

## **Pierwszy kwartał 2020 w branży instalacyjno-grzewczej w Polsce**

Sytuacja rynkowa w branży instalacyjno-grzewczej w I kwartale 2020 miała w dalszym ciągu pozytywny charakter, pomimo, że od początku marca widać było coraz bardziej narastającą nerwowość w gospodarce i w społeczeństwie spowodowaną pandemią koronawirusa. Opinie dotyczące wyników branży były w większości pozytywne, ale były zróżnicowane w zależności od grupy produktowej, regionu czy docelowej grupy klientów. Nie brakowało opinii, że jeżeli sytuacja z początku roku miałaby mieć kontynuację do końca roku, czekałby nas rekordowy rok. Uśredniając wszystkie wyniki które udało się zebrać z rynku na koniec kwartału, branża instalacyjno-grzewcza zamknęła go z pozytywnym wynikiem bliskim 10% wzrostu. Widoczne było co prawda pewne osłabienie dynamiki wzrostu sprzedaży, w niektórych przypadkach nawet nastąpiły spadki, ale można traktować takie zjawisko jako normalne. Pewna niewiadomą są oczekiwane wyniki w następnych kwartałach. Należy pamiętać, że gospodarka, to naczynia połączone, uzależnione od branż pokrewnych i dalszych co przekłada się na szereg ważnych dla funkcjonowania czynników takich jak łańcuch dostaw, oraz co jest szczególnie ważne – siła nabywcza odbiorców ostatecznych towarów i usług. Tymczasem od początku wystąpienia pandemii w Europie i USA, społeczeństwa są bombardowane przez polityków i związanych z nimi różnej maści ekspertów, wyłącznie negatywnym przekazem odmieniająca słowo „kryzys” czy zapaść gospodarcza we wszelkich możliwych przypadkach. Taki przekaz, serwowany przez wszelkie media powoduje powstanie nie mniej groźnego wirusa jaki jest pandemia strachu, paraliżująca motywację do podejmowania jakichkolwiek działań gospodarczych. Tymczasem sytuacja w której się znaleźliśmy to po prostu nowe warunki brzegowe, do których należy się zaadaptować poprzez zastosowanie procedur bezpieczeństwa eliminujących lub maksymalnie redukujących niebezpieczeństwo zakażenia, po to aby utrzymać obieg pieniędzy w gospodarce. Tego niestety w działaniach rządów brakuje – motywacji ludzi do działania, poprzez wskazanie im w jaki sposób można to robić bezpiecznie, żeby przejść przez trudny okres, nie kasując przy tym ich źródeł dochodu.

Branża instalacyjno-grzewcza w Polsce jako jedna z pierwszych zareagowała na nową sytuację i już na początku pierwszych oznak paniki w społeczeństwie spowodowanej przekazem o zagrożeniu COVID-19, przygotowała procedury bezpiecznego funkcjonowania dla serwisantów, producentów, dystrybutorów i instalatorów, co pozwoliło dość szybko opanować sytuację i z pewnością miało pozytywny wpływ na wynik branży po I kwartale 2020. Niemniej jednak w marcu dały się zauważyć pierwsze negatywne oznaki spowolnienia spowodowanego wprowadzeniem ograniczeń w działalności gospodarki i strachem społeczeństwa przez zarażeniem oraz niepewnością finansową.

Odnotowano ponownie wzrosty sprzedaży w podstawowych grupach produktowych, gdzie notowane są wzrosty już od kilku kwartałów, chociaż te wzrosty w większości przypadków nie były już tak spektakularne jak w niedawnej przeszłości. W pozostałych grupach produktowych nastąpiła stabilizacja, lub niewielkie poza kilkoma wyjątkami spadki, co dotyczy głównie grupy kotłów na paliwa stałe, oraz ponownie kolektorów słonecznych. Świadczy to o osiągnięciu pewnego stabilnego pułapu sprzedaży urządzeń grzewczych. Według zebranych z rynku opinii, że gdyby nie dające się we znaki problemy z zatrudnieniem w pierwszej połowie kwartału – głównie z powodu braku fachowców w wykonawstwie osiągnięty wynik mógłby być nieco lepszy. Ogólnie rynek jest rosnący ze względu na zwiększone zapotrzebowanie na lokale mieszkaniowe jak i ewentualne nakłady inwestycyjne przedsiębiorców w zakresie budownictwa, oraz zwiększeni aktywności w instalacjach przemysłowych.

Do tego dochodzi wyjątkowa łagodna zima, która nie spowodowała zwykłego w tym okresie spowolnienia robót budowlanych.

### Ogólna sytuacja gospodarcza w Kraju

W I kwartale 2020 roku utrzymana została w dalszym ciągu jeszcze pozytywna tendencja jeżeli chodzi o ogólne wyniki gospodarcze w kraju, chociaż pewne obawy zaczęła budzić od marca nowa sytuacja związana z pandemią koronawirusa. Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji przemysłowej w okresie styczeń – marzec 2020 roku produkcja sprzedana przemysłu była o 1,0% wyższa w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku kiedy wzrost wyniósł 6,1%. W marcu br. produkcja sprzedana przemysłu była niższa o 2,3% w porównaniu z marcem ub. roku, kiedy notowano wzrost o 5,6%, natomiast w porównaniu z lutym br. wzrosła o 2,4%. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym, w samym marcu 2020 r. produkcja sprzedana przemysłu ukształtowała się na poziomie o 4,8 % niższym niż w marcu 2019 r. i o 7,2% niższym w porównaniu z lutym 2020 r. Takie dane oczywiście mogą martwić, ale jeżeli popatrzymy na wynik z perspektywy np. 2015 roku, to i tak osiągnięty wynik dynamiki produkcji sprzedanej przemysłu jest wyższy o 24,6% , a wtedy gospodarka funkcjonowała też całkiem nieźle. Faktem jedna jest, że tendencja spadkowa dynamiki produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce utrzymuje się niezmiennie poniżej wyników z poprzedniego roku, już od czerwca 2019, co nie jest bynajmniej związane z wpływem koronawirusa na gospodarkę

Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji sprzedanej przemysłu wg. cen stałych w Polsce po I kwartale 2020 roku wygląda następująco:

WYSZCZEGÓLNIENIE	III 2020			I-III 2020
	II 2020=100	III 2019=100	przeciętna miesięczna 2015=100	I-III 2019=100
<b>PRZEMYSŁ</b>	<b>2,4%</b>	<b>-2,3%</b>	<b>+24,6%</b>	<b>+1%</b>
Górnictwo i wydobywanie	12,1%	-4,8%	-10,6%	-7,7%
Przetwórstwo przemysłowe	2,5%	-3,0%	+26,1%	+1,2%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę <sup>Δ</sup>	-2,7%	+4,7%	+24,5%	+0,2%

(źródło: GUS)

W przypadku budownictwa, w okresie styczeń-marzec 2020 r. produkcja budowlano-montażowa wzrosła o 5,8 % w odniesieniu do tego samego okresu 2019 roku, kiedy notowany wzrost osiągnął poziom 9,4 % co jest potwierdzeniem kontynuacji obserwowanego od początku zeszłego roku zmniejszenia dynamiki wzrostów w branży budowlanej i przechodzenia powoli w okres pewnej

stabilizacji. Dynamika produkcji budowlano-montażowej (w cenach stałych) w I kwartale 2020 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku wygląda następująco:

WYSZCZEGÓLNIENIE	III 2020		I-III 2020
	II 2020=100	III 2019=100	I-III 2019 =100
<b>BUDOWNICTWO</b>	<b>+25,0%</b>	<b>+3,7%</b>	<b>+5,8%</b>
Budowa budynków	+16,3%	+2,9%	+2,3%
Budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej	+39,7%	-0,4%	+7,0%
Roboty budowlane specjalistyczne w tym roboty instalacyjno-grzewcze	+19,8%	+10,8%	+9,0%

(źródło: GUS)

W okresie styczeń-marzec 2020 roku największy wzrost o 9,0 % wartości produkcji budowlano-montażowej wystąpił w jednostkach, których podstawowym rodzajem działalności była wykonywanie robót specjalistycznych w tym robót instalacyjno-grzewczych. Wzrosty odnotowały również przedsiębiorstwa zajmujące się budową budynków o 2,3% oraz przedsiębiorstwa, których podstawowym rodzajem działalności była budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej - o 7,0 %. W okresie styczeń-marzec 2020 r. wzrost wartości robót inwestycyjnych w odniesieniu do analogicznego okresu 2019 roku wyniósł 4,2% wobec wzrostu w tej grupie o 9,1 % w analogicznym okresie 2019 roku, zaś remontowych 8,9 %, wobec wzrostów o 10,0% w 2019 r.

Dynamika produkcji budowlano-montażowej w marcu br. (w cenach stałych) w porównaniu do przeciętnej miesięcznej wartości z roku 2015 wyniosła 104,3.

Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym, produkcja budowlano-montażowa ukształtowała się na poziomie wyższym o 1,6% w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku oraz o 3,6% niższym w porównaniu z lutym 2020 roku.

Według wstępnych danych w marcu 2020 r. ceny produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z marcem 2019 roku wzrosły o 3,0%, a w porównaniu z lutym 2020 r. o 0,2%

W porównaniu z marcem 2019 r. o 3,6% wzrosły ceny budowy budynków, o 2,8% budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej oraz o 2,5% robót budowlanych specjalistycznych w tym instalacyjno-grzewczych.

W całym I kwartale 2020 ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 3 %, w tym ceny robót specjalistyczno-budowlanych obejmujących branżę instalacyjno-grzewczą wzrosły o 2,6%, a ceny wznoszenia budynków wzrosły o 3,6% w porównaniu do I kwartału 2019 roku.

W pierwszym kwartale 2020 roku sytuacja finansowa w branży budowlanej nie odbiegała w widoczny sposób w porównaniu do poprzednich kwartałów w 2019 roku. Dał się zauważyć lekki spadek liczby upadłości firm działających w branży budowlanej w porównaniu do 2019 roku. Niemniej jednak, w związku z zaburzeniami pracy sądów w marcu 2020 spowodowanymi ograniczeniami z powodu koronawirusa, nie ma na razie wiarygodnych danych dotyczących jak wyglądał podwzględem upadłości koniec I kwartału. W dalszym ciągu utrzymuje się tendencja osłabiania się morlaności płatnościowej i opóźnień w regulowaniu wystawionych faktur. Można zakładać, że pod koniec marca 2020 roku, ten proces przybrał na sile. Powodów takiej sytuacji może być kilka, które są efektem ubocznym wszechobecnego przekazu informacyjnego wieszczącego głęboką zapaść gospodarczą, co zaczyna działać jako samospełniająca się przepowiednia. Przedsiębiorcy mogą tworzyć rezerwy finansowe kosztem swoich dostawców towaru lub usług. Także klienci końcowi zaczynają wstrzymywać płatności w obawie przed możliwą według otrzymywanego przekazu utratą pracy, co już zaczyna następować i stworzeniem rezerwy finansowej na tzw. „czarna godzinę”. Uzasadnienie w postaci koronawirusa jest prostym choć najczęściej póki co nie ma pokrycia w rzeczywistości. Z drugiej strony, coraz bardziej widoczne jest spowolnienie gospodarczego, co zaczyna mieć wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. Także część producentów w drugiej połowie marca zaczęła odczuwać osłabienie popytu na ich produkty, będące także bezpośrednim efektem negatywnych informacji przekazywanych do społeczeństwa, co powoduje rezygnacje ze wcześniej zaplanowanych prac, spowodowana niepewnością co do przyszłości finansowej.

Według danych opublikowanych przez COFACE, na tle innych branż, branża budowlana wygląda jeszcze nieźle, ponieważ zanotowała w 2019 roku spadek liczby upadłości o 14%, podczas gdy rok wcześniej mieliśmy do czynienia z ich wzrostem o 4 proc. Taki wynik wskazuje na dalszą umiarkowaną poprawę kondycji sektora budowlanego na początku 2020 roku, ale bez uwzględnienie negatywnych skutków ograniczeń spowodowanych koronawirusem.

### **Rozwój budownictwa mieszkaniowego a tendencje w branży instalacyjno-grzewczej**

Sytuacja w budownictwie mieszkaniowym, oparta na wzroście rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę oraz ilości wykańczanych mieszkań ma także widoczny wpływ na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej, pomimo dominacji rynku wymian obecnie. Dane pokazujące trendy w budownictwie mieszkaniowym pomimo już znacznego osłabienia dynamiki wzrostu, są w dalszym ciągu w większości jeszcze pozytywne co powinno być także dobrą prognozą dla branży instalacyjno-grzewczej przynajmniej na najbliższe 2 lata, o ile nie będzie zbyt dużych negatywnych skutków ubocznych dla gospodarki epidemii strachu przed wirusem. W I kwartale 2020 roku widoczna była w dalszym ciągu wyższa niż rok wcześniej liczba lokali oddanych do użytkowania, liczba rozpoczętych budów oraz liczba udzielanych pozwoleń na budowę i zgłoszeń nowych budów. Według danych ogłoszonych przez GUS, w okresie od stycznia do marca 2020 roku oddano do użytku 49 523 mieszkań co stanowi wzrost o 4,4 % w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku.

Kontynuowana była także tendencja udziałów w realizowanych inwestycjach pod kątem inwestorów. W I kwartale 2020 roku dalej dominująca była pozycja deweloperów, którzy wybudowali ponad 30,4 tys. jednostek, co stanowi 61,4% wszystkich oddanych do użytku w okresie I-III 2020 roku mieszkań i wzrost o 5,8 % w stosunku do I kwartału 2019 roku, a inwestorzy indywidualni wybudowali ok. 18,2 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 5,5 % w stosunku do I kwartału 2019 roku, a osiągnięty udział nieco wzrósł i wyniósł nieco ponad 36,8% w tej kategorii statystyki. Mniej mieszkań w I kwartale 2020 roku oddano do użytkowania w budownictwie spółdzielczym (404 wobec 667 co oznacza

spadek o ok. 39,4 %). W pozostałych formach budownictwa (komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe) łącznie oddano do użytkowania 483 mieszkania wobec 731 rok wcześniej, tj. o ok. 36,9% mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku. Struktura oddanych do użytku mieszkań ma wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy, którzy budują głównie na obszarach miejskich, korzystają często z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci ciepłej, co potania koszty wykonywanej instalacji o źródła ciepła zastępowane przez węzły ciepłone.

W I kwartale 2020 roku rozpoczęto budowę 52 543 mieszkań, co stanowi spadek ok. 2,5 %, w odniesieniu do 2018 roku. Pod kątem podziału inwestorów, deweloperzy rozpoczęli budowę 31 847. mieszkań, co daje udział 60,6 % ogólnej liczby mieszkań których budowę rozpoczęto, a inwestorzy indywidualni rozpoczęli budowę 19 625 mieszkań, co dało udział ok. 37,4 % w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów, co oznacza zbliżone wyniki podziału rynku do 2019 roku. W budownictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczynanych inwestycji o ok. 4,6 %, natomiast w budownictwie indywidualnym odnotowano wzrost o 2,6 % w porównaniu do I kwartału 2019 r. W I kwartale 2020 roku w porównaniu do I kwartału 2019 roku nastąpił spadek liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto w budownictwie spółdzielczym gdzie rozpoczęto budowę 528 wobec 675 rok wcześniej mieszkań co oznacza spadek o ok. 21,8 %. W budownictwie mieszkań społecznych czynszowych i komunalnych także nastąpił spadek który wyniósł 22,2% (543 mieszkania w I – III 2020 roku wobec 698 mieszkań rok wcześniej)).

Zgodnie z danymi GUS, w 2019 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym dla 59 092 mieszkań, tj. o 3,3 % więcej niż w analogicznym okresie 2019 roku. W dalszym ciągu największą grupą inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę dla 36 815 mieszkań oraz inwestorzy indywidualni którzy uzyskali pozwolenia na budowę 21 948 mieszkań. Łącznie w ramach tych dwóch form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 99,4% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 62,3%, a inwestorzy indywidualni 37,1%). W I kwartale 2020 roku w budownictwie spółdzielczym było o 55,9 % mniej mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym (204 wobec 463 mieszkań w I kwartale 2019 roku) niż w 2018 roku, oraz mniej aż o ok. 84 % (125 wobec 780 mieszkań w I kwartale 2019 roku ) w budownictwie czynszowym społecznym i komunalnym.

### **Sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej w I kwartale 2020 roku**

W I kwartale 2020 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej była kontynuacją z 2019 roku pomimo pewny zawirowań w marcu spowodowanych paniką wywołaną przez koronawirusa. Wyniki osiągnięte ogólnie w branży instalacyjno-grzewczej podobnie jak w poprzednich kwartałach, są w większości przypadków pozytywne. Ogólna dynamika wzrostów sprzedaży w I kwartale 2020 roku uległa dalszemu zmniejszeniu, oczywiście na różnym poziomie w różnych grupach produktowych. Nie brakowało głosów, że rozwój sprzedaży od początku I kwartału wskazywał, że 2020 rok może być rewelacyjny, jednak nikt nie brał pod uwagę negatywnego wpływu epidemii koronawirusa na gospodarkę. Z drugiej strony, w niektórych grupach produktowych nastąpił nawet pewien regres, co świadczy o tym, że rynek zaczął osiągać stabilizację i ustalił się na nowym poziomie potencjału, ale np. w grupie pomp ciepła miały miejsce w dalszym ciągu dynamiczne wzrosty, ale na różnym poziomie w poszczególnych grupach pomp ciepła. W I kwartale 2020 roku, można było jednak większe zróżnicowanie w osiąganych wynikach w zależności od regionów Kraju, jak także w zależności

od grupy klientów ostatecznych. Pierwszy kwartał roku to tradycyjny okres podwyżek cen przez producentów dla całej branży i tworzenia zakupów magazynowych urządzeń po starych cenach, co miało także przełożenie na wyniki osiągnięte w I kwartale. Wyjątkowo ciepła zima spowodowała, że pod koniec roku nie było przestojów spowodowanych niskimi temperaturami i opadami śniegu i prace instalatorskie mogły przebiegać bez zakłóceń. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, trzonem rozwoju rynku urządzeń grzewczych były w dalszym ciągu wymiany starych urządzeń na nowe w ramach walki z niską emisją na poziomie lokalnym. W dalszym ciągu rynek oczekuje na usprawnienie działania systemu programu Czyste Powietrze NFOŚiGW co ma nastąpić w maju, którego skuteczność w dalszym ciągu była daleka od oczekiwań beneficjentów, chociaż sygnały z rynku wskazują na coraz większe znaczenie wsparcia dla wymian urządzeń grzewczych w ramach tego programu. W dalszym ciągu podstawą działań antyśmogowych były programy unijne zarządzane przez lokalne samorządy. Negatywnym skutkiem ubocznym programów dotacyjnych jest fakt, że inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji – często wstrzymują swoje inwestycje w oczekiwaniu na nowy program dotacyjny. Widać to szczególnie w wypadku kolektorów słonecznych i kotłów na biomasę, ale także coraz częściej w wypadku pomp ciepła które do tej pory rozwijały się stabilnie i konsekwentnie bez spektakularnych programów wsparcia, jak to miało miejsce w pierwszych wymienionych grupach produktowych, co jest obecnie atutem w wypadku tej grupy produktowej. Sprzeczne informacje dochodziły z rynku większych urządzeń. Pojawiły się opinie o wzroście zainteresowania urządzeniami o większej mocy, co by wskazywało na realizację inwestycji w przemyśle. Ten trend został wyhamowany w połowie marca w urządzeniach powyżej 45 kW, a nawet można było już zaobserwować małe spadki, co świadczyć by mogło o powolnym wyhamowywaniu inwestycji średnich i większych firm (spowolnienie gospodarcze zapowiadane i sygnały z Europy). Firmy zaczynają oszczędzać. Natomiast I kwartał póki co nie został jeszcze dotknięty syndromem koronawirusa. Jeżeli to się stanie, to można oczekiwać, że będą kłopoty szczególnie w średnich i dużych mocach. Hotele, pensjonaty i firmy nie będą się budowały ani modernizowały z obawy przed kłopotami finansowymi i mglista możliwością zarobku z powodu utrzymywanych ograniczeń w działalności gospodarczej.

Pojawienie się na początku marca koronawirusa w Polsce spowodowało szereg perturbacji zarówno w społeczeństwie jak i w gospodarce. Na początku epidemii w Polsce dały się zauważyć oznaki psychozy spowodowanej zagrożeniem. Także w branży instalacyjno-grzewczej, na początku pojawiły się głosy ze strony instalatorów, że zawieszają działalność, co znalazło niestety negatywny efekt w postaci odwoływania wcześniej zaplanowanych prac przez klientów. Nie sprzyjał temu i w dalszym ciągu nie sprzyja negatywny przekaz przedstawicieli rządów zarówno w UE jak i pozaeuropejskich, związanych z nimi tzw. ekspertów i przede wszystkim mediów, który skierowany jest na powiększanie obaw w społeczeństwach, a nie jest skierowany na działania pozytywne, mające na celu dopasowanie się gospodarki do nowych warunków brzegowych jakim jest pandemia. Z jednej strony mamy realne zagrożenie zdrowia obywateli, z drugiej zaś strony mamy zagrożenie ich bytu ekonomicznego, który jest niemniej groźnym zjawiskiem. O ile w wypadku zagrożenia zdrowotnego, jesteśmy zdani na lekarzy i laboratoria, o tyle przestawienie działalności gospodarczej przez dopasowanie jej do nowych warunków zależy od nas samych oraz rządzących. Według wstępnych analiz z początku pandemii w Polsce, 20% MSP działających w naszej branży planowała zawiesić działalność, a kolejne 60% wprowadzało istotne ograniczenia, w tym ograniczenie wyjazdów fachowców do napraw w domach (np. serwisanci też nie byli wpuszczani do domów i jednocześnie sami mieli obawy przy realizowaniu kilku wizyt dziennie).

Z tego powodu, SPIUG zainicjował szereg działań, które były konieczne z powodu opanowania niepokoju który zaistniał w branży z powodu epidemii i pozwoliły pomóc firmom w szybkim dostosowaniu się do nowych warunków działań gospodarczych. Po trzech tygodniach, można śmiało stwierdzić, że ogromna większość firm działających w branży instalacyjno-grzewczej, wprowadziło procedury bezpieczeństwa przeciw zarażeniom COVID-19 i funkcjonuje dalej.

W tym celu zostały przygotowane procedury bezpieczeństwa dla serwisantów, instalatorów, oraz ich klientów, jak także dla firm produkcyjnych i firm handlowych, które zostały przekazane dalej do firm działających w branży. Podjęliśmy i wdrożyliśmy już jako branża konkretne działania od początku pandemii w Polsce, aby zagwarantować swobodny dostęp do obiektów wymagających obsługi ekspertom technicznym zatrudnionym w tym sektorze (głównie inżynierom, serwisantom i instalatorom), przy zachowaniu koniecznych procedur bezpieczeństwa, również na wypadek, gdy Unia Europejska i jej kraje członkowskie w tym Polska wprowadziły by bardziej rygorystyczne środki bezpieczeństwa przeciw rozprzestrzenianiu się wirusa, ograniczające możliwość poruszania się swoich obywateli. Zapewniło to utrzymanie i naprawę ważnego osprzętu instalacyjnego, a tym samym zagwarantuje ciągłość dostaw ciepłej wody użytkowej, chłodniczej i sanitarnej, oraz funkcjonowania wentylacji jako elementów infrastruktury krytycznej. Branża zwróciła się do Ministerstwa Rozwoju z wnioskiem o jak najszybsze wprowadzenie czasowej zmiany zasad dotyczących napraw urządzeń i elementów instalacji grzewczych oraz wentylacyjno-klimatyzacyjnych, tak aby wydłużony czas naprawy nie skutkował obowiązkiem wymiany sprzętu na nowy do czasu unormowania się sytuacji w Kraju i na Świecie. Powodem takiego wniosku jest fakt, że gwarant i sprzedawca mają obecnie coraz mniejsze możliwości wywiązania się ze swoich obowiązków (rozpatrzenie reklamacji, naprawa gwarancyjna) ze względu na brak dostępnych pracowników, oraz coraz większe problemy z dostawami części zamiennych i podzespołów pochodzącymi z importu lub produkowanymi w Polsce w oparciu o importowane surowce. To rodzi poważne konsekwencje finansowe (np. zamiast naprawy konieczne będzie wydanie konsumentowi nowego produktu, niezgodnie z zasadami gospodarki obiegu zamkniętego i neutralności klimatycznej). Także skierowano do Ministerstwa Rozwoju, wnioski o uwzględnienie technicznego wyposażenia budynku oraz usług w postaci napraw systemów grzewczych i ciepłej wody użytkowej, oraz instalacji wentylacyjno-klimatyzacyjnych jako infrastruktury krytycznej przy opracowywaniu planów awaryjnych. W sytuacji nadzwyczajnej, jakim jest wystąpienie pandemii wirusa SARS-CoV-2 niezbędne jest zaopatrzenie budynków w ogrzewanie i ciepłą wodę, zapewnienie nieprzerwanego działania systemów wentylacji i klimatyzacji oraz innych instalacji zapewniających bezpieczne użytkowanie obiektów przez znajdujące się z nich osoby. Ogrzewanie pomieszczeń, a przede wszystkim dostępność ciepłej wody są warunkiem utrzymania zdrowia i kompleksowej higieny zgodnie z zaleceniami WHO i Ministerstwa Zdrowia. Jednym z głównych zaleceń w walce z wirusem jest zalecenie regularnego i dokładnego mycia rąk ciepłą wodą z mydłem.

Jako branża instalacyjno-grzewcza włączyliśmy się także w nurt działań, mających na celu reaktywowanie działań w gospodarce, pozwalających na funkcjonowanie ekonomiczne kraju w dobie pandemii. Należy pamiętać, że gospodarka to układ naczyń połączonych, z których każde ma wpływ bezpośredni lub pośredni na inne branże. Obecnie trwająca pandemia koronawirusa wywiera poważny wpływ na polską i europejską gospodarkę. Działania prewencyjne mające na celu zmniejszenie niebezpieczeństwa zagrożeniem wirusowym ograniczają działalność gospodarczą poprzez konieczność pozostawiania ludzi w domu, wyjazd z Polski do swoich krajów cudzoziemców pracujących w wielu sektorach gospodarki i ograniczenie ruchu osobowego na granicach. W wielu przypadkach, skutkiem tych posunięć jest konieczność zamknięcia działalności gospodarczej w

sektorze usług, ograniczenie produkcji będące skutkiem zmniejszonej liczby pracowników, zrywaniem łańcuchami dostaw, oraz znaczne osłabienie przepływu kapitału w sferze konsumpcji. Dlatego, konieczny jest ze strony rządu jasny przekaz skierowany do biznesu, w jaki sposób sobie radzić z w sytuacji wyjątkowej, jakim jest obecnie pandemia koronawirusa i utrzymać tam gdzie jest to możliwe działalność produkcyjną, handlową i usługową przy zachowaniu koniecznych w obecnej sytuacji procedur bezpieczeństwa. Tego typu przekaz byłby motywacją dla tych przedsiębiorców, u których przestawienie działalności na nowe tory jest możliwe i uwolni finansowe środki wsparcia dla tych firm które z różnych względów i charakteru swojej działalności mają bardzo ograniczone aktualnie pole działania, lub ich działalność stała się niemożliwa. Jednocześnie, gdy dzisiejszym priorytetem jest skuteczne radzenie sobie z kryzysem zdrowotnym, oraz zachowanie działalności gospodarczej w Kraju na poziomie, który pozwoli nam szybko po ustaniu zagrożenia epidemiologicznego powrócić na ścieżkę normalnego funkcjonowania gospodarki, musimy już teraz zaplanować jutrzejsze ożywienie gospodarcze. Jednym z filarów na którym można będzie odbudowywać działania gospodarcze jest szeroko pojęta branża budowlana oparta na efektywności energetycznej i wykorzystaniu OZE w zaopatrzeniu budynków w energię.

Następną ważną sprawą, jest przygotowanie procedur dla funkcjonowania gospodarki w wypadkach awaryjnych w przyszłości. Liczni eksperci zarówno w kraju jak i za granicą wskazują na fakt, że nie jest to niestety ostatnia pandemia i w przyszłości możemy spodziewać się innych podobnych problemów. Dlatego naszym zdaniem, wyciągając wnioski z obecnej sytuacji, należy już teraz przygotować na przyszłość procedury, które pozwolą w wypadku epidemii szybko przestawić gospodarkę sprawnie na tryb działania awaryjny, aby uniknąć problemów ekonomicznych, lub maksymalnie ograniczyć negatywny wpływ epidemii na funkcjonowanie przemysłu i usług, przy zachowaniu maksymalnego bezpieczeństwa zdrowotnego i ekonomicznego społeczeństwa.

Po pojawieniu się epidemii, od marca, na rynku widoczna jest bardzo duża ostrożność w działaniach firm i klientów. Realizacja programów dotacyjnych jest utrudniona z powodu ograniczenia pracy urzędów (weryfikacje wniosków). Inwestycje modernizacyjne zostały w drugiej połowie marca często całkowicie wstrzymane (obawa o finansowanie, dostęp do obiektów). Stosunkowo najlepiej sytuacja wygląda w branży deweloperskiej, gdzie inwestycje toczą się swoim tempem. Także inwestycje u klientów końcowych w budownictwie jednorodzinym prowadzone są raczej normalnie. Spowolnienie działań, a nawet zamrożenie dotyczy szczególnie przyszłych inwestycji i projektów. Inwestorzy i wykonawcy boją się o przyszłość, o płatności/finansowanie.

Osobnym tematem w I kwartale 2020 roku była kwestia rąk do pracy. Portfele zamówień instalatorów są pełne, a ich usługi coraz droższe. Szacuje się, że osiągnięte obroty na rynku instalacyjno-grzewczym mógłby być nawet większy, gdyby nie wąskie gardło w postaci możliwości (i chęci) instalatorów. Ciekawe zjawisko można zaobserwować na rynku pracy. Oczywiście problemy na rynku pracy związane z ograniczeniami jak np. zamknięcie granic dla ruchu osobowego i wyjazdy pracowników ukraińskich nie wróżyło raczej dobrze dla rodzimych firm i producentów. Pracownicy z Ukrainy wyjeżdżają, ale wróciło dużo Polaków z Anglii którzy przyznają, że wcale im tam tak dobrze nie jest z uwagi na polepszone warunki płacowe w Polsce. Te lepsze warunki płacowe i brak konieczności rozłąki podnosi atrakcyjność oferty krajowej zarówno dla pracowników jak i pracodawców, gdyż niewątpliwie poziom wykształcenia jak i znajomości nowoczesnych technologii jest w tej grupie zawodowej znacznie wyższy niż reprezentują go pracownicy ukraińscy.

Posiadanie znacznego portfela zamówień przez producentów w branży jest dobrym prognostykiem na dalszą część roku, natomiast powodzenie pozostałych kwartałów zależy od czasu w którym



wrócimy do normalności i czy nie zostaną zatrzymane łańcuchy dostaw, jak np. z Włoch, gdzie związki zawodowe odmówiły powrotu pracowników do produkcji pomimo, że akurat na produkcji jest najłatwiej wprowadzić procedury bezpieczeństwa.

Reasumując: w I kwartale 2020 pomimo znacznego zmniejszenia dynamiki wzrostu, utrzymywała się w dalszym ciągu dobra koniunktura w budownictwie a co za tym idzie, w branży instalacyjno-grzewczej. Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych jest stosunkowo dobra, chociaż istnieją obawy co do zatorów płynnościowych spowodowanych efektem ograniczeń w działalności gospodarczej jako narzędzia walki z koronawirusem. Jednym z efektów nowej sytuacji jest z pewnością wzrost od marca znaczenia internetu, jako narzędzia do dystrybucji urządzeń grzewczych. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji wzrosło zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE, szczególnie pompami ciepła gdzie jest widoczna duża akcja promocyjna na rzecz stosowania tej technologii na każdym szczeblu, jak także kolektorami słonecznymi, chociaż te ostatnie bardziej są widoczne w przetargach gminnych, organizowanych w efekcie dobrych praktyk wynikających ze stosowania tego typu instalacjami w samej gminie lub „u sąsiada” szczególnie we wschodniej Polsce. Niestety struktura rynku sprzedaży oparta prawie wyłącznie na sprzedaży instalacji „pod projekty” przełożył się na dalsze spadki sprzedaży spowodowane mniejszą ilością realizowanych zamówień gminnych. Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy w 2019 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejszą dynamikę jak jeszcze rok temu. Można założyć wzrost branży w I kwartale 2020 roku na poziomie 8-10%.

Warto w podsumowaniu jeszcze przypomnieć, że nowa ustawa o VAT – sytuacja z tzw. split-payment mocno dezorientuje mniejsze firmy instalacyjne – brakuje im wiedzy na temat prawidłowego wystawiania i płacenia faktur.

### **Sytuacja w wybranych grupach produktowych**

I kwartał 2020 roku, podobnie jak w 2019 roku przebiegał z pewnymi wyjątkami pozytywnie jeśli chodzi o sprzedaż praktycznie w większości grup produktowych urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych. Można było zauważyć kontynuację tendencji wzrostowej w większości grup produktowych przy stabilizacji lub spadkach w innych. Wzrosty dotyczyły przede wszystkim nowoczesnych urządzeń grzewczych spełniających warunki ekoprojektu i niskoemisyjności. W przypadku gazowych kotłów wiszących wzrost w I kwartale 2020 roku był ponownie na wysokim poziomie bo ok 21%. Tak wysoki wzrost można tłumaczyć dużo łżejszą zimą jak rok wcześniej, a przede wszystkim akcjami zatowarowań dystrybutorów przed tradycyjnymi wiosennymi podwyżkami cen. Dlatego wynik sprzedaży kotłów w pierwszym kwartale 2020 roku od dystrybutorów do instalatorów może być niższy niż wykazują to producenci. Klienci przed podjęciem decyzji porównują komponenty, parametry techniczne oraz dostępne w urządzeniu funkcje. Ciekawy jest też lekki 3% wzrost sprzedaży przepływowych gazowych podgrzewaczy do wody, oraz duży wzrost w wypadku kotłów stojących. Zauważalne było także konsekwentnie coraz większe zainteresowanie pompami ciepła, głównie powietrznymi gdzie wzrosty są według pierwszych szacunków przekraczają sporo 50%. Widać w dalszym zwiększenie zainteresowania fotowoltaiką jako technologią pozyskiwania energii słonecznej na cele prosumenckie w tym zasilanie urządzeń grzewczych w energię elektryczną

w układach hybrydowych, ale także stricte na cele grzewcze. Tego typu podejście idzie w parze razem z tendencją elektryfikacji ogrzewania w przyszłości. Rośnie coraz bardziej zainteresowanie ogólnie wykorzystaniem OZE na cele grzewcze. Widać duży spadek ok. 50% w kolektorach słonecznych, ale punktem odniesienia jest rekordowy I kwartał 2019 roku, kiedy wzrost był bliski 200%.

Grupa produktowa	Tendencja IV kwartał 2019/IV kwartał 2018
Gazowe kotły wiszące ogółem	+21%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	+26%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-25%
Gazowe kotły stojące ogólnie	+33%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	+39%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	-38%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do C.W.U	+3%
Olejowe kotły stojące ogólnie	-38%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	-24%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	-66%
Kotły na paliwa stałe	b/d
kolektory słoneczne	-55%
pompy ciepła	+70%
zasobniki i bufory	-7%

#### Gazowe kotły konwencjonalne:

Po dużych spadkach w ostatnich dwóch latach i dużemu spadkowi pod koniec 2019 roku, w pierwszym kwartale 2020 roku spadek wyniósł ok. 25% w porównaniu do I kwartału 2019 roku. W grupie konwencjonalnych gazowych kotłów stojących odnotowano także ok. 25% spadek, jednak w odniesieniu do wartości bazowej sprzedaż nawet kilku sztuk mniej lub więcej daje efekt zmiany liczony w procentach. Tam gdzie nie mogą ze względów technicznych w prosty sposób zainstalowane kotły kondensacyjne, instalowane są w miejsce zużytych nowe kotły konwencjonalne o lepszych parametrach. Coraz więcej producentów wycofuje te urządzenia ze swojej oferty. Pojawiły się w sprzedaży ponownie nowe kotły konwencjonalne, spełniające wymogi ekoprojektu, dwufunkcyjne, ale rynek raczej szuka rozwiązań tradycyjnych, dlatego tak gdzie można zamontować kocioł kondensacyjny, to jest wybierany taki zamiast kotła konwencjonalnego spełniającego normy który bywa czasami droższy.

Ten segment rynku należy traktować raczej jako niszowy i konsekwentnie wygasający.

#### Gazowe kotły kondensacyjne:

W dalszym ciągu także w I kwartale 2020 roku utrzymuje się tendencja do wyraźnego wzrostu sprzedaży. Także w tej grupie produktowej daje się zauważyć tendencja do poszukiwania kotła o najniższej cenie, ale coraz częściej klienci końcowi pytają się o kwestie związane z późniejszą eksploatacją, dostępnością serwisu i automatyką przez co coraz częściej są gotowi dopłacić więcej na etapie inwestycyjnym, żeby mieć spokój później podczas eksploatacji kotła. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez urządzenia kondensacyjne. Wzrosty sprzedaży w

grupie kondensacyjnych kotłów wiszących w I kwartale 2020 roku był ponownie wyższy w porównaniu do poprzedniego kwartału, ale także w porównaniu do I kwartału 2020 roku i wyniósł 26% rok do roku, co jest doskonałym wynikiem, jeżeli baza odniesienia jest liczona w dziesiątkach tysięcy urządzeń. W grupie kondensacyjnych gazowych kondensacyjnych kotłów stojących także odnotowano ponownie dość znaczne wzrosty które w I kwartale 2020 roku osiągnęły poziom ok.39% w wypadku kotłów stojących ogólnie, ale w wypadku kotłów o mniejszej mocy bez zasobnika, ten wzrost wyniósł ponad 60% co przy stosunkowo niskiej bazie wyjściowej nie jest szczególnie trudne do osiągnięcia. W wypadku kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem wzrost osiągnął poziom 37%. Pewne ożywienie było w I kwartale widoczne w wypadku kotłów o większej mocy tj. powyżej 50 kW. W tym wypadku wzrost wyniósł prawie 10 %. Kotły stojące, cieszą się większym zainteresowaniem, ale ze względu na gabaryty potencjał rynku dla tej grupy urządzeń grzewczych jest mniejszy i z tego powodu zawężony jest krąg odbiorców najczęściej do klientów instytucjonalnych. W I kwartale 2020 roku odnotowano drastyczny, ok. 85% spadek sprzedaży kotłów z tzw. wymiennikiem kondensującym. co wskazuje, że można zjawisko istnienia tych kotłów traktować jako przejściowe i te urządzenia nie są rozwijane u większości producentów kotłów.

#### Kotły olejowe:

W grupie kotłów olejowych, w I kwartale 2020 roku nastąpił dalszy spadek sprzedaży o ok. 38%. Przy czym spadek sprzedaży w wypadku kotłów konwencjonalnych wyniósł 56%, a w wypadku kotłów kondensacyjnych spadek wyniósł 24%. Widoczne jest z kwartału na kwartał coraz mniejsze zainteresowanie w Polsce tym rodzajem ogrzewania. Jest to dziwna sytuacja na rynku kotłów olejowych, gdzie obecnie olej opałowy jest tak tani, jak nigdy, koszt ogrzewania jest porównywalny do ogrzewania gazem. Użytkownicy takich kotłów zatankowali olej i czekają, odkładając modernizację kotłów na gaz, ponieważ mają zatankowany olej opałowy i obserwują co będzie się będzie działo. Sytuacja taka nie skłania na wymianę kotłów jak również na montaż pomp ciepła i innych OZE, chociaż można zakładać, że dotychczasowi użytkownicy kotłów olejowych,, które nigdy nie należały do tanich urządzeń, w wypadku modernizacji coraz częściej wybierają pompy ciepła, jako alternatywę do ogrzewania olejowego.

#### Kotły na paliwa stałe:

W I kwartale 2020 tradycyjnie było widoczne zmniejszenie zainteresowania zakupem kotłów grzewczych na paliwa stałe. Widoczny był dalszy spadek zainteresowania kotłami na węgiel. W wypadku kotłów na biomase, I kwartał zapowiadał się bardzo dobrze, z dwucyfrowymi wzrostami. Jednak w połowie marca, w wyniku pierwszych symptomów paniki koronawirusowe, sprzedaż kotłów na paliwa stałe, w tym także kotłów na biomase praktycznie stanęła. Nagła zapaść spowodowała, że niektórzy z producentów musieli wstrzymać produkcję.

Od początku 2020 roku był notowany dalszy wzrost zainteresowania kotłami automatycznymi na biomase – na poziomie do 20%. Wciąż, mimo funkcjonujących uregulowań oraz deklaracji eliminacji z rynku tzw. kotłów śmieciowych, tego typu kotły bez problemów można kupić przez platformy sprzedaży internetowej. Można założyć, że udział kotłów na biomase od początku 2020 roku przekroczył 65% w całkowitym wolumenie wszystkich kotłów na paliwa stałe. Regres i spadek zainteresowania kotłami na paliwa stałe jako całości jest efektem zarówno obszarowego ograniczenia możliwości ich montażu, jak i zwiększenia średniej ceny urządzenia spowodowanej koniecznościami dostosowania ich do aktualnie obowiązujących przepisów. Widoczne jest

konsekwentnie rosnące zainteresowanie kotłami na biomasę w tym szczególnie kotłami pelletowymi, ale także widać coraz większe zainteresowanie kotłami zgazowującymi kawałki drewna w dobie coraz większych ograniczeń palenia węglem. Stąd widoczny znaczny spadek zainteresowania kotłami na ekogroszek. Widoczny był też wpływ wstrzymywania się od podejmowania decyzji w zakresie modernizacji kotłowni z powodu wyczekiwania na nowe zasady dofinansowania w ramach programu „Czyste Powietrze” i wyczekiwanie na uzyskanie decyzji o udzieleniu dotacji w ramach programów wsparcia. Taka ocena rynku może wydawać się znacznie zaniżona z uwagi na sprzedaż kotłów pozaklasowych w tzw. szarej strefie, czego nie obejmuje żadna statystyka czy monitoring rynku. Równocześnie w dalszym ciągu brakuje wiarygodnego systemu monitoringu potencjału rynku dla tej grupy urządzeń na wzór dobrze działającego panelu obejmującego inne urządzenia grzewcze.

Ciekawostką może być fakt, że coraz więcej dotychczasowych producentów kotłów na paliwa stałe poszerza swoją ofertę o pompy ciepła, łącznie z produkcją tych urządzeń w swoich zakładach.

#### Pompy ciepła i ogrzewanie elektryczne:

W I kwartale 2020 roku, podobnie jak w poprzednich kwartałach widać było w dalszy wzrost zainteresowania nowoczesnymi zaawansowanymi urządzeniami grzewczymi zasilanymi energią elektryczną takimi jak pompy ciepła i nowoczesne kotły grzewcze przepływowe. Dotyczy to także elektrycznych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej, zarówno przepływowych, jak i pojemnościowych.

W I kwartale 2020 roku pompy ciepła odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży które ogólnie można szacować na ok. 75% co jest rewelacyjnym wynikiem. Tradycyjnie największe wzrosty odnotowano w pompach powietrznych gdzie wzrosty zarówno w skali kwartalnej wyniosły około dwukrotnie a w niektórych grupach nawet w niektórych pozycjach nawet prawie trzykrotnie. Ponownie zmniejszyło się w I kwartale 2020 roku zainteresowanie pompami do ciepłej wody użytkowej gdzie jeszcze w III kwartale 2019 roku wzrosty były na poziomie prawie 30% w porównaniu do poprzedniego kwartału, gdy w I kwartale 2020 roku już odnotowano ok. 20% spadku. Pompy gruntowe w I kwartale 2020 roku odnotowały widoczny ponad 50% wzrost w grupie pomp rewersyjnych, ale ok. 15% spadek w grupie pomp nierewersyjnych do ogrzewania co łącznie jako pompy gruntowe, jest dobrym wynikiem jeżeli weźmie się pod uwagę koszty wykonania takiej instalacji. Oczywiście w ramach poszczególnych grup pomp ciepła była duża rozbieżność w wynikach sprzedaży w zależności od rodzaju pompy gdzie miały miejsce zarówno spektakularne wzrosty jak i duże spadki. także spadki. Stabilna tendencja wzrostowa w grupie pomp ciepła jest wynikiem konsekwentnie prowadzonej polityki informacyjnej i promocyjnej zarówno w Polsce jak i w innych krajach UE. Wzrasta także zainteresowanie pompami ciepła jako urządzeniami pracującymi w układach hybrydowych z gazowymi kotłami grzewczymi gdzie wzrost takich układów jest na poziomie ponad trzykrotności, ale też w odniesieniu do stosunkowo niskiej bazy odniesienia lub kolektorami słonecznymi, oraz PV jako źródłem zasilania które jest stosowane coraz częściej w układach z pompami ciepła.

W wypadku kotłów elektrycznych jest dalszy wzrost zainteresowania tą technologią z uwagi na łatwość montażu i koszty instalacji. Dynamika sprzedaży w I kwartale 2020 roku była znowu dość wysoka i osiągnęła poziom ok 20 %, z pewną dalszą tendencją wzrostową w porównaniu do I kwartału 2019 roku. Ogólnie w wypadku elektrycznych urządzeń grzewczych można po I kwartale 2020 roku wyznaczyć następujące trendy :

- podgrzewacze elektryczne przepływowe – kontynuacja poziomu sprzedaży z IV kwartału 2019
- podgrzewacze elektryczne pojemnościowe – kontynuacja poziomu sprzedaży z IV kwartału 2019 -
- elektryczne kotły co – kontynuacja dynamicznego trendu wzrostowego, wzrost sprzedaży o 20%

Ogólnie można przyjąć że w wypadku urządzeń grzewczych i urządzeń do przygotowania ciepłej wody użytkowej zasilanych energią elektryczną wzrost rynku w I kwartale 2020 roku osiągnął poziom 6%.

#### Kolektory słoneczne:

W I kwartale 2020 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpił dalszy dość znaczny spadek sprzedaży tego typu instalacji który wyniósł ok. 55%, niemniej jednak sprzedaż w liczbach bezwzględnych była w dalszym ciągu bardzo wysoka jak generalnie ma miejsce sprzedaż tych instalacji w pierwszym kwartale roku. Należy też zwrócić uwagę, że sprzedaż kolektorów w I kwartale 2019 roku była ponadnormatywnie bardzo wysoka, co zafałszowuje nieco wynik procentowy. Taki wynik jest rezultatem wysycenia się rynku projektów przetargowych na tego typu instalacje. Sprzedawały się w ogromnej części kolektory płaskie, a w grupie kolektorów próżniowych nastąpił w IV kwartale nastąpił spadek na poziomie ok. 90%. Taki w wynik jest konsekwencją struktury rynku w tej grupie produktowej, opartej na realizacji inwestycji opartych o przetargi gminne i programy wsparcia. Pomimo takich spadków, z rynku spłynęły pozytywne sygnały o wzroście sprzedaży kolektorów przez handel detaliczny. W dalszym ciągu, w przeciwieństwie do technologii pomp ciepła brakuje całkowicie działań promocyjnych i informacyjnych wspierających tę technologię jako całkowicie bezemisyjną, o znikomych kosztach eksploatacyjnych. Od dłuższego czasu, brakuje edukacji co do możliwości jakie daje instalacja kolektorów. Pewną konkurencją stają się systemy PV które się zakłada w celu stricte zasilania elektrycznych urządzeń grzewczych i są często mylone z instalacjami kolektorów słonecznych.

#### Gazowe przepływowe podgrzewacze do ciepłej wody użytkowej:

Rynek przepływowych gazowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej po spadkach w IV kwartale 2019 roku, w I kwartale 2020 roku odnotował wzrost o 3% co świadczy o pewnym ustabilizowaniu się rynku. Można przyjąć, że ta technologia wytwarzania ciepłej wody użytkowej jest coraz bardziej wypierana przez inne źródła wytwarzania c.w.u. Tego typu urządzeń nie montuje się już w nowym budownictwie, istnieje tylko rynek wymian.

#### Grzejniki i inne elementy instalacyjne

I kwartał 2020 w grupie grzejników był nieco lepszy niż w poprzednich kwartałach. Do połowy marca sprzedaż grzejników stalowych w sztukach była na poziomie roku 2019 z lekką tendencją wzrostową, nawet do ok. 10%. Także w tej grupie produktów, w marcu miała miejsce podwyżka cen, która przełożyła się na większe zakupy przez hurtownie. W wypadku grzejników aluminiowych rynek sygnalizował kilkudziesięcioprocentowe spadki, nawet o 60%. Konsekwentnie od wielu kwartałów był widoczny wzrost ogrzewania płaszczyznowego na poziomie dwucyfrowym.

Widać że konsekwentnie umacnia się tendencja coraz większego udziału w rynku zastosowania ogrzewania powierzchniowego, gdzie wzrosty w pierwszym kwartale przekroczyły od 10% do nawet

60% w zależności od rodzaju. Także sprzedaż różnych elementów instalacji grzewczych typu rurki, złączki, rozdzielacze itp. W wielu przypadkach przekroczyły 20%.

W grupie zasobników i buforów nastąpiła stabilizacja na poziomie lekkiego spadku ok. 7%. Przy czym w I kwartale 2020 roku odnotowano ok. 60% spadek sprzedaży zasobników dwuwężownicowych co jest odzwierciedleniem zmniejszonego zapotrzebowania na instalacje zasilane z kolektorów słonecznych i w układach hybrydowych w I kwartale 2020, ale o 30% wzrosła sprzedaż zasobników jednowężownicowych co odpowiada zapotrzebowaniu na zasobniki do współpracy z kotłami gazowymi.

Warszawa, 27.04.2020

Opracowanie SPIUG