



► Janusz Starościk\*

# Podsumowanie trendów rynku instalacyjno-grzewczego w II kw. 2014 r.

Większość uczestników rynku instalacyjno-grzewczego jest zdania, że II kwartał dla branży był nieco słabszy niż rok temu. Przypomnijmy, że rok temu sprzedaż urządzeń grzewczych w II kwartale stała także na znacznie niższym poziomie. Niemniej jednak, w tym roku nie brakowało także opinii o wzrostach sprzedaży w podsumowywanym kwartale. Można mówić o zjawisku polaryzacji skrajnych opinii, przy czym negatywnych było nieco więcej. To może być także odzwierciedlenie aktualnej sytuacji i tendencji panujących w gospodarce.

■ Ogólny klimat koniunktury w budownictwie w lipcu, czyli po zamknięciu II kwartału oceniany jest negatywnie, podobnie zresztą jak w czerwcu, czyli w trakcie trwania kwartału, ale mniej pesymistycznie niż w lipcu w 2013 i 2012 roku. W lipcu ogólny klimat koniunktury w budownictwie kształtuje się na poziomie -4 (w czerwcu było to -5). Pozytywnie wyglądają tendencje w budownictwie mieszkaniowym, choć nie przekłada się to na obecnym etapie na wyniki w branży instalacyjno-grzewczej. Wg GUS w pierwszym półroczu 2014 r. oddano do użytkowania 66 327 mieszkań, to prawie 2,4% mniej niż w analogicznym okresie 2013 roku i 2,2% mniej niż w pierwszym półroczu 2012 roku. W pierwszym półroczu 2014 r. wydano pozwolenia na budowę 76 480 mieszkań, co stanowi

o 12,8% więcej niż w analogicznym okresie 2013 r. Wzrosła również do 72 253 liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto – 22,5% wzrostu. W samym czerwcu 2014 roku dały się zaznaczyć optymistyczne symptomy związane z rozwojem budownictwa mieszkaniowego, co powinno znaleźć teoretycznie przełożenie na wyniki sprzedaży w branży instalacyjno-grzewczej. Według danych podanych przez GUS, dużą aktywnością wykazali się w czerwcu deweloperzy, którzy zanotowali o 48% więcej rozpoczętych budów niż przed rokiem i 14% więcej pozwoleń na budowę. Jest to potwierdzenie ożywienia na rynku mieszkaniowym w Polsce, które trwa już od roku. Tak wysoką dynamikę można tłumaczyć stosunkowo niską bazą odniesienia. W czerwcu 2013 roku mieliśmy do czynienia z małą ilo-

ścią nowych inwestycji, co było następstwem wejścia w kwietniu 2012 roku tzw. ustawy deweloperskiej. Chcąc uniknąć jej potencjalnie negatywnych skutków dla branży nieruchomości, deweloperzy wprowadzili dużą liczbę mieszkań do sprzedaży.

W czerwcu deweloperzy ukończyli 4,3 tys. lokali, co oznacza 8% więcej, niż w analogicznym okresie 2013 roku. Jest to o tyle zastanawiające, że średni czas realizacji inwestycji przez dewelopera to 24 miesiące. Dwa lata temu statystyki pokazywały dużą liczbę rozpoczętych budów. Można przypuszczać, że chęć szybkiego rozpoczęcia inwestycji przed końcem kwietnia 2012 r., czyli wejściem w życie ustawy deweloperskiej, nie przełożyła się na szybkość faktycznego przystąpienia do prac budowlanych.

## Oceny rynku instalacyjno-grzewczego w II kwartale

II kwartał 2014 roku w opinii większości był gorszy od II kwartału 2013 roku, a rok temu mówiło się prawie o załamaniu rynku instalacyjno-grzewczego. Uzyskane z rynku opinie różniły się czasem znacznie w ocenie, ponieważ mówi się zarówno o wzrostach, jak i spadkach, jednak mediana bardziej wskazuje na pewne spadki rok do roku, w granicach od lekkich wzrostów do nawet 5-10% spadków. Oczywiście wyglądało to różnie w różnych grupach produktowych. Powodem tego było zmniejszone zapotrzebowanie na produkty w hurtowniach oraz tzw. efekt ukraiński, który ograniczył

handel na ścianie wschodniej Polski. Sygnalizowane tendencje lekko wzrostowe, mogą wynikać z poprawy danych makroekonomicznych i stabilizacji w gospodarce. Zwiększony popyt na urządzenia grzewcze nie rozkładał się równomiernie, tzn. w niektórych grupach był dwucyfrowy, w innych miał niewielki przyrost lub nawet znaczne spadki. Rynek kotłów konsekwentnie przesuwa się w kierunku kotłów kondensacyjnych i z zamkniętą komorą spalania. Widoczna jest tendencja zainteresowania klientów indywidualnych pompami ciepła na rzecz spadku popularności kolektorów słonecz-

nych. W dalszym ciągu dominuje rynek ceny, co można uznać już za standard i specyfikę naszego rynku. Ceny spadają, także na usługi. Obrót był robiony raczej na inwestycjach, niż na klientach indywidualnych. Daje się zauważyć brak wsparcia finansowego na rzecz rozproszonych instalacji grzewczych. W dalszym ciągu występuje problem z kotłowniami powyżej 50-60 kW za sprawą ciepłownictwa systemowego, które często powiązane z lokalnymi władzami blokuje wydawanie decyzji dla rozproszonych źródeł ciepła, także wpływa na projektantów, którzy przedstawiają instalacje na przyłącza poprzez węzły cieplne. Brakuje bodźca dla rynku. Oczekiwany w zeszłym roku program Prosumenť przez konieczność produkcji energii elektrycznej w instalacji prosumenckiej nie jest w praktyce wesprzeć wytwarzania ciepła z OZE. Pojawiają się też problemy z przyłączeniami gazu. Gazownia zmieniła sposób rozliczania

**Niestety, teoretycznie pozytywne wyniki statystyczne w mieszkaniówce nie przekładają się na wyniki sprzedaży w branży instalacyjno-grzewczej. Jest to wynikiem realnego braku dynamiki liczby oddawanych mieszkań.**

\* Janusz Starościk, prezes zarządu SPIUG



przytączy. To nie inwestor płaci za przytącze firmie, którą wybrał, tylko PGNIG przeprowadza procedurę przetargową, często wygrywa najtańsza firma, która wykona np. kilkaset przytączy. Inwestor płaci tylko część kosztów przytącza do PGNIG, a PGNIG płaci wykonawcy. Niestety procedury przetargowe nie są jasne, w konsekwencji firmy, które wygrały, wycofują się z realizacji przytączy, bez konsekwencji, co przeciąga sprawę przytączy i realizację kotłowni do czasu przygotowania kolejnego przetargu. Po pierwszych 6 miesiącach roku 2014 zaobserwowaliśmy wzrost sprzedaży, który wygenerowany został głównie poprzez wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych. Rynek

### Powoli zaczyna być widoczne ożywienie w rozpoczętych budowach, pojawia się coraz więcej zapytań inwestycyjnych, ale sprzedaże będą realizowane zapewne w roku 2015.

dużych i średnich inwestycji wygląda stabilnie. Gorzej wygląda sprawa z rynkiem drobnych instalatorów i sklepów tzw. „drugiej ręki”. Widoczna była mała aktywność ze strony indywidualnego inwestora: instalacje nadal się sprzedają, czego nie można powiedzieć o kotłach. Po I kwartale br. można było mówić o wzrostach, to po spadkach z II kwartału wyniki po pierwszym półroczu na rynku oscylują na poziomie lekkiego plusa w granicach zera. Niektóre firmy mogą cieszyć się nawet dwucyfrowymi przyrostami po pierwszym półroczu, inne – spadkami na podobnym poziomie. Dobrzy instalatorzy mają pracę i kto ich obsługuje wygrywa, proble-

mem jest, że reszta tzw. przeciętnych lub słabszych instalatorów jest bezrobotna, a w najlepszym razie żyje z dnia na dzień. Podwyżki na niektóre produkty instalacyjne w miesiącach marzec-maj spowodowały przesunięcie zakupów u dystrybutorów w postaci ponadproporcjonalnych zakupów do marca-maja, co dało efekt odpowiednio mniejszych zakupów w kolejnych miesiącach.

### Podsumowanie

Pozytywne wyniki w budownictwie mieszkaniowym tym razem nie przełożyły się na pozytywne wyniki sprzedaży w branży instalacyjno-grzewczej. Z drugiej strony, przy stosunkowo dużej liczbie sygnałów na temat słabej kondycji branży w II kwartale 2014 r., osiągnięte wyniki sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych, nie wskazu-

ją na załamanie rynku, a raczej na kontynuację stabilizacji nawet lekkie wzrosty. Dane z budownictwa mieszkaniowego wskazują, że rynek na urządzenia grzewcze powinien się rozwijać i pozytywne efekty powinniśmy zauważyć jeszcze do końca 2014 roku. Pewnym niebezpieczeństwem jest agresywna polityka PEC-ów, które wykorzystując swoje powiązania administracyjne z władzami na poziomie lokalnym, ale także mając pewne przełożenie na poziomie władz centralnych stara się utrudnić rozwój rozproszonych instalacji grzewczych. Ciepło z OZE nie może się doczekać uznania w oczach decydentów na szczeblu centralnym, co m.in. zaowocowało w pewnym momencie w absurdalnej propozycji definicji OZE w projekcie Ustawy o OZE, która wykluczała pompy ciepła, kotły na biomasę i kolektory słoneczne z grupy odnawialnych źródeł energii. ■

## Jak kształtowała się sytuacja w wybranych grupach produktowych?

**Pompy ciepła:** Po raz pierwszy od dłuższego czasu wyhamowała dynamika sprzedaży pomp ciepła. Jeżeli możemy mówić o wzrostach, to są one niższe, porównując do niedawnych dwucyfrowych. Największe wzrosty można zauważyć w grupie pomp do przygotowania c.w.u., które zdaniem części instalatorów są tańszym rozwiązaniem niż kolektory słoneczne. Ogólnie można przyjąć wzrosty sprzedaży pomp ciepła na poziomie 10-12%.

**Kolektory słoneczne:** ogólna opinia mówi o spadkach w tej grupie produktowej, jednak głębsza analiza tego rynku wskazuje, że dosyć duże spadki mają miejsce tylko w grupie zakupów przez indywidualnych klientów. W połowie roku praktycznie wygasł system wsparcia z NFOŚiGW. Sprzedaż kolektorów słonecznych napędzają obecnie lokalne projekty gminne czy na poziomie województwa. Wyraźnie zwiększył się udział kolektorów słonecznych sprzeda-

wanych na projekty inwestycyjne i obiekty publiczne. Dlatego, pomimo różnych trudności sygnalizowanych przez firmy działające w tej branży, można założyć wzrost sprzedaży kolektorów słonecznych na poziomie nawet 15-20%, głównie dzięki sprzedaży kolektorów płaskich.

**Kotły gazowe wiszące:** widoczna jest tendencja odwrotu od kotłów konwencjonalnych na rzecz kondensacyjnych. Gazowe kotły konwencjonalne wiszące – spadek ok. 10-15% na najprostszych modelach. Jednocześnie kotły inwestycyjne osiągnęły bardzo niskie ceny.

Z drugiej strony większość uczestników rynku sygnalizowała wzrosty sprzedaży kotłów kondensacyjnych, nawet znaczne. Nie oznacza to bo-omu, ale sprzedaż kotłów kondensacyjnych osiągnęła wzrost 5%, co w ogólnym rozrachunku wskazuje na zmniejszenie sprzedaży rok do roku w całej grupie kotłów wiszących.

Przeptywowe podgrzewacze do wody: w tej grupie produktowej, po stagnacji w I kwartale br. dał się zauważyć wyraźny spadek sprzedaży. Gazowe przeptywowe podgrzewacze do c.w.u tradycyjnie są kupowane na użytek klientów indywidualnych, a jak zauważyliśmy w II kwartale byli oni tą słabszą grupą odbiorców. Spadki w tej grupie są nawet na poziomie 25-30%.

**Gazowe kotły stojące:** większość respondentów wskazywała ogólnie na lekkie spadki sprzedaży. Biorąc pod uwagę, że taka tendencja trwa już od dłuższego czasu, to w praktyce nie powinno się tych kotłów więcej sprzedawać, tymczasem takie urządzenia są w ofercie prawie wszystkich dostawców kotłów na naszym rynku. Z pewnością tendencja spadkowa jest redukowana przez niewielkie wzrosty sprzedaży stojących kotłów kondensacyjnych. Można przyjąć ogólny 5% spadek dla tej grupy, przy

równoczesnym 5% wzroście gazowych stojących kotłów kondensacyjnych.

**Grzejniki:** całościowo w pierwszym półroczu 2014 nastąpił wyraźny przyrost (10-15%) w stosunku do pierwszego półroczu 2013 roku – efekt dotyczy największych producentów grzejników, u mniejszych dużo mniej wyczuwalny. Widać jednak coraz więcej powierzchniowych instalacji grzewczych i klimakonwektorów. Rozmówcy sygnalizowali nieznaczne spadki w grzejnikach aluminiowych na poziomie 5-10%.

**Inne produkty:** dał się zauważyć zdecydowany wzrost 15-20% elementów instalacji, także wod-kan oraz ogrzewania podłogowego. W wypadku kotłów na paliwa stałe, sytuacja jest stabilna, ale były także głosy o dość znacznych wzrostach, szczególnie kotłów na biomasę. Natomiast sygnalizowano pewne spadki kotłów śmieciowych i węglowych.