w niektórych przypadkach wynosi nawet ok. 20% rok do roku.

Sprzedaż wiszących kotłów kondensacyjnych – także lepsza niż przed rokiem, pozostaje jednak niezmiennie na poziomie niższym od oczekiwań. Kotły kondensacyjne z tzw. zintegrowanym zasobnikiem, po powodzeniu w sprzedaży w ostatnich latach, cieszą się podobnym powodzeniem, jak w poprzednim roku.

Sytuacja grzejnika stalowego

Ważnym segmentem produktowym wymagającym wspomnienia jest grzejnik stalowy. Zarówno w I, jak i w II kwartale grzejnik stalowy nie wykazuje tendencji wzrostowej, i jest najbardziej niestabilnym produktem w branży. Powodem był przede wszystkim bardzo duży wzrost cen stali, który spowodował znaczne podwyżki cen cennikowych. Można przewidywać, że rynek grzejnika stalowego może nie wzrosnąć w br.



nie dla urzędzeń grzewczych były zróżnicowane w zależności od grupy produktów.

Kolektory słoneczne i pompy ciepła – coraz większe zainteresowanie inwestorów

Sporym zainteresowaniem cieszą się produkty OZE zarówno pośród klientów prywatnych, jak i z przeznaczeniem na duże inwestycje instytucjonalne, komercyjne i przemysłowe. Jest to rezultatem stale rosnących cen energii (szczególnie oleju opałowego i gazu), a także zachętami związanymi z dofinansowaniem inwestycji z Unii Europejskiej oraz Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Do wzrostu sprzedaży produktów OZE (ale również pozostałych) przyczynia się coraz większa dostępność kredytów zarówno dla gospodarstw domowych, jak i dużych przedsiębiorstw.

Praktycznie wszyscy są zgodni co do tego, że największe wzrosty dały się zauważyć w segmencie urzędzeń na energię odnawialną. Dotyczy to przede wszystkim pomp ciepła i kolektorów słonecznych, których wzrosty sprzedaży były nawet dwucyfrowe. To zjawisko, jak wspominaliśmy w poprzednim opracowaniu, jest z jednej strony wynikiem wzrastającej świadomości społeczeństwa co do ochrony środowiska naturalnego, jak też chęci uzyskania maksymalnej niezależności energetycznej. Przypomnijmy tutaj inicjatywę

SPIUG podjętą w sprawie zmian w systemie wsparcia dla zakupu kolektorów słonecznych przez prywatnego użytkownika końcowego, wprowadzonego przez NFOŚiGW. Program co prawda w dalszym ciągu nie jest doskonały, ale od wprowadzenia zmian w styczniu br. nastąpił dynamiczny wzrost wniosków o dofinansowanie. Najbardziej ożywionym segmentem z grupy OZE, wydaje się, że był segment kolektorów słonecznych. Po pierwsze, jak wiemy, od marca-kwietnia rozpoczyna się tzw. sezon. Po drugie bardzo duże znaczenie na wzrost sprzedaży ma zmodyfikowany program dotacji NFOŚiGW. Program ten, mało rozpropagowany w ub. roku, posiadający wiele ułomności, szczególnie w zakresie wymaganych dokumentów i obsługi bankowej, stał się bardziej przyjazny dla beneficjenta.

Dodatkowo kilka znaczących firm z branży przygotowało dla klientów na swoich stronach internetowych różnorakie aplikacje ułatwiające klientowi wybór zestawów solarnych i druk dokumentów wymaganych w bankach. Poza tym niektóre firmy przygotowały swoje oferty handlowe bardziej konkurencyjne i przyjazne.

Z raportu NFOŚiGW

Według danych publikowanych przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej obecny wynik to:

- 9265 wniosków na kwotę kredytu 131 571 tys. zł i kwotę dotacji 59 207 tys. zł;

- 8457 zawartych umów kredytu z dopłatą na kwotę kredytu 112 249 tys. zł i kwotę dotacji 50 512 tys. zł;
 - 6846 wniosków o przekazanie dotacji złożone przez banki w NFOŚiGW na kwotę dotacji 42 680 tys. zł;
 - 5374 przekazanych dotacji na instalacje na kwotę dotacji 33 149 tys. zł.
- Ze statystyk NFOŚiGW wynika, że dynamiczny wzrost przyjmowanych wniosków nastąpi dopiero w drugim kwartale br. Praktycznie każdy z naszych rozmówców podkreślał duży wzrost sprzedaży kolektorów słonecznych. Wzrosty oceniane były na poziomie 40-70%, a nawet podwojenia w stosunku do ubiegłego roku. Powodzenie niezależnych źródeł ciepła opartych na OZE, bez wątpienia jest wynikiem zagrożenia wzrostem cen energii (szczególnie oleju i gazu). W najbliższym czasie, zgodnie z komunikatami PGNiG, spodziewa-

ne są kolejne podwyżki cen gazu (przewidywana podwyżka to nawet do 15%). Mimo tego wydaje się, że realizacja planów sprzedażowych kotłów gazowych oraz kotłów z palnikami gazowymi będzie łatwiejsza, niż planów sprzedażowych kotłów na – o wiele bardziej niestabilne cenowo – paliwo olejowe, które jest uzależnione od wahań kursu dolara na i idącymi za tym podwyżkami cen ropy na rynkach światowych. Drugim segmentem rynku urzędzeń OZE do produkcji ciepła, który notuje wzrosty, lecz nieco mniejsze niż kolektory słoneczne, to rynek pomp ciepła. Jest to produkt coraz bardziej popularny i coraz bardziej dostępny dla klienta. Obecnie najbardziej popularne są pompy ciepła powietrze-woda, tzw. typu split, ale także pozostałe rozwiązania pomp ciepła znajdują coraz szersze zastosowanie, w zależności od warunków technicznych zabudowy. ■

Rynek w ocenie branżystów

Na koniec bardzo ważna informacja z rynku to znacznie mniejsza ilość pieniądza w obrocie i w związku z tym wzrastające zadłużenia wielu firm. Nie jest to jeszcze próg utraty płynności finansowej niektórych firm, ale sytuacja z przeterminowanymi należnościami jest gorsza niż w ubiegłym roku i w I kw. obecnego. Wg mojej oceny jest to efekt zaostrzenia polityki kredytowej dla firm, które to miało miejsce w roku ubiegłym. Do tego doszła jeszcze dramatyczna walka cenowa niemal na każdym polu. Szczególnym odzwierciedleniem tej sytuacji były oferty internetowe. Nasi rozmówcy byli zgodni, że klienci kupujący kotły, w swojej większości raczej preferowali cenę, nawet kosztem jakości czy marki.

Szereg hurtowni oceniło, że początek II kwartału 2011 charakteryzował się stagnacją lub wręcz zmniejszonym ruchem, wyłączając oczywiście sieci zewnętrzne. Oczywiście zdania były podzielone w odniesieniu do regionów działania... Raporty dotyczące oceny kwartalnej rynku instalacyjno-grzewczego będą dostępne na stronach internetowych Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urzędzeń Grzewczych (SPIUG): www.spiug.pl