

Branża w III kwartale 2016 r.

OPRACOWANIE JANUSZ STAROŚCIK

Trzeci kwartał 2016 roku w branży instalacyjno-grzewczej był generalnie dobry. Na bardzo dobre wyniki branży w III kwartale 2016 roku należy jednak patrzeć przez pryzmat dobrych wyników budownictwa mieszkaniowego w ostatnim roku oraz widoczną niepewnością inwestorów co do przyszłości finansów i gospodarki, co przełożyło się np. na zwiększony udział w inwestycjach mieszkaniowych realizowanych za gotówkę. Dotyczyło to zarówno zakupu nowych mieszkań, jak i prac modernizacyjnych w istniejącej już infrastrukturze mieszkaniowej.

Budownictwo mieszkaniowe

Według danych podanych przez GUS, w pierwszych trzech kwartałach 2016 roku, wydano pozwolenia na ponad 154 tys. mieszkań, co stanowi prawie 12% więcej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (wobec wzrostu przed rokiem o 14,8%). Pozytywnie wygląda także liczba mieszkań, które oddano do użytku i których budowę rozpoczęto. W tym okresie oddano do użytkowania ponad 112 tys. mieszkań, co stanowi o 10,9% więcej niż w pierwszych trzech kwartałach 2015 r., kiedy odnotowano wzrost o 1,2%. Wzrosła również liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto – do ponad 133 tys. czyli o 3,9% (wobec wzrostu w 2015 roku który wyniósł o 11,8%).

Tradycyjnie, największy udział wynoszący 49,3% w ogólnej liczbie mieszkań oddanych do użytkowania mieli inwestorzy indywidualni. Udział deweloperów wyniósł 47,5%.

W okresie pierwszych trzech kwartałów 2016 r. wzrost liczby mieszkań oddanych do użytkowania odnotowano w dziesięciu województwach, w tym największy: w lubuskim – o 33,1%, zachodniopomorskim – o 26,7%, mazowieckim – o 24,8% i dolnośląskim – o 24,4%. Spadek wystąpił w pięciu, w tym największy: w łódzkim – o 9,6%, pomorskim – o 7,8% i podkarpackim – o 5,0%.

O rosnącej skali działalności deweloperów w budownictwie mieszkaniowym mówi się już długo. Począwszy od lipca 2013 roku GUS regularnie co kwartał informował o dynamicznie rosnącej liczbie rozpoczynanych inwestycji mieszkaniowych i wydawanych w tym celu pozwoleń na budowę. W tej tendencji od początku 2016 roku pojawia się jednak coraz częściej symptomy osłabienia. Jedną z nich są najnowsze dane GUS, które pokazują dokonania za wrzesień br. Wynika z nich, że deweloperzy zaczęli budować 6,6 tys. mieszkań. To o ponad 10% mniej niż miesiąc wcześniej, ale też o ponad 25% mniej niż we wrześniu 2015 roku.

Oczywiście pojedynczy wynik nie oznacza, że tendencja trwająca od ponad trzech lat zmienia się – szczególnie, że dane za wcześniejsze miesiące były pozytywne. Niemniej warto zwrócić uwagę na zmiany, które w najbliższym czasie mogą utrudnić deweloperom sprzedaż mieszkań. Powoli zaczyna się bowiem mówić o podnoszeniu stóp procentowych, co uderzy w deweloperów podnosząc koszt kredytu, ale też oprocentowania lokat, które stawać się będą coraz bardziej atrakcyjną alternatywą dla zakupu mieszkań na wynajem. Do tego należy dodać informację o malejącej skłonności banków do udzielania kredytów hipotecznych. Po-

nadto od stycznia 2017 roku banki wymagać będą 20% wkładu własnego przy zakupie mieszkania na kredyt. Do tego jeszcze dochodzi fakt, że ostatnia transza pieniędzy na dopłaty w programie „Mieszkanie dla młodych” na 2017 rok wyczerpie się najpewniej w pierwszym kwartale 2017 roku. Później, bez wsparcia z budżetu państwa wyniki sprzedaży deweloperów mogą się pogorszyć. Z drugiej strony wrzesień był też miesiącem wzrostu liczby mieszkań oddanych do użytkowania. We wrześniu deweloperzy zakończyli prace nad kolejnymi 7,3 tys. mieszkań, co stanowi o 33% więcej niż w sierpniu 2016 i o 8% więcej niż w analogicznym okresie 2015 roku. W kolejnych miesiącach należy dalszym ciągu spodziewać się dobrych wyników w tym obszarze. Kończone są bowiem inwestycje rozpoczęte przez ostatnie ponad 3 lata ożywienia. Z drugiej strony, daje się zauważyć coraz większy udział transakcji w budownictwie mieszkaniowym, zawieranych w oparciu o gotówkę, z pominięciem kredytu. To może oznaczać pewną ucieczkę inwestorów od lokat bankowych, obawiających się utraty wartości pieniądza lub ograniczeniami w operacjach bankowych, które mogą być spowodowane luką w budżecie państwa w obecnej polityce fiskalnej.

Zamówienia publiczne

W trzecim kwartale 2016 roku w Biuletynie Zamówień Publicznych pojawiło się niemal 25 tysięcy ogłoszeń przetargowych – wynika z opracowania wykonanego przez serwis eGospodarka.pl. To o ponad jedną piątą mniej niż w analogicznym okresie 2015 roku. Przyczyna tego zjawiska jest zmiana prawa, w III kwartale 2016 weszła bowiem w życie kolejna nowelizacja Prawa Zamówień Publicznych.

W branży budowlanej trwająca od trzech lat dynamika spadku upadłości spowolniła. Można się spodziewać pod koniec 2016 roku wzrostu liczby upadłości w budownictwie, inwestycje publiczne bowiem w infrastrukturę spadły w I połowie roku aż o 25% (Źródło: GUNB).

Liczba nowych inwestycji z przyczyn finansowych (inne priorytety budżetowe), jak i proceduralnych będzie prawdopodobnie w następnym roku spadać.

Rozwój rynku instalacyjno-grzewczego w ocenie respondentów

Trzeci kwartał 2016 roku w branży instalacyjno-grzewczej jest oceniany pozytywnie praktycznie przez wszystkich respondentów, którzy wskazywali na wzrosty na różnym poziomie w stosunku do III kwartału 2015 roku.

Według zebranych opinii, 3. kwartał 2016 był bardzo nierówny. Różnice polegały na ocenach przebiegu sprzedaży w ciągu poszczególnych miesięcy kwartału. Jego początek, czyli lipiec, ale także sierpień były całkiem obiecujące. Z opinii pozytywnej od wielu dystrybutorów sporym rozczarowaniem był wrzesień. Nie było w zasadzie widać typowego dla jego miesiąca „odbicia” sprzedaży w związku z sezonem grzewczym. Mogła na to mieć wpływ częściowo bardzo dobra pogoda, ale również odczuwalna spadająca liczba nowych inwestycji. Głównym powodem ich spadku jest brak finansowania z budżetu państwa oraz niepewność

jutra często podnoszona przez przedsiębiorców. Zakończyła się w zasadzie również już sprzedaż standardowych kotłów z zamkniętą komorą. Ta grupa produktów zanotowała bardzo duży spadek, co wydaje się oczywistą konsekwencją wejścia w życie rozporządzeń dla dyrektywy ekoprojektu. Duże wymuszenie sprzedaży tych kotłów w 2015 odbija się dziś negatywnie na ogólnych wolumenach sprzedaży kotłów gazowych.

Ogólny w branży instalacyjno-grzewczej wzrost sprzedaży w kanale dystrybucji producent-hurtownia szacowany jest na poziomie 5-10%, co jest spowodowane wprowadzaniem nowych produktów rynek i zatowarowaniem magazynów dystrybutorów na główny sezon sprzedaży przypadający zwykle właśnie w 3. kwartale każdego roku. Hurtownie korzystają z agresywnych promocyjnych obniżek cen zakupu. W kanale dystrybucji hurtownia-firmy wykonawcze nastąpił wzrost na poziomie 10-20% w zależności od hurtowni i regionu Polski. Pewne zjawisko: płatność za instalację urządzeń w relacji producent-firmy wykonawcze stała się standardem rynkowym, producenci wręcz przebijają się wysokością wynagrodzenia dla instalatora. W dalszym ciągu występuje obiegowa opinia na temat problemu z cenami w internecie. Żeby wyjaśnić definitywnie tę sprawę, SPIUG podjął się inicjatywy na rzecz stworzenia rzeczywistego obrazu tego rynku oraz propozycji ewentualnych regulacji, aby ten segment rynku ucywilizować z korzyścią dla klientów końcowych, dystrybutorów i producentów, jak to stało się w kilku innych krajach UE. Ubocznym efektem wprowadzenia regulacji ekoprojektu jest także wpływ na spadek re-exportu urządzeń. Daje się także zauważyć brak jednoznacznych wytycznych i kontroli ich realizacji w segmencie tzw. kotłów quasi-kondensacyjnych. Także to m.in. spowodowało ostrą konkurencję i spadek cen zakupu w firmach dystrybucyjnych i u producentów w segmencie kotłów kondensacyjnych do poziomu zbliżonego bardzo do wcześniejszych cen kotłów konwencjonalnych.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych...

Pompy ciepła. Wynik 3. kwartału 2016 roku wskazuje na osłabienie dynamiki wzrostów rynkowych. Więcej było opinii na temat stagnacji lub nawet lekkich spadków. Opinie wzrostowe wskazują w większości na wzrosty rzędu 5-10%, choć według kilku opinii osiągnęły 15, a nawet 20%. Wzrosty dotyczyły praktycznie grupy pomp powietrze-woda. Należy pamiętać, że ciągle jest to stosunkowo niska baza wyjściowa. Niemniej jednak powodzenie tego rodzaju pomp bezpośrednio przekładało się na opinie na temat generalnego wzrostu tego rynku. Tymczasem w innych grupach pomp ciepła dały się zaznaczyć nawet dwucyfrowe spadki, co w rezultacie, po uwzględnieniu całego wolumenu sprzedaży pomp ciepła w Polsce, daje pewną stagnację lub nawet spadek sprzedaży tych urządzeń na poziomie nawet do 10%.

Kolektory słoneczne. Podobnie jak w poprzednich kwartałach br. utrzymała się tendencja dużego spadku sprzedaży na poziomie do nawet 50-60%, co jest spowodowane ustaniem dotacji dla instalacji budowlanych przez klientów indywidualnych oraz ustawianiem wsparcia dla inwestycji publicznych w tym zakresie. W Polsce praktycznie nie stosuje się szerzej rozwiązań hybrydowych, gdzie kolektory słoneczne są podstawowym elementem skutecznie podwyższającym efektywność energetyczną instalacji grzewczej, do której są włączone. Sytuacja dużych spadków rynku kolektorów słonecznych paradoksalnie może przyczynić się do odrodzenia tego rynku na stabilnych podstawach, czego zabrakło przy pierwszym boomie na te instalacje. Rynek wyczyścił się z tzw. pseudoproducentkich firm składających kolektory z podzespołów importowanych z Chin. Z uwagi na to, że żadna organizacja nie zajmuje się – w przeciwieństwie do lat poprzedniego boomu – rozwojem i sprawami kolektorów słonecznych w Polsce, obecnie SPIUG podjął inicjatywę stworzenia trans-

parentnych wymogów technicznych, które przy dobrej woli rządzących mogą być solidną podstawą dla stworzenia stabilnego systemu wsparcia dla instalacji kolektorów słonecznych.

Kotły gazowe wiszące. Sytuacja w tej grupie produktowej była zdominowana przez obowiązujące od ponad roku regulacje prawne. Dał się zaznaczyć bardzo duży spadek sprzedaży kotłów konwencjonalnych z otwartą komorą spalania. Niektórzy sprzedawcy sygnalizowali, że brakuje już tych urządzeń na rynku dla inwestorów, którzy chcieliby wymienić takie stare urządzenie na nowe. Natomiast można zaobserwować mniejsze zainteresowanie nowymi kotłami z otwartą komorą na nowe inwestycje, co wynikać może z większej świadomości zagrożeń wynikających z montażu tych urządzeń. W perspektywie 1-2 lata można założyć całkowite zmarginalizowanie lub zniknięcie tego typu kotłów z rynku.

Widać bardzo duży wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych sięgający 50-150% w zależności od dystrybutora i rynku. Spadki z kolei sprzedaży kotłów konwencjonalnych na poziomie 90% pokazują, jak odwróciła się struktura sprzedaży kotłów wiszących w ciągu ostatniego roku.

Przeptywowe podgrzewacze do wody. W tej grupie produktowej widoczna jest kontynuacja trwającej już dłuższego czasu wyraźnej tendencji spadkowej. Panuje duża niepewność, co do przyszłości tego rynku w kontekście prowadzenia zapisów dyrektywy ErP w przyszłych latach.

Gazowe i olejowe kotły stojące. Sytuacja w tej grupie wygląda podobnie, jak w wypadku kotłów wiszących. W kotłach gazowych praktycznie poza pojedynczymi sprzedażami ze starych zapasów magazynowych ustała sprzedaż kotłów konwencjonalnych. Prawie 50% wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych nie był w stanie zrównoważyć spadków w kotłach konwencjonalnych, co na koniec daje wynik

spadkowy rzędu 5-10% dla kotłów gazowych rok do roku. Daje się także zauważyć poszukiwanie sprawdzonych urządzeń, głównie w celach modernizacyjnych. Nieco inaczej wygląda sytuacja w wypadku kotłów olejowych. Taniejąca ropa spowodowała większe zainteresowanie kotłami na olej opałowy. Wynik wzrostu ok. 80% od początku roku i ponad 15% tylko w 3. kwartale 2016 w wypadku stojących olejowych kotłów kondensacyjnych nie wymaga komentarza.

Grzejniki. Według zebranych ocen, w grupie produktowej grzejników stalowych 3. kw. 2016 był nieco gorszy niż w 2015 roku. W wypadku grzejników stalowych może to dotyczyć spadku na poziomie 10%, o czym może świadczyć walka cenowa i pogłębienie rabatów w tej grupie produktowej. Brak wystarczającej ilości miarodajnych danych dla grzejników w 3. kwartale 2016 nie pozwala jednak na głębszą ocenę tego segmentu.

W grupie kotłów na paliwa stałe sygnalizowana sytuacja jest stabilna, wykazuje coroczną tendencję silnego wzrostu w 3. kwartale. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku poziom sprzedaży nie uległ widocznej zmianie.

W przypadku kotłów automatycznych wzrost można szacować na poziomie ponad 20% rok do roku oraz prawie 40% w stosunku do 3Q2014. Utrzymuje się powolny spadek zainteresowania tradycyjnymi kotłami zasypowymi, który wyniósł ponad 15% w porównaniu do 3Q2015. Udział sprzedaży kotłów zasypowych w 3 kwartale stanowił w dalszym ciągu ok. 60%, natomiast ok. 40% przypadało na sprzedaż kotłów automatycznych, co daje ok. 10% wzrost udziału kotłów z automatycznym zasypem w ogólnym wolumenie sprzedawanych kotłów na paliwa stałe.

Raporty dotyczące oceny kwartalnej rynku instalacyjno-grzewczego będą dostępne na stronach internetowych Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych (SPIUG):

www.spiug.pl. 