

Podsumowanie trendów rynku budowlanego i instalacyjno-grzewczego w II kwartale 2016 r.

JANUSZ STAROŚCIK

Przedstawiciele branży instalacyjno-grzewczej w Polsce oceniali raczej pozytywnie wyniki II kwartału 2016 roku. Oczywiście rozkład sprzedaży usług i towarów był różny w poszczególnych miesiącach całego kwartału, jednak ogólnie bardziej mówi się o wzrostach, czasami nawet dwucyfrowych niż o stagnacji czy spadkach. Pozytywne opinie dotyczące naszej branży odbiegają nieco od ogólnych wyników w branży budowlanej, która odnotowała prawie w każdej gałęzi spadki w pierwszym półroczu 2016 roku. Jednak negatywne wyniki branży budowlanej, w szczególności budownictwa mieszkaniowego mają wpływ na branżę instalacyjno-grzewczą z pewnym, czasem wielomiesięcznym poślizgiem.

Budownictwo mieszkaniowe

Według wstępnych szacunków GUS w II kwartale 2016 roku podobnie jak w całym pierwszym półroczu tego roku, budownictwo mieszkaniowe utrzymało swój trend wzrostowy. W pierwszym półroczu 2016 oddano do użytkowania 73 653 mieszkania, co oznacza o 15,1% więcej w porównaniu do pierwszego kwartału 2015 r., wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym na budowę 98 136 mieszkań (o 13,6% więcej). Wzrosła również liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto do 86 305 (wzrost o 7,5%). Tradycyjnie największy udział 50,2% w ogólnej liczbie mieszkań oddanych do użytkowania mieli inwestorzy indywidualni, którzy oddali do użytkowania 37 004 mieszkania, o 4,0% mniej niż przed rokiem. W tej grupie inwestorów w porównaniu z pierwszym półroczem 2015 r. odnotowano wzrost liczby mieszkań do 46 610, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli budowę 41 655 mieszkań (wzrost o 7,3%). W grupie de-

weloperów, których udział w ogólnej liczbie oddawanych mieszkań wyniósł 47,2%, oddano do użytkowania 34 743 mieszkania (wzrost rzędu 45,4% w porównaniu do pierwszego półrocza 2015 r.). Deweloperzy uzyskali pozwolenia na budowę 49 265 mieszkań. W pierwszym półroczu deweloperzy rozpoczęli także budowę 42 649 mieszkań. Spółdzielnie mieszkaniowe w pierwszym półroczu 2016 r. oddały do użytkowania 1003 mieszkania wobec 511 mieszkań w analogicznym okresie 2015 roku. W pierwszym półroczu 2016 roku wzrosła również do 1081 liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto.

Rynek instalacyjno-grzewczy w II kwartale 2016

Na temat rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce w II kwartale 2016 przeważały opinie pozytywne. Oczywiście już od pewnego czasu te opinie były zróżnicowane w zależności i od grupy produktowej, regionu czy rodzaju prowadzonej działalności. Opinie o dużo wyższych wzrostach były prezentowa-

nie głównie przez firmy handlowe, mające w asortymencie paletę różnych produktów oraz zapasy magazynowe, które zostały stworzone w wyniku akcji sprzedażowych producentów we wcześniejszych miesiącach oraz zakupami po cenach sprzed podwyżek. Po wyczerpaniu zapasów magazynowych znacznie uległa redukcji dostępność kotłów konwencjonalnych. Co prawda, jeszcze się wprowadza na rynek tego typu urządzenia, ale sprzedaż dotyczy głównie rynku wymian. Tego typu tendencja została prawdopodobnie spowodowana zwiększeniem liczby modernizacji pod koniec 2015 roku dopingowanych strachem o dostępność urządzeń konwencjonalnych w przyszłości. Wymian dokonują instalatorzy, którzy w dalszym ciągu mają dostęp do urządzeń starego typu. Te czynniki miały wpływ na zmianę struktury rynku, gdzie dał się zauważyć trend zmniejszania inwestycji w kotłach gazowych w segmencie odbiorcy indywidualnego. Większa liczba oddawanych inwestycji mieszkaniowych, jak także odblokowanie rynku wymian kotłów w instalacjach o mocy pow. 50 kW miały prawdopo-

dobnie przełożenie na zwiększenie udziału tego segmentu rynku. Pierwsze urządzenia tego typu były montowane ok. 20 lat temu i powoli przychodzi czas wymian ich na nowe. Jak sygnalizowano w części ogólnej raportu, panuje coraz większa niepewność, jeżeli chodzi o inwestycje w sektorze publicznym. Zmiany personalne w jednostkach podległych administracji publicznej wyhamowały proces decyzyjny w sprawie wielu planowanych wcześniej inwestycji. Panuje w dalszym ciągu ostra rywalizacja cenowa, co nie jest nowością na przestrzeni ostatnich kilku lat. Dla klienta indywidualnego głównym kryterium zakupu pozostaje cena. Stąd można zauważyć szereg tzw. zubożonych ofert, żeby zaoszczędzić na dodatkowych materiałach czy wyposażeniu. Także producenci walczą różnymi promocjami skierowanymi do instalatora o pozyskanie tej grupy wykonawców na rynku. Po wprowadzeniu w życie rozporządzeń wykonawczych do dyrektyw związanych z ekoprojektem i etykietowaniem, sytuacja na rynku produktów się wyjaśnia. Coraz mniej jest dostępnych kotłów konwencjonalnych z otwartą komorą spalania. Niektóre firmy wykorzystują furtkę w postaci dopuszczenia do sprzedaży tych urządzeń w instalacjach typu LAS i dostarczają je tam, gdzie jest zapotrzebowanie, jednak rynek jednoznacznie przestawia się na urządzenia kondensacyjne. W zakresie etykietowania, na przełomie roku było kilka wyrzykowych kontroli w magazynach producentów w celu sprawdzenia etykiet na opakowaniach produktów. W II kwartale 2016 roku kilka takich kontroli miało miejsce w firmach handlowych. Jak się wydaje jedyną grupą, która nie była jeszcze w branży z tego powodu kontrolowana, są instalatorzy. Instalatorzy są zobowiązani do wystawiania etykiet na tworzone przez siebie zestawy urządzeń pochodzące od różnych dostawców, dostarczanych do klienta ostatecznego. Ogromna większość instalacji i zestawów kupowanych przez instalatorów jest kompletowana u ich dostawców. Niemniej jednak świadomość obowiązku tworzenia etykiet dla zestawów wydaje się niska i jest kwestią czasu, gdy jakaś kontrola wykaże zaniechanie w tej dziedzinie, co będzie skutkowało karą dla instalatora. W II kwartale 2016 roku dało się zauważyć pewne

ostabienie rynku urządzeń grzewczych opartych na OZE jako całości. Z pewnością wpływ na wyhamowanie dynamiki rozwoju ciepła z OZE w Polsce mają obecnie stosunkowo niskie ceny paliw kopalnych oraz brak jakichkolwiek zachęt ze strony administracji rządowej do rozwoju tego typu technologii. Przykład władz wobec OZE, choćby w wypadku arbitralnego podejścia do energetyki prosumenckiej przy okazji nowelizacji ustawy o OZE nie napawa optymizmem, ponieważ obecne władze jednoznacznie wspierają konwencjonalną energetykę węglową, a przy tym ciepło sieciowe, jako system grzewczy oparty na spalaniu węgla. Niemniej jednak fakt, że w takiej sytuacji urządzenia do wytwarzania ciepła z OZE w dalszym ciągu się sprzedają, wskazuje, że procesu rozwoju tego segmentu rynku nie da się całkowicie zahamować. Inwestorzy już z własnego przekonania instalują źródła ciepła OZE, będąc przekonani o ich efektywności, a także chcąc zapewnić sobie maksymalne bezpieczeństwo energetyczne i być niezależnym od spodziewanych wahań cen dostarczanej z zewnątrz energii. Zwłaszcza, że coraz częściej mówi się o spodziewanych wzrostach zarówno energii elektrycznej, jak i ciepła w ramach programu wsparcia dla energetyki systemowej opartej na węglu. Paradoksalnie może to się przyczynić do boomu na niezależne instalacje do wytwarzania ciepła i energii elektrycznej oparte na OZE. Obecna sytuacja rynku urządzeń grzewczych na OZE pozwala na podjęcie i realizację inicjatyw zmierzających do uporządkowania tego segmentu rynku. Wiele firm, które liczyły na doraźne zyski, wykorzystując działające wcześniej instrumenty wsparcia, opuściło branżę. Na rynku pozostały te, które w tą działalność zainwestowały i osiągnęły wysoki poziom techniczny. Stosunkowo niezła sytuacja w budownictwie mieszkaniowym zarówno pod względem liczby oddawanych do użytku mieszkań, jak też rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę ma pozytywny wpływ także na rozwój i nastroje w branży instalacyjno-grzewczej. Duże nadzieje na rozwój wydatków konsumpcyjnych w tym na modernizację instalacji grzewczych budzi program 500+, przynajmniej w najbliższej perspekty-

wie. Ogólnie można przyjąć, że II kwartał dał niezły fundament na wejściu branży w III kwartał, który w każdym roku był decydujący dla wyniku rocznego w branży.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych

Pompy ciepła: tradycyjnie odnotowano wzrosty, chociaż w tym kwartale nastąpiła dosyć duża rozbieżność, jeżeli chodzi o skalę wzrostu. Nie zabrakło tym razem także opinii o stagnacji czy wręcz pewnym spadku sprzedaży pomp ciepła. Rozbieżność wynikała przede wszystkim z asortymentu sprzedawanych lub instalowanych pomp. Z drugiej strony indywidualne opinie o wzrostach rzędu 20-30% raczej w ogólnej liczbie zainstalowanych wszystkich pomp ciepła nie znajdują pokrycia. Jeżeli mówić o wzrostach w grupie pomp ciepła, to można przyjąć, że nie przekroczyły 5-8%. W dalszym ciągu utrzymało się spore zainteresowanie pompami do c.w.u oraz pompami powietrze-woda.

Kolektory słoneczne: po raz pierwszy w historii w I półroczu nastąpił spadek i to od razu bardzo wysoki, bo na poziomie ok. 50%. Oczywiście należy odnotować, że były także opinie o pewnym umiarkowanym wzroście, pomimo braku jakichkolwiek instrumentów wsparcia dla kolektorów słonecznych. Możliwość tak wysokiego spadku sprzedaży na rynku była sygnalizowana już przez SPIUG w poprzednich raportach. Przyczyn można upatrywać w załamaniu się rynku klienta indywidualnego po ustaniu programu wsparcia prowadzonego przez NFOŚiGW. Siłą pociągową rynku kolektorów słonecznych w ostatnim roku były inwestycje wielkopowierzchniowe i publiczne, które najczęściej były realizowane w II półroczu. Zamknięcie programu NFOŚiGW spowodowało także zamknięcie szeregu montowni kolektorów z importowanych elementów, które sprzedawały swoje wyroby prawie wyłącznie do klienta indywidualnego, oferując niskie ceny, ale często także niezadawalającą jakość produktów, co ma wpływ na negatywne opinie na temat instalacji kolektorów słonecznych do tej pory. Podobny problem miały przed laty ze względu na błędy doboru i wykonawstwa także pompy ciepła, co jest prze-

łamywane dopiero teraz po wielu latach. Warto przypomnieć, że w szczycie rozwoju rynku kolektorów słonecznych 4-5 lat temu w Polsce działało ponad 30 firm, które produkowały bądź montowały kolektory słoneczne zarówno płaskie, jak i próżniowe. Obecnie ta liczba spadła poniżej 10.

Kotły gazowe wiszące: widać tu wyraźnie wpływ wdrażania rozporządzeń dotyczących ekoprojektu. Kotły kondensacyjne całkowicie zdominowały rynek. Udział kotłów konwencjonalnych w sprzedaży spadł do ok. 20% w ogólnej liczbie sprzedanych gazowych kotłów wiszących. Sprzedaż kotłów konwencjonalnych w II kwartale to w dalszym ciągu czyszczenie magazynów w celu zaopatrzenia wcześniej zaprojektowanych instalacji na tych urządzeniach oraz głównie rynek wymian. Kotły konwencjonalne z zamkniętą komorą spalania praktycznie zniknęły z rynku, natomiast coraz mniejsza podaż kotłów konwencjonalnych z otwartą komorą spalania spowodowały nawet w niektórych przypadkach ich wzrost cen. Ogólnie można przyjąć, że spadek sprzedaży w II kwartale 2016 wyniósł ok. 60%. W wypadku wiszących gazowych kotłów kondensacyjnych, wzrosty rok do roku wyniosły ok. 53%, co nie skompensowało ilościowo strat na kotłach konwencjonalnych. Można więc przyjąć, że w grupie wiszących kotłów gazowych nastąpił spadek 10-15%. Instalacji kotłów gazowych nie sprzyjały także reorganizacje w firmach zajmujących się dystrybucją i przesyłem gazu, co pociąga za sobą znaczne opóźnienia w realizacji przyłączy do sieci gazowych i w niektórych przypadkach odejścia inwestorów do ciepła sieciowego.

Gazowe i olejowe kotły stojące: sytuacja wydaje się być stabilna. Jeżeli mówić o spadkach w grupie stojących kotłów gazowych, to spadki były raczej nieznaczne. Duże spadki w grupie kotłów konwencjonalnych zostały w ogromnej części skompensowane przez kotły kondensacyjne, których sprzedaż wzrosła o ponad 70%. Instalatorzy sygnalizowali zwiększone zainteresowanie kondensacyjnymi kotłami stojącymi, które w opinii użytkowników końcowych mają opinie trwalsze od wiszących. Ciekawym zjawiskiem na rynku kotłów stojących olejowych jest po raz pierwszy od

dłuższego czasu wzrost ich sprzedaży na poziomie ok. 15%. Główną przyczynę takiego zjawiska można upatrywać w spadających cenach ropy, a co za tym idzie oleju opałowego i łatwości obsługi zasilania takich kotłów w instalacjach wyspowych, gdzie nie ma możliwości podłączenia np. gazu. Poza tym, dosyć niska baza wyjściowa sprzedawanych obecnie kotłów stojących powoduje, że zmiana sprzedaży na poziomie kilkudziesięciu czy kilkuset kotłów powoduje znaczne wahnięcia procentowe dynamiki sprzedaży.

Przeptywowe podgrzewacze wody: ta grupa już od wielu lat notuje tendencję spadkową, z kilkoma odchyłkami od tej normy, które zanotowano w niedawnych kwartałach. Spadek sprzedaży gazowych przepływowych podgrzewaczy do wody można szacować na poziomie 15-20%.

Grzejniki: coraz bardziej widać tendencje zmiany struktury rynku. W budownictwie indywidualnym coraz powszechniej stosuje się ogrzewanie podłogowe. Klasyczne grzejniki stosuje się obecnie coraz częściej głównie w budownictwie wielorodzinnym i publicznym. W II kwartale w dalszym ciągu dał się zauważyć spadek zainteresowania grzejnikami aluminiowymi, natomiast w grzejnikach stalowych nastąpił dwucyfrowy wzrost na poziomie ok. 15-20%, co jest efektem wzmoczonych prac wykończeniowych w budownictwie wielorodzinnym realizowanym przez dealerów. Ogólnie sprzedaż grzejników jako całości była stabilna, ze wskazaniem na niewielki wzrost na poziomie 2-5%.

Inne produkty: materiały instalacyjne zanotowały wzrost sprzedaży na poziomie 15-20%. W grupie kotłów na paliwa stałe według zebranych opinii, sytuacja wydaje się być stabilna i typowa w ciągu roku. W II kwartale każdego roku sprzedaż nieco wyhamowuje. W porównaniu do I kwartału można przyjąć, że sprzedaż wzrosła na poziomie ok. 10%, ale w porównaniu do poprzedniego roku respondenci sygnalizują spadek sprzedaży na poziomie 15-25%. Rozbieżność szacunków także wynika czy respondent jest firma produkcyjną, handlową czy instalatorem. W tym ostatnim wypadku więcej wskazywano na stabilność lub nawet niewielkie 2-5% wzrosty.