

Podsumowanie rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce w III kwartale 2017

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. Na taki a nie inny wymiar przyrostów z pewnością ma wpływ sygnalizowany w 2015 i 2016 roku wzrost rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę w budownictwie kubaturowym, w tym szczególnie w budownictwie mieszkaniowym. Przy zaoczeniu cyklu budowy trwającym 18-24 miesiące w wypadku deweloperów i nieco dłuższym, tj. 2-3 lata w wypadku inwestorów indywidualnych, obecne wyniki nikogo nie powinny dziwić. Na tak duże wzrosty w branży instalacyjno-grzewczej ma wpływ szereg czynników. Obok znaczących wzrostów w budownictwie mieszkaniowym, pojawiło się wiele lokalnych programów walki z niską emisją, nawet na poziomie gminnym, ponieważ KAWKA - jedyny program na poziomie centralnym został właśnie kilka lat temu zamknięty. Trzeba podkreślić, że lokalne programy wykorzystywane na rzecz poprawy jakości powietrza, są finansowane głównie z funduszy unijnych, których wykorzystanie w ok. 75% zostało pozostawione w gestii samorządów lokalnych. Także oczekiwane i wprowadzane zaostrenie regulacji celu ograniczenia niskiej emisji, zaczęły motywować inwestorów do modernizacji posiadanych instalacji grzewczych.

Duże wzrosty w budownictwie mieszkaniowym nie są spowodowane jakimś nowym programem budowy mieszkań finansowanym przez kredyty bankowe, finansowaniem gotówką przez indywidualnych inwestorów, którzy z gotówką uciekają z banków i lokują swoje oszczędności w murach. Są tego dwie główne przyczyny. Jedną z nich to poziom oprocentowania lokat w bankach osiągnął tak niski poziom, że hasło inwestycji w mieszkanie na wynajem stało się nośne, bez względu z rosnącą podaż takich lokali przy równoczesnym braku realnych przesłanek znaczącego wzrostu popytu na takie lokale. Drugim powodem jest niepewność co do rozwoju sytuacji geopolitycznej i wewnętrznej w Polsce. Należy pamiętać, że drobnymi inwestorami, którzy są klientami deweloperów to głównie klasa średnia, która z rezerwą podchodzi do obecnie rządzących, stąd ta niepewność i ograniczone zaufanie, co do przyszłości gospodarki i prawa itp. wychodzący z założenia że w razie jakichś turbulencji, bank nie zagwarantuje im bezpieczeństwa oszczędności, stąd ucieczka „w mury”.

Tymczasem we wrześniu GUS opublikował dane statystyczne, z których wynika, że produkcja sprzedana przemysłu w Polsce ukształtowała się na poziomie o 4,3% wyższym w porównaniu do września 2016 kiedy odnotowano wzrost o 3,2% i o 6,0% wyższą w porównaniu do sierpnia br. Natomiast po wyeliminowaniu czynników o charakterze sezonowym, produkcja sprzedana przemysłu we wrześniu była o 6,9% wyższa niż rok wcześniej, ale o 1,2% niższa w porównaniu do sierpnia. Według wstępnych danych opublikowanych przez GUS, produkcja budowlano-montażowa, obejmująca prace budowlane zarówno o charakterze inwestycyjnym, jak i remontowym była we wrześniu br. wyższa o 15,5% niż we wrześniu 2016 roku, kiedy notowano spadek o 15,3% i o 11,0% wyższą w porównaniu z sierpniem br. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym produkcja budowlano-montażowa ukształtowała się na poziomie o 17,9% wyższym niż we wrześniu 2016 roku i o 0,3% niższym w porównaniu z sierpniem br. W porównaniu do września 2016 roku wzrost produkcji odnotowano we wszystkich działach budownictwa, przy czym w przedsiębiorstwach specjalizujących się we wznoszeniu obiektów inżynierii lądowej i wodnej – o 21,8%, a w firmach, których podstawowym rodzajem działalności jest wznoszenie budynków wzrost wyniósł 12,8%. W firmach zajmujących się głównie robotami budowlanymi specjalistycznymi, w tym

instalatorskimi, wzrost wyniósł 9,5%. Pozytywna tendencje w budownictwie potwierdzają wyniki w porównaniu do sierpnia br. W tym okresie wzrost poziomu zrealizowanych robót wystąpił w firmach wykonawczych zajmujących się głównie wznoszeniem budynków, gdzie wzrost wyniósł 14,0%. Natomiast w firmach związanych z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej oraz wykonujących roboty budowlane specjalistyczne wzrosty wyniosły po 9,6%. Uzupełniając informację o ogólnej kondycji budownictwa, należy dodać, że zwiększony popyt na usługi i materiały zaczął przekładać się na podwyżki cen. Według danych GUS, we wrześniu 2017 r. ceny produkcji budowlano-montażowej były o 0,2% wyższe niż we wrześniu 2016 roku. Ceny związane ze wznoszeniem budynków oraz budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej wzrosły po 0,2%, a ceny dla robót budowlanych specjalistycznych wzrosły o 0,1%. Natomiast ceny produkcji budowlano-montażowej we wrześniu br. były po 0,5% wyższe niż w grudniu 2016 roku. Oczywiście dobre wyniki w budownictwie cieszą, ponieważ ta branża jest jednym z głównych motorów wzrostu gospodarczego i pośrednio wzrostu zamożności społeczeństwa. Należy jednak patrzeć na to z ostrożnym optymizmem. Pamiętajmy, że tak wysokie wzrosty są odnoszone do stosunkowo niskiej bazy jakim był rok 2016. Jeżeli popatrzymy na wynik analogicznego okresu w 2015 roku, to okaże się, że dalej mamy 4% spadku. Także finansowanie budownictwa mieszkaniowego, które jasną na razie główną siłą pociągową branży oparte jest na konsumpcji wewnętrznej obywateli.

Na bardzo dobre wyniki w branży instalacyjno-grzewczej przekłada się i będzie się jeszcze w niedalekiej przyszłości przekładać sytuacja w budownictwie mieszkaniowym. Po trzech kwartałach 2017 roku wydano ponad 190 tys. pozwoleń na budowę, oznacza to ponad 23% wzrost w stosunku do analogicznego okresu 2016 roku. Dla porównania, ten wzrost w 2016 roku osiągnął poziom 11,8%. W trzech pierwszych kwartałach 2017 roku oddano do użytkowania prawie 124 tys. nowych mieszkań, co oznacza wzrost o 10,6% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku., kiedy ten wzrost był na podobnym poziomie i wyniósł 10,5%. Także w grupie mieszkań, których budowę rozpoczęto, nastąpił wzrost o 20,9% przy ilości 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 spadł po raz pierwszy od dłuższego czasu poniżej poziomu 50% i wyniósł 47,8% przy ilości nieco ponad 59 tys. mieszkań oddanych do użytku. W tej grupie inwestorów nastąpił do ponad 87 tys. wzrost ilości mieszkań na których budowę wydano pozwolenia bądź dokonano zgłoszenia, co oznacza o 17,5% więcej niż w analogicznym okresie 2016 roku. W tej grupie inwestorów do prawie 77 tys. wzrosła liczba mieszkań których budowę rozpoczęto, co stanowi 14,9% wzrost w porównaniu do wzrostu 6,2% jaki był rok wcześniej.

Deweloperzy w okresie pierwszych trzech kwartałów 2017 r. oddali do użytkowania prawie 61 tys. mieszkań co oznacza 14,4% więcej niż w analogicznym okresie 2016 roku kiedy wzrost wyniósł 32,1%, dzięki czemu ich udział w liczbie oddawanych mieszkań wzrósł do 49,2%. W tej grupie inwestorów uzyskano pozwolenia na budowę ponad 98 tys. mieszkań, tj. o 29,7% więcej niż w analogicznym okresie 2016 roku, kiedy wzrost wyniósł 10,2%. U deweloperów wzrosła do ponad 79,5 tys. również liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto co oznacza wzrost o 26,1%, wobec wzrostu w analogicznym okresie 2016 roku o 0,5%.

Spółdzielnie mieszkaniowe w pierwszych trzech kwartałach 2017 r. oddały do użytkowania nieco ponad 1,5 tys. mieszkań wobec ok. 1,8 tys. mieszkań w analogicznym okresie poprzedniego roku. Podobnie jak w wypadku deweloperów oraz inwestorów indywidualnych wzrosła natomiast liczba mieszkań na których budowę wydano pozwolenia - do nieco ponad 1,2 tys wobec ok. 1 tys mieszkań w analogicznym okresie 2016 roku. Ilość mieszkań, których budowę rozpoczęto w spółdzielniach mieszkaniowych wzrosła także – do 2,2 tys wobec nieco ponad 1,7 tys. mieszkań w analogicznym okresie 2016 roku.

W grupie pozostałych inwestorów tj. budownictwo społeczne czynszowe, komunalne i zakładowe, oddano do użytkowania w pierwszych trzech kwartałach 2017 r. łącznie nieco ponad 2,1 tys. 2 wobec prawie 1,8 tys. w analogicznym okresie 2016 roku. W tej grupie inwestorów wzrosła analogicznie do innych grup inwestorów liczba mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia do ponad 3,9 tys. (wobec ponad 3,3 tys mieszkań w analogicznym okresie 2016 roku i liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto - do 2,36 tys. w porównaniu do 1,5 tys mieszkań w analogicznym okresie 2016 roku. Sytuacja w budownictwie mieszkaniowym w ujęciu geograficznym przedstawia się następująco. W pierwszych trzech kwartałach 2017 r. w porównaniu do analogicznego okresu w 2016 roku, liczba mieszkań oddanych do użytku wzrosła w trzynastu województwach, w tym najbardziej: w województwie pomorskim – o 38,8%, kujawsko-pomorskim – o 25,0% i warmińsko-mazurskim – o 23,9%. Spadek liczby mieszkań oddanych do użytkowania odnotowano natomiast w województwie mazowieckim – o 6,3%, lubuskim – o 4,2% i opolskim - o 3,0%. W trzech pierwszych kwartałach 2017 r. w porównaniu do analogicznego okresu 2016 roku, wzrost liczby mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia odnotowano także w trzynastu województwach, w tym największy w zachodniopomorskim – o 50,8%, małopolskim – o 40,5% i dolnośląskim – 32,9%. Spadek liczby wydanych pozwoleń lub dokonanych zgłoszeń z projektem budowlanym wystąpił w trzech województwach: opolskim – o 9,0%, świętokrzyskim - o 5,8% i lubelskim – o 0,2%. W województwie mazowieckim wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym na budowę 27,9% więcej mieszkań niż w analogicznym okresie 2016 roku. W trzech pierwszych kwartałach 2017 r. w porównaniu do analogicznego okresu w 2016 roku, wzrost liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto odnotowano we wszystkich województwach, w tym największy w warmińsko-mazurskim – o 39,6%, wielkopolskim – o 36,7%, pomorskim – o 36%. Natomiast w województwie mazowieckim rozpoczęto budowę o 14,0% więcej w porównaniu z analogicznym okresem 2016 roku.

Polepszenie koniunktury spowodowało, w budownictwie wyhamowały negatywne tendencje dotyczące ilości upadłości w branży, co także widać w branży instalacyjno-grzewczej. Obok wzrastającej ilości inwestycji infrastrukturalnych jak widać z przedstawionych wyników w znaczący sposób rośnie rynek budownictwa mieszkaniowego, od którego w największym stopniu jest uzależniona koniunktura w branży instalacyjno-grzewczej.

Budownictwo jednak spotkało się z nowymi problemami związanymi ze wzrostem koniunktury w branży. Są to rosące w widoczny sposób koszty materiałów a także, co obecnie jest najbardziej dotkliwie, 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 zapęłnić napływ pracowników z Białorusi i Ukrainy, tym bardziej że ci ostatni

coraz częściej jada dalej do Europy zachodniej. W branży grzewczej nie jest to tak widoczne, chociaż obecnie instalatorzy mają kalendarz robót zapełniony na kilka miesięcy wprzód. Jak wspominaliśmy w jednym z poprzednich raportów kwartalnych, pewne obawy w 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 wpływ zmian w ustawie o VAT powinien mieć już znacznie mniejszy wpływ na upadłości firm.

Rynek urządzeń grzewczych i 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 weryfikacji z uwagi na wątpliwości co do ich wiarygodności. Istniała także bardzo duża rozbieżność między wynikami sprzedaży od producentów w stosunku do sprzedaży przez dystrybutorów dalej w rynek. Z tego powodu, w szacowaniu wyników sprzedaży w II kwartale 2017 roku przyjęto bardziej bezpieczny wynik sprzedaży urządzeń podawany przez dystrybutorów, do czasu weryfikacji danych wyjściowych podawanych przez dystrybutorów. Dość duża rozbieżność mogła być spowodowana faktem, że przy ruszającym coraz mocniej rynku od połowy II kwartały spora część dystrybutorów skorzystała z oferty zamagazynowania w urządzenia grzewcze ze strony producentów i kotły opuściły magazyny producentów lądując w magazynach dystrybutorów, co nie przełożyło się bezpośrednio na tak zwiększone zapotrzebowanie na rynku. 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, na co wskazują także wyniki w budownictwie mieszkaniowym. Wydaje się, że tak duży wzrost sprzedaży urządzeń grzewczych jest nagłym spowodowany spiętrzeniem zamówień spowodowanych dwoma głównymi przyczynami. 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 domu 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 słychać w bezpośrednim kontakcie z zainteresowanymi, mieszkającymi lub dostarczającymi urządzenia grzewcze do takiej czy innej gminy. Oczywiście często w wypadku kotłów na paliwa stałe się zdarza, 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 kondensacyjnego jest bardzo dobrym i skutecznym rozwiązaniem. 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 przeszkoda może być coraz trudniejszy dostęp do gazu, co może wydawać się irracjonalne. 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 instalacje grzewcza. 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 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”. 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 nieoszacowanym. 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 komora spalania – tzw. kotły turbo. Niektóre ze wspólnot mieszkaniowych zaapelowały do środowiska instalacyjno – grzewczego, w jaki sposób rozwiązać problem ich wymiany. Odpowiednia informacja zwrotna została rozdystrybuowana za pośrednictwem czasopism branżowych. Niektóre źródła wskazują na niewielkie kilkuprocentowe wzrosty w rynku wymian kotłów konwencjonalnych z otwartą komora spalania tam gdzie nie jest możliwa zamiana na kocioł kondensacyjny lub taka zamiana wiązałaby się z przebudowa 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 największa kilkudziesięcioprocentową skalę wzrostu. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. Skala wzrostu w II i III kwartale była na tyle duża, że podjęto procedury weryfikacyjne wyników, aby uniknąć błędów zgrubnych w analizie. Można założyć że w Polsce w 2017 roku dokonał się pewien przełom w świadomości społeczeństwa którzy zaczęli 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 i się sprzedają tańsze urządzenia z tzw. wymiennikiem kondensującym czyli semikondensaty, ale pomimo stosunkowo niskiej ceny stanowią jednak niewielki procent rynku kotłów gazowych. Także w celu obniżki kosztów produkcji, niektórzy producenci oferują alternatywne niskokosztowe kotły

kondensacyjne, które są gorszej jakości, ale też tego typu urządzenia nie zdominowały rynku. Ogólnie można przyjąć w III kwartale wzrost sprzedaży kotłów kondensacyjnych na poziomie rzędu 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 większości są kupowane na wymianę starych urządzeń na nowe. Chociaż w ostatnich dwóch kwartałach sprzedano pewną ilość 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 V klasy czystości, z okresem przejściowym dla sprzedaży wyprodukowanych urządzeń wyznaczony, na 30 czerwca 2018. 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. 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 w III kwartale 2017 roku na zwiększony poziom wpływających zamówień decydowało ogłoszenie rozporządzenia dot. kotłów z datą wejścia w życie od 1.10.2017r. 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%, zaś w odniesieniu do 3Q2015 spadek wyniósł 7-10%. W przypadku kotłów na paliwa stałe odnotowano niewielki spadek sprzedaży RdR. W związku z planowanymi regulacjami zwiększa się zainteresowanie kotłami automatycznymi. W III kwartale 2017 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 ocenianym nawet na 70%. W porównaniu do III kwartału 2016 jest to wzrost rzędu 20 - 30%, a w odniesieniu do 3Q2015 - wzrost 50 - 60%. W przypadku kotłów tradycyjnych zasypowych również dał się zauważyć wzrost sprzedaży w stosunku do II kwartału 2017 na poziomie 50-60% co można wytłumaczyć ucieczką niektórych użytkowników do przodu przed skutkami wejścia w życie rozporządzenia Ministra Rozwoju ws, kotłów na paliwa stałe. 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 II kwartału 2015 ten spadek jest już rzędu 40%.

Pompy ciepła

Pompy ciepła może nie odnotowały takich spektakularnych wzrostów jak w wypadku kotłów, jednak wzrost sprzedaży tych urządzeń jest stabilny, co stanowi dobrą podstawę dla umocnienia się tego segmentu rynku. 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 końcowe dyskusje 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 ograniczenie niskiej emisji. Realnie, takie programy wspierają obecnie obok budynków użyteczności publicznej także instalacje kolektorów słonecznych w budynkach prywatnych. 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 ciepłej wody użytkowej. 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 %, a szkoda, ponieważ jak pokazały przykłady realizacji z poprzednich lat, jest to także bardzo dobre rozwiązanie do pozyskiwania ciepła i walki z niską emisją.

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%.

Zebrał i opracował:

J.Staroscik – SPIUG

Warszawa, 07.11.2017