

# RYNEK URZĄDZEŃ GRZEWCZYCH W POLSCE W 2024 – RAPORT SPIUG

JANUSZ STAROŚCIK

SPIUG przedstawił kolejny już doroczny raport branżowy dotyczący tematu rozwoju rynku urządzeń grzewczych w Polsce. Raport zawiera informacje dotyczące zarówno stricte zjawisk rynkowych dotyczących urządzeń grzewczych, jak i otoczenia gospodarczego. W raporcie skupiono się głównie na rynku urządzeń grzewczych o mniejszej mocy. Oparty jest na analizach własnych SPIUG w zakresie urządzeń grzewczych, analizach dostępnych w GUS oraz informacjach zebranych bezpośrednio z rynku.

Opinie zebrane w branży pod koniec 2024 były tym razem zgodne i wyrażały pewną nadzieję, co do sytuacji branży w 2025 roku. Ważnym czynnikiem mającym wpływ na lepsze nastroje rynkowe w 2024 roku był konsekwentny spadek inflacji. Wyniki sprzedaży większości firm były jednak gorsze niż kilka lat temu. W 2024 roku w dalszym ciągu była duża niepewność z uwagi na sytuację geopolityczną. Pomimo perturbacji i rozregulowania rynku urządzeń grzewczych, nastąpiła jednak pewna jego stabilizacja.

W ciągu 2024 sytuacja w poszczególnych grupach produktowych konsekwentnie się zmieniała. Końcówka roku przyniosła dalsze spadki sprzedaży w pompach ciepła oraz kontynuację wzrostu sprzedaży kotłów gazowych, ale z tendencją uspokojenia na rynku.

Zjawiska patologiczne, które wystąpiły w programie Czyste Powietrze już w 2023 z kontynuacją w 2024 roku, z pewnością także rzutowały na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej w 2024 roku. Ogłoszone wiosną 2024 decyzje w sprawie

zmian w programie niestety pogłębiły chaos, głównie w grupie pomp ciepła. Pierwotnie chodziło o stworzenie mechanizmu, który ograniczyłby wsparcie dla sprzedaży urządzeń niespełniających parametrów jakościowych, wyszło niestety, że większość pomp ciepła dobrej jakości miało problemy z otrzymaniem dofinansowania ze względu na dodatkowe wymogi przy wpisywaniu na listę ZUM. Zmiany więc nie przyniosły pozytywnych skutków, a pogłębiły chaos, ponieważ źródło patologii tkwiło w wysokich progach dofinansowania i prefinansowaniu.

Zawierucha na rynku urządzeń grzewczych: na początku kampania antygazowa, a dalej hejt przeciwko pompom ciepła spowodowały, że klienci wstrzymują decyzje, co do modernizacji i wymiany urządzeń, a w ekstremalnych przypadkach nawet wracają do instalacji kotłów na paliwa stałe, w których można spalać śmieci. Widać było od początku 2024 roku zwiększone zainteresowanie i dwucyfrowe wzrosty sprzedaż kotłów na paliwa stałe, głównie na pelet, ale była to w dalszym ciągu odbudowa potencjału rynku, który uległ załamaniu w 2022 roku.

Widoczna była duża presja klientów na cenę, co przekładało się na takie same oczekiwania w stosunku do dystrybutorów oraz dostawców. Na poziomie hurtowni można było zaobserwować szybkie zmiany cen w ciągu roku. Było to spowodowane walką o utrzymanie udziałów w rynku zarówno przez dostawców, jak i dystrybutorów. Także można zaobserwować powrót przez wielu dystrybutorów do koncepcji marek własnych. Końcówka 2024 roku to zintensyfikowanie czyszczenia magazynów hurtowników i instalatorów z pomp ciepła, które zalegały w nich od dłuższego czasu, co miało w dalszym ciągu wpływ na dużą rozbieżność między sell-in oraz sell-out w wypadku powietrznych pomp ciepła, jeśli chodzi o statystyki sprzedaży.

**Niewątpliwie zawieszenie programu Czyste Powietrze w listopadzie 2024 roku wywołało najwięcej emocji i wprowadziło jeszcze większy zamęt na rynku urządzeń grzewczych. Niestety w 2025 roku widać, jak negatywny wpływ na sprzedaż i generalnie na rynek ma uzależnienie zakupów od dostępu do dotacji, co powinno zostać jak najszybciej zrewidowane.**

Klienci ostateczni byli kompletnie zagubieni. Powodem było publikowanie co jakiś czas informacji z jednej strony, że ceny energii elektrycznej bardzo wzrosną, z drugiej, że w dalszym ciągu rząd w ramach działań ostonowych będzie zamrażać ceny energii elektrycznej. Co jakiś czas w mediach powielany był regularnie slogan o tzw. „pułapce gazowej”.

Wpływ na rynek miały także targi i spekulacje wokół ostatecznego kształtu europejskich aktów prawnych, co było wykorzystane w dezinformacji medialnej. Przekształcenie ogrzewnictwa i ciepłownictwa na instalacje spełniające wymogi RED III jest dużym wyzwaniem dla firm działających w tym segmencie. To samo dotyczy dyrektywy EPBD, która została uchwalona w formie kompromisowej w marcu 2024 roku. Pod koniec 2024 roku rozpoczęto konsultacje WT 2021 w Polsce, które też wymagają zmian i modyfikacji oraz dostosowania do regulacji UE, ale również do realiów. Dodatkowo w tym samym czasie zaczęły się intensywne konsultacje Strategii Transformacji Ciepłownictwa oraz KPEiK. To wszystko wpływa na sytuację na rynku instalacyjno-grzewczym w Polsce i jego rozwój, biorąc pod uwagę, że jeszcze w I połowie 2025 roku nie widać ostatecznego kształtu tych dokumentów.

### WYBRANE GRUPY PRODUKTOWE W POLSCE W 2024 ROKU

**Gazowe kotły wiszące.** W 2024 roku, można było po załamaniu sprzedaży kotłów gazowych w 2023 roku, zaobserwować konsekwentną odbudowę tego segmentu rynku. W niektórych kwartałach można było zaobserwować bardzo dynamiczny wzrost sprzedaży gazowych kotłów wiszących w Polsce, co jednak nie pozwoliło na pełną odbudowę potencjału rynku z 2021 r.

Ponownie odnotowany został wzrost sprzedaży gazowych kotłów kondensacyjnych, który w całym 2024 roku osiągnął 26%. Jest to w dalszym ciągu podstawowe urządzenie grzewcze sprzedawane w największej liczbie.

Gazowe kotły wiszące konwencjonalne o produkt niszowy sprzedawany wyłącznie na wymianę, gdzie z powodów technicznych lub bardzo wysokich kosztów przeróbki nie można zastosować kotła kondensacyjnego. Udział kotłów konwencjonalnych w całości sprzedaży kotłów gazowych to poniżej 5%.

Grupa produktowa	Tendencja 2023/2022	Tendencja 2024/2023
gazowe kotły wiszące ogółem	-28%	21%
gazowe kotły wiszące kondensacyjne	-29%	22%
gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-10%	-5%
gazowe kotły stojące ogólnie	-38%	28%
gazowe kotły stojące kondensacyjne	-39%	30%
gazowe kotły stojące konwencjonalne	-17%	-36%
gazowe przepływowe podgrzewacze do c.w.u.	-10%	30%
olejowe kotły stojące ogólnie	30%	-22%
olejowe kotły stojące kondensacyjne	35%	-23%
olejowe kotły stojące konwencjonalne	17%	-18%
kotły na biomasę	-69%	65%
kolektory słoneczne	-40%	-43%
pompy ciepła	-37%	-43%
zasobniki i bufor	-37%	-7%
kotły na paliwa stałe	-24%	-50%

**Gazowe kotły stojące.** Podobnie jak w innych grupach kotłów także odnotowano wzrosty, które wyniosły 33% w porównaniu do spadku 38% w 2023 roku. W wypadku kotłów o mniejszej mocy (do 50 kW)



ten wzrost wyniósł ogólnie 63%, przy czym ponad dwukrotnie, czyli 206% dla kotłów bez zasobnika oraz 40% w wypadku tzw. „lodówek”, czyli kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem. Sprzedaż kotłów kondensacyjnych o dużej mocy (pow. 50 kW) utrzymała się na tym samym poziomie, natomiast w stojących kotłach konwencjonalnych o dużej mocy spadek wyniósł 29% (pamiętajmy, że spadek odnosi się do bardzo niskiej bazy, ponieważ tego typu kotły są instalowane sporadycznie).

**Kotły na paliwa stałe.** Od początku 2024 roku była widoczna odbudowa rynku kotłów na biomasę. Średni wzrost sprzedaży względem poprzedniego wyniósł około 20-30%. Główne ożywienie dotyczyło sprzedaży związanej z programem Czyste Powietrze, zastanawiające jednak jest, co będzie po zakończeniu programów dotacyjnych. Ceny pelletu ustabilizowały się i średnia cena pelletu waha się w przedziale od 1200 do 1800 zł brutto z transportem. Cena ta wydaje się być trwałą i nic nie zapowiada jej wzrostu, co może wpływać pozytywnie na popyt kotłów pelletowych. Praktycznie do zera zmniejszyło się zapotrzebowanie na kotły węglowe. Nie oznacza to, że urządzenia zniknęły z rynku, po prostu ich sprzedaż przesunęła się głównie do tzw. szarej strefy. Widoczny był także wzrost sprzedaży kotłów pseudoekologicznych do ręcznego załadunku paliwa, spełniających przynajmniej teoretycznie wymogi ekoprojektu. W programie Czyste Powietrze w 2024 roku udział kotłów na pelet w składanych wnioskach wzrósł z 30% w grudniu 2023 do ponad 50% w grudniu 2024, osiągając sumaryczny udział ponad 48% w liczbie składanych wniosków w 2024 roku.

**Pompy ciepła.** W 2024 r. sprzedaż pomp ciepła w Polsce spadła średnio o ponad 35% rok do roku i była to kontynuacja wyraźnego spadku sprzedaży (ok. 40%) zapoczątkowanego w 2023. Zapotrzebowanie na pompy ciepła w 2024 r. było również niższe niż w 2021 r., ostatnim na

przestrzeni kilkunastu lat, który charakteryzował się stabilnym wzrostem sprzedaży. Według szacunków PORT PC, sprzedaż sell-in (do hurtowni i dystrybutorów) w poszczególnych kategoriach urządzeń wyglądała następująco:

- pompy ciepła powietrze-woda – około 70 tys. – spadek 37%,
- pompy ciepła solanka-woda – około 6 tys. – spadek 25%;
- pompy ciepła powietrze-woda do c.w.u. – około 4,6 tys. – spadek 16%.

**Ogrzewanie elektryczne.** Rok 2024 to nie tylko wyhamowanie spadku zainteresowania pompami ciepła, ale także kotłami i podgrzewaczami elektrycznymi. Stan rynku można podsumować w następujący sposób: podgrzewacze przepływowe elektryczne – stabilny poziom sprzedaży, kotły elektryczne – stabilizacja na bardzo niskim poziomie. Pomimo spadków w 2023 i 2024 r., zainteresowanie ogrzewaniem elektrycznym rozwija się dzięki rozwojowi alternatywnych źródeł zasilania oraz coraz lepszej termoizolacyjności budynków, co znacznie obniża bieżące koszty eksploatacji. Można także zaobserwować większe zainteresowanie elektrycznymi matami grzewczymi, jednak w dalszym ciągu to produkt niszowy.

**Kolektory słoneczne.** Rok 2024 był dziwny dla sprzedaży kolektorów słonecznych. Spadek sprzedaży kolektorów słonecznych na poziomie 43% w skali całego 2024 roku nie odzwierciedla sygnałów z rynku mówiących o sporym wzroście zapytań o instalacje kolektorów słonecznych zarówno do c.w.u., jak również wsparcia ogrzewania.

**Grzejniki i inne elementy instalacyjne.** Dla grzejników stalowych rok 2024 okazał się stosunkowo dobry, udało się przekroczyć nieco wynik z dość mocnego pod względem sprzedaży IV kwartału 2023. W grupie produktowej grzejników stalowych osiągnięto wzrost około 11%. W grzejnikach aluminiowych zgłaszane były zarówno spadki,

jak i wzrosty na podobnym poziomie, czyli 5-10%. W grzejnikach dekoracyjnych widać było dwucyfrowy wzrost nawet do 80%. W ogrzewaniu podłogowym dominowały dwie tendencje – potencjał rynkowy bez spektakularnych wzrostów (m.in. ze względu na dalszą stagnację w budownictwie jednorodzinym) oraz ponadprzeciętną konkurencję (w tym przede wszystkim cenową) wśród producentów. W pozostałych elementach instalacji grzewczych sprzedaż odbywała się według trendu źródeł ciepła. Widoczny był wzrost w sprzedaży osprzętu do kotłów gazowych i na paliwa stałe, natomiast spadek osprzętu dedykowanego dla pomp ciepła. Klimatyzacja i ogrzewanie podłogowe notują nieznaczne wzrosty, natomiast widoczne było mniejsze zainteresowanie PV z powodu braku lub ograniczenia programów dotacyjnych.

Wartościowo, sprzedaż pozostałych elementów na poziomie sell-out, czyli od hurtowni do instalatorów to spadek o ok. 1% w zależności od asortymentu. Zasobniki ciepła – spadek o 7%, co odzwierciedla sytuację sprzedaży urządzeń grzewczych.

## PODSUMOWANIE

Rok 2024 był trudny dla wszystkich działających w branży instalacyjno-grzewczej, ale trudność dla poszczególnych firm wynikała z różnych przyczyn. Dla segmentu urządzeń grzewczych był rokiem uspokojenia wahań trendów w poszczególnych grupach produktowych. Ze względu na koszty ogrzewanie gazowe może obronić się samo, jednak pewna niewiadomą mogą być dziwne decyzje polityczne w kierunku utrudnienia instalacji kotłów gazowych w przyszłości, czy spekulacje, co do wpływu ETS 2 na koszty ogrzewania gazowego. Uzasadnienie gorszej konkurencyjności ogrzewania pompami ciepła w porównaniu do gazowego tym, że gaz jest za tani i trzeba zrobić wszystko, żeby koszt ogrzewania gazowego był wyższy, jest

stwierdzeniem co najmniej karkołomnym, ponieważ w prostej linii prowadzi to do pauperyzacji społeczeństwa i stwarzania sytuacji, gdzie ogrzewanie staje się dobrem luksusowym. Wysiłki powinny iść w przeciwnym kierunku, czyli ograniczania kosztów ogrzewania z wykorzystaniem energii elektrycznej. Rozwiązaniem tego problemu może być także przejście na zasilanie zainstalowanych kotłów gazowych gazami odnawialnymi oraz wykorzystanie układów hybrydowych pompy ciepła lub kolektorów słonecznych z kotłem gazowym. Ważne jest uspokojenie nastrojów i rozwiązanie problemów związanych z warunkami dla pomp ciepła i uznaniem międzynarodowych certyfikatów jakości i kotłów na biomasę przy wpisywaniu na listę ZUM. Wdrażanie nowych regulacji UE, czyli EPBD, EED i RED III oraz ich implementacji do prawa polskiego pokazuje, że to co wcześniej pięknie wyglądało na papierze, w rzeczywistości już nie wygląda tak różowo i będzie wymagało korekty działań, nawet pomimo oporu środowisk które zainicjowały zmiany transformacyjne. Transformacja jest konieczna, jednak ważne jest, w jaki sposób wprowadza się ją w życie. Już widać, że szereg inicjatyw UE zamiast wspierać przemysł europejski, pozwala dobrze zarobić w Europie firmom produkującym poza wspólnotą, a firmom produkującym w Europie raczej nie pomaga, a bardziej utrudnia utrzymanie ich konkurencyjności. Niepewność w branży ma także wpływ na politykę personalną. W firmach producenckich jest ona prowadzona bardzo ostrożnie, w końcu jeszcze niedawno pozyskanie wykwalifikowanych pracowników graniczyło z cudem. Zmiany personalne miały raczej podłoże zmian organizacyjnych i naturalnej fluktuacji pracowniczej. Faktem jednak jest, że niektóre wakaty pozostają nieobsadzone z premedytacją. Gorzej wygląda sprawa w hurtowniach instalacyjnych, gdzie następuje redukcja zatrudnienia i tzw. optymalizacja kosztów.

*Pełna wersja Raportu*