

► Janusz Starościk

Trendy rynku instalacyjno-grzewczego w III kwartale 2012 r.

Ocena sytuacji na rynku instalacyjno-grzewczym w III kwartale 2012 roku wskazuje, że negatywne wpływy tzw. „otoczenia rynkowego” w coraz większym stopniu oddziałują na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej.

■ PKB a branża instalacyjno-grzewcza

W PKB największy udział mają nasze wydatki, czyli konsumpcja – które stanowią ponad 60% wartości PKB. W drugim kwartale 2012 r. konsumpcja w Polsce wzrosła jedynie o 1,2%. Tak niski wzrost wydatków był notowany ostatnio w 2009 r., w apogeum poprzedniej fali tzw. kryzysu. Niepewność co przyniesie jutro, jeśli chodzi o dochody „Kowalskiego” jest potęgowana przez różne doniesienia i spirale zagrożeń przedstawiane w różnych opracowaniach, zarówno tych o charakterze sensacyjno-dziennikarskim, jak też przez ekspertów bankowych.

Efektom tego jest właśnie wyraźny spadek konsumpcji, która obok eksportu była motorem do dotychczasowego wzrostu gospodarczego. Ma to także bezpośrednie przełożenie na branżę instalacyjno-grzewczą. Szereg

inwestycji, które mogłyby być zrealizowane obecnie, bez specjalnego ryzyka, jest przesuwana w czasie. Wykonuje się tylko niezbędne wymiany i instalacje, opierając się najczęściej na kryterium cenowym.

Pytanie pozostaje, czy jest możliwy powrót do czasów rozwoju i życia na kredyt, czy też należy przyjąć obecną sytuację jako normalną i dopasować działania firm do obecnej sytuacji. Warto dodać też, że przed kilku

laty, wyniki osiągnięte obecnie, byłyby traktowane jako rewelacyjne, natomiast obecnie są przedstawiane jako katastrofa.

Budowa mieszkań w Polsce

Warto przyjrzeć się aktualnej sytuacji zaplecza dla branży urządzeń grzewczych i generalnie rynku instalacyjno-grzewczego, jakim jest budowa mieszkań w Polsce. Według danych opublikowanych przez GUS, w okresie

I-IX.2012 r. oddano do użytku 104 621 mieszkań (wzrost o 20,5% niż w porównaniu do 2011 r. i o 7,1% w porównaniu z 2010 r.).

W I półroczu 2012 r. wydano pozwolenia na budowę 128 097 mieszkań, spadek o 9,4%. W tym samym okresie zanotowano również 9% spadek liczby rozpoczętych mieszkań, których liczba osiągnęła 116 767.

Największy udział w przyroście nowych zasobów mieszkaniowych, który wyniósł 54,6% mieli inwestorzy indywidualni. Wybudowali oni 57 153 mieszkania (10,5% wzrostu rok do roku). Równocześnie w grupie inwestorów indywidualnych odnotowano spadek o 9,7% liczby wydanych pozwoleń na budowę – do 69 303 mieszkań oraz o 12,4% spadek liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto – do 66 708 mieszkań.

Deweloperzy w okresie I-IX.2012 r. oddali 41 782 mieszkania (40,9% wzrost rok do roku). Uzyskali 54 816 pozwoleń na budowę mieszkań, czyli 8,8% mniej niż przed rokiem oraz rozpoczęli budowę 46 122 mieszkań, co daje 0,2% mniej niż w 2011 roku.

Spółdzielnie mieszkaniowe oddały do użytko-

wania 3008 mieszkań (wzrost o 30,8%). Mniejsza była tu liczba uzyskanych pozwoleń na budowę mieszkań – 1454 (spadek o 36,6%), natomiast liczba mieszkań rozpoczętych była większa o 10,8% (1773 mieszkania).

Trendy w wybranych grupach produktowych

Pompy ciepła: dalszy, dwucyfrowy wzrost (10-20%) w tej grupie produktowej. Niektórzy dystrybutorzy sygnalizowali wzrosty nawet rzędu 30-40%. Należy jednak pamiętać, aby nie ulegać magii procentów i sprawdzić bazę, od której liczymy wzrosty. Dotyczy to szczególnie pomp ciepła dla przygotowania c.w.u. Ponadto, pompy ciepła do c.o. (typu split), zanotowały też stały wzrost rzędu 10-15%, m.in. z powodu możliwości uzyskania wsparcia finansowego z BOŚ w niektórych regionach kraju. Niektórzy ryzykują stwierdzenie, że pompy powietrzne wypierają kolektory słoneczne. Niemniej jednak, potencjał do stosowania pomp ciepła w Polsce jest jeszcze ogromny. W połączeniu z systemami hybrydowymi – kolektorami słonecznymi, gruntowymi magazynami ciepła, energią elektryczną wytwarzaną w oparciu o OZE (np. fotowoltaika czy turbiny wiatrowe), ta technologia ma przyszłość.

Kolektory słoneczne: dwucyfrowe wzrosty (10-15%), podobnie jak pomp ciepła, chociaż w kilku przypadkach wskazywano na nieco mniejszą dynamikę wzrostów. Można było spotkać opinie, że słabsze marki osłabły, natomiast mocne się wzmocniły. Warto wziąć pod uwagę fakt, że jest to rynek w dalszym ciągu rozdrobniony i szereg projektów jest realizowanych w oparciu o indywidualny import urządzeń z Dalekiego Wschodu, trudno jednoznacznie wydać opinię w tej spr-

wie. Raporty dotyczące rynku kolektorów słonecznych sygnalizowały jednak narastanie tego zjawiska. Z kolei podczas realizacji inwestycji finansowanych w oparciu o fundusze europejskie, wykonawca dużej instalacji nie chce ponosić ryzyka zakupu produktów z niepewnych źródeł, a z uwagi na koniecz-

ność dotrzymania warunków umowy gwarancyjnej, woli oprzeć się na droższych, ale sprawdzonych dostawcach. Z tego typu zjawiskiem mamy do czynienia coraz częściej. W dalszym ciągu, w ogromnej większości, kolektory są instalowane dla zapewnienia podgrzewu c.w.u. Jeżeli chcemy myśleć

o utrzymaniu pozytywnego trendu wzrostu sprzedaży kolektorów słonecznych, należy czym prędzej myśleć o edukacji inwestorów i instalatorów w zakresie stosowania kolektorów do zapewnienia ogrzewania – przynajmniej częściowego – budynków. Wdrożenie tej technologii otwartoby naprawdę duży

potencjał rynkowy na kolektory słoneczne w naszym kraju na wiele lat.

Kotły gazowe wiszące: większość rozmówców skazywała na spadek w porównaniu do zeszłego roku lub nawet nieznaczny spadek w tej grupie towarowej w porównaniu do zeszłego kwartału. Dotyczyło to głównie kotłów

Tendencje rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w III kwartale 2012

Panujący od kilku miesięcy trend spadkowy w budownictwie dał się odczuć także w branży instalacyjno-grzewczej w postaci niewielkich stosunkowo wzrostów, jak też w coraz większej liczbie przypadków stagnacji czy wręcz spadków sprzedaży. Różnice w ocenie sytuacji pomiędzy producentami i hurtownikami były jednak mniejsze niż przed kwartałem. Wszyscy rozmówcy byli zgodni, że III kwartał w branży był trudny dla sprzedaży. Zaznaczały się także duże rozbieżności zdań, co do sytuacji rynkowej i osiągniętych wyników, przeważały jednak opinie pesymistyczne i ostrożne. Nasuwa się więc pytanie, czy planowanie wzrostów na poziomie dwucyfrowym, w obecnej sytuacji ma sens? Rosnąca „psychoza” kryzysu także ma negatywny wpływ na podejmowanie decyzji o zakupach przez klientów indywidualnych. Po miesiącach wakacyjnych, kiedy większość sprzedawców szukało usprawiedliwienia dla słabszych wyników w wypowiedzi Polaków, w opinii wielu z nich wrzesień potwierdził spadek koniunktury. Większość firm dystrybucyjnych, a wcześniej także producenckich zastrzyła politykę finansową. Portfolio zamówień na wykonanie instalacji u firm wykonawczych i instalatorów sięga znacznie krótszej perspektywy czasowej niż rok wcześniej. Ogólnie w III kwartale nie odczuło się zasadniczej różnicy w stosunku do II kwartału, jednak rynek wydaje się być słabszy w porównaniu do III kwartału 2011 roku nawet o 5-10%. Co prawda oddaje się więcej mieszkań, ale ry-

nek obiektów jest coraz trudniejszy z uwagi na ostrą walkę cenową i ryzyko finansowe, spowodowane tym, że inwestorzy przeciągają płatności tak długo, jak jest to możliwe. Tzw. znane marki radzą sobie całkiem nieźle. Pomimo pesymistycznych nastrojów, dobrzy instalatorzy radzą sobie na ogół dobrze, a wejście w tzw. wysoki sezon zapewnia prace także tym słabszym. Osobną sprawą są osiągnięte marże. Panuje opinia, że rynek III kwartału br. jest dużo gorszy niż przed rokiem. Widać, że klienci sięgają do najtańszych ofert, które traktowane są jako rozwiązanie tymczasowe, do wymiany gdy będzie lepsza sytuacja ekonomiczna. Ocenia się, że wartościowo rynek spadł nawet o 10-12%. Pozytywne jest to, że nie znikł klient bardziej wymagający, który mimo wszystko zdecydowany jest na zakup i instalację zaawansowanych urządzeń. Ostra walka cenowa wymusza różne rozwiązania oszczędnościowe. Ograniczenie kosztów osiąga się często przez ograniczanie zapasów magazynowych. Równocześnie firmy coraz częściej sięgają do restrykcji w postaci blokad płatniczych między kontrahentami. Daje się to zauważyć przede wszystkim w tzw. „drugiej ręce”, czyli w punktach sprzedaży i sklepach instalacyjnych, gdzie można znaleźć coraz mniejszy asortyment produktów dostępnych „od ręki”. Przyczyn tego stanu rzeczy może być kilka. Wskazuje się np. na sytuację w budownictwie mieszkaniowym. W ostatnich statystykach GUS, widać było wyraźne osłabienie tendencji wzro-

stowych liczby oddawanych mieszkań, a także tych których budowę rozpoczęto, czy wystąpiono o pozwolenie na budowę. Jednak, zgodnie z opinią przekazaną z wielu niezależnych źródeł, deweloperzy oddają więcej mieszkań w stosunku do chłonności rynku. Innym efektem ubocznym wyhamowania sprzedaży mieszkań, są zatory płatnicze wobec wykonawców, którzy z kolei nie płacą dostawcom-hurtownikom, a ci producentom, pogarszając w ten sposób wszystkim wyniki finansowe i ich płynność finansową. Jest to tym bardziej groźne zjawisko, wobec znacznego spadku marż, co może oznaczać utratę płynności finansowej przez daną firmę. Podsumowując ogólne trendy w III kwartale 2012 roku w branży instalacyjno-grzewczej, niestety na pierwszy plan we wszystkich wypowiedziach wysuwają się pogłębiające się trudności w ściąganiu pieniędzy z rynku. Wynikiem tego jest stopniowe zaostrzenie polityki windykacyjnej u większości dystrybutorów urządzeń, co może być również powodem spowolnienia sprzedaży do instalatorów, a w efekcie do klienta końcowego. Nie chcą podejmować ryzyka współpracy z niepewnym klientem, wielu z dystrybutorów rezygnuje z dostarczenia towarów na inwestycje. O problemach z marżą na tzw. obiektówkach pisaliśmy wcześniej, SPIUG też sygnalizował pogłębiający się problem z tym segmentem rynku już we wcześniejszych kwartałach. O takich sytuacjach informują dostawcy towarów, producenci, którzy nie mogą często

zrealizować inwestycji, ponieważ wszyscy lokalni dystrybutorzy rezygnują z dostaw. Kończy się już powoli także praktyka przerzucenia w fakturach towaru na marży 2-3% zdobytej przez dostawcę inwestycji obiektowej. Po wielu upadłościach firm wykonawczych i developerów należy to już do rzadkości. Wielu dostawców zdecydowało się obsługiwać inwestycje bezpośrednio – jest to częsta praktyka np. w przypadku producentów elementów do instalacji zewnętrznych. Jeśli chodzi o sprzedaż, to okres od stycznia do września 2012 w porównaniu do analogicznego okresu 2011 roku nie wypadł źle. Do końca lipca można przyjąć wzrosty jednocyfrowe na poziomie 5%. Niestety w sierpniu i wrześniu mówiło się o spadku na poziomie 5%. Sezon sprzedaży ruszył właściwie pod koniec tego września, co pozwoliło często na odrobienie strat i wykonanie założonych planów sprzedaży ilościowej, niestety często kosztem redukcji marży. Jaka będzie tendencja do końca roku? – na to pytanie będzie można odpowiedzieć w połowie listopada, lecz trzy miesiące stagnacji, względnie spadkowe tj. sierpień, wrzesień i październik mogą być kluczowe w realizacji budżetów dla branży instalacyjno-grzewczej. Podsumowując: III kwartał 2012 okazał się okresem pewnego spowolnienia w branży instalacyjno-grzewczej. Poziomy obrotów są niejednokrotnie niższe niż analogiczny okres ub. roku, chociaż w większości przypadków plany i poziomy sprzedaży z 2011 roku zostały osiągnięte.

konwencjonalnych. Należy jednak zwrócić uwagę, że większość obiektów w ostatnim kwartale była realizowana na tych urządzeniach, co ze względu na katastrofalny poziom marży uzyskiwanej na tego typu projektach nie był przez rozmówców eksponowany. Dlatego spadek w tej grupie urządzeń może być znacznie niższy niż ten deklarowany w rozmowach. Poziom sprzedaży kotłów kondensacyjnych powoli wzrasta, zwiększając konsekwentnie ich udział w grupie kotłów wiszących. W niektórych przypadkach były to wzrosty nawet rzędu kilkunastu procent, jednak tu także należy pamiętać o bazie, od której liczone są wzrosty. Biorąc pod uwagę stagnację, jaka zapanowała w grupie tzw. „lodówek”, czyli kotłów kondensacyjnych ze zintegrowanym zasobnikiem c.w.u. można przyjąć ostrożnie jednocyfrowy rzędu 5-8% wzrost tego segmentu rynku.

Przeływowe podgrzewacze do wody: sytuacja w tej grupie produktowej można porównać do dużego regresu, mówi się nawet o 20% spadkach sprzedaży. Jest to efekt kurczącego się rynku wymian, przy równoczesnym, praktycznie zerowym rynku nowych instalacji.

Gazowe kotły stojące: zasadniczo praktycznie wszyscy byli zgodni co do znacznych spadków sprzedaży tych urządzeń, szczególnie konwencjonalnych i olejowych, gdzie sygnalizowane spadki były nawet rzędu 30%.

Grzejniki: zanotowano spadki rzędu 10% w skali roku, natomiast spadki w III kwartale były sygnalizowane nawet na poziomie 25%.

Inne produkty: zdaniem hurtowników, zaznaczył się dalszy spadek sprzedaży instalacji miedzianych – kosztem wzrastających na znaczeniu instalacji stalowych i z tworzyw sztucznych. Trudny okres mieli producenci kotłów na paliwa stałe. Skończyła się już era kotłów na tzw. ekogroszek. Po ostatnich podwyżkach

paliwa tzn. cenie węgla na poziomie nawet powyżej 900 zł coraz mniej klientów jest zainteresowanych tego typu inwestycją. Praktycznie wszyscy rozmówcy mówią o regresie tej grupy urządzeń grzewczych, gdzie mamy w dalszym ciągu ponad 200 producentów w Polsce. Natomiast wzrosty odnotowano w grupie akcesoriów typu: pompy centralnego ogrzewania, termostatyka i armatura instalacyjno-grzewcza oraz systemy kominowe.

Podsumowanie

Generalnie, na koniec III kwartału umocniła się tendencja dla nie najlepszych nastrojów. Na pewno do tego przyczyniły się zatory płatnościowe i mniejszy portfel zamówień instalatorów w perspektywie czasowej. Zaznaczył się trend bardzo nierównych miesięcy w kwartale, przy czym rozłożenie sprzedaży było bardzo nierównomierne (opinia rozmówców). Dała się zauważyć eskalacja wyścigów cenowych. Najmocniej, można to było zauważyć w sklepach internetowych. Pewne osłabienie siły nabywczej deweloperów, też z pewnością ma wpływ na sytuację w branży. Przedłużanie się takiej sytuacji, jak też osłabienie siły nabywczej potencjalnych inwestorów indywidualnych, może przynieść negatywny efekt w przyszłym roku. Jak prognozuje Open Finance, znaczna nadpodaż gotowych mieszkań na rynku w połączeniu z mniejszą dostępnością kredytów hipotecznych dla ich potencjalnych nabywców sprawia, że deweloperzy zwlekają z rozpoczęciem nowych projektów. Z grubsza z tych samych powodów nie spieszy im się także w kwestii uzyskiwania pozwoleń na realizację kolejnych inwestycji. Z kolei wzrost liczby mieszkań oddanych do użytkowania w ostatnich 12 miesiącach jest pokłosiem wejścia

w życie ustawy o ochronie praw nabywców mieszkań i domów pod koniec kwietnia br. **Mając na uwadze spory nawis podaży, tylko w sześciu największych aglomeracjach szacowany na blisko 60 tys. mieszkań, nie można oczekiwać, aby w najbliższych miesiącach w nastawieniu deweloperów zaszła jakaś istotna zmiana. Przy obecnym tempie sprzedaży potrzebowałoby ponad dwóch lat, żeby sprzedać to, co aktualnie mają w ofercie.** Można więc się spodziewać, że kolejne miesiące przyniosą dalszy spadek liczby rozpoczętych budów i wydawanych pozwoleń. Liczba mieszkań oddawanych do użytkowania powinna z kolei w najbliższych miesiącach ustabilizować się, a potem również ona zacznie maleć. Na rynku pracy panuje praktycznie za-

stój. Pracodawcy raczej nie zwiększają zatrudnienia z obawy przed kryzysem, co jest konsekwentnie podsycane przez różne doniesienia medialne. Nie przybywa etatów, a pracownicy realnie nie zarabiają więcej, ponieważ niewielkie podwyżki są konsumowane przez stosunkowo wysoką inflację. Do tego dochodzi jeszcze ofensywa lobby tzw. ciepła systemowego, które poprzez kolejne wprowadzanie przepisów ograniczających np. instalacje kotłowni w piwnicy, co wydaje się oczywistym absurdem lub niewydawanie pozwolenia na budowę, czy modernizację dla obiektów publicznych, wyposażonych we własne źródło ciepła, jeżeli w okolicy jest przyłącze sieci c.o., stara się ograniczyć konstytucyjną wolność inwestora co do wyboru źródła energii.

Opracowano na podstawie materiału SPIUG ■

!dea
Nikt nie grzeje
tak jak my!
Unical®

REKLAMA