

# SŁABY DRUGI KWARTAŁ 2023 ROKU W BRANŻY INSTALACYJNO-GRZEWCZEJ

## Raport SPIUG

Drugi kwartał 2023 przyniósł dalsze widoczne spadki sprzedaży i wyraźny spadek nastrojów w branży instalacyjno-grzewczej. Pod tym względem, praktycznie wszystkie opinie zebrane w branży były tym razem zgodne i wyrażały obawę, co do przyszłości sytuacji branży.

Drugi kwartał 2023 był w porównaniu z drugim kwartałem 2022 okresem z największym notowanym w ostatnich dziesięcioleciach spadkiem sprzedaży, m.in. ze względu na wysoką bazę porównawczą: drugi kwartał 2022 był bowiem ostatnim kwartałem z „normalną” względnie wysoką sprzedażą. Ze względu na tę niską bazę oraz względne ustabilizowanie spadku sprzedaży w dalszych miesiącach bieżącego roku spodziewane są wzrosty względem roku poprzedniego, co powinno dźwignąć także skumulowany wynik na koniec roku.

### BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE W I PÓŁROCZU 2023

Wyniki I półrocza 2023 w budownictwie mieszkaniowym potwierdzają wyraźną tendencję osłabienia dynamiki rozwoju lub wręcz spadków. W okresie tym oddano do użytkowania nieco

większą liczbę lokali, jak rok wcześniej, ale ponownie znacznie spadła liczba rozpoczętych budów oraz liczba udzielanych pozwoleń na budowę i zgłoszeń nowych budów.

Według danych ogłoszonych przez GUS, w okresie od stycznia do czerwca 2023 roku **oddano do użytku ok. 111,9 tys. mieszkań**, co stanowi wzrost o 2,5% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 roku. W tym deweloperzy wybudowali 64,3 tys. jednostek, inwestorzy indywidualni – 45,7 tys. mieszkań, pozostałe formy budownictwa (spółdzielcze, komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe) – 1,8 tys. mieszkań.

**Rozpoczęto budowę 85,6 tys. mieszkań**, co stanowi spadek o ok. 28,5 %, w odniesieniu do analogicznego okresu 2022 roku. Deweloperzy rozpoczęli budowę 48,0 tys. mieszkań, inwestorzy indywidualni prawie 35,6 tys. mieszkań. W budow-

nictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczętych inwestycji o ok. 33%, natomiast w budownictwie indywidualnym ten spadek wyniósł 23,3% w porównaniu do analogicznego okresu 2022 r.

**Wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy dla 111,9 tys. mieszkań**, tj. o 34,7% mniej niż w I półroczu 2022 roku. W dalszym ciągu największą grupą inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę dla ok. 73,6 tys. mieszkań (37,6% mniej) oraz inwestorzy indywidualni – ok. 34,8 tys. mieszkań (30,9% mniej). W pozostałych formach budownictwa (spółdzielcze, komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe) było o 25,9% więcej mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym (3,4 tys. wobec 2,7 tys. mieszkań w I półroczu 2022 roku).

### BRANŻA INSTALACYJNO-GRZEWCZEJ W II KWARTALE 2023

W II kwartale 2023 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej uległa według praktycznej większości zebranych opinii widocznemu pogorszeniu. Widoczne były spadki we wszystkich grupach produktowych. W II kwartale 2023 mamy do czynienia z dużym spadkiem popytu na urządzenia grzewcze. Tendencja rynkowa wydaje się być odmienna dla różnych źródeł ciepła oraz materiałów instalacyjnych.

Według zebranych opinii, totalny zastój, który rozpoczął się od połowy stycznia, poza niewielkimi okresami pod koniec II kwartału, dalej się utrzymuje lub wręcz pogłębia. Zarówno wśród producentów, jak również instalatorów i hurtowników, po zeszłorocznym optymizmie nie pozostało nic – wszyscy, którzy podzielili się opiniami na temat rynku urządzeń grzewczych w II

kwartale 2023, tu byli zgodni. Spadek rynku jest dramatyczny i kilkudziesięcioprocentowy w zależności od grupy produktowej. Jest to związane z zahamowaniem zapotrzebowania do budownictwa mieszkaniowego szeroko pojętego, zarówno w wyposażaniu nowych budynków, ale również z powodu wstrzymywania planowanych modernizacji. Wpływa na to wysoka inflacja, jak i niepewność co do kierunków rozwoju w technice grzewczej. Brak pieniędzy (drogie kredyty) i chaos informacyjny powstrzymuje inwestorów przed podejmowaniem decyzji o remontach, czy budowie nowych budynków, co jest widoczne także w wypadku budownictwa jednorodzinnego, które było ważnym odbiorcą indywidualnych urządzeń grzewczych.

Dodatkowo sytuacja ekonomiczna w kraju, która przekłada się na zdolność nabywczą społeczeństwa nie sprzyja sprzedaży. Wypełnione po brzegi magazyny dystrybutorów – czymkolwiek, co mogli zamówić w roku ubiegłym – również nie pomagają w osiągnięciu wzrostów sprzedaży, czy nawet osiągnięcia wyniku z zeszłego roku.

**Rynek pokazuje, iż brakuje profesjonalnych firm do montażu nowoczesnych systemów hybrydowych i pomp ciepła. Zauważalny jest problem z zakresem oferty u producentów. Oferta producentów nie zawiera produktów w pełni hybrydowych, czyli urządzeń zabudowane, kompaktowe, aby zabierało mało miejsca, ani nawet pakietów złożonych z dostępnych urządzeń grzewczych i zasobników ciepła. Pomieszczenia kotłowni w nowych domach nie mają miejsca na kocioł, pompę ciepła, bufor i duży zasobnik.**



**Hurtownie** są wypełnione towarem, hurtownicy nie mówią o nowych zamówieniach, a jedynie o zwrocie towaru wcześniej kupionego. Każdy zakup większej partii towaru w przypadku inwestycji hurtownie instalacyjno-grzewcze próbują połączyć z jakimś zwrotem. Trudno określić, w jakim % spadek zakupów hurtowni jest podyktowany spadkiem popytu klienta ostatecznego, a na ile redukcją stanów magazynowych, ale przy obecnym koszcie kredytu i ogólnej sytuacji ma to znaczący wpływ na wielkość zakupów u dostawców urządzeń grzewczych i elementów instalacji. Zatrzymane są także nowe przyjęcia do pracy w dużej części firm działających w branży grzewczej.

**Firmy wykonawcze** wobec kurczącego się rynku inwestycyjnego (spowolnienie rynku deweloperskiego) zaczynają albo kosztorysować instalacje poniżej budżetu, co nie wróży dobrze kondycji tych firm, przyjmują coraz bardziej strategię działania „na przetrwanie”, albo poszukują alternatywnych rozwiązań. W tak zaistniałej sytuacji prognoza na trzeci kwartał 2023 (szczególnie miesiące wakacyjne) nie jest optymistyczna. Widać także, że firmy wysyłają pracowników na urlopy, aby poprawić wynik finansowy, co powoduje odczucie zastoju.

**Instalatorzy** odczuwają drastyczny spadek zleceń na nowe prace instalacyjne czy modernizacyjne. Można przyjąć, że liczba ofert spadła o 25%, a liczba sfinalizowanych kontraktów nawet o 30%. Podwyżki cen urządzeń oraz osłabienie możliwości finansowych inwestorów spowodowały także, że magazyny u dystrybutorów są pełne pomp ciepła i kotłów, ale nie ma popytu, nie działają nawet promocje i rabaty, klienci wstrzymali się z inwestycjami. Coraz częściej widać zjawisko, że klienci decydują się

na naprawę kotłów, a nie wymieniają na nowe, ponieważ koszty modernizacji, nawet przy korzystaniu z różnych form wsparcia finansowego stały się bardzo wysokie i w dalszym ciągu, po lekturze różnych powtarzanych newsów prasowych powtarzających informacje o zakazie dla kotłów gazowych, pytają się, co będzie z gazem. Niestety trwający szum informacyjny w tym zakresie, wzbogacony ostatnio o coraz częstsze negatywne opinie na temat pomp ciepła nie powoduje uspokojenia na rynku.

**Branża instalacyjno-grzewcza cały czas czeka na pobudzenie gospodarki i inwestycji w postaci niższych stóp procentowych i jasnych sygnałów z rynku, jakie będą ceny energii elektrycznej i gazu w niedalekiej przyszłości. Branża spadła w II kwartale o równe 20% (źródło: dane ZHI), podczas gdy w I kwartale był to spadek o 5,6%. Wszystko wskazuje na to, że w tym roku realny spadek obrotów będzie oscylował w okolicy 15%.**

#### SYTUACJA W WYBRANYCH GRUPACH PRODUKTOWYCH

II kwartał to wyraźny i bardzo drastyczny spadek sprzedaży we wszystkich grupach produktowych, co jest widoczne szczególnie w pompach ciepła po wysokich wzrostach sprzedaży w 2022 roku. Kotły gazowe również zanotowały dalsze drastyczne spadki sprzedaży, szczególnie te z przeznaczeniem do domów jednorodzinnych. Natomiast sprzedawały się urządzenia większych i średnich mocy. Te które były wcześniej zaprojektowane, które są montowane np.



## POMPUJ NAGRODY ZA QR KODY

Skanuj, zgłaszaj swoje kody.  
Rywalizuj i ciesz się ze swojej nagrody!

# 10x

WYJAZD

na mecz BVB – SC Freiburg  
w strefie VIP



**CO MIESIĄC** do wygrania 2 wyjazdy na mecz Borussia Dortmund – SC Freiburg: bilet w strefie VIP wraz z dojazdem, zakwaterowaniem i wyżywieniem.

# 125x

POMPA

Wilo-Yonos PICO1.0 25/1-8



**CODZIENNIE** do wygrania pompa Wilo-Yonos PICO1.0 25/1-8. Pompa z dokładnością nastawy co 0,1 m, dzięki czemu precyzyjnie dopasowuje się do potrzeb instalacji, co wpływa na oszczędność energii.



Więcej szczegółów i regulamin  
dostępne na:  
[www.promocjewilo.pl](http://www.promocjewilo.pl)



Promocja trwa od 15.08.2023 do 17.12.2023, czyli 125 dni.



w okresie wakacji, czyli w czasie remontu szkół i w tym segmencie rynku zamówienia sypły do dostawców, ale zdecydowanie mniej niż w 2023. Należy jednak pamiętać, że urządzenia grzewcze średniej i dużej mocy to niewielki procent całkowitego wolumenu sprzedaży. Nic nie zapowiada poprawy w III kwartale 2023. Widać pogłębiający się kryzys w zakresie sprzedaży urządzeń grzewczych i trudno spodziewać się powrotu w tym roku do normalnej sprzedaży. Ogromna presja cenowa ze strony importerów pomp ciepła powoduje załamanie cen, a pogarszająca się sytuacja finansowa ogranicza zainteresowanie wśród inwestorów indywidualnych.

**Pompy ciepła** – po dużych wzrostach załamanie sprzedaży. Optymistyczne prognozy sprzedaży pomp ciepła były podstawą do tworzenia planów sprzedaży firm na 2023 rok. Oparcie planu na wzrastającej lawinowo sprzedaży pomp ciepła zaowocowało w firmach producenckich znacznym podniesieniem planu finansowego, ponieważ w cenie jednej pompy ciepła należałoby sprzedać 3-4 jednostki kotłowe. Obecnie te optymistyczne prognozy zderzyły się z rzeczywistością, inwestorzy mają problem z kredytami, klienci kotłowi na forach internetowych czytają o rzeczywistych kosztach utrzymania pomp ciepła (szczególnie jak nie są wspomagane przez dużą instalację PV), co zderzyło się z propagowanymi opiniami na temat niskich rachunków za ogrzewanie w wypadku używania pomp ciepła. Negatywne doświadczenia wynikające z użytkowania pomp ciepła nie biorą się z samej technologii, ale z niefachowego montażu i doboru tych urządzeń do dostępnej instalacji grzewczej i istniejącego budynku. Cóż, taka jest cena szybkiego sukcesu. Kolejne rekordy sprzedaży pomp ciepła i ich intensywna promocja, jako jedyne źródła ciepła w przyszłości, spowodowały, że ich sprze-

daż zajęły się osoby i firmy zorientowane na szybki zysk, jak to miało już miejsce w wypadku kolektorów słonecznych i fotowoltaiki, a nie na fachową obsługę klienta od strony technicznej. Pompa ciepła jest dobrą i efektywną technologią grzewczą pod warunkiem, że zostanie dobrze dobrana, zainstalowana, a budynek, który ma być ogrzewany jest efektywny pod względem ograniczenia strat ciepła.

**TENDENCJE ZMIAN RYNKOWYCH W II KWARTALE 2023**

Grupa produktowa	Tendencja II kwartał 2023/II kwartał 2022
Gazowe kotły wiszące ogółem	- 60%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	-62%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-17%
Gazowe kotły stojące ogólnie	-53%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	-54%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	+58%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u.	- 31%
Olejowe kotły stojące ogólnie	+96%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	+139%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	+13%
Kotły na paliwa stałe	b/d
Kolektory słoneczne	-32%
Pompy ciepła	-15%
Zasobniki i bufony	-53%

**POBIERZ Pełny raport SPIUG**



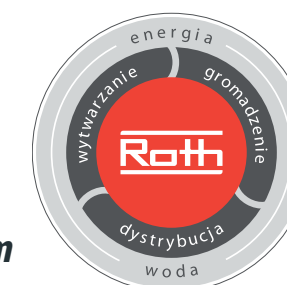
**ROTH THERMOTANK QUADROLINE DO POMP CIEPŁA**

- ZBIORNIKI:**
- **BUFOROWE C.O.**
- ZASOBNIKI:**
- **DO CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ**
- **DO CIEPŁEJ WODY UŻYTKOWEJ Z BUFOREM C.O.**



**Innowacyjny zasobnik z tworzywa sztucznego**

Roth Thermotank Quadrolin to PIERWSZY NA ŚWIECIE odporny na ciśnienie zasobnik wody użytkowej z węzownicą ze stali szlachetnej, powstały w technologii kompozytowej (tworzywo sztuczne wzmocnione włóknem szklanym) z aluminiową warstwą antydyfuzyjną. Zasobnik umożliwia pracę ze wszystkimi rodzajami źródła ciepła, w tym z pompą ciepła oraz instalacją solarną.



[www.roth-polska.com](http://www.roth-polska.com)