



► Janusz Starościk\*

# Podsumowanie trendów rynku instalacyjno-grzewczego w IV kwartale 2012 r.

Ocena sytuacji na rynku instalacyjno-grzewczym w IV kwartale 2012 roku wskazuje, że nasiliły się negatywne wpływy z innych branż i osłabił wzrost gospodarczy Polski. Podobnie jak w poprzednim kwartale, widać to przede wszystkim, analizując koniunkturę konsumencką i kondycję przedsiębiorstw, jak także wyniki w sektorze budowlanym. Niemniej jednak, nastroje w branży instalacyjno-grzewczej nie są w dalszym ciągu katastroficzne, nawet pomimo zwiększających się problemów ze ściąganiem płatności, a także zaostrzającej się walki cenowej.

## ■ Trudny IV kwartał 2012 r.

Panujące od kilku miesięcy osłabienie w budownictwie mieszkaniowym dało się odczuć także w branży instalacyjno-grzewczej w postaci dalekich od oczekiwań wyników sprzedaży i pogorszeniu nastrojów. Wszyscy rozmówcy byli zgodni, że IV kwartał 2012 r.

w branży był trudny. Zaznaczały się duże rozbieżności zdań, co do sytuacji rynkowej i osiągniętych wyników, chociaż przeważały opinie pesymistyczne i ostrożne. Początek kwartału czyli październik, dawał nadzieje na dobre wyniki. Później przyszedł listopad, z tzw. długim weekendem i osłabieniem popytu, co zniwelowało nawis obrotowy po-

\* Janusz Starościk, prezes zarządu Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych

wstąpił miesiąc wcześniej. W grudniu była tylko walka o wynik. Różnice w ocenie sytuacji zarówno pomiędzy producentami urządzeń i elementów instalacji, jak także pomiędzy hurtowniami były jednak stosunkowo nieduże. Początek kwartału, zdaniem respondentów był stosunkowo niezły, ale nawet większa liczba mieszkań oddawana do użytku pod koniec roku nie zdołała poprawić sytuacji. Może być to związane z faktem, że ostatecznie ze względu na możliwości finansowe uległ rynek wymian.

Narastające problemy finansowe w branży instalacyjno-grzewczej owocują coraz większymi problemami w osiąganiu planów zarówno przez producentów, jak i dystrybutorów urządzeń grzewczych. Zdaniem wielu respondentów, IV kwartał zakończył się wynikami dużo poniżej oczekiwań, a obroty wyhamowały prawie do zera w grudniu.

### Ciepło systemowe w natarciu...

Ponadto, prowadzona od pewnego czasu kampania na rzecz podłączania obiektów do ciepła systemowego, też przynosi pewne efekty. W II i szczególnie w IV kwartale dało się zaobserwować szereg negatywnych decyzji administracyjnych dotyczących podłączenia indywidualnych urządzeń grzewczych. „Na pocieszenie” dodajmy, że podobne tendencje preferowania sieci c.o. daje się zauważyć np. także w Niemczech, czy w kilku innych krajach. Tam jednak ma to zasięg raczej lokalny. Natomiast w Polsce, jest to ułatwiane przez centralne wprowadzanie przepisów prawa, które jednoznacznie preferują ciepło systemowe. Trudno to nazwać praktyką uczciwej konkurencji, tym bardziej, że miały miejsce przypadki rugowania z instalacji pomp ciepła, które w uzasadnieniu decyzji były przedstawiane jako „mniej efek-

tywne energetycznie” w porównaniu do ciepła sieciowego. Tego typu praktyki blokują też coraz częściej montaż kotłów u deweloperów i we wspólnotach mieszkaniowych w dużych aglomeracjach.

### Koniec „Rodziny na swoim”

Zakończenie programu „Rodzina na swoim” znajduje także odbicie w statystykach dotyczących liczby mieszkań oddawanych do użytkowania. Dla deweloperów grudzień i styczeń był okresem wzmożonej sprzedaży, ze względu na zakończenie programu. Według szacunków około 50 000 mieszkań czeka na nabywców, dlatego liczba rozpoczętych inwestycji zmniejsza się, co nie pozostanie bez wpływu na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego. Zaobserwowano w IV kwartale dalszy spadek tzw. obiektówek, oraz modernizacji i nowych obiektów. Obserwuje się wstrzymywanie lub odkładanie w czasie inwestycji.

### Problemy z płynnością finansową

Wiele firm wskazywało również problemy z płynnością finansową, która w dodatku została potwierdzona zmniejszeniem lub całkowitym wycofaniem limitów w firmach ubezpieczających należności. Trudna sytuacja płatnościowa na rynku pociągnęła za sobą dalsze problemy ze ściąganiem płatności od instalatorów. Efektem jest też ciągła redukcja limitów kredytowych w firmach ubezpieczeniowych. Żeby utrzymać płynność finansową, szereg dystrybutorów rezygnuje z dostaw na ryzykowne inwestycje. Pozytywnym zjawiskiem jest to, że więcej firm decyduje się na ściślejszą kontrolę należności klientów (instalator, deweloper) oraz obniżenie kredytów kupieckich w hurtowniach, nawet kosztem obniżenia obrotów. W efekcie dystrybutorzy zakończyli grudzień 2012 z różny-

mi wynikami, niektórzy mieli kilkuprocentowe wzrosty, inni nawet kilkunasto- czy kilkudziesięcioprocentowe spadki w obrotach. Spadki obrotów były spowodowane również tym, że w minionym roku zmalała sprzedaż produktów drogich. Wielokrotnie klienci kupowali tańsze odpowiedniki niż w poprzednim roku. Można założyć, że w IV kwartale 2012 roku, nastąpił spadek rynku pod kątem liczby sprzedawanych urządzeń o ok. 5%, w niektórych grupach produktowych w dalszym ciągu notowano wzrosty, natomiast są grupy produktowe, gdzie spadek sprzedaży jest nawet dwucyfrowy.

### Spadki marż

Warto przyrzeć się genezie osiągniętych marż. Chęć wykonania planów obrotowych na koniec roku, zaowocowała praktycznie u wszystkich, zarówno producentów, jak i dystrybutorów spadkami marży i w IV kwartale, i w całym 2012 r.

### Cena czy jakość

Pod koniec roku było widoczne, że klienci szukając produktów, kierują się przede wszystkim ceną, sprawy jakości odsuwając na dalszy plan. Pozytywne jest to, że pomimo panującej opinii „prokryzysowej” nie zniknęła całkowicie klient bardziej wymagający, który mimo wszystko zdecydowany jest na zakup i instalację bardziej zaawansowanych urządzeń, co stanowi pewien kapitał na przyszłość.

### Sprzedaż w grupach produktowych

**Pompy ciepła:** tradycyjnie już w dalszym ciągu praktycznie wszyscy byli zgodni co

do dalszego, wzrostu w tej grupie produkcyjnej, chociaż było także kilka głosów wskazujących na nieco mniejsze wzrosty, rzędu ok. 5-10% w skali roku, natomiast część respondentów zwracała uwagę nawet na lekkie spadki w IV kwartale. Jest to z pewnością rynek wzrostowy, odwróty pod dolne źródło ciepła są coraz tańsze, w wyniku czego,

pompy ciepła okazują się ciekawą alternatywą dla kotłów węglowych, olejowych oraz kotłów opalanych propanem. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, widać coraz większe zainteresowanie powietrznymi pompami ciepła, które dzisiaj mogą ogrzewać domu nawet przy -25°C.

wskazuje się na wzrost rynku pomp ciepła do c.w.u. o ok. 20-30%, natomiast wzrost rynku pomp ciepła do c.o. na poziomie 5-15%. Co pokrywa się w przybliżeniu z badaniami rynku pomp ciepła ogłoszonymi przez PORT PC.

**Kolektory słoneczne:** rozmówcy szacowali dwucyfrowe wzrosty (10-15%), podobnie jak w pompach ciepła, chociaż częściej wskazywano na nieco mniejszą dynamikę wzrostów, co może być wynikiem odniesienia do dużych wzrostów w tym segmencie rynku w poprzednich latach. Więcej niż w poprzednim kwartale było opinii na temat jednocyfrowego wzrostu rynku kolektorów słonecznych lub wręcz lekkiego spadku w skali IV kwartału. Wzmogła się konkurencja cenowa, co jest normalne przy wzroście popularności danej technologii. Ocenia się, że dużą konkurencję stanowią importowane kolektory próżniowych z Chin, charakteryzujące się zdaniem większo-

**Branża budowlana wyciągnęła wnioski. Aż 84% firm sprawdza wiarygodność finansową kontrahentów, bardziej solidni pod tym względem są tylko przedstawiciele branży finansowej.**

ści respondentów, kiepską jakością za niską cenę. Dał się zauważyć wyraźny wzrost udziału kolektorów płaskich, które z uwagi na pow. brutto i cenę preferowane są w programach dofinansowania z NFOŚiGW. Są poglądy, że brak kontroli nad produktami montowanymi w ramach programu wsparcia powoduje, że instaluje się także kolektory inne, niż te dopuszczone przez program. Jest to wyłącznie spowodowane konkurencją cenową i maksymalizacją zysków. Słychać także opinie, że niektóre kolektory oferowane na rynku, różnią się parametrami w porównaniu do kolektorów, na które formalnie zostały wydane certyfikaty.

**Kotły gazowe wiszące:** większość rozmówców wskazywała na pewien spadek w porównaniu do zeszłego kwartału, a nawet rok do roku. Dotyczyło to głównie kotłów konwencjonalnych, na których była realizowana większość „obiektówek”. Dynamika wzrostu sprzedaży kotłów kondensacyjnych się wyhamowała, ale konsekwentnie zwiększa się ich udział w grupie kotłów wiszących. Coraz częściej można spotkać zdanie, że sprzedaje się już więcej wiszących kotłów kondensacyjnych w porównaniu do kotłów konwencjonalnych. Niespodzianką może być wzrost sprzedaży kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem, tzw. lodówek na poziomie 5-7%. Biorąc pod uwagę stagnację wzrostów, jaka zapanowała w grupie kotłów kondensacyjnych, można przyjąć ostrożnie 2-3% wzrost tego segmentu rynku w IV kwartale 2012 r. lub wręcz stagnację tego wzrostu.

**Przepływowe podgrzewacze do wody:** ta grupa produktowa w dalszym ciągu jest w regresie chociaż spadki w IV kwartale nie były zdaniem respondentów tak spektakularne jak na przełomie II i III kwartału, kiedy

mówiło się nawet o 20% spadkach sprzedaży tych urządzeń. Jest to efekt kurczącego się rynku wymian, przy równoczesnym, praktycznie zerowym rynku nowych instalacji oraz odkładania wymiany urządzeń tylko do tych absolutnie koniecznych.

**Gazowe kotły stojące:** coraz więcej wspólnot mieszkaniowych zaczyna modernizować kotłownie na kondensacyjne. Być może to jest powodem, dlaczego część respondentów sygnalizuje lekki wzrost sprzedaży tych urządzeń w IV kwartale 2012 roku. Dotyczy to przede wszystkim kotłów kondensacyjnych, ale należy pamiętać o tym, że całkowity wolumen tego rynku był stosunkowo niski i sprzedaż nawet kilkudziesięciu kotłów więcej, może być już zauważalna. W stojących kotłach olejowych zanotowano dalszy niewielki spadek.

**Grzejniki:** tendencja spadkowa utrzymuje się na rzecz ogrzewania podłogowego i ściennego. Dla grzejników stalowych ocenia się spadki rzędu 10-15% pod koniec roku, natomiast sygnalizowane były wzrosty sprzedaży grzejników aluminiowych od 2 do 10%.

**Inne produkty:** w dalszym ciągu trudny okres mają mieli producenci kotłów na paliwa stałe – ocenia się spadki na poziomie 20% dla tego segmentu rynku. Po ostatnich podwyżkach cen węgla powyżej 900 zł, już niewielu inwestorów jest zainteresowanych taką inwestycją. Oczywiście trudno szacować rozdrobniony rynek tzw. produkcji garażowej. Generalnie praktycznie wszyscy rozmówcy mówią o regresie tej grupy urządzeń grzewczych, gdzie jest w dalszym ciągu ponad 200 producentów w Polsce. Pewną szansą dla tego segmentu rynku, byłby rozwój

rynku małych urządzeń na biomasę, ale drenaż tego paliwa przez elektrociepłownię, skutecznie to hamuje. Pewne wzrosty odnotowano w grupie rekuperatorów, gdzie jest więcej zapytań o to rozwiązanie techniczne oraz w zakresie ogrzewania podłogowego.

### Podsumowanie – pesymistyczne nastroje w branży

Generalnie, na koniec IV kwartału umocniła się tendencja spadku nastrojów w branży, chociaż w dalszym ciągu nie widać jeszcze problemów z pozyskaniem zleceń przez instalatorów, przynajmniej na powszechną skalę. Na pewno do tego przyczyniły się zatory płatnościowe i nieco mniejszy portfel zamówień instalatorów w perspektywie czasowej. Do tego doszły znaczne spadki uzyskiwanych poziomów marż. Kontynuowana była eskalacja wyścigów cenowych. Najmocniej, można to było zauważyć w sklepach internetowych, ale nie tylko. Także w tzw. normalnej sprzedaży można było spotkać poziom rabatowania na rzadko spotykanym wcześniej poziomie. Pewne osłabienie siły nabywczej deweloperów i wygaszanie programu „Rodzina na Swoim”, 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 2013. Znaczna nadpodaż gotowych mieszkań na rynku w połączeniu z mniejszą dostępnością kredytów hipotecznych dla ich potencjalnych nabywców sprawia, że deweloperzy nie są skłonni do rozpoczynania nowych inwestycji, co widać w danych opublikowanych przez GUS. Na rynku pracy panuje praktycznie zastój. Poziom bezrobocia wręcz nieznacznie wzrasta. Pracodawcy nie zwiększają zatrudnienia z oba-

wy przed kryzysem, a wręcz przeciwnie zapowiadają zwolnienia, 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 coraz bardziej agresywna ofensywa lobby tzw. ciepła systemowego, które poprzez kolejne wprowadzanie przepisów ograniczających np. instalacje kotłowni w piwnicy, co wydaje się oczywistym absurdem, lub niewydawanie pozwoleń 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. Niestety, są to spółki skarbu państwa lub oddziały dużych firm międzynarodowych, mających skuteczne przełożenie na polityków i przedstawicieli administracji państwowej, co powoduje, że walka z tego typu patologią jest trudniejsza. ■

### Jak będzie tendencja w 2013 roku?

Tutaj przeważają raczej opinie pesymistyczne, mówiące o spadkach sprzedaży. Zresztą, analiza sytuacji w budownictwie mieszkaniowym, nie pozostawia co do tego złudzeń, tym bardziej, że trudno będzie liczyć w 2013 roku na uzupełnienie w postaci rynku modernizacji. Modernizacje były zawsze uzależnione od zaplecza finansowego inwestorów, co ma odzwierciedlenie w spadającej konsumpcji w kraju.