

Czwarty kwartał i cały rok 2018 w branży instalacyjno-grzewczej

Cały rok 2018 podobnie jak w pozostałych obszarach budownictwa mieszkaniowego należał do udanych. Sytuacja w ciągu roku była kontynuacją trendu z 2017 roku. W minionym roku też odnotowano znaczne wzrosty sprzedaży w większości grup produktowych w branży instalacyjno-grzewczej. Według zebranych z rynku opinii, osiągnięty wynik mógłby być jeszcze lepszy, gdyby nie dające się we znaki problemy z zatrudnieniem – brak fachowców w wykonawstwie, oraz znaczne podwyżki niektórych materiałów budowlanych. Brak rąk do pracy dotyczył zarówno sfery instalatorskiej jak także produkcji urządzeń i składowych instalacji. część firm działających w branży instalacyjno-grzewczej i mających swoje zakłady produkcyjne w Polsce, sygnalizowało problem braku rąk do pracy, co ograniczało skutecznie możliwości zwiększenia produkcji urządzeń i instalacji. Zarówno w IV kwartale, jak i w całym 2018 roku w dalszym ciągu umacniał się rynek wymian starych urządzeń grzewczych na nowe. Jest to efekt wykorzystywanych od 2017 roku lokalnych programów walki z niską emisją – tzw, programów parasolowych opartych na Regionalnych Programach Operacyjnych, realizowanych głównie na poziomie gminnym. 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. Burza medialna na temat konieczności ograniczania niskiej emisji dała także widoczny wzrost świadomości społeczeństwa co do zagrożeń z tego tytułu co oczywiście cieszy, chociaż w dalszym ciągu jest jeszcze dużo do zrobienia w tym obszarze.

Ogólna sytuacja gospodarcza w Kraju

W 2018 roku trwała w dalszym ciągu dobra hossa jeżeli chodzi o ogólne wyniki gospodarcze w kraju. Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji przemysłowej w 2018 roku była wyższa o 5,8% w porównaniu do 2017 roku, W przypadku budownictwa, w 2018 roku odnotowano wzrost rzędu 17,9%, co jest zasługą w dużej części wynikiem osiągniętym przez jednostki, których podstawowym rodzajem działalności jest budowa budynków, co ma bezpośredni wpływ na potencjalny wynik firm z branży instalacyjno-grzewczej. Z danych przedstawionych przez Główny Urząd Statystyczny wynika między innymi, że w samym grudniu 2018 roku w stosunku do analogicznego miesiąca 2017 roku produkcja sprzedana przemysłu w naszym kraju zanotowała wzrost o 2,8%. Znacznie lepsze rezultaty stały się również udziałem produkcji budowlano-montażowej, w przypadku której odnotowano w grudniu 2018 roku wzrost rzędu 12,1% w porównaniu do grudnia 2017.

Według danych GUS, ceny produkcji budowlano-montażowej w grudniu 2018 r. były wyższe o 3,7% w porównaniu z listopadem 2018 roku wzrosły o 0,4%, Według GUS wzrosły ceny budowy budynków o 0,4% i robót budowlanych specjalistycznych które obejmują także roboty instalacyjno-grzewcze o 0,2%. W porównaniu z grudniem 2017 roku ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 3,7% z tego ceny budowy budynków o 3,9%, oraz robót budowlanych specjalistycznych w tym instalacyjno-grzewcze o 2,8%.

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 marż uzyskiwanych w firmach budowlanych. To tłumaczyłoby coraz większe problemy z płynnością finansową w tej branży. Z jednej strony ma miejsce 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, także działających w branży instalacyjno-grzewczej, którzy są uzależnieni od wypłaty środków o d 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 boomerze, czego raczej nie widać także w wynikach finansowych - zyskach firm budowlanych. Systematycznie spada ich rentowność. . 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 wolą płacić kary umowne z tytułu zerwania kontraktu, niż brnąć dalej w realizację kontraktu poniżej kosztów realizacji. Sytuacja wygląda na dość stabilną, jednak dotyczy to przede wszystkim większych podmiotów. Wśród mniejszych firm, a do nich należą firmy instalacyjne, problemy płynnościowe są dość powszechne. Sytuacja powinna nie powinna się znacząco zmienić przynajmniej do połowy 2019 roku. Branża budowlana z jednej strony ma dużą ilość zamówień, kontynuowany był rozwój budownictwa mieszkaniowego. Równocześnie jednak dał się zauważyć dynamiczny wzrost kosztów pracy i materiałów budowlanych

Rozwój budownictwa mieszkaniowego a tendencje w branży instalacyjno-grzewczej

Wpływ na wyniki w branży instalacyjno-grzewczej miały praktycznie te same czynniki co w od początku 2018 roku. 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. Co prawda, od połowy 2018 roku można zaobserwować mniejszą dynamikę wzrostów, ale dane mieszkaniówki są w dalszym ciągu pozytywne co jest także dobrą prognozą dla branży instalacyjno-grzewczej przynajmniej na najbliższe 2 lata. Przypomnijmy, że zgodnie z danymi podanymi przez GUS, w 2018 roku oddano do użytku 184,8 tys mieszkań co stanowi wzrost o 3,6% w porównaniu do 2017 roku. Wzmocniła się także tendencja zmian udziału w realizowanych inwestycjach pod kątem inwestorów. W 2018 roku znacznie wzmocniła się pozycja deweloperów, którzy wybudowali 111 550 jednostek, co stanowi 60,4% wszystkich oddanych do użytku w 2018 roku mieszkań i wzrost o 6,2% w stosunku do 2017 roku, a inwestorzy indywidualni wybudowali 66684 jednostki, co oznacza spadek o 1,4% w stosunku do 2017 roku, czym osiągnęli udział tylko 36,1% w tej kategorii statystyki. W pozostałych formach budownictwa takich jak budownictwo społeczne czynszowe, komunalne i zakładowe, łącznie oddano do użytkowania 3,5 tys. mieszkań, tj. o 6,0% więcej niż w 2017 roku.

Osiągnięte wyniki mają wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy, którzy budują głównie na obszarach miejskich, korzystają z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci ciepłej, oczywiście jeżeli istnieje na miejscu dostępna infrastruktura, co wydaje się logiczne. Niemniej jednak wątpliwości budzi próba forsowania tego typu przyłączeń w sytuacji, gdy infrastruktura jest dopiero w planach. W przeszłości niejednokrotnie problemy z przyłączeniem do sieci ciepłowniczych mających swoją przyczynę w koniecznych do przeprowadzenia procedurach i

czasie realizacji inwestycji. Wtedy z pomocą przyгодиły rozwiązania oparte na rozproszonych źródłach ciepła, co niestety wiązało się z przewyciężeniem ścieżki biurokratycznej związanej z zmianą projekty instalacji zasilania w ciepło.

W całym 2018 roku rozpoczęto budowę 221 904 mieszkań, co stanowi wzrost o 7,7%, w odniesieniu do 2017 roku. Biorąc pod uwagę grupy inwestorów, to deweloperzy rozpoczęli budowę 131 627 mieszkań, co daje udział 59,3% ogólnej liczby mieszkań których budowę rozpoczęto, a inwestorzy indywidualni 85 304 mieszkania, co dało udział 38,4% w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów. Mniej mieszkań, których budowę rozpoczęto w porównaniu do 2017 roku odnotowano w budownictwie spółdzielczym gdzie rozpoczęto budowę 2 312 mieszkań wobec 2,7 tys. w 2017 roku co oznacza spadek o 15,8%, oraz w pozostałych formach budownictwa (2 664. mieszkań wobec 3,4 tys. w 2017 roku co oznacza spadek o 20,7%.

W 2018 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem na budowę 257 072 mieszkań, tj. o 2,7% więcej niż w 2017 roku. Nie stanowi zaskoczenia, że największa grupa inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę 159,9 tys. mieszkań oraz inwestorzy indywidualni którzy uzyskali pozwolenia na budowę 91,5 tys. mieszkań. Łącznie w ramach tych form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 97,8% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 62,2%, a inwestorzy indywidualni 35,6%). Więcej o 7% niż w 2017 roku odnotowano mieszkań, na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym w budownictwie spółdzielczym (1,7 tys. mieszkań wobec 1,6 tys.), natomiast mniej o 24,5% (3,9 tys. mieszkań wobec 5,2 tys.) w pozostałych formach budownictwa.

Sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej w IV kwartale 2018 i całym 2018 roku

Z perspektywy IV kwartału, sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej była kontynuacją z poprzednich ostatnich kwartałów. Wyniki osiągnięte w branży instalacyjno-grzewczej w ostatnim kwartale 2018 roku, są bardzo pozytywne, z dużą tendencją wzrostową w stosunku do IV kwartału 2017 roku. Także ten okres był bardzo obfity w zamówienia, podobnie jak cały 2018 rok. Instalatorzy do końca roku byli bardzo zajęci i zauważalnym problemem był brak ludzi do pracy. Użytkownicy końcowi coraz częściej szukali urządzeń o dobrej jakości za przystępną cenę, oraz coraz częściej byli gotowi zapłacić nieco wyższą cenę za lepsze urządzenia, które w efekcie będą tańsze w okresie eksploatacji, a nie tylko przy zakupie. Klienci pytali też coraz częściej o koszty serwisu i części zamiennych oraz ich dostępność. Dalej odnotowano duże wzrosty sprzedaży kotłów gazowych kondensacyjnych. Kotły wiszące w układach kaskadowych coraz częściej zastępują w instalacjach kotły stojące. Dało się zauważyć większe zainteresowanie OZE w tym także pompami ciepła, głównie powietrznymi. Bardzo istotnym czynnikiem napędzającym rynek jest wzrost świadomości klientów o szkodliwości niskiej emisji. Świadomość klientów w tym zakresie przekłada się na coraz większe zainteresowanie PV i rekuperacją. Pojawiły się w tym okresie informacje, że mają się pojawić nowe ogniwa z bateriami i falownikami firmy Tesla. Według tych informacji, Tesla planuje w 2020 roku rozpocząć sprzedaż tych elementów instalacji w Europie. Rynek migruje w stronę czystej energii, ale na razie dotyczy to bardziej klientów o zasobnych portfelach.

Program Priorytetowy Czyste Powietrze rozpoczęty przez NFOŚiGW jest coraz bardziej rozpoznawany pomimo pewnych niedoskonałości które nie są niczym nadzwyczajnym w fazie

wprowadzania programu. W IV kwartale NFOSiGW przyjął szereg wniosków na modernizację kotłowni których realizacja nastąpi w 2019 roku. Program Priorytetowy Czyste Powietrze który realnie wystartował na przełomie III i IV kwartału 2019 roku, zwiększa świadomość klientów na konieczność modernizacji kotłowni i instalacji. Programy wsparcia na rzecz ograniczenia niskiej emisji są obecnie zdywersyfikowane. Obecnie klient sam zgłasza się o dofinansowanie, otrzymuje kwotę dotacji i sam decyduje gdzie montuje. W IV kwartale także ulga termomodernizacyjna zaczęła odgrywać rolę w rozwoju rynku pomimo wielu niejasności w sprawie np. odliczeń kosztów PIT.

IV kwartał to także znaczny wzrost sprzedaży podgrzewaczy wody oraz kotłów standardowych wynikający z dużego zatowarowania dystrybutorów przed zmianami rynkowymi podyktowanymi nowymi dyrektywami, co jednak nie miało odzwierciedlenia w skali rocznej

Wyniki osiągnięte w 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 w niektórych przypadkach o mniejszej niż wcześniej dynamice, co nie jest niepokojące, a raczej można odbierać pozytywnie jako pewną bezpieczną stabilizację rynku. Relatywnie stabilna sytuacja w gospodarce i wysoki poziom konsumpcji sprzyjały 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 chociaż udział tych ostatnich jest wyraźnie mniejszy, oraz w dalszym ciągu coraz bardziej znaczącym rynkiem wymian starych urządzeń na nowe. 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, którzy raczej nie interesują koszty późniejszej eksploatacji i rachunków za ciepło sieciowe które z pewnością będą wzrastać z czasem. Nie wszędzie jednak 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 administrację rządową i władze lokalne, które są często w takiej czy innej formie powiązane z operatorami sieci ciepłowniczych. Inną przyczyną wzrostu sprzedaży nowoczesnych urządzeń grzewczych są działania samorządów lokalnych zmierzające do ograniczenia niskiej emisji. Wszędzie tam gdzie to możliwe, inwestorzy wymieniają stare kotły na nowe, często na bardziej ekonomiczne gazowe kotły kondensacyjne, które obok znacznie mniejszego poboru gazu, dają także znacznie ograniczoną ilość, praktycznie pomijalną, 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. Także według niektórych sygnałów z rynku, niektórzy dotychczasowi użytkownicy kotłów na paliwa stałe, mając możliwość podłączenia do sieci gazowej, decydują się na zastąpienie ich kotłami gazowymi. 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. Natomiast wyraźna tendencja jest odchodzenie w wyniku tych wymian od węgla jako paliwa na rzecz biomasy, głównie peletu.

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 pod koniec roku 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.

Największym „hamulcem” dla dalszego rozwoju rynku jest brak fachowców. Instalatorzy obecnie mają pełne terminarze zleceń do końca roku i na początek 2019. Można sądzić, że przy większej podaży wykonawców wyniki sprzedaży mogłyby być jeszcze lepsze. 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. Trend braku pracowników jest ciągły i dotyczy także producentów urządzeń grzewczych i elementów instalacji grzewczych w Polsce. Ostatnio, producenci mający zakłady produkcyjne w Polsce przez brak ludzi do produkcji, mogą tracić nawet do około 15 - 20% sprzedaży, bo nie mogą rozszerzyć produkcji a by sprostać zamówieniom. Niestety dają się zaobserwować także coraz silniejsze zatory płatnicze w segmencie większych inwestycji. Dotykają one także wykonawców z sektora instalacyjno-grzewczego. 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 według różnych szacunków, ok. 70 %, co miało także swój bardzo znaczący wkład w zwiększoną sprzedaż urządzeń grzewczych w 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 instalacyjno-grzewczego w dalszym ciągu obserwuje się spadek marży handlowej w hurtowniach, szczególnie na wrażliwych towarach. 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 2018 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 %. Obecnie, według zebranych opinii sprzedaż urządzeń bez montażu często staje się niemożliwa z powodu Internetu, który pokazuje niskie ceny. W roku 2018 dały się zaobserwować również coraz dłuższe terminy dostaw towarów – przy tak dużych wzrostach zapotrzebowania na produkty, 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 w2018 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową. Wynika to z dobrej sytuacji ekonomicznej – rośnie zatrudnienie, wynagrodzenia i jednocześnie w ramach działań antysmogowych są dopłaty do modernizacji kotłowni. Wzrost wartości sprzedaży wynika obok zwiększonego zapotrzebowania ilościowego na produkty, także z podwyżek cen tych

produktów. Pewnym negatywnym zjawiskiem które można było zaobserwować, jest fakt, że klienci mało zwracają uwagę na etykietowanie urządzeń, oraz widoczny jest brak egzekwowania przepisów o obowiązku dołączania kart produktów przy sprzedaży urządzeń, przez co klient nie widzi różnic pomiędzy kotłami i technologiami. W 2018 roku, według bardzo wstępnych szacunków wzrost całego rynku instalacyjno-grzewczego osiągnął poziom 10%-15%.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych

Zarówno IV kwartał, jak cały 2018 rok, przebiegał pozytywnie jeśli chodzi o sprzedaż praktycznie prawie w każdej grupie urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych. Można było zauważyć kontynuację dużej tendencji wzrostowej w niektórych grupach produktowych. W przypadku kotłów kondensacyjnych jest to spowodowane wzrostem ilości oddanych mieszkań, oraz funkcjonowaniem programów lokalnych w zakresie wymian starych kotłów na nowe. Pod koniec 2018 roku nastąpił dalszy wzrost sprzedaży gazowych kotłów kondensacyjnych, który spowodowany jest przede wszystkim przygotowaniem użytkowników do sezonu grzewczego. Jest to także tradycyjny od lat okres wymiany starych urządzeń na nowe. W przypadku kotłów konwencjonalnych sprzedaż w tym okresie wzrosła o kilka procent w stosunku do poprzedniego roku ale można przyjąć, że rynek wymian tych urządzeń się ustabilizował, ponieważ nie montuje się ich już w nowym budownictwie. Klienci 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 w tym zasilanie urządzeń grzewczych w energię elektryczną w układach hybrydowych, ale także stricte na cele grzewcze. Rośnie coraz bardziej zainteresowanie ogólnie wykorzystaniem OZE na cele grzewcze. 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.

Gazowe kotły konwencjonalne:

Po dużych spadkach w ostatnich dwóch latach, sprzedaż tych urządzeń się ustabilizowała, z pewną niewielką tendencją wzrostową, będącą konsekwencją wzrastającego dynamicznie rynku wymian. Perspektywa wprowadzania nowych przepisów wymaganych unijnymi dyrektywami, spowodowała zatowarowanie, jednak w IV kwartale 2018 roku pomimo lepszych wyników osiągniętych w grudniu, nastąpił spadek tego rodzaju urządzeń o ok. 20% wobec niewielkiego, kilkuprocentowego wzrostu w całym 2018 roku. Podobnie sytuacja wyglądała w grupie konwencjonalnych gazowych kotłów stojących gdzie także odnotowano niewielki kilkuprocentowy wzrost, jednak w odniesieniu do wartości bazowej sprzedaż nawet kilkunastu sztuk więcej dale efekt procentowego wzrostu. Tam gdzie nie mogą ze względów technicznych w prosty sposób zainstalowane kotły kondensacyjne, instalowane są w miejsce zużytych nowe kotły konwencjonalne o lepszych parametrach. 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.

Gazowe kotły kondensacyjne:

Zarówno IV kwartał jak i cały rok 2018 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 IV kwartale 2018 roku były podobnie jak w całym 2018 roku na poziomie ok. 30%. W grupie kondensacyjnych gazowych kotłów stojących podobnie jak w innych grupach kotłów także odnotowano dość znaczne wzrosty które w IV kwartale wyniosły ok. 50% a w skali całego 2018 roku prawie 40%. Także w grupie kotłów stojących absolutnie dominującą pozycję mają kotły kondensacyjne. W dalszym ciągu obserwuje się walkę cenową w zakresie gazowych kotłów kondensacyjnych wynikającą z funkcjonowania na rynku tzw. kotłów z wymiennikiem kondensującym. Jednak pomimo niższej ceny, w świetle spadku cen rynkowych na typowe kotły kondensacyjne, trudno mówić o jakimś rozwoju tego segmentu rynku. Odbiorcami są najczęściej deweloperzy, i tego typu Kocioła spełnia rolę tzw, urządzenia obiektowego, charakteryzującego się niską ceną. Bardzo dynamicznie wzrosła również sprzedaż jednofunkcyjnych kotłów kondensacyjnych sprzedawanych w pakietach z zasobnikami.

Kotły olejowe

W grupie kotłów olejowych, w IV kwartale 2018 roku nastąpił spadek sprzedaży o ok. 25%. W całym 2018 roku, ten spadek wyniósł ok. 16%. Jedną z przyczyn mniejszego zainteresowania kotłami olejowymi, obok kosztów paliwa jest kwestia jego jakości. Z uwagi na stopień zaszereżenia, część producentów nie chce dawać gwarancji na te urządzenia, szczególnie o większych mocach.

Kotły na paliwa stałe:

Tradycyjnie IV kwartał przyniósł znaczne wyhamowanie sprzedaży kotłów na paliwa stałe. Rynek kotłów na paliwa stałe w zanotował duże spadki sprzedaży we wszystkich kanałach dystrybucji wynikające ze zmian przepisów dotyczących tego rodzaju źródeł ciepła. W stosunku do poprzedniego kwartału było to niewiele ponad 30%. Ze względu na sztucznie zawyżoną sprzedaż wskutek wejścia rozporządzenia dot. jakości kotłów w październiku 2017, IV kwartał 2017 nie stanowi wiarygodnego punktu odniesienia do analizy. W stosunku do analogicznego okresu 2016 notowano spadki na poziomie 15%, ponieważ konsumenci wstrzymują się z decyzją o zakupie oczekując na start wypłat w programie „Czyste Powietrze”. Natomiast wciąż oczekuje się uszczelnienia rozporządzenia w sprawie jakości kotłów, ponieważ najwięksi producenci tracą rynek na rzecz podmiotów wytwarzających kotły poza legalnym obiegiem oraz wykorzystujących istniejące luki prawne. Coraz bardziej widoczna jest tzw. szara strefa producentów kotłów na paliwa stałe, gdzie do obrotu, wbrew założeniam rozporządzenia wprowadzane są w dalszym ciągu urządzenia pozaklasowe, nie spełniające wymagań zawartych w rozporządzeniu dot. kotłów na paliwa stałe, często w formie sprzedaży bezpośredniej, bez faktur, tabliczek znamionowych itp. Z tego powodu w segmencie kotłów na paliwa stałe popyt na kotły węglowe utrzymuje się na stałym poziomie, natomiast zauważalny jest zdecydowany wzrost zainteresowania kotłami na PELLE przez co udział kotłów węglowych w całym wolumenie sprzedaży ma tendencję spadkową. W 2018 roku sprzedaż tych kotłów na biomasę, głównie peletowych, była o blisko 65% większa niż rok wcześniej i około sześciokrotnie większa niż w 2016.

W 2016 roku kotły pelletowe miały 6% udział w kotłach automatycznych, obecnie osiąga 35%

W przypadku kotłów z zasypem ręcznym poziom sprzedaży mocno się obniżył, przynajmniej w oficjalnej sprzedaży. Taka ocena rynku wydaje się być znacznie zaniżona 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 sprzedawanych na targach w małych miejscowościach

Pompy ciepła i ogrzewanie elektryczne

W IV kwartale jak w całym 2018 roku widać było w dalszym ciągu wzrost zainteresowania nowoczesnymi zaawansowanymi kotłami wiszącymi 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. Efektem tego były zatory z dostawami od producentów, którzy mieli problemy z realizacją tak dużej liczby zamówień na zasobniki ciepła i podgrzewacze pojemnościowe.

W IV kwartale jak i całym 2018 roku pompy ciepła odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży. Największe wzrosty odnotowano w pompach powietrznych gdzie wzrosty zarówno w skali kwartalnej jak i rocznej przekraczały 50% nawet do dwukrotności wzrostów, jak także w pompach do ciepłej wody użytkowej. Pompy gruntowe w IV kwartale odnotowały podobny wynik jak w IV kwartale 2017 roku ze wskazaniem na kilkuprocentowy wzrost, podobnie jak w skali całego 2018 roku, co jest odwróceniem negatywnego trendu z poprzednich okresów. Ogólnie, według wstępnych szacunków można przyjąć, że wzrost sprzedaży pomp ciepła ogólnie w 2018 roku osiągnął ok. 30% wzrost. Instalatorzy pomp ciepła są obłożeni pracą już na początek 2019 roku i nie przyjmują nowych zleceń. Segment pomp powietrznych rośnie ale w tym wypadku limitem są uprawnienia chłodnicze, które pojawiły się w 2018 roku. Program Czyste Powietrze zaczyna uświadamiać inwestora o możliwości uzyskania dofinansowania i zmniejszenia emisji, co zaczyna mieć bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie pompami ciepła jako źródła ciepła o niskim śladzie emisji.

Kolektory słoneczne

W IV kwartale i w całym 2018 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpiły znaczne wzrosty sprzedaży tego typu instalacji. W całym roku wzrost sprzedaży kolektorów słonecznych był dwukrotny co w odniesieniu do całego 2017 roku podobnie jak w IV kwartale 2018 roku. Sprzedawane są w ogromnej części kolektory płaskie, ale w grupie kolektorów próżniowych także nastąpiły w IV kwartale trzykrotne wzrosty i dwukrotne w skali całego 2018 roku ale w odniesieniu do niskiej wartości bazowej. Takie wzrosty są wynikiem realizacji inwestycji opartych o przetargi ogłoszone w 2017 roku i rozstrzygane od początku 2018 roku. Programy i przetargi na instalacje kolektorów słonecznych 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 kompleksowej strategii wsparcia rozwoju tego segmentu rynku. Struktura rynku oparta w ogromnej większości na zamówieniach obiektowych

powoduje ostrą walkę konkurencyjną przy ograniczonej liczbie takich przetargów powoduje agresywne działania dostawców. Taka struktura rynku oparta wyłącznie na przetargach nie gwarantuje stabilizacji tego segmentu instalacji grzewczych, pomimo osiągniętych wyników. Po zapaści w handlu detalicznym, widać pewne oznaki ożywienia także w tym segmencie dystrybucji. 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. Szansą 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 zrezygnowało ze 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 ciepłownictwie sieciowym w połączeniu z zastosowaniem magazynów ciepła.

Grzejniki i inne elementy instalacyjne

W 2018 roku, w ślad za zwiększonym zapotrzebowaniem na kotły, wzrosło zapotrzebowanie na zasobniki i podgrzewacze do c.w.u. Spowodowało to opóźnienia w dostawach tych produktów do odbiorców. W wypadku grzejników stalowych, nastąpił lekki kilkuprocentowy spadek sprzedaży zarówno w IV kwartale jak i w skali całego 2018 roku. W wypadku grzejników aluminiowych, widoczne były duże rozbieżności co do rozwoju rynku, ponieważ nie ma w Polsce w dalszym ciągu wiarygodnego monitoringu rynku dla tej grupy produktów. Opinie z rynku mówiły z jednej strony o wzrostach na poziomie kilkunastu procent, jak też o spadkach na podobnym poziomie. Wyniki były poniżej oczekiwań wynikających ze wzrostów budownictwa mieszkaniowego. W IV kwartale 2019 – ze względu na dobrą pogodę, trwała stabilna kontynuacja projektów. Sprzedażowo bardzo silny był grudzień 2018 (najlepszy od kilku lat). Zauważalny także w tym segmencie rynku jest wpływ braku siły roboczej. Ogólnie w grupie grzejników rok 2018 był słabszy od 2017 głównie z powodu braku możliwości „przerobienia” przez instalatorów poszczególnych zadań.

Widać za to coraz więcej zastosowania ogrzewania powierzchniowego, gdzie wzrosty są szacowane na poziomie do 20%. Dał się zauważyć niewielki wzrost sprzedaży grzejników odlewanych ciśnieniowo (aluminium) w porównaniu do 2017 który był większy o kilka procent. W pozostałych elementach instalacji grzewczych wzrosty są szacowane na poziomie 15 - 20%. W grupie zasobników i buforów wzrosty można przyjąć na poziomie ok. 60%. Wzrosty w tej grupie produktowej mogłyby być dużo wyższe, gdyby nie ograniczone moce przerobowe dostawców, głównie z powodu braku rąk do pracy na produkcji.

Warszawa, 16.02.2019