

- Dostosowany do pracy z instalacją solarną
- Zalety auroSTOR VIH S w skrócie:
- bardzo dobra izolacja cieplna, klasa ErP A,
  - anoda aktywna chroniąca przed korozją,
  - kotłownik rewizyjny z możliwością zainstalowania grzałki elektrycznej,
  - cyfrowy termometr,
  - wyświetlacz stopnia naładowania zasobnika,
  - produkt z serii Green IQ.

### Zbiornik buforowy allSTOR VPS/3

Wielofunkcyjny zbiornik buforowy allSTOR VPS/3 to przełomowe rozwiązanie w dziedzinie efektywnego wykorzystania energii pochodzącej z wielu źródeł ciepła na potrzeby:

- przygotowania ciepłej wody,
- wspomaganie ogrzewania,
- zasilania basenów kąpielowych.

Bardzo wydajna izolacja termiczna obniża koszty eksploatacji zasobnika oraz redukuje do minimum straty ciepła. Dostosowany do wszystkich instalacji grzewczych wykorzystujących dowolne źródła ener-

gii. allSTOR VPS/3 pozwala na integrację w instalacji kilku źródeł ciepła (na przykład kotła gazowego, pompy ciepła, kominka z płaszczem wodnym i instalacji solarnej) o łącznej mocy nawet 160 kW. Dostępne pojemności to 300, 500, 800, 1000, 1500 lub 2000 l. Montaż stacji odbioru energii z instalacji solarnej i poboru wody możliwy jest bezpośrednio na zasobniku, ewentualnie na ścianie obok zasobnika.

### Zasobnik warstwowy actoSTOR VIH CL 20 S

Wyjątkowy komfort zaopatrzenia w ciepłą wodę przy minimalnej zajętej powierzchni zapewnia 20-litrowy zasobnik warstwowy actoSTOR VIH CL 20 S. Kompletny, fabrycznie zmontowany moduł o głębokości zaledwie 198 mm można błyskawicznie zainstalować za kotłem ecoTEC plus VCW. Mimo objętości zaledwie 20 l zasobnik przygotowuje ciepłą wodę szybciej niż tradycyjne urządzenia, a przy tym zużywa znacznie mniej energii. Zasobnik utrzymuje stałą temperaturę wody także przy zmianach wielkości poboru lub równoczesnym poborze z kilku ujęć dzięki systemowi Aqua Comfort plus. ■

# III kwartał 2017 najlepszym od lat!

JANUSZ STAROŚCIK

Trzeci kwartał 2017 należał do najlepszych kwartałów w branży instalacyjno-grzewczej już od kilku lat. Odnotowane wzrosty sprzedaży w branży były na tak wysokim poziomie, że dane wyjściowe zostały poddane weryfikacji już w II kwartale 2017 roku, aby wykluczyć ewentualne błędy zgrubne w analizie.

**N**a taki wymiar przyrostów z pewnością ma wpływ sygnalizowany w 2015 i 2016 wzrost rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę w budownictwie kubaturowym, w tym szczególnie w budownictwie mieszkaniowym. Obok znaczących wzrostów w budownictwie mieszkaniowym, pojawiło się także wiele lokalnych programów walki z niską emisją, w tym na poziomie gminnym. Duże wzrosty w budownictwie mieszkaniowym nie są spowodowane jakimś nowym programem budowy mieszkań finansowanym przez kredyty bankowe. Nowe inwestycje są głównie finansowane gotówką przez indywidualnych inwestorów, którzy z oszczędnościami uciekają z banków i lokują je w murach. Sytuacja w budownictwie mieszkaniowym przekłada się i będzie się jeszcze w niedalekiej przyszłości przekładać na bardzo dobre wyniki w branży instalacyjno-grzewczej. Po trzech kwartałach 2017 roku wydano ponad 190 tys. pozwoleń na budowę, oznacza to ponad 23% wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2016 roku. W trzech pierwszych kwartałach 2017 roku oddano do użytkowania prawie 124 tys. nowych mieszkań, czyli o 10,6% więcej w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. Także w grupie mieszkań, których budowę rozpoczę-

to, nastąpił wzrost o 20,9% przy liczbie prawie 161 tys. rozpoczętych budów. Dla porównania w analogicznym okresie 2016 roku, ten wzrost wyniósł tylko 3,9%, co jest dobrą prognozą dla branży na następne dwa lata, jeżeli nie zdarzy się coś, co zahamuje finansowanie rozpoczętych inwestycji. Po pierwszych trzech kwartałach 2017 roku, zmalał udział inwestorów indywidualnych w oddawanych do użytku mieszkaniach. Ich udział wyniósł 47,8% (nieco ponad 59 tys. mieszkań oddanych do użytku). W tej grupie inwestorów wydano ponad 87 tys. pozwoleń na budowę bądź dokonano zgłoszenia (17,5% więcej niż w analogicznym okresie 2016 roku). Do prawie 77 tys. wzrosła liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto (14,9% więcej niż rok temu). Deweloperzy w okresie pierwszych trzech kwartałów 2017 r. oddali do użytkowania prawie 61 tys. mieszkań (14,4% więcej niż w analogicznym okresie 2016 r.). W tej grupie inwestorów uzyskano pozwolenia na budowę ponad 98 tys. mieszkań, tj. o 29,7% więcej niż w 2016 r. Polepszenie koniunktury spowodowało wyhamowanie liczby upadłości w budownictwie, co także widać w branży instalacyjno-grzewczej. Budownictwo jednak spotkało się z nowymi problemami związanymi



allSTOR



auroSTEP

ze wzrostem koniunktury w branży: rosnącymi kosztami materiałów, a także z brakiem wykwalifikowanych pracowników. Ich dostępność na rynku jest niewielka i może to być element ograniczający rozwój wielu podmiotów. Pomimo większego popytu na usługi budowlane, wiele firm może mieć problem, aby mu sprostać, ze względu na brak rąk do pracy. Tego braku nie jest w stanie zapełnić napływ pracowników z Białorusi i Ukrainy. W branży grzewczej nie jest to tak widoczne, chociaż obecnie instalatorzy mają kalendarz robót zapelniony na kilka miesięcy wprzód. Jak wspominaliśmy w jednym z poprzednich raportów kwartalnych, były obawy branży w związku z nowymi przepisami finansowymi związanymi z wprowadzeniem tzw. odwróconego podatku VAT. W pierwszej połowie roku wiele firm miało problemy płynnościowe wywołane wprowadzeniem tych regulacji na usługi budowlane. Konieczność oczekiwania na zwrot VAT w przypadku wielu firm powodowały problemy z płynnością finansową i terminowym regulowaniem należności. W drugiej połowie roku sytuacja już się nieco pod tym względem ustabilizowała i zmiany w ustawie o VAT powinny mieć już znacznie mniejszy wpływ na upadłości firm.

**W III kwartale już zgodnie zarówno dystrybutorzy, jak i producenci sygnalizowali duże dwucyfrowe wzrosty w większej części grup produktowych. Oczywiście różnice istniały i będą istnieć zawsze pomiędzy tymi grupami firm działającymi na rynku instalacyjno-grzewczym, z uwagi na przesunięcie czasowe w sprzedaży, niemniej jednak opinia co do trendu w aktualnej sytuacji na rynku branży grzewczej jest zgodna. Różnice mogą być tylko co do wielkości dwucyfrowego wzrostu i regionalizacji sprzedaży, chociaż jak się wydaje, w III kwartale sprzedaż poszła do przodu w całej Polsce.**

## Rynek instalacyjno-grzewczy ogólnie

Wyniki w branży instalacyjno-grzewczej już dawno nie były tak dobre. Po stosunkowo przeciętnym pierwszym kwartale, przyszedł drugi którego wyniki spowodowały konieczność ich weryfikacji z uwagi na wątpliwości co do ich wiarygodności. Istniała także bardzo duża rozbieżność między wynikami sprzedaży uzyskanymi od producentów w stosunku do sprzedaży przez dystrybutorów dalej w rynek. Z tego powodu, w szacowaniu wyników sprzedaży w II kwartale przyjęto wynik sprzedaży urządzeń podawany przez dystrybutorów. Duża rozbieżność mogła być spowodowana faktem, że przy ruszającym coraz mocniej rynku od połowy II kwartału spora część dystrybutorów skorzystała z oferty zamagazynowania w urządzenia grzewcze ze strony producentów i kotły opuściły magazyny producentów, łądząc w magazynach dystrybutorów, co nie przełożyło się bezpośrednio na tak zwiększone zapotrzebowanie na rynku.

Wydaje się, że tak duży wzrost sprzedaży urządzeń grzewczych jest spowodowany nagłym spiętrzeniem zamówień z powodu dwóch głównych przyczyn. Jedną z nich to bardzo duże wzrosty oddawanych i budowanych mieszkań. Większa liczba oddawanych do użytku mieszkań oznacza większe zapotrzebowanie na elementy instalacji grzewczej, w tym źródła ciepła. Oczywiście od pewnego czasu coraz bardziej wspierane są rozwiązania preferujące zastosowanie ciepła systemowego jako źródła ciepła. Jednak sieci ciepłowniczych nie da się w tak szybkim tempie wybudować, a domy muszą być przed zimą ogrzane, dlatego w wielu przypadkach spowodowało to zwiększone zapotrzebowanie na urządzenia grzewcze. W III kwartale pojawiło się szereg inwestycji w budownictwie wielorodzinnym opartych na ogrzewaniu kotłami średniej mocy.

Inną przyczyną są działania zmierzające do ograniczenia niskiej emisji na szczeblu lokalnym. W oparciu o fundusze unijne powstało szereg programów

wsparcia ograniczenia niskiej emisji przez wymianę starych kotłów na nowe. Jest to rynek bardzo rozproszony. Nie istnieje żadna centralna baza danych tego typu projektów, dlatego o ich skuteczności dopiero słycać w bezpośrednim kontakcie z zainteresowanymi, mieszkającymi lub dostarczającymi urządzenia grzewcze do takiej czy innej gminy. Niestety często w wypadku kotłów na paliwa stałe zdarza się, że wymieniany jest stary kocioł na nowy, ale o takim samym poziomie emisji szkodliwych substancji. W wypadku kotłów gazowych sytuacja wydaje się być prostsza. Ze względu na regulacje ekoprojektu, na rynek można wprowadzać tylko kotły kondensacyjne. Dlatego wszędzie tam, gdzie to możliwe, inwestorzy wymieniają stare kotły konwencjonalne na nowe, bardziej ekologiczne kotły kondensacyjne. Tak jest w rynku wymian. W wypadku nowych realizacji przeszkodą może być coraz trudniejszy dostęp do gazu. Niemniej jednak spółki gazowe mają całkowity, bądź znaczący udział skarbu państwa, co spowodowało, że w ostatnich dwóch latach nastąpiły istotne zmiany kadrowe w tych firmach. Efektem tego jest przejściowe wstrzymanie inwestycji i często wydłużony czas oczekiwania na wykonanie przyłącza gazowego, żeby podłączyć instalację grzewczą. Niemniej jednak, jak się wydaje, programy unijne na lokalnym szczeblu napędzają skutecznie rynek wymian starych urządzeń na nowe. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji wzrosło zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE zarówno pompami ciepła, jak i kolektorami słonecznymi, chociaż te ostatnie bardziej są widoczne w przetargach gminnych, organizowanych w efekcie dobrych praktyk z tego typu instalacjami w samej gminie lub „u sąsiada”.

Sytuacja finansowa w branży grzewczej wydaje się ustabilizowana. W III kwartale nie było spektakularnych zaległości finansowych. Tradycyjnie podstawowym czynnikiem transakcyjnym była cena, jednak pojawiły się w III kwartale pierwsze zjawiska

w postaci zaległości w dostawach z tytułu braku towaru. Zauważalny jest także wzrost znaczenia Internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej. Ogólnie przeważały ostrożne opinie o 5-10% wzroście sprzedaży w branży instalacyjno-grzewczej, co w świetle wzrostów sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych i akcesoriach wydaje się wynikiem niedoszacowanym. Dlatego bezpieczniej jest założyć, że wzrosty osiągnięte ogólnie w branży w III kwartale 2017 były na poziomie 10-15%.

## Sytuacja w wybranych grupach produktowych

**Gazowe kotły konwencjonalne:** Zniknęły z rynku prawie całkowicie konwencjonalne kotły z zamkniętą komorą spalania – tzw. kotły turbo. Niektóre źródła wskazują na niewielkie kilkuprocentowe wzrosty w rynku wymian kotłów konwencjonalnych z otwartą komorą spalania tam, gdzie nie jest możliwa zamiana na kocioł kondensacyjny lub taka zamiana wiązała by się z przebudową całej instalacji. Niemniej ogólnie można uznać tę grupę produktową za zanikającą ze spadkiem na poziomie ok. 20% rok do roku.

**Gazowe kotły kondensacyjne:** W tej grupie produktowej odnotowano największą kilkudziesięcioprocentową skalę wzrostu. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. Można założyć, że w Polsce w 2017 roku dokonał się przełom w świadomości społeczeństwa, które zaczęło wybierać droższe, ale bardziej oszczędne i niskoemisyjne urządzenia. Oczywiście rynek został do tego nieco przymuszony rozporządzeniami do dyrektywy ErP, ale w efekcie użytkownicy przekonali się do tego typu urządzenia grzewczego. Walka cenowa spowodowała, że na rynku pojawiły się tańsze urządzenia z tzw. wymiennikiem kondensującym, czyli semikondensaty, ale pomimo stosunkowo niskiej ceny, stanowią niewielki procent ryn-



ku kotłów gazowych. Także w celu obniżki kosztów produkcji, niektórzy producenci oferują alternatywne niskokosztowe kotły kondensacyjne, które są gorzej jakości, ale też tego typu urządzenia nie zdominowały rynku. Ogólnie można przyjąć w III kwartale wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych na poziomie 40%.

**Kotły stojące:** Ogólna tendencja wzrostowa dla kotłów grzewczych znalazła także odzwierciedlenie we wzrostach sprzedaży kotłów stojących. Podobnie jak w wypadku kotłów wiszących, znaczące wzrosty widoczne są dla kotłów kondensacyjnych. Ogólny poziom sprzedaży tych urządzeń utrzymuje się od lat na niskim poziomie, ale można przyjąć, że kotły stojące z żeliwnym wymiennikiem mają opinie tych solidnych i w większości są kupowane na wymianę starych urządzeń na nowe. Chociaż w ostatnich dwóch kwartałach sprzedano pewną liczbę stojących kotłów kondensacyjnych średniej mocy do budynków wielorodzinnych i obiektów publicznych. Można przyjąć wzrost sprzedaży gazowych kotłów stojących na poziomie 11%, przy czym wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych osiągnął ponad 50%. W wypadku kotłów olejowych ten wzrost wyniósł także ok. 11% w III kwartale 2017 w porównaniu do analogicznego okresu w III kwartale 2016 roku. Obok rynku wymian, zaczęło wzrastać zainteresowanie kotłami olejowymi jako alternatywnym, łatwym w obsłudze urządzeniem, czemu sprzyja utrzymująca się od dłuższego czasu względnie niska cena oleju opałowego.

**Kotły na paliwa stałe:** W tej grupie kotłów w III kwartale zaszły istotne zmiany za sprawą wejścia w życie od 1 października 2017 roku rozporządzenia podnoszącego wymagania ograniczenia emisji dla tego typu urządzeń. Mówiąc krótko, wolno sprzedawać tylko kotły spełniające wymagania 5. klasy czystości, z okresem przejściowym dla sprzedaży wyprodukowanych urządzeń wyznaczonym, na 30 czerwca 2018 r. Rozporządzenie wywarło już wpływ na kształ-

towanie się rynku kotłów na paliwa stałe. Sytuacja w przypadku kotłów na paliwa stałe jest analogiczna jak poprzednich latach – III kwartał to początek szczytu sprzedaży, który następnie kontynuowany jest w IV kwartale każdego roku. Dodatkowo na zwiększony poziom wpływających zamówień decydowało ogłoszenie rozporządzenia dot. kotłów z datą wejścia w życie od 1.10.2017 r. Dla wielu użytkowników był to bodziec do wymiany urządzenia grzewczego niekoniecznie na bardziej ekologiczne źródło ciepła. Czynnikiem decydującym o zakupie była niska cena urządzeń. W porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku wzrost sprzedaży urządzeń grzewczych przed rozpoczynającym się za chwilę sezonem jest mniejszy niż w latach ubiegłych, zanotowano niewielki spadek sprzedaży na poziomie 3-5%. W przypadku kotłów na paliwa stałe odnotowano niewielki spadek sprzedaży rok do roku. W związku z planowanymi regulacjami zwiększyło się zainteresowanie kotłami automatycznymi. W III kwartale kotły z automatycznym podajnikiem stanowiły u niektórych producentów wytwarzających urządzenia zasypowe i automatyczne już ponad 50% sprzedaży. W stosunku do II kwartału 2017 jest to wzrost na poziomie nawet 70%. W porównaniu do III kwartału 2016 jest to wzrost rzędu 20-30%. W przypadku kotłów tradycyjnych zasypowych również dał się zauważyć wzrost sprzedaży w stosunku do II kwartału 2017 na poziomie 50-60%, co można wytłumaczyć jako ucieczkę niektórych użytkowników przed skutkami wejścia w życie rozporządzenia. Natomiast w odniesieniu do analogicznych okresów z lat poprzednich notowany jest spadek sprzedaży tradycyjnych urządzeń, w stosunku do III kwartału 2016 o blisko 25% oraz w stosunku do np. II kwartału 2015 ten spadek jest już rzędu 40%.

**Pompy ciepła:** Może nie odnotowały takich spektakularnych wzrostów jak w wypadku kotłów, jednak wzrost sprzedaży tych urządzeń jest stabilny. Oczywiście wzrosty są różne w różnych grupach pomp,

niemniej jednak także ta grupa produktowa skorzystała z czynników, które miały wpływ na wzrost sprzedaży kotłów i lokalnych dofinansowań mających na celu ograniczenie niskiej emisji. W ramach działań antysmogowych, w Ministerstwie Energii podjęto decyzje o wprowadzeniu specjalnej taryfy na energię elektryczną na cele grzewcze. Obecnie trwają dyskusje końcowe, co do kształtu tej taryfy, tzn. czy będzie to redukcja ceny energii o 50% w godz 22-8, czy zostanie przyjęta taryfa G13, która jest z powodzeniem oferowana już przez spółkę Tauron. Niemniej jednak, będzie to oznaczało także konkretne benefity dla użytkowników pomp ciepła. Jest sporo zapytań dotyczących powietrznych pomp ciepła, ale nie wszystkie kończą się zakupem. W dalszym ciągu pompa ciepła jest postrzegana jako dobre, ale drogie rozwiązanie do dostarczania ciepła. Pewną nowością na rynku są zapytania klientów dotyczące pomp ciepła z opcją chłodzenia aktywnego lub pasywnego przy pompach z dolnym źródłem. Ogólnie można przyjąć, że wzrost sprzedaży dla pomp ciepła w III kwartale 2017 osiągnął wynik ok. 20%.

**Kolektory słoneczne:** W III kwartale 2017 można zauważyć, że także w kolektorach słonecznych rynek nieco drgnął. Nie dotyczy to niestety sprzedaży detalicznej. Pewien ruch i wzrosty zanotowano w obszarze wsparcia programów gminnych dla działań mających na celu ograniczenie niskiej emisji. Ciekawostką jest, że takie programy i przetargi odbywają

się często w gminach lub ich sąsiedztwie, które już miały jakieś doświadczenia z tego typu instalacjami i są efektem dobrej opinii użytkowników instalacji pozyskujących ciepło z energii słonecznej. Coraz więcej jest też instalacji, gdzie ciepło pochodzące z kolektorów słonecznych służy także do celów grzewczych obok tradycyjnego już przygotowywania c.w.u. W dalszym ciągu jednak brakuje kompleksowego programu wsparcia rozwoju tego segmentu rynku. Sami producenci walcząc na przetargach o przetrwanie, nie wykazują zbyt dużej inicjatywy w tym zakresie. Przetargi, które miały miejsce w III kwartale 2017 roku, przyniosą efekt w postaci sprzedaży dopiero za jakiś czas. Tymczasem ogólnie można przyjąć, że rynek kolektorów słonecznych spadł znowu o ok. 60%.

**Grzejniki i inne elementy instalacyjne:** Widoczny jest coraz większy udział w rynku ogrzewania podłogowego. Prawie wszyscy dystrybutorzy sygnalizowali stagnację lub spadki w sprzedaży grzejników stalowych i aluminiowych. Należy jednak pamiętać o dużych wzrostach w tej grupie produktowej w pierwszej połowie roku, co przełożyło się na zwiększenie zapasów magazynowych u odbiorców i zmniejszone zapotrzebowanie o ok. 20-25% w III kwartale 2017. Niemniej jednak, porównując wyniki sprzedaży dystrybutorów w pierwszych trzech kwartałach 2016 i 2015 roku, spadek zapotrzebowania jest wyraźny i sięga nawet u niektórych 30%. ■

## Grupa SBS znów na Liście 2000 „Rzeczpospolitej”



Mijający rok jest dla Grupy SBS wyjątkowy. Duży wzrost obrotów przekłada się także na rankingi gospodarcze. Grupa SBS występuje na Liście 2000 „Rzeczpospolitej” już od 2009 roku. W aktualnym Rankingu 2000 „Rzeczpospolitej” firma znalazła się na 611. pozycji. Jest to wzrost o 80 lokat w stosunku do zeszłorocznej edycji. Podczas oceny przedsiębiorstw brano pod uwagę: wynik operacyjny, amortyzację, przychody, inwestycje, ROE i ROA, a także branżę w jakiej przedsiębiorstwo działa, dynamikę sprzedaży, rentowność, zatrudnienie, czy wartość kapitału własnego.