

Rynek instalacyjno-grzewczy w IV kw. i całym 2014

JANUSZ STAROŚCIK*

Zarówno IV kwartał, jak i cały rok 2014 wyszedł poniżej oczekiwań branży instalacyjno-grzewczej. Rok temu zakładano niewielki 5% wzrost dla całej branży. W rezultacie możemy mówić o stagnacji lub wzroście na poziomie 2-3%. Nadzieje budzi rozwój budownictwa mieszkaniowego w zakresie rozpoczynanych nowych budów, jak i wydawanych pozwoleń na budowę. Jednak, szczególnie w wypadku inwestycji w budownictwie wielorodzinnym i publicznym, producenci indywidualnych urządzeń grzewczych mogą tych wzrostów nie zdyskontować, jeżeli w dalszym ciągu lokalne wydziały architektury będą dyskryminować instalacje ciepła rozproszonego.

Sytuacja w budownictwie mieszkaniowym

Rynek instalacyjno-grzewczy jest nierozdzielnie związany z budownictwem mieszkaniowym. Według danych GUS w okresie styczeń-grudzień 2014 liczba inwestycji mieszkaniowych oddanych do użytkowania była niższa niż w 2013, 2012 czy 2011. W 2014 oddano do użytkowania o 1,2% mniej mieszkań w porównaniu z 2013 r. i o 6,2% mniej niż w 2012 r. Wydano o 13% więcej pozwoleń na budowę niż w 2013 r., wzrosła również o 16,3% liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto. Tego typu wyniki mogą być optymistycznym czynnikiem dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w najbliższych 2-3 latach. Największy udział 53,4% w ogólnej liczbie miesz-

kań oddanych do użytkowania mieli inwestorzy indywidualni, którzy w 2014 oddali do użytkowania o 5,7% mniej mieszkań niż w 2013. Grupa inwestorów indywidualnych jest szczególnie ważna dla rynku urządzeń grzewczych o małej mocy, ponieważ jest głównym odbiorcą tych urządzeń. Deweloperzy w 2014 oddali o 4,3% więcej mieszkań niż w 2013 roku. Osiągnęli udział 41,1% ogólnej liczby mieszkań oddanych do użytkowania. Ta grupa inwestorów uzyskała o 38,3% więcej pozwoleń na budowę niż w 2013 roku. Nastąpił u deweloperów również o 35,8% wzrost liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto.

Spółdzielnie mieszkaniowe w 2014 r. oddały do użytkowania o 3,4% mniej mieszkań, niż 2013 roku. Spadła również o 1,9% liczba mieszkań, których budo-

wę rozpoczęto. W 2014 roku wzrosła o 26,6% liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia.

Kondycja firm na rynku

Kolejnym czynnikiem mającym wpływ na funkcjonowanie rynku instalacyjno-grzewczego jest kondycja finansowa firm obsługujących ten rynek. Optymizmem mogła napawać poprawa w sektorze budowlanym, a także w produkcyjnym, ale tylko do IV kw. 2014. W 2014 roku na gospodarce, w tym wpływ na wyniki ekonomiczne firm miał przede wszystkim wzrost popytu krajowego o ok. 4-6-%, dalej konsumpcja, odbudowa zapasów i nowe inwestycje dające łącznie wzrost nakładów o około 15%. Eksport, który do niedawna był jeszcze motorem rozwoju firm, zagrożony jest nie tylko z powodu konfliktu na Ukrainie i skutków wprowadzanych sankcji gospodarczych wobec Rosji, ale także z powodu pewnej stagnacji i spadku popytu na najważniejszych dla polskich przedsiębiorców rynkach eksportowych na terenie UE, czego przykładem są np. Niemcy.

We wcześniejszych latach upadłości dotyczyły dużych firm budowlanych i produkcyjnych, natomiast w 2014 roku ciężar problemów finansowych i upadłości przesunął się w kierunku firm z grupy dystrybucji i wykonywania usług. We wcześniejszych podsumowaniach wskazywano na ostrą walkę cenową i znaczne spadki marży. Spowodowało to, że problemem dla utrzymania płynności finansowej firm była przede wszystkim rentowność sprzedaży, a nie popyt na oferowane usługi i produkty. Takim widocznym przykładem jest branża budowlana – wzrostowi wartości inwestycji publicznych, jak i prywatnych towarzyszy obecnie równoczesny spadek cen zarówno materiałów budowlanych, jak i samej robocizny. Niskie ceny w branży budowlanej świadczą o powtarzaniu się schematu sprzed kilku lat: walki o zlecenia głównie w trosce jedynie o bieżące wpływy, a nie o rentowność całego zlecenia.

*Janusz Starościk, prezes zarządu SPIUG

Jak oceniany był rozwój rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce w IV kwartale 2014 roku i całym 2014 roku?

IV kwartał 2014 był daleki od oczekiwań. Przełom III i IV kwartału oraz IV kwartał w każdym roku to okres, kiedy dostawcy urządzeń grzewczych osiągają szczyt sezonu sprzedaży. Tymczasem w 2014 roku, po w miarę dobrej końcówce września i pierwszej połowie października, zapanowała stagnacja. Nie oznacza to, że instalacje przestały się wykonywać. Prace instalacyjne szły dalej, ale głównie w oparciu o zapasy magazynowe w hurtowniach specjalistycznych. W tym wypadku dała się zauważyć duża ostrożność przy składaniu nowych zamówień do końca roku, żeby nie pozostać z dużymi zapasami magazynowymi. Instalatorzy oceniali stagnację lub nawet kilkuprocentowy spadek obrotów w IV kw. w porównaniu do analogicznego okresu w 2013 roku – głównie w zakresie kotłów gazowych i grzejników. Tradycyjnie już widać było większe zainteresowanie kotłami kondensacyjnymi i kotłami na biomasę. Tego typu oceny wynikały z dość wysokiej bazy odniesienia w 2013 roku i ze słabszego rynku w 2014 roku. Dodatnia temperatura i dobra pogoda miały niewątpliwie wpływ na mniejszą niż zwykle liczbę awarii kotłów gazowych, wymuszających ich wymianę na nowe. W 2014 roku nastąpiła stagnacja rynku instalacyjno-grzewczego. Dość dużo było opinii mówiących o spadkach tego rynku, ale raczej jednocyfrowych do 5%, ale było także kilka opinii mówiących o bardzo niewielkim wzroście. Uśredniając, można przyjąć, że rok 2014 był raczej stabilny dla całej branży instalacyjno-grzewczej. W trakcie roku można było zauważyć przetasowania w kanałach dystrybucji. Całkiem niezłe w 2014 roku wyszedł rynek inwestycji, słabiej rynek dystrybucji i sprzedaż poprzez tzw. drobnych instalatorów. Można zakładać, że w 2014 lepsze wyniki osiągnęły marki zorientowane na rynek inwestycyjny. Dała się zaznaczyć dalsza erozja cenowa, ale w mniejszym stopniu niż w 2013. Według większości zebranych opinii rynek instalacyjno-grzewczy przechodził w 2014 roku

przez dwie różne fazy. W pierwszym i drugim kwartale, do kwietnia-maja notowano duże przyrosty sprzedaży w porównaniu do bardzo słabego analogicznego okresu w 2013, które osiągały nawet kilkanaście procent. Następnie rynek wyhamował – trwało to do końca II kw. i w III kw. Pewne ożywienie nastąpiło na przełomie III i IV kw., ale poziom obrotów w IV kw. był daleki od oczekiwań. Można było zaobserwować dalsze przesunięcie rynku w kierunku produktów o niższych cenach. Walka cenowa powodowała w hurtowniach problemy z utrzymaniem marży. Podobne działania można było zaobserwować u niektórych producentów, co może być świadectwem polityki firmy dającej priorytet utrzymaniu, bądź zwiększaniu swojego udziału w rynku nad zyskownością. Wahania rynku powodują, że coraz trudniej jest planować sprzedaż i budżet w oparciu o wskaźniki makroekonomiczne, które z jednej strony wydają się być korzystne, ale z drugiej nie odzwierciedla się to na sytuacji rynku instalacyjno-grzewczego. Na szeregu inwestycji widać było negatywny efekt lobbingu ciepła systemowego na rzecz blokowania pozwoleń na budowę i modernizację indywidualnych źródeł ciepła o mocy powyżej 50 kW.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych

Pompy ciepła

Stabilny wzrost, aczkolwiek nie tak spektakularny jak w poprzednich latach z uwagi na wcześniejsze dynamiczne wzrosty, czego skutkiem jest wyższa baza odniesienia. W IV kw. wzrost pomp do c.w.u. ok. 10-15%. Inne pompy ciepła wzrost na poziomie 10%. W całym roku można przyjąć wzrost rynku pomp ciepła na poziomie kilkunastu procent, z większym udziałem pomp do c.w.u. i pomp powietrznych. Coraz bardziej widoczne jest postępujące rozdrobnienie rynku i oferowanie pomp ciepła np. przez sieci hurtowni pod markami własnymi. Warto odnotować, że pompy ciepła pojawiły się w przetargach publicznych do wyposażenia obiektów użyteczności publicznej.

Kolektory słoneczne

W IV kw. nastąpił znaczny spadek sprzedaży o ok. 25-30% skierowanej do klienta ostatecznego, co było wynikiem wygaszenia programu wsparcia NFOŚiGW. Z drugiej strony zanotowano wzrosty w sprzedaży kolektorów słonecznych na projekty inwestycyjne, co na tyle skompensowało straty w sprzedaży detalicznej, że wbrew powszechnym na rynku opiniom o spadkach rynku, można mówić o wzroście, który w skali roku może być nawet dwucyfrowy. Takie zmiany w strukturze rynku pociągnęły za sobą większą presję cenową na dostawców kolektorów. Brak jest dynamiki rozszerzania zastosowania kolektorów słonecznych w celu zwiększenia potencjału rynku. Zasufladkowanie kolektorów jako instalacji przeznaczonej do wytwarzania c.w.u. powoduje ostrą walkę cenową. Ostabienie rynku detalicznego doprowadziło także drobnych i większych importerów z Chin do problemów. Natomiast wzrost znaczenia większych inwestycji w sektorze publicznym, finansowanych z różnych funduszy UE czy Funduszu Szwajcarskiego pociągnął wzrost udziału w rynku urządzeń markowych o wyższej jakości. W skali roku dzięki realizacji dużych projektów, cały rynek kolektorów słonecznych zanotował wzrost nawet ok. 20%.

Kotły gazowe wiszące

Spore spadki, rzędu 15-20%, szczególnie w grupie kotłów konwencjonalnych, chociaż należy odnotować kilka opinii mówiących o stagnacji lub nawet niewielkich wzrostach. W wypadku kotłów kondensacyjnych raczej mówiło się o stagnacji i niewielkich wzrostach 5-10%. Dobra pogoda i stosunkowo wysoka temperatura spowodowały dużo mniejszą liczbę awarii wymuszających wymianę starych kotłów na nowe. Do tego, w wypadku inwestycji przetargowych, docierają informacje o przeprojektowywaniu indywidualnych źródeł ciepła, czyli kotłów m.in. gazowych czy kaskad kotłów o mocach pow. 50 kW. Ten fakt także z pewnością miał wpływ na osłabienie potencjału sprzedaży kotłów gazowych. Można też zaobserwować obniżanie cen zakupu w grupie kotłów standar-

dowych przez oferowanie tzw. kotłów quasi kondensacyjnych. Problem walki cenowej jest znany już od przynajmniej roku. Także obawy klientów ostatecznych w kontekście dostaw gazu z Rosji spowodowały szukanie alternatywnych sposobów ogrzewania. Rynek gazowych wiszących kotłów konwencjonalnych spadł o ok. 15-20%, przy stagnacji lub lekkich przyrostach 5-10% dla kotłów kondensacyjnych.

Przepływowe podgrzewacze do wody

Konsekwentnie od wielu lat następuje stopniowy spadek potencjału rynku. W całym 2014 roku ten spadek mógł wynieść od kilkunastu do nawet 20%, co jest spowodowane kurczeniem się rynku wymian tych urządzeń, przy równoczesnym braku ich nowych instalacji.

Gazowe kotły stojące

Następny segment produktów, które od kilku lat notują stagnację lub spadki rok do roku. Zmienia się struktura rynku, stopniowo coraz większy udział w tej grupie mają kotły kondensacyjne. Ogólnie można założyć spadek 5-10% w tej grupie, przy stagnacji bądź lekkim do 5% spadku w podgrupie stojących gazowych kotłów kondensacyjnych.

Grzejniki

Grzejniki stalowe – IV kw. można ocenić jako lekko spadający, podobnie jak cały 2014 rok – 2-5%. W przypadku grzejników aluminiowych sporo było opinii dotyczących wzrostów w tej grupie towarowej, można więc założyć 5% wzrost.

Inne produkty

Sygnalizowane są spadki – 10-15%. Spadki dotyczą coraz częściej urządzeń węglowych i na ekogroszek, natomiast coraz większe zainteresowanie jest kotłami na biomasę. Z innych elementów instalacyjnych, coraz większe zastosowanie obserwuje się dla przewodów powietrzno-spalinowych z PP. Hurtownicy i instalatorzy oceniają także wzrost potencjału rynku dla tzw. pozostałych elementów instalacyjnych na poziomie kilku procent. ■