

Trendy rynku instalacyjno-grzewczego w III kwartale

JANUSZ STAROŚCIK

Trzeci kwartał 2015 roku w branży instalacyjno-grzewczej był generalnie dobry. Według ocen praktycznie wszystkich respondentów, których pytano o opinię na temat rozwoju rynku, nastąpiły wzrosty, oceniane na różnym poziomie, ale panował ogólny optymizm, podobnie jak w ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju. Na bardzo dobre wyniki branży w III kwartale 2015 roku należy jednak patrzeć przez pryzmat wprowadzania w życie rozporządzeń dotyczących dyrektywy ErP.

Trzeci kwartał 2015 roku w branży instalacyjno-grzewczej jest oceniany pozytywnie – rozmówcy wskazywali na wzrosty w stosunku do II kwartału 2015 roku. Oczywiście stopień wzrostów był zróżnicowany dla różnych grup towarowych. Branża instalacyjno-grzewcza jest specyficzna, co widać, gdy często pozytywne dane dla budownictwa mieszkaniowego nie znajdują w pełni przełożenia na wyniki tej branży.

Tym razem ocena sytuacji w naszej branży pokryła się z sytuacją, która od pewnego czasu panuje w budownictwie mieszkaniowym, chociaż na dobry wynik miało też wpływ np. wprowadzenie w życie rozporządzeń dotyczących dyrektywy ErP. Większość ocen, co do wzrostów w branży instalacyjno-grzewczej jako całości, wahało się od 5 do 10%. Nie brakowało jednak ocen, że rynek wzrósł o ponad 10%, nawet do 15%. Można przyjąć, że wzrost rynku w III kwartale 2015 roku zamknął się na poziomie ok. 8-10% rok do roku dla rynku jako całości. Lipiec zapowiadał się raczej umiarkowanie, ale widać było już pewne ożywienie, szczególnie w zakupach magazynowych ga-

zowych kotłów konwencjonalnych, które wolno było sprzedawać bez ograniczeń do 25.09.2015.

Wiele inwestycji deweloperskich zostało przyspieszonych w zakresie instalacji grzewczych lub zostały dokonane zakupy gazowych kotłów konwencjonalnych na magazyn do późniejszego montażu. Generowało to nieco sztuczny wzrost obrotów w tej grupie.

Dobre nastoje panowały wśród instalatorów. Coraz więcej klientów decyduje się na kompleksową obsługę obejmującą dostawę urządzeń wraz z usługą montażu całej instalacji. W tym kontekście daje się zauważyć także większe zainteresowanie panelami PV oraz dofinansowaniem pomp ciepła dla c.o.

Utrwała się także przekonanie do stosowania OZE w rozproszonych źródłach ciepła. Pomogła w tym decyzja NFOŚiGW o zniesieniu obowiązku łączenia wytwarzania ciepła z wytwarzaniem energii elektrycznej, aby uzyskać wsparcie z programu Prosument. Z drugiej strony nie widać zalewu projektów realizowanych w oparciu o ten program, ale wprowadzenie

takiej możliwości już od lipca 2015 z pewnością jest krokiem w dobrym kierunku. Sygnalizowane są co prawda duże spadki w sprzedaży instalacji indywidualnych kolektorów słonecznych, ale kompensowane skutecznie przez realizację projektów gminnych w oparciu o dotacje unijne i fundusze szwajcarskie. Tego typu duże projekty są często obsługiwane bezpośrednio przez producentów we współpracy z firmami instalacyjnymi, z pominięciem hurtowników, co jest podyktowane ostrą walką cenową na tego typu obiektach.

W trzecim kwartale 2015 roku mieliśmy do czynienia z ważnym dla branży wprowadzeniem w życie rozporządzeń związanych z wdrażaniem dyrektyw dotyczących ekoprojektu i etykietowania. Po miesiącu działania nowych zasad, w dalszym ciągu istnieją niejasności, co do interpretacji regulacji zawartych w nowych przepisach. Brak jednoznacznej perspektywy spowodowało znaczne wzrosty sprzedaży urządzeń, które powinny być wycofane z rynku. Potencjalni inwestorzy i użytkownicy, którzy zaplanowali montaż urządzeń konwencjonalnych, zaczęli robić

zakupy na zapas. Pierwotne zamieszanie na rynku było spowodowane niedoinformowaniem klientów i instalatorów w kwestiach etykietowania i dostępności kotłów konwencjonalnych i turbo po wejściu w życie rozporządzeń związanych z etykietowaniem i ekoprojektem.

Rynek wbrew pierwotnym sygnałom wydaje się być dobrze przygotowany na zmiany. W dalszym ciągu brakuje jednak informacji, w jaki sposób instalatorzy mają etykietować produkty znajdujące się już w salonach oraz czy w ogóle takie oznaczenia w tym wypadku są wymagane. Podobnie sprawa wygląda z tworzeniem zestawów z produktów pochodzących od różnych producentów. Dało się także zauważyć zróżnicowane podejście producentów, co do dopuszczonych do sprzedaży kotłów z otwartą komorą spalania. Po wprowadzeniu dyrektywy ErP praktycznie zniknęły z rynku dostawy kotły atmosferyczne, natomiast zwiększyło się zainteresowanie kotłami stojącymi, ale z palnikami nadmuchowymi, co może wskazywać, że rynek tych palników może w przyszłości wzrastać.

Innym zjawiskiem, które można było zauważyć w III kwartale to pozytywny odzew projektantów na zmiany w „Prawie budowlanym”, które zniósł sztuczne preferencje dla ciepła systemowego w przypadku kotłowni o mocy powyżej 50 kW. Tego typu zmiana na pewno nie wpłynie negatywnie na rozwój sieci ciepła systemowego, a wyeliminuje nieporozumienia wszędzie tam, gdzie zastosowanie indywidualnej kotłowni opartej na czystym paliwie ma pełne uzasadnienie w osiągniętej w efekcie wysokiej efektywności energetycznej instalacji.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych

Pompy ciepła

Opinie wskazują na wzrosty rzędu 5-10%, choć nie brakuje opinii na temat zdecydowanych wzrostów na poziomie 15%, a nawet 20%, a na drugim zaś biegu-

nie o stagnacji – dotyczy głównie pomp do c.o. Nadal rośnie zainteresowanie tanimi pompami typu split i pompami powietrznymi. Rozwój rynku pomp ciepła odbywa się praktycznie poza systemami wsparcia, co może sprzyjać jego stabilności i przewidywalności. Widoczna jest coraz ostrzejsza walka cenowa w tym segmencie produktów. Dało się zauważyć zwiększone zainteresowanie wsparciem poprzez program Prosument prowadzony przez NFOŚiGW, jednak nie w stopniu masowym.

Kolektory słoneczne

W tej grupie towarowej, podobnie jak w poprzednich kwartałach br. sygnalizowano ogólnie duży spadek w handlu detalicznym szacowany w dużej rozpiętości od 0 do nawet 50%, co ma być spowodowane ustaniem dotacji dla instalacji budowanych przez klientów indywidualnych. Zanotowano równocześnie wzrosty w wypadku dostaw obiektowych, dofinansowywanych przez fundusze UE, fundusz szwajcarski... Ogólnie można dla tej grupy towarowej przyjąć umiarkowany wzrost na poziomie 10-15%.

Kotły gazowe wiszące

Tu sytuacja była zdominowana przez wzrosty sprzedaży kotłów gazowych wiszących. Sygnalizowane wzrosty były znaczne, szczególnie w segmencie kotłów konwencjonalnych. Jak wspomniano wcześniej, jest to następstwo wejścia od 26.09.2015 roku wymogów ekoprojektu. Szczególnie w sierpniu dało się zauważyć duży wzrost sprzedaży wiszących gazowych kotłów konwencjonalnych.

Deweloperzy i klienci w ostatniej chwili kupowali na inwestycje kotły turbo i ze starym typem pompy. Wzrosty dotyczyły zarówno gazowych kotłów konwencjonalnych z zamkniętą komorą spalania, jak i gazowych kotłów konwencjonalnych z otwartą komorą spalania. Podsumowując, można przyjąć wzrost sprzedaży gazowych wiszących kotłów konwencjonalnych na poziomie 25% w III kwartale 2015 roku. Biorąc pod uwagę poczynione zapasy

magazynowe, można założyć, że sprzedaż kotłów konwencjonalnych może skończyć się na wiosnę, najpóźniej do połowy 2016 roku. W wypadku gazowych kotłów kondensacyjnych widać było także ożywienie wynikające z konieczności wymiany pomp w urządzeniach na bardziej efektywne energetycznie. Zwiększa się także świadomość klientów, co do korzyści jakie daje stosowanie kotłów kondensacyjnych, a także obawy klientów co do przyszłości kotłowni wyposażonych w kotły konwencjonalne. Kotły kondensacyjne osiągnęły więc wzrost 10-13%. Rynek gazowych kotłów kondensacyjnych w Polsce jest rynkiem już raczej dojrzałym, a wprowadzenie dyrektywy ErP tylko go umocniło. Należy dodać jeszcze, że na rynku pojawiły się różne tanie kotły kondensacyjne i tzw. semikondensacyjne, które z uwagi na niską cenę, cieszą się dużym powodzeniem.

Przeptywowe podgrzewacze wody

Panuje wyraźna tendencja spadkowa, która co prawda wyhamowała w II kwartale, ale w III kwartale 2015 roku spadek rynku można oceniać na poziomie ok. 10% w stosunku do III kw. 2014. Panuje duża niepewność, co do przyszłości tego rynku w kontekście prowadzenia zapisów dyrektywy ErP w przyszłych latach.

Gazowe kotły stojące

Kotły stojące – stabilny spadek, mniejszy dla kotłów kondensacyjnych, gdzie sprzedaż utrzymała się na poziomie 2014 roku, ale w kotłach konwencjonalnych – na poziomie 7-10%. Warty odnotowania jest wzrost sprzedaży kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem, tzw. „lodówek”, który wyniósł szacunkowo 7-10%. Lekki spadek zanotowano także w kotłach olejowych, przy bardzo silnym kilkudziesięcioprocentowym wzroście sprzedaży olejowych kotłów kondensacyjnych. Dowodzi to praktycznie załamania się sprzedaży olejowych kotłów konwencjonalnych.

Grzejniki

Według zebranych ocen, w grupie produktowej grzejników stalowych III kwartał 2015 był zdecydowanie lepszy zarówno od poprzedniego, jak i wyraźnie lepszy od III kw. 2014. Potwierdza się przypuszczenie, że rok 2015 będzie charakteryzował się „klasyczną” sezonowością sprzedaży – słabsze pierwsze półrocze i bardzo dobre drugie (a właściwie przełom 3 i 4 kwartału). Jeśli chodzi o kanały dystrybucyjne, to niezmiennie rynek jest napędzany przez budownictwo mieszkaniowe wielorodzinne, ale pojawia się także sporo tematów budżetowych oraz komercyjnych. Słabiej wygląda w tym kontekście budownictwo jednorodzinne, co częściowo może wynikać z wypierania grzejników przez inne rozwiązania. Ogólna perspektywa na 2015 (cały rynek grzejników) w stosunku do 2014 – lekkie ryzyko spadku (1-2%).

Inne produkty

W grupie pozostałych materiałów instalacyjno-grzewczych zanotowano także wzrosty. Jak zwykle w wypadku dość szerokiej reprezentacji pozostałych grup produktowych, rozbieżności w ocenach są dosyć duże – jednak większość praktycznie sygnalizowała wzrosty na poziomie 10 do 15%. Sygnalizowany jest wzrost zainteresowania rekuperacją i instalacjami wentylacyjnymi.

W grupie kotłów na paliwa stałe brakuje wiarygodnych danych w III kwartale. Zebrane informacje mówią o stagnacji względnie spadkach na różnym poziomie.

Podsumowanie

Ogólnie można przyjąć, że III kwartał 2015 roku był udany dla branży instalacyjno-grzewczej. Szczególnie dobre wyniki odnotowano we wrześniu. Ocena wzrostów całego rynku na poziomie 5-10% wydaje się wysoka, jeżeli weźmiemy pod uwagę wahania jego potencjału w ostatnich latach. Z pewnością, na niezły wynik, obok trwających już od kilku kwarta-

tów pozytywnych tendencji w budownictwie mieszkaniowym miały wpływ inne czynniki, takie jak np. wprowadzenie w życie rozporządzeń związanych z etykietowaniem i ekoprojektem. To wszystko powoduje, że dużą niewiadomą jest wynik ostatniego kwartału 2015 roku, jak i pierwszego półrocza 2016 roku. Na stanie magazynowym dystrybutorów można znaleźć jeszcze pewne ilości gazowych kotłów konwencjonalnych. Z pewnością pozytywnym sygnałem było zniesienie preferencji dla ciepła systemowego w wypadku rozproszonych instalacji grzewczych o mocy powyżej 50 kW.

Wbrew obawom związanym z wprowadzeniem zasad etykietowania, rozwija się sprzedaż tzw. pakietów urządzeń grzewczych. Pierwsze analizy działania dyrektywy ErP wskazują, że przyjęte zasady etykietowania, po pierwszym pozytywnym efekcie, mogą w ciągu kilku najbliższych lat utrudnić rozwój sprzedaży kotłów kondensacyjnych, jeżeli nie zmieni się zasad klasyfikacji. SPIUG w porozumieniu z partnerami z innych krajów europejskich, wystąpił do KE z odnośnym stanowiskiem w tej sprawie.

Innym zjawiskiem jest rozwijający się kanał dystrybucji przez Internet, który przez występujące w nim patologie, był postrzegany jako zagrożenie. Pojawiły się jednak oznaki coraz bardziej profesjonalnej obsługi klienta przez ten kanał dystrybucji, jak ma to miejsce np. w Niemczech, przez co wiele firm zaczyna go traktować jako szansę a nie zagrożenie. Widoczne jest mocne ukierunkowanie producentów na instalatora poprzez np. stosowane programy lojalnościowe.

Także klient końcowy jest przekonywany często długością gwarancji na urządzenie, co jest widoczne w kampaniach reklamowych. W dalszym ciągu widoczna jest ostra walka cenowa i uzyskiwanie stosunkowo niskich poziomów marż praktycznie na każdym poziomie dystrybucji, czyli u producentów, dystrybutorów i instalatorów.

www.spiug.pl 