

Podsumowanie rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce w III kwartale 2018 roku

1. Wstęp

Rozwój rynku instalacyjno-grzewczego w III kwartale 2018 roku był kontynuacją tendencji znanych z pierwszego półrocza 2018 roku oraz drugiego półrocza 2017 roku. Utrzymała się tendencja wzrostowa z poprzedniego okresu praktycznie w całej branży instalacyjno-grzewczej. Przyczyny tej sytuacji są praktycznie takie same co w poprzednich kwartałach. Jedną z nich z pewnością jest z pewnością w dalszym ciągu dobry wynik w budownictwie mieszkaniowym, oparty na konsekwentnym od 2016 roku u wzroście rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę. Według zebranych opinii, wynik mógłby być jeszcze lepszy, gdyby nie dające się we znaki problemy z zatrudnieniem – brak fachowców w wykonawstwie. Także część firm działających w branży instalacyjno-grzewczej i mających swoje zakłady produkcyjne w Polsce, zaczęły sygnalizować problem braku rąk do pracy który jest przyczyną ograniczenia możliwości zwiększenia produkcji urządzeń i instalacji. W III kwartale w dalszym ciągu umacniał się rynek wymian starych urządzeń grzewczych na nowe. Jest to wynik trwających od połowy 2017 roku lokalnych programów walki z niską emisją, głównie na poziomie gminnym które są oparte głównie z funduszy unijnych, które w obecnym rozdaniu, wykorzystanie w ok. 75% zostało pozostawione w gestii samorządów lokalnych. Także wprowadzenie we wrześniu rządowego programu priorytetowego „Czyste Powietrze” mającego na celu ograniczenia niskiej emisji, zaczęły motywować inwestorów do modernizacji posiadanych instalacji grzewczych. Warto odnotować, że w niektórych jednostkach samorządowych wraz z wprowadzaniem przez NFOŚiGW programu „Czyste Powietrze” planuje się przesunięcie środków pochodzących RPO wykorzystywanych do dofinansowywania wymiany klasycznych urządzeń grzewczych, na działania, których ten program nie obejmuje, lub obejmuje w marginalnym stopniu. Jest już także widoczny wzrost świadomości społeczeństwa co do zagrożeń z tytułu występowania niskiej emisji co oczywiście cieszy, chociaż w dalszym ciągu jest jeszcze dużo do zrobienia w tym obszarze.

2. Ogólna sytuacja gospodarcza mająca wpływ na sytuację rynku instalacyjno-grzewczego

W III kwartale 2018 roku trwała w dalszym ciągu dobra hossa jeżeli chodzi o ogólne wyniki gospodarcze w kraju. Według danych podanych przez GUS, produkcja sprzedana przemysłu tylko we wrześniu 2018 roku była wyższa o 2,8% w porównaniu do września 2017, a w sierpniu ten wynik wyniósł nawet 3,5% więcej niż rok wcześniej. Po pieszonych trzech kwartałach 2018 roku, ten wzrost wyniósł 6%. Jeśli wyeliminować wpływ czynników o charakterze sezonowym, we wrześniu br. produkcja sprzedana przemysłu ukształtowała się na poziomie o 5,4% wyższym niż w analogicznym miesiącu ub. roku i o 0,7% niższym w porównaniu z sierpniem br. W przypadku produkcji budowlano-montażowej we wrześniu 2018 roku odnotowano wzrost rzędu 20%. Wyższe niż przed rokiem były również ceny produkcji. Według wstępnych danych GUS produkcja budowlano-montażowa, obejmująca roboty o charakterze inwestycyjnym i remontowym, zrealizowana na terenie kraju przez przedsiębiorstwa budowlane o liczbie pracujących powyżej 9 osób, była we wrześniu 2018 roku wyższa w porównaniu z wrześniem ub. roku – o 16,4% (we wrześniu 2017 roku ten wzrost wynosił 15,3%), a w porównaniu z sierpniem 2018 roku o 7,5%. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym produkcja budowlano-montażowa ukształtowała się we wrześniu 2018 roku na poziomie wyższym o 19,9% w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku i o 0,9% w porównaniu z sierpniem br. Dla porównania w sierpniu 2018 roku wzrost produkcji budowlano-

montażowej osiągnął 7,5% a w okresie od stycznia do września 2018 roku ten wzrost wyniósł 19,8% co jest bardzo dobrym wynikiem. We wrześniu 2018 roku w porównaniu do poprzedniego roku, w sprzedaży budowlano – montażowej odnotowały przedsiębiorstwa, których podstawowym rodzajem działalności jest budowa budynków oraz jednostki zajmujące się robotami specjalistycznymi które osiągnęły wynik 3,6% w porównaniu do września 2017 roku. We wrześniu 2018 roku w porównaniu z sierpniem br. we wszystkich działach budownictwa związanego pośrednio, lub bezpośrednio z branżą instalacyjno-grzewczą, zanotowano wzrost wartości produkcji: w przedsiębiorstwach, których podstawowym rodzajem działalności jest budowa budynków wzrost osiągnął 17,8%, a w firmach wykonywujących roboty budowlane specjalistycznych wzrost wyniósł 3,4%. Pewne emocje budzą oficjalne wyniki GUS dotyczące cen w produkcji budowlano-montażowej. Według danych GUS, ceny produkcji budowlano-montażowej we wrześniu 2018 r. były wyższe o 0,4% w porównaniu z sierpniem br.. Wzrosły o 0,4%, ceny budowy budynków oraz o 0,3%. robót budowlanych specjalistycznych

W porównaniu z wrześniem ub. roku ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 3,3% z tego ceny budowy budynków o 3,6%, oraz o 2,7%. robót budowlanych specjalistycznych.

Podane przez GUS wyniki mogą budzić wątpliwości w sytuacji, że szereg materiałów budowlanych podrożało w tym czasie o kilkanaście – kilkadziesiąt procent. Koszty zatrudnienia też znacznie wzrosły, ale można założyć, że odbyło się to kosztem marz uzyskiwanych w firmach budowlanych. To tłumaczyłoby coraz większe problemy z płynnością finansową w tej branży. Jest to sytuacja której warto się przyjrzeć. Z jednej strony mamy dopływ środków na rynek. Spowodowało to przejściowo zatrzymanie fali wzrostu niewypłacalności firm budowlanych, chociaż w tym wypadku także można spotkać wiele odmiennych opinii. Wprowadzenie VAT odwróconego jest z pewnością obciążeniem dla podwykonawców, którzy są uzależnieni od wypłaty środków od generalnych wykonawców. Opóźnienia w tym zakresie sięgają często wielu miesięcy. Dotyczy to m.in. firm działających w branży instalacyjno-grzewczej, które są zwykle tymi podwykonawcami dla określonej grupy robót specjalistycznych. Tymczasem już w roku ubiegłym liczba ta rosła i była stosunkowo wysoka. Trudno mówić więc o poprawie – a co dopiero o boomer, czego raczej nie widać także w wynikach finansowych - zyskach firm budowlanych. Systematycznie spada ich rentowność, a w ślad za tym – wycena notowanych na giełdzie spółek budowlanych, która w ciągu 6 miesięcy 2018 roku zmniejszyła się o 38%. To pokazuje skalę oceny ryzyka określonego przez rynek kapitałowy. Jak w rzeczywistości jest sytuacja finansowa sektora firm budowlanych poznamy pod koniec roku, po sezonie budowlanym. Wtedy zmniejszy się lub ustanie bieżący dopływ środków finansowych do branży, pokazując jak wygląda w rzeczywistości płynność finansową firm budowlanych i ich zdolność do regulowania zaległych płatności. Niemniej jednak, już obecnie widać, że coraz trudniej jest pozyskać inwestorom firmy wykonawcze w oparciu o wcześniejsze wyceny projektów, Coraz częściej firmy wycofują się z przetargów, lub wola płacić kary umowne z tytułu zerwania kontraktu, niż brnąć dalej w realizację kontraktu poniżej kosztów realizacji.

3. Budownictwo mieszkaniowe

W III kwartale 2018 roku trwała dalej dobra passa w budownictwie mieszkaniowym, jednak wyraźnie spadła dynamika wskaźników dotyczących tego segmentu budownictwa, takich jak ilość oddawanych mieszkań, rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę. Nie powinno to budzić emocji, ani specjalnie dziwić, ponieważ sytuacja w budownictwie mieszkaniowym wydawała się przegrzana i dla utrzymania dobrej kondycji, pewne spowolnienie może być pozytywne dla tego

segmentu branży. Przyczyn takiej sytuacji może być kilka. Jedną z nich z pewnością jest dość gwałtowny wzrost cen budowanych mieszkań, wynikający z jednej strony wzrostem cen zakupów materiałów budowlanych i kosztów pracy z uwagi na brak rąk do pracy, z drugiej natomiast chęcią maksymalizacji zysków przez deweloperów, którzy chcą w tym celu wykorzystać aktualną koniunkturę. Już we wcześniejszych raportach SPIUG zwracaliśmy uwagę, że ogromna większość mieszkań jest obecnie kupowana za gotówkę, z własnych zasobów inwestorów, rzadziej z kredytów bankowych, szczególnie po wstrzymaniu programu dopłat typu MDM, ponieważ Mieszkanie + raczej nie działa w oczekiwanej formie. Te środki też mają swój ograniczony potencjał i być może jesteśmy w momencie, kiedy właśnie doszliśmy do momentu, kiedy zasoby finansowe inwestorów zaczęły się wyczerpywać. Jest jeszcze jedno niebezpieczeństwo, które może mieć wpływ na wyhamowanie zapotrzebowania na mieszkania w niedługim czasie. Są to przymiarki obecnego rządu do wprowadzenia podatku katastralnego, o którym jest już mowa od wielu lat, oraz zaostrzenie polityki fiskalnej wobec prywatnych inwestorów którzy inwestują w mieszkania w celu wynajmu, jako lokatę kapitału. To może spowodować, że stopa zwrotu z takiej inwestycji może drastycznie spaść i w niektórych przypadkach może pojawić się problem z utrzymaniem tych nieruchomości, szczególnie gdy rynek wynajmu nie zaakceptuje wzrostów czynszów które i tak są na dość wysokim poziomie w stosunku do zarobków najemców.

Tymczasem warto przyjrzeć się wynikom mieszkaniówki po pierwszych trzech kwartałach 2018 roku. Według danych opublikowanych przez GUS, w tym okresie wydano 193,3 tys. pozwoleń na budowę mieszkań, co oznacza wzrost w tej kategorii o 1,4% w porównaniu do pierwszych trzech kwartałów 2017 roku. W okresie styczeń – wrzesień 2018 oddano do użytku 129,7 tys. lokali co oznacza 4,4% wzrost w porównaniu do podobnego okresu w 2017 roku. W uzupełnieniu tych informacji należy podać, że w pierwszych trzech kwartałach 2018 roku rozpoczęto budowę 174 tys. mieszkań co oznacza wzrost o 8,2% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku.

W każdej z grup statystycznych, tj. ilości oddawanych mieszkań, wydawanych pozwoleń na budowę i ilości rozpoczynanych budów, w okresie pierwszych trzech kwartałów 2018 roku dominującą rolę mieli deweloperzy, którzy z wynikiem 77,4 tys. mieszkań oddanych do użytkowania oznaczającym wzrost o 7,5% w stosunku do poprzedniego, osiągnęli udział 59,7% w ogólnej liczbie oddawanych do użytku mieszkań. W tym okresie, inwestorzy indywidualni budujący głównie domy jednorodzinne, oddali do użytkowania 48,6 tys. mieszkań co oznacza wzrost o 0,2% i udział w tej grupie statystycznej na poziomie 37,5%. W budownictwie spółdzielczym, w tym okresie oddano 1,6 tys. mieszkań wobec 1,5 tys. w roku poprzednim co oznacza wzrost o ok. 6,7%, a w pozostałych formach budownictwa oddano do użytku 2 tys. mieszkań w porównaniu do ponad 2,1 tys. w poprzednim roku co oznacza spadek o ok. 6%.

W grupie statystycznej wydawanych pozwoleń na budowę, w okresie styczeń – wrzesień 2018 deweloperzy uzyskali pozwolenia na 117,5 tys. mieszkań, co stanowi 60,8% udziału wśród wszystkich mieszkań na które uzyskano pozwolenie na budowę. Inwestorzy indywidualni uzyskali pozwolenia na budowę 71,2 tys. co dało im udział 36,9% w ogólnej liczbie mieszkań na które zostały wydane pozwolenia na budowę. W grupie spółdzielni uzyskano w tym okresie pozwolenia na budowę 1,3 tys. mieszkań wobec 1,2 tys. w analogicznym okresie poprzedniego roku, a grupie pozostałych form budownictwa uzyskano pozwolenia na budowę 3,1 tys. mieszkań co oznacza spadek o 19,7% w stosunku do poprzedniego roku.

W grupie statystycznej ilości mieszkań, których budowę rozpoczęto w pierwszych trzech kwartałach 2018 roku, największy udział wynoszący 57,7% mają deweloperzy, którzy rozpoczęli budowę 100,3 tyś. mieszkań. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli w tym czasie 69,5 tyś. budów, co stanowi 39,9% ogółu rozpoczynanych budów. W tym czasie w budownictwie spółdzielczym rozpoczęto budowę 1,9 tyś. mieszkań wobec 2,2 tyś. mieszkań w poprzednim roku, co stanowi spadek o ok. 12 %, a w pozostałych formach budownictwa 2,2 tyś. mieszkań wobec 2,4 tyś w analogicznym okresie 2017 roku, co oznacza spadek o ok. 6%.

Jak widać po wynikach podanych przez GUS, osłabienie dynamiki w ilości oddawanych do użytku mieszkań, ale także w ilości uzyskiwanych zezwoleń na budowę i ilości rozpoczynanych budów w budownictwie mieszkaniowym jest wyraźne w stosunku do poprzednich kwartałów.

4. Rynek urządzeń grzewczych i instalacyjno grzewczy ogólnie

Wyniki osiągnięte w trzecim kwartale 2018 roku w branży instalacyjno grzewczej były kontynuacją tendencji powstałych w całym 2017 roku. Co prawda wzrosty, które w dalszym ciągu w wielu grupach produktowych były dwucyfrowe, ale już nie były tak spektakularne jak w zeszłym roku, co nie jest niepokojące, a raczej można odbierać pozytywnie jako pewną bezpieczną stabilizację rynku. Osiągniętym wynikiem w dalszym ciągu sprzyjały pomimo osłabienia dynamiki wzrostów w budownictwie mieszkaniowym bardzo dobra koniunktura w budownictwie, zarówno wielorodzinnym jak i jednorodzinym. Także stabilna sytuacja w gospodarce sprzyjała pozytywnej sytuacji w branży instalacyjno-grzewczej. Wzrostowy trend na rynku instalacyjno-grzewczym, jest związany z dalszym przyrostem zakończonych i kończonych inwestycji zarówno w budownictwie wielorodzinnym jak i indywidualnym, oraz w dalszym ciągu coraz mocniejszym rynkiem wymian starych urządzeń na nowe. Jedną z przyczyn to bardzo duże wzrosty wykańczanych, oddawanych i budowanych mieszkań. Większa liczba oddawanych do użytku mieszkań oznacza większe zapotrzebowanie na elementy instalacji grzewcze w tym źródła ciepła. W Wypadku budownictwa wielorodzinnego, lokalizowanego na obszarach zurbanizowanych, Duży udział w zaopatrzeniu w ciepło ma ciepło sieciowe, co wydaje się rozwiązaniem prostszym dla deweloperów, których nie obchodzą koszty późniejszej eksploatacji i rachunków za ciepło sieciowe, jednak nie wszędzie sieć ciepłownicza jest doprowadzona, lub ma realna możliwość być doprowadzoną w ciągu najbliższych lat. Wiąże się to głównie z dopełnianiem formalności i związanym z tym czasem realizacji inwestycji. Niemniej jednak, coraz bardziej jest widoczne znowu wspieranie rozwiązań preferujących zastosowanie ciepła systemowego jako podstawowego źródła ciepła przez lokalną administrację, która jest najczęściej w takiej czy innej formie powiązana z operatorami sieci ciepłowniczych. Inną przyczyną są działania samorządów lokalnych zmierzające do ograniczenia niskiej emisji. W wielu regionach Polski, w oparciu o fundusze unijne, przede wszystkim Regionalne Programy Operacyjne powstało szereg programów wsparcia ograniczenia niskiej emisji przez wymianę starych kotłów na nowe. Są to działania bardzo rozproszone. Dlatego wszędzie tam gdzie to możliwe, inwestorzy wymieniają stare kotły konwencjonalne na nowe, bardziej ekonomiczne gazowe kotły kondensacyjne, które obok znacznie mniejszego poboru gazu, dają także znacznie ograniczoną ilość substancji odprowadzanych do atmosfery w procesie spalania. Tam gdzie ze względów technicznych nie jest to możliwe, wymiana następuje na kocioł konwencjonalny, jednak najnowszej generacji, o lepszych parametrach niż urządzenia montowane 20 lat temu, co także ma pozytywny wpływ na ograniczenie emisji szkodliwych substancji do atmosfery. Tego typu działania są podejmowane w starych budynkach zamieszkałych przez seniorów, których dochody nie pozwalają na większą modernizację instalacji

grzewczej. Także według niektórych sygnałów z rynku, niektórzy dotychczasowi użytkownicy kotłów na paliwa stałe, mając podłączenie do sieci gazowej, biorąc pod uwagę wzrost cen kotłów piątej klasy spowodował że decydują się na zastąpienie ich kotłami gazowymi, których cena jest niezmienna (stała cena EUR i w miarę stabilny kurs EUR) w odróżnieniu do wzrastających kosztów produkcji kotłów na paliwa stałe produkowanych w Polsce. Nie oznacza to jednak odejścia od kotłów na paliwa stałe, z uwagi na to, że stopień pokrycia kraju siecią gazową nie stanowi aktualnie zbyt dużego zagrożenia dla tego segmentu rynku.

Ogólna tendencja rynku wydaje się być stabilna podobnie jak w poprzednich miesiącach z w dalszym ciągu mocną tendencją wzrostu w porównaniu z rokiem ubiegłym, aczkolwiek we wrześniu w niektórych regionach kraju zauważalny był nieco spadek dynamiki, związany prawdopodobnie z ogłoszonym programem „Czyste Powietrze” i wstrzymaniem decyzji zakupowych do czasu poznania zasad programu i spotkań w gminach. Widać to wyraźnie zwłaszcza w segmencie kotłów gazowych i pomp ciepła do ogrzewania. Sprzedaż tych urządzeń jest stymulowana przez liczne lokalne programy ale także ostatnio motywowana przez program „Czyste powietrze” który wszedł w życie w ostatnim miesiącu trzeciego kwartału 2018.

W trzecim kwartale 2018 roku nastąpił dalszy wzrost sprzedaży gazowych kotłów kondensacyjnych, który spowodowany jest przede wszystkim przygotowaniem użytkowników do sezonu grzewczego. Jest to tradycyjny od lat okres wymiany starych urządzeń na nowoczesne. W przypadku kotłów konwencjonalnych sprzedaż utrzymywała się na poziomie z poprzedniego kwartału. Trzeci kwartał była także wyjątkowy ze względu na wprowadzenie nowych ograniczeń ErP związanych z emisją NOx. Skłoniło to wielu dystrybutorów do zakupu na magazyn urządzeń nie spełniających nowych norm, a tym samym wzmocniło rynek sell in. Obecnie w IV kwartale następuje czas na sprzedaż tych produktów w rynek. Dotyczy to zwłaszcza konwencjonalnych kotłów gazowych. Największym „hamulcem” dla dalszego rozwoju rynku jest brak fachowców. Instalatorzy obecnie mają pełne terminarze zleceń do końca roku i na początek 2019. Wszyscy inwestorzy, którzy nie zadbali z wyprzedzeniem o rezerwacje terminów muszą uzbroić się w cierpliwość. Można sądzić, że przy większej podaży wykonawców wyniki sprzedaży mogłyby być jeszcze lepsze. Niestety dają się zaobserwować także coraz silniejsze zatory płatnicze w segmencie większych inwestycji. Dotykają one także wykonawców z sektora instalacyjno-grzewczego. Ten trend braku pracowników jest ciągły. Ostatnio, producenci mający zakłady produkcyjne w Polsce przez brak ludzi do produkcji, mogą tracić nawet do około 10%-15% traciemy sprzedaży, bo nie mogą rozszerzyć produkcji a by sprostać zamówieniom. Do tego instalatorzy mają portfel zamówień już do końca roku i nie przyjmują nowych zleceń. Dotyczy to przede wszystkim fachowców w pompach ciepła, ale także innych urządzeń grzewczych. Instalatorów wydaje się być za mało, co jest wyraźnie widoczne przy tendencji wzrostowej rynku. Producenci muszą szkolić nowych instalatorów, ale przybywa ich wolniej niż postępuje wzrost rynku. Pozytywnym zjawiskiem na rynku jest to, że klienci coraz częściej szukają dobrej jakości za przystępną cenę, ale są gotowi dołożyć do lepszego urządzenia, które będzie tańsze w całej eksploatacji, a nie tylko przy zakupie. Klienci pytają się także częściej o ceny serwisu i części zamiennych, co świadczy o coraz większej świadomości użytkowników końcowych w zakresie doboru urządzeń grzewczych. Działania antysmogowe w ramach których przeprowadza się m.in. wymianę starych urządzeń na nowe spowodowały, że nastąpił znaczny wzrost udziału rynku wymian urządzeń w całej strukturze sprzedaży, który według szacunków rynkowych osiągnął ok. 65 - 70 %, który także miał swój znaczący wkład w zwiększoną sprzedaż urządzeń grzewczych w trzecim kwartale 2018 roku. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji wzrosło

zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE, zarówno pompami ciepła, jak także 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” szczególnie we wschodniej Polsce. Pomimo dużego wzrostu rynku w dalszym ciągu obserwuje się spadek marży handlowej w hurtowniach, szczególnie na wrażliwych towarach. W pierwszym kwartale dała się zaobserwować bardzo zła sytuacja na rynku ubezpieczeniowym – radykalna redukcja limitów kredytowych dla firm wykonawczych. Znowu zaczęły się pojawiać zaległości płatnicze, na co szybko zareagowali ubezpieczyciele transakcji. Pewne obawy w branży w związku z nowymi przepisami finansowymi związanymi z wprowadzeniem tzw. odwróconego podatku VAT znalazły także potwierdzenie na rynku instalacyjno-grzewczym także w III kwartale 2018 roku. Konieczność oczekiwania na zwrot VAT w przypadku wielu firm powodowały problemy z płynnością finansową i terminowym regulowaniem należności. Tradycyjnie podstawowym czynnikiem transakcyjnym była cena. Zauważalny jest także wzrost znaczenia Internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej. Opublikowany w listopadzie raport SPIUG dotyczący sprzedaży urządzeń grzewczych przez Internet pokazuje, że pomimo wzrostów jest to w dalszym ciągu bardziej działanie medialne o ogólnym udziale w sprzedaży grubo poniżej 10 %. Obserwujemy również coraz dłuższe terminy dostaw towarów – przy tak dużych wzrostach dostawcy nie są w stanie prognozować zakupów w centrach produkcyjnych a także rozszerzyć swojej produkcji z powodu braków kadrowych. Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy po pierwszym półroczu 2018 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową jest rosnący. Wynika to z dobrej sytuacji ekonomicznej – rośnie zatrudnienie, wynagrodzenia i jednocześnie w ramach działań antysmogowych są dopłaty do modernizacji kotłowni. Wzrost wartości sprzedaży wynika też z podwyżek cen produktów. Jak było to wcześniej podkreślane, przyczyniły się do tego z pewnością realizowane na niespotykaną dotąd skalę inwestycje w budownictwo mieszkaniowe, trwające programy z funduszy ochrony środowiska i wszelkiego rodzaju akcje antysmogowe. W trzecim kwartale 2018 roku szacowany wzrost rynku osiągnął poziom 10%-20% - co było spotęgowane także wejściem w główny sezon sprzedaży .

5. Sytuacja w wybranych grupach produktowych

Pierwsze półrocze 2018 roku, przebiegało pozytywnie jeśli chodzi o sprzedaż praktycznie w każdej grupie urządzeń. Można było zauważyć kontynuację dużej tendencji wzrostowej. W przypadku kotłów kondensacyjnych jest to spowodowane wzrostem ilości oddanych mieszkań, oraz funkcjonowaniem programów lokalnych w zakresie wymian starych kotłów na nowe. W przypadku kotłów standardowych – wzrost sprzedaży spowodowany jest planowanym wejściem w życie Dyrektywy UE we IX. 2018 – w myśl której pojawią się nowe kotły standardowe – proekologiczne i siłą rzeczy droższe. Klienci coraz częściej zwracają uwagę na miejsce produkcji urządzenia, poszukują takich kotłów, które wyprodukowane są w Polsce. Przed podjęciem decyzji porównują komponenty, parametry techniczne oraz dostępne w urządzeniu funkcje. Sprawia to że rynek kotłów kondensacyjnych rozwija się bardzo dynamicznie, a producenci starają się dopasować do oczekiwań klientów. Zauważalne było także większe zainteresowanie pompami ciepła, głównie powietrznymi. Widać zwiększenie zainteresowania fotowoltaiką jako technologią pozyskiwania energii słonecznej na cele prosumenckie, także na cele grzewcze. Rośnie coraz bardziej zainteresowanie OZE. Taki trend jest widoczny zarówno w pompach ciepła, kolektorach słonecznych jak i kotłach peletowych oraz opalanych innymi rodzajami biomasy, które coraz bardziej wypierają kotły węglowe.

5.1 Gazowe kotły konwencjonalne:

Zauważalny od kilku kwartałów spadek sprzedaży kotłów nie kondensacyjnych nieco wyhamował, osiągając nawet pewne wzrosty. Trzeci kwartał był także wyjątkowy ze względu na wprowadzenie nowych ograniczeń ErP związanych z emisją NOx. Dotyczy to zwłaszcza konwencjonalnych kotłów gazowych. Skłoniło to wielu dystrybutorów do zakupu na magazyn urządzeń nie spełniających nowych norm. Z tego powodu w przypadku kotłów standardowych sprzedaż kotłów konwencjonalnych odnotowała wzrosty na poziomie prawie 20% w skali pierwszych trzech kwartałów 2018 roku i nieco ponad 20 % w samym trzecim kwartale.

Po dużych spadkach w ostatnich dwóch latach, sprzedaż tych urządzeń się ustabilizowała, z pewną tendencją wzrostową, będącą konsekwencją wzrastającego dynamicznie rynku wymian. Tam gdzie nie mogą ze względów technicznych w prosty sposób zainstalowane kotły kondensacyjne, instalowane są w miejsce zużytych nowe kotły konwencjonalne o lepszych parametrach. Najczęściej zapytania w tym zakresie pochodzą od seniorów którzy mieszkają w starym budownictwie, których nie stac na kosztowne przeróbki instalacji. Jednak ten segment rynku należy traktować raczej jako niszowy. Jego udział w grupie kotłów wiszących ze względu na rynek wymian ustabilizował się na poziomie kilkunastu procent.

5.2 Gazowe kotły kondensacyjne:

Trzeci kwartał 2018 roku, podobnie jak pierwsza połowa roku, był okresem dynamicznego wzrostu sprzedaży kotłów kondensacyjnych. W dalszym ciągu utrzymuje się tendencja do wyraźnego wzrostu sprzedaży. Także w tej grupie produktowej daje się zauważyć tendencja do poszukiwania kotła o najniższej cenie. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. Wzrosty sprzedaży w grupie kondensacyjnych kotłów wiszących w trzecim kwartale 2018 roku może nie były już tak spektakularne jak rok wcześniej w tym samym okresie, ale w dalszym ciągu osiągnęły poziom 23%, a w skali pierwszych trzech kwartałów nawet pow. 30% Ciekawostka może być wzrost sprzedaży kotłów z tzw. wymiennikiem kondensującym w III kwartale 2018 roku o ok. 3%, ale w skali pierwszych trzech kwartałów, dał się zauważyć spadek na poziomie ok. 4%

5.3 Kotły stojące gazowe i olejowe:

W tej grupie produktowej podobnie jak w innych grupach kotłów także odnotowano wzrosty. Należy pamiętać, że przy stosunkowo niskim potencjale ilościowym, sprzedaż czy brak sprzedaży nawet niewielkiej ilości urządzeń znajduje odzwierciedlenie w dość znacznym skoku procentowym sprzedaży. W trzecim kwartale 2018 roku można przyjąć znaczny wzrost jak na tę grupę produktową sprzedaży kotłów stojących na poziomie 16%, przy czym w wypadku kotłów kondensacyjnych wzrost był na poziomie około 37 %. Warto zwrócić uwagę na ponad dwukrotny wzrost kotłów stojących sprzedawanych bez palnika. W skali pierwszych trzech miesięcy 2018 roku te wzrosty osiągnęły poziom 20% dla wszystkich kotłów stojących i 33% dla gazowych stojących kotłów kondensacyjnych W grupie kotłów olejowych zarówno w III kwartale jaki i w skali pierwszych trzech kwartałów 2018 roku nastąpiły spadki, które osiągnęły poziom 20% w III kwartale i ok. 15% w skali pierwszych trzech kwartałów 2018. Spadek dotyczył głównie urządzeń konwencjonalnych, ponieważ w wypadku kotłów kondensacyjnych spadek na poziomie 1% można przyjąć jako granicę błędu.

5.4 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. Według rozporządzenia, teoretycznie od 1 lipca 2018 nie można już wprowadzać do obrotu oraz montować kotłów na paliwa stałe nie spełniających co najmniej standardu 5 klasy wg normy PN-EN 303-5. Część producentów dostosowała się do obowiązujących przepisów prawa, tracąc rynek na rzecz producentów wprowadzających kotły pod nowymi nazwami. Pozwala na to luka w obowiązującym obecnie rozporządzeniu. Oczekuje się, że zgodnie z zapowiedziami zostanie ono nowelizowane i uszczelnione z początkiem 2019r. Rozporządzenie choć w dalszym ciągu jest bardzo potrzebne i jest krokiem w dobrym kierunku wywarło już wpływ na kształtowanie się rynku kotłów na paliwa stałe, chociaż ze względu na wyłączenia które znalazły się w rozporządzeniu, prawdopodobnie ulegnie nowelizacji, która spowoduje uszczelnienie tego systemu. Widzimy niedoskonałości ubiegłorocznego rozporządzenia i obchodzenie go, w ramach sprzedaży kotłów przeznaczonych do spalania biomasy nieдрzewnej, jak również zauważyliśmy wzrost szarej strefy. W Wyniku działania programów antysmogowych nastąpiło zwiększone zainteresowanie kotłami na paliwa stałe piątej klasy, jednak patrząc na ogólną produkcję, rynek detaliczny znacznie się zmniejszył. Prawdopodobnie stało się to za udziałem programów dotacyjnych prowadzonych przez jednostki samorządowe. Obroty pozostają bez zmian, jednak zakładając że sprzedają się urządzenia bardziej zaawansowane technicznie, oznacza to spadek ilości sprzedawanych urządzeń. Istnieje prawdopodobieństwo, że niemożność nabycia tanich urządzeń i wzrost cen kotłów piątej klasy mógł spowodować częściowy przepływ klientów w kierunku kotłów gazowych, których cena jest niezmienna (stała cena EUR i w miarę stabilny kurs EUR) w odróżnieniu do wzrastających kosztów produkcji kotłów na paliwa stałe produkowanych w Polsce.

W poprzednich latach w III kwartale roku przypadał początek szczytu sprzedaży. W tym roku można zauważyć blisko zmniejszenie poziomu sprzedaży o ok. 20%. W przypadku kotłów z zasypem ręcznym poziom sprzedaży mocno się obniżył, osiągając według szacunków nieznacznie powyżej 2% ogólnego wolumenu kotłów. Niemniej jednak, taki udział wydaje się być znacznie zaniżony z uwagi na sprzedaż kotłów pozaklasowych, tj. oficjalnie do c.w.u lub na biomasę nieдрzewną, czego nie obejmuje żadna statystyka czy monitoring rynku. W wypadku oficjalnie sprzedawanych urządzeń, na tak niski poziom sprzedaży kotłów zasypowych, spełniających wymagania rozporządzenia, wpływa zapewne konieczność montażu zbiornika akumulacyjnego co znacznie podraża poziom inwestycji. Dlatego konieczne wydaje się uszczelnienie systemu i wyeliminowanie sprzedawanych pozaklasowych kotłów zarówno w sieciach dystrybucyjnych jak także na targach „z samochodu”. Zgodnie z oczekiwaniami notuje się zwiększony poziom sprzedaży kotłów z podawaniem automatycznym. W III kwartale 2018 roku sprzedano blisko 3 razy więcej tego typu urządzeń niż w II kwartale 2018. Notowany jest również wzrost w stosunku do lat poprzednich o ponad 15% w stosunku do III kwartału 2017 roku i ponad 52% w odniesieniu do III kwartału 2016 roku. Przy czym kotły automatyczne na węgiel zanotowały wzrost na poziomie 7% w stosunku do poprzedniego kwartału. W stosunku do tego samego okresu roku 2017 sprzedano o 3% więcej kotłów automatycznych na węgiel oraz o 13% w stosunku do III kwartału 2016. Obserwowany jest natomiast zwiększone zainteresowanie kotłami automatycznymi na pelet. Poziom sprzedaży w stosunku do II kwartału 2018 zwiększył się o blisko 70%. Na podobnym poziomie +60% zwiększył się w odniesieniu III kwartału 2017. Natomiast jeżeli weźmie się pod uwagę III kwartał 2016 można mówić wręcz o boomie na kotły peletowe. W III

kwartale 2018 roku sprzedano blisko 9 razy więcej kotłów peletowych niż dwa lata wcześniej. Zwiększone zainteresowanie widoczne jest po udziale kotłów peletowych w wolumenie kotłów podajnikowych: w 3Q2016 było to zaledwie 5%, w III kwartale 2017 – 21%, a w III kwartale 2018 ponad 30%.

5.5 Pompy ciepła i ogrzewanie elektryczne

W trzecim kwartale 2018 roku widać było w dalszym ciągu wzrost zainteresowania nowoczesnymi zaawansowanymi kotłami wiszącymi zasilanymi energią elektryczną., jak także elektrycznymi podgrzewaczami do ciepłej wody użytkowej, zarówno przepływowymi, jak i pojemnościowymi.

Efektem tego były zatory z dostawami od producentów, którzy mieli problemy z realizacją tak dużej liczby zamówień.

W trzecim kwartale 2018 roku pompy ciepła odnotowały spektakularne wzrosty które spowodowały dużą skalę wzrostu sprzedaży tych urządzeń w skali pierwszych trzech kwartałów 2018 roku. Do nich należą przede wszystkim powietrzne pompy ciepła różnych odmian których sprzedaż wzrosła dziesięciokrotnie w porównaniu do III kwartału 2017 roku i sześciokrotnie w skali pierwszych trzech kwartałów 2018 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Pompy ciepła do przygotowania c.w.u. w tym miesiącu zanotowały wynik stabilny zarówno w odniesieniu kwartalnym jak i skumulowanym od początku roku. Ogólnie można przyjąć, że wzrost sprzedaży pomp ciepła ogólnie w III kwartale 2018 roku był ponad dwukrotny, co dało w wartości skumulowanej wzrost na poziomie prawie 70% od początku roku w odniesieniu do analogicznego okresu 2017 roku. Instalatorzy są obłożeni pracą już do końca roku i nie przyjmują nowych zleceń. Dotyczy to także, a może przede wszystkim fachowców w pompach ciepła. Jest ich mało, a rynek rośnie. Nowych instalatorów pomp ciepła należy szkolić, ale przybywa ich wolniej niż postępuje wzrost rynku. Segment pomp powietrznych rośnie ale w tym wypadku limitem są uprawnienia chłodnicze, które pojawiły się w tym roku. W tym segmencie rynku pomp ciepła próbują wchodzić firmy zajmujące się na co dzień klimatyzacją, ale tego typu kierunek działalności wymaga poszerzenia wiedzy z zakresu hydrauliki. Program Czyste Powietrze zaczyna uświadamiać inwestora o możliwości uzyskania dofinansowania i zmniejszenia emisji, program działa na cały nasz kraj, co daje inwestorom duże możliwości wsparcia, nie jak programy gminne co zaczyna mieć bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie pompami ciepła jako bezemisyjnego źródła ciepła. Instalatorzy spotykają się z zapytaniami o montaż pomp ciepła do domów które mają możliwość ogrzewania gazowego, ponieważ dotacja pomniejsza koszt inwestycji w pompę ciepła, a eksploatacja pompy ciepła jest tańsza niż ogrzewanie gazowe, a w przy współpracy z PV daje niskie koszty eksploatacji.

5.6 Kolektory słoneczne

III kwartał 2018 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpił był następnym okresem znacznych wzrostów sprzedaży tego typu instalacji. W trzecim kwartale wzrost sprzedaży kolektorów słonecznych był dwu i pół krotny co w odniesieniu do skumulowanego okresu od początku 2018 roku dało dwukrotny wzrost sprzedaży w porównaniu do analogicznego okresu 2017 roku. Takie wzrosty są wynikiem przetargów ogłoszonych w 2017 roku i rozstrzyganych od początku 2018 roku. 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 ciepłej wody użytkowej. W dalszym ciągu jednak brakuje kompleksowego programu wsparcia rozwoju tego segmentu rynku. Tego typu struktura rynku oparta w ogromnej większości na zamówieniach obiektowych powoduje ostrą walkę konkurencyjną przy ograniczonej liczbie takich przetargów powoduje agresywne działania dostawców, którzy aby zredukować cenę decydują się na skrócenie łańcucha dystrybucyjnego. Jest to niepotrzebne, a struktura rynku oparta wyłącznie na przetargach nie gwarantuje stabilizacji, pomimo osiągniętych wyników które powinny cieszyć. Po zapaści w handlu detalicznym, widać pewne oznaki ożywienia także w tym segmencie dystrybucji, ale w dalszym ciągu sytuacja jest daleka od normalności. W segmencie kolektorów słonecznych sprzedaż odbywa się w przeważającej części do inwestycji gminnych (projektów parasolowych) i można założyć, że proporcje sprzedaży pod względem dróg dystrybucji to 80% poprzez inwestycje gminne i 20% poprzez tradycyjne kanały dystrybucji. W każdym bądź razie w dalszym ciągu brakuje stabilnego zaplecza rynkowego w postaci systemu sprzedaży detalicznej za pośrednictwem hurtowni instalacyjno-grzewczych, skierowanej do odbiorcy indywidualnego. Szansa na odbudowę i dalszy rozwój tego segmentu rynku są wzrosty na rynku instalacyjnym, grzewczym głównie generowane przez kampanie antysmogowe do czego instalacje kolektorów słonecznych się doskonale nadają. Ponieważ wielu przypadkowych importerów kolektorów z dalekiego wschodu sobie odpuściło temat sprzedaży tych produktów, robi się znowu miejsce dla profesjonalistów i istnieje szansa na uzdrowienie tego rynku. W ostatnim czasie daje się zaobserwować wzrost zainteresowania zastosowaniem OZE, w tym kolektorów słonecznych płaskich, w ciepłownictwie w połączeniu z zastosowaniem magazynów ciepła.

5.7 Grzejniki i inne elementy instalacyjne

W III kwartale 2018 roku, w ślad za zwiększonym zapotrzebowaniem na kotły, idzie zapotrzebowanie na zasobniki i podgrzewacze do c.w.u. Spowodowało to opóźnienia w dostawach tych produktów do odbiorców. Ocenia się, że wzrosty w tej grupie produktów wyniosły w III kwartale ok.64%, a w skali od początku roku prawie 60%. Podobna tendencja, ale w mniejszej skali była też w grupie przepływowych gazowych podgrzewaczy do c,w,u gdzie w III kwartale wzrost osiągnął ok. 13% a w skali od początku 2018 roku ok. 6% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. W Wypadku grzejników stalowych, nastąpił lekki wzrost sprzedaży, ale poniżej oczekiwań wynikających z wyników budownictwa mieszkaniowego. Widać za to coraz więcej zastosowania ogrzewania powierzchniowego., gdzie wzrosty są szacowane na poziomie do 20%. W pozostałych elementach instalacji grzewczych wzrosty są szacowane na poziomie 10n- 15%.

Zebrał i opracował:

J.Starościk – SPIUG

Warszawa, 08.11.2018