



► opracował: Janusz Starościk

Rynek budowlany i instalacyjno-grzewczy

# Branża w III kwartale 2014 r. – podsumowanie

Stosunkowo dobre wyniki jakie zanotowała gospodarka w Polsce w III kwartale 2014 roku, nie znalazły odzwierciedlenia w sytuacji na rynku instalacyjno-grzewczym. Praktycznie wszyscy uczestnicy tego segmentu rynku, którzy podzielili się swoimi opiniami na ten temat, podkreślali, że ten kwartał był wyjątkowo trudny.

## ■ Rynek mieszkaniowy w skrócie

Według danych opublikowanych przez GUS, w okresie styczeń-wrzesień 2014 liczba inwestycji oddanych do użytkowania była niższa niż w analogicznym okresie 2013 roku. Lepsze wyniki dotyczą liczby rozpoczętych budów oraz liczby wydanych pozwoleń na budowę. Według wstępnych danych przygotowanych przez GUS, w okresie pierwszych trzech kwartałów 2014 r. oddano do użytkowania 100 138 mieszkań, co oznacza 1,9% mniej w porównaniu z analogicznym okresem 2013 roku i o 4,5% mniej niż w pierwszych trzech kwartałach 2012 r. W trzech pierwszych kwartałach 2014 roku wydano 120 254 pozwoleń na budowę mieszkań, co oznacza 14,8% wzrost w stosunku do analogicznego okresu w 2013 r. Warto tutaj przypomnieć, że wtedy zanotowano spadek o 18,1%. Rozpoczęto budowę 114 569 mieszkań, co oznacza wzrost o 17,0%, wobec spadku w porównywalnym okresie 2013 roku, który wyniósł 16,2%. Porównując te wyniki, z osiągniętymi w pierw-

szym półroczu 2014 roku, można wyciągnąć wnioski, że w samym III kwartale, spadki były znaczne. Tradycyjnie już, najwięcej mieszkań z udziałem 55,4% oddali inwestorzy indywidualni (55 525 mieszkań w pierwszych trzech kwartałach 2014 roku). W tym okresie, inwestorzy indywidualni otrzymali także 58937 pozwoleń na budowę mieszkań, co oznacza spadek o 0,9% w porównaniu z analogicznym okresem 2013 r. Pozytywnym wynikiem jest wzrost liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto w okresie I-III kwartał 2014 roku, których liczba wyniosła 61 105.

## Ocena rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce w III kwartale 2014 r.

III kwartał 2014 roku w większości zgodnych opinii był gorszy od III kwartału 2013 roku. Przypomnijmy, że rok temu mówiło się prawie o załamaniu rynku instalacyjno-grzewczego. Wtedy w III kwartale rozpoczęto się odrabianie strat z pierwszego półrocza, co pozwoli-

ło wyjść branży na bardzo leciutki plus na koniec roku. W tym roku, takiego przyspieszenia sprzedaży na rynku urządzeń grzewczych nie było widać ani w sierpniu, ani nawet do połowy września. Rynek drgnął pod koniec września, co było zjawiskiem dalekim od oczekiwań. Respondenci zgodnie podkreślali, że sytuacja sprzedażowa w sektorze grzewczo-instalacyjnym w III kwartale 2014 była znacząco gorsza od III kwartału 2013. Spadki, bądź brak wzrostów zanotowana praktycznie we wszystkich grupach produktowych.

## Wybrane grupy produktowe...

**Pompy ciepła.** Dynamika sprzedaży pomp ciepła nieco wyhamowała. Jeżeli możemy mówić o wzrostach, o ile mówimy o wzrostach, to są one znacznie niższe, porównując do dwucyfrowych jeszcze niedawno. Największe wzrosty można zauważyć w grupie pomp do przygotowania ciepłej wody użytkowej, które zdaniem części instalatorów są

tańszym rozwiązaniem niż instalacja kolektorów słonecznych. Wzrosty dotyczą pomp zintegrowanych z zasobnikiem do produkcji c.w.u. Można zaobserwować coraz większe zainteresowanie pompami ciepła także powietrznymi typu SPLIT o możliwości pracy do -25°C. Widoczne jest postępujące rozdrobnienie rynku i oferowanie pomp ciepła np. pod markami własnymi sieci hurtowych. Biorąc pod uwagę wszystkie wyniki można założyć bardzo niewielkie wzrosty sprzedaży pomp ciepła na poziomie ok. 2-5%.

**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 dla kolektorów słonecznych NFOŚiGW, co nie oznacza wstrzymania sprzedaży dla projektów już wnioskowanych i rozpoczętych. Ogólnie panuje opinia, że rynek został zdeterminowany w ostatnich latach przez program dotacji 45%, którego zakończenie spowodowało zmniejszenie sprzedaży detalicznej. Sprzedaż kolektorów słonecznych napędzają obecnie lokalne projekty gminne czy na poziomie województwa. Brak ostatecznych szczegółów co do nowego programu Prosument powoduje wyczekiwanie na rynku. Pomimo różnych trudności sygnalizowanych przez firmy działające w tej branży, można założyć lekki wzrost sprzedaży kolektorów słonecznych w III kwartale rok do roku na poziomie ok. 0-5%, co mimo wszystko nie jest złym wynikiem.

**Kotły gazowe wiszące.** Widoczna jest wyraźnie tendencja odwrótu od kotłów konwencjonalnych na rzecz kondensacyjnych. Gazowe kotły konwencjonalne wiszące notują spadek ok. 10-15% na najprostszymi modelach. Jednocześnie ceny kotłów inwesty-



cyjnych osiągnęły bardzo niskie wartości. Największym powodem takiego stanu to przede wszystkim brak inwestycji mieszkaniowych wielorodzinnych oraz naturalny spadek na rzecz kotłów kondensacyjnych.

Większość uczestników rynku sygnalizowała stagnację lub niewielkie spadki sprzedaży kotłów kondensacyjnych na poziomie 0-5%, choć nie brakowało opinii o wzrostach rzędu 5-10%. Głównym powodem wydaje się być przesunięcie sezonu na X i XI oraz mniejsza liczba inwestycji indywidualnych – domów jednorodzinnych. Poza tym także w kotłach kondensacyjnych pojawiła się tendencja potaniańcia produktu. Biorąc pod uwagę wszystkie czynniki, można przyjąć stabilizację rynku ze wskazaniem na lekkie spadki rzędu 1%.

#### Przepływowe podgrzewacze do wody.

W tej grupie produktowej, utrzymała się tendencja spadkowa sprzedaży. Gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u tradycyjnie są kupowane na użytek klientów indywidualnych, a ci, podobnie jak w II kwartale, byli tą grupą odbiorców z najstabszą siłą nabywczą. Spadki w tej grupie produktowej trudno oszacować i można przyjąć nawet na poziomie 25-30%.

**Gazowe kotły stojące.** Większość respondentów skazywała ogólnie na stagnację lub lekkie spadki sprzedaży kotłów stojących. Zjawiskiem, które się ostatnio pojawiło, to spadki w grupie tzw. „lodówek”, czyli kotłów z zintegrowanym zasobnikiem c.w.u. To są stosunkowo drogie urządzenia, ale cieszyły się powodzeniem ze względu na swoją kompaktowość, a z drugiej strony chętnie były instalowane w komplecie z kolektorami słonecznymi. Można założyć ogólny 5-10% spadek w tej grupie produktowej.

**Grzejniki.** Ogólnie zaobserwowano spadek sprzedaży dla grzejników w III kwartale 2014 roku. W wypadku grzejnika stalowego, praktycznie wszyscy respondenci zgłaszali spad-

ki (w granicach od 5 do nawet 30%). Po odrzuceniu skrajnych wyników, można przyjąć, że spadki osiągnęły poziom do 10% w stosunku do poprzedniego roku. Należy pamiętać, że akurat pierwsze półrocze charakteryzowało się dużymi wzrostami sprzedaży, dlatego można przyjąć, że rynek grzejników jest w dalszym ciągu na lekkim plusie rok do roku, licząc od stycznia. W wypadku grzejników aluminiowych, sygnalizowano lekkie spadki po wzrosty rzędu do 10%. Dlatego w tej grupie towarowej bezpiecznie można przyjąć lekki wzrost na poziomie 5%.

**Inne produkty.** Dał się zauważyć lekki spadek rzędu 2-5% elementów instalacji, także wod-kan. Zwiększyło się natomiast zgodnie z istniejącą tendencją zainteresowanie ogrzewaniem podłogowym. W wypadku kotłów na paliwa stałe, sytuacja jest stabilna, ale były także głosy o lekkich wzrostach, szczególnie w grupie kotłów na biomasę. Także można było zauważyć nieco większe zapotrzebowanie na instalacje rekuperacyjne w połączeniu z ogrzewaniem podłogowym.

#### Podsumowanie

Pozytywne wyniki w budownictwie mieszkaniowym tym razem nie przełożyły się na podobnie pozytywne wyniki sprzedaży w branży sanitarno-grzewczej. Z drugiej strony, przy stosunkowo dużej liczbie sygnałów na temat słabej kondycji branży w III kwartale 2014 roku, osiągnięte wyniki sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych wskazują raczej na kontynuację stabilizacji, a nawet lekkie wzrosty. Dane z budownictwa mieszkaniowego świadczą, że rynek na urządzenia grzewcze powinien się umiarkowanie rozwijać, chociaż nie w takim stopniu w jakim powszechnie się spodziewano. ■

PRZEJDŹ



Pełny raport

## NOWY KOCIOŁ KONDENSACYJNY MARKI JUNKERS

Decydując się na najnowszy kocioł kondensacyjny **Cerapur Midi ZWB 24-1 AR** nie trzeba już wybierać pomiędzy oszczędnościami inwestycyjnymi a eksploatacyjnymi. Korzystna cena urządzenia pozwala na oszczędności już na etapie zakupu. Z kolei technika kondensacyjna wykorzystywana do ogrzewania i podgrzewu wody użytkowej gwarantuje wymierne oszczędności paliwa podczas eksploatacji kotła oraz wysoki komfort jego użytkowania. Konstruktorzy nowego kotła zastosowali w nim aż dwa wymienniki ciepła odporne na działanie kondensatu – jeden ze specjalnego stopu aluminiowo-krzemowego o wysokiej przewodności cieplnej, drugi z powierzchniami wymiany ciepła wykonanymi ze stali nierdzewnej. Dzięki temu zapewnili długą żywotność urządzenia, a jego użytkownikom ekonomiczną eksploatację. Wykorzystana w kotle Cerapur Midi ZWB 24-1 technologia „rura w rurze” zapewnia intensywną kondensację zarówno podczas pracy dla potrzeb ogrzewania, jak i produkcji ciepłej wody użytkowej. Pozwala także na bezpieczną oraz komfortową eksploatację nawet w przypadku gorszej jakości wody wodociągowej. Na komfort użytkownika nowego kotła Junkers wpływa nie tylko wysoka wydajność ciepłej wody użytkowej, ale także intuicyjna obsługa i cicha praca urządzenia nawet przy współpracy z długimi przewodami powietrzno-spalinowymi.

Cerapur Midi ZWB 24-1 pobiera niewiele mocy elektrycznej, w stanie gotowości zaledwie 4 W. Podstawowym paliwem jest gaz ziemny typu E (GZ50), a opcjonalnie może być zasilany gazem płynnym typu P (propan).

Producent udziela na nowy kocioł Cerapur Midi ZWB 24-1 nawet do 5 lat gwarancji.



► JUNKERS, GRUPA BOSCH