

PURMO

Paweł Kulikowski

DYREKTOR HANDLOWY MARKI PURMO
PURMO GROUP POLSKA

Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 był kolejnym trudnym rokiem w branży instalacyjnej. Na docelowym rynku mieszkaniowym nie nastąpiły żadne zauważalne zmiany związane ze wzrostem, a zakup mieszkań na rynkach inwestycyjnych nie zwiększył się mimo kilkukrotnych obniżek stóp procentowych. Jest to związane z bardzo dużą niepewnością społeczeństwa będącego efektem zmian na rynkach światowych, czyli efektem wojny w Ukrainie czy zamieszczeniem w USA związanym z cłami. Potencjalni nabywcy wstrzymują się z inwestycjami, póki co kierując się w stronę oszczędności. Mimo optymistycznych prognoz związanych z niską inflacją, rynek jest mało dynamiczny, a deweloperzy bardzo ostrożnie podchodzą do nowych inwestycji. Firma Purmo w 2025 roku obroniła się wolumenem sprzedażowym, niestety kosztem spadku ceny, który przebił inflację. Także wysoka konkurencja na rynku projektów mieszkaniowych spowodowała dużą erozję ceny.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja stała się faktem i możemy mówić o procesie stałym i postępującym. Wyraźnym

kierunkiem dla rynku instalacyjnego jest konsolidacja głównych graczy rynkowych. Wszystko wskazuje na to, że coraz mniejszą rolę na rynku będą odgrywały w przyszłości słabe, lokalne marki. Sytuacja związana z tym procesem będzie zapewne ulegać lokalnym wpływom, co powoli obserwujemy również w obrębie Unii Europejskiej – dotychczasowe łańcuchy dostaw powoli zastępowane są przez lokalnych dostawców, co zabezpiecza klientów przed produktami tanimi, niespełniającymi norm. Odbiorcy coraz częściej na pierwszym miejscu stawiają jakość, serwis i obsługę posprzedażową. Podsumowując – globalizacja będzie postępować, ale ze wskazaniem na produkty markowe, jakościowe, spełniające normy i oferujące klientom serwis i bezpieczeństwo.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Widzimy wyraźnie, że bardzo mocno rośnie na rynku rola sprzedaży e-commerce, także w przypadku branży instalacyjnej i zaawansowanych technologicznie produktów. Zmienia się także rola instalatora jako doradcy, konsultanta w kwestii rozwiązań i kompleksowej obsługi. Klienci szukają usług zapewniających fachowe



doradztwo, serwis i eksperckie, długofalowe spojrzenie. Moim zdaniem rola instalatora jako doradcy będzie coraz ważniejsza. Ale bardzo istotna jest także dostępność produktu, dlatego „wygrywać” będą te hurtownie, które są sprawniejsze pod kątem logistyki.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Obecnie sytuacja rynkowa jest tak skomplikowana, że trudno mówić o wyraźnym trendzie odejścia od jakiejś technologii. Moim zdaniem w ciągu najbliższych lat nie zmieni się to diametralnie, na rynku dostępne będą wszystkie rozwiązania. Jakś czas temu obserwowaliśmy wyraźne odejście

rynku w kierunku pomp ciepła, co zapewne będzie postępować w dłuższej perspektywie czasowej. Jednak obecnie ze względu na niepewny rynek surowcowy klienci stawiają coraz częściej na tzw. rozwiązania hybrydowe, czyli np. połączenie kotłów gazowych z pompami ciepła. Rynek jest tak rozchwiany i niejednoznaczny, że trudno wyrokować, która z technologii stanie się liderem. Na pewno ogromny potencjał mają pompy ciepła, ale raczej nie wyprą całkowicie innych rozwiązań.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Obecność AI w branży instalacyjnej jest faktem, nie powinno nas to już zaskakiwać. Sztuczna inteligencja daje ogromne możliwości w kontekście ofertowania, powtarzalnego procesu doboru produktu opartego na danych czy prostej diagnostyki najczęściej powtarzalnych i spotykanych usterek. Jednak z pewnością nie zastąpi fachowców – ich wiedzy, doświadczenia czy umiejętności krytycznego myślenia. Możemy więc mówić o wsparciu powtarzalnych procesów, ale na pewno nie całkowitym zastąpieniu profesjonalistów.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Rok 2026, podobnie jak poprzedni, zaczyna się bardzo niespokojnie – zarówno ze względu na napięcia związane z sytuacją geopolityczną, jak i tendencją wzrostu cen na rynku surowców. Wygląda na to, że będzie to bardzo podobny rok, związany z walką o sprzedaż czy cenę produktu. Niestety mało sprzyjające dla rynku są także rosnące koszty prowadzenia biznesu, co wiąże się ze zmniejszeniem płynności finansowej czy zmniejszeniem rentowności mniejszych graczy rynkowych i firm działających na rynku instalacyjnym.