



SPIUG

Stowarzyszenie Producentów
i Importerów Urządzeń Grzewczych

Raport:

**Rynek urządzeń
grzewczych w Polsce
w 2019 roku**

Stowarzyszenie Producentów
i Importerów Urządzeń
Grzewczych

Warszawa, kwiecień 2020

Spis treści

1	Wstęp	2
2	Ogólna sytuacja na rynku w 2019 roku	3
2.1	Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce w 2019 oraz czynniki mające wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego	4
2.2	Budownictwo mieszkaniowe	6
3	Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2019 roku	12
3.1	Gazowe kotły wiszące	17
3.1.1	Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	18
3.1.2	Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	20
3.2	Kotły stojące (gazowe i olejowe)	21
3.2.1	Gazowe kotły stojące	22
3.2.2	Gazowe kotły stojące większej mocy (pow. 50 kW)	25
3.2.3	Olejowe kotły stojące	27
3.3	Kotły na paliwa stałe	31
3.4	Pompy ciepła	35
3.5	Ogrzewanie elektryczne	37
3.6	Kolektory słoneczne	40
3.7	Grzejniki i inne elementy instalacyjne	44
4	Podsumowanie prognozy dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego na przyszłość	47

1 Wstęp

Poniższy raport jest kolejnym rocznym raportem branżowym dotyczący tematu rozwoju rynku urządzeń grzewczych.

Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych jest organizacją branżową, skupiającą producentów szerokiej gamy urządzeń grzewczych takich jak kotły gazowe, kotły olejowe, kotły na paliwa stałe, kotły elektryczne, kolektory słoneczne czy pompy ciepła oraz od 2018 roku także grupę producentów elementów instalacji grzewczych takich jak ogrzewanie powierzchniowe oraz grzejniki. SPIUG współpracuje także z producentami, którzy rozwijają innowacyjne źródła ciepła, ale nie są formalnymi członkami organizacji. Członkami SPIUG są takie marki jak: ACV, Ariston, Baxi, Beretta, Buderus, DeDietrich, Ferroli, Fondital, Galmet, Hewalex, Junkers, Bosch, Immergas, Kospel, Sanier Duval, Sofath, Stiebel Eltron, Termet, Thermagen, Unical, Vaillant, Viega, Viessmann, Weishaupt, Wolf, a od 2018 roku także Purmo Rettig, Uponor, Herz, Comap, Tece, Perfexim i Aberon. Rynek indywidualnych urządzeń grzewczych w Polsce należy do grupy jednych ze znaczących rynków w tej branży w Europie, a posiadający w dalszym ciągu po dynamicznym rozwoju w 2017, 2018 i 2019 roku duże możliwości rozwoju. Ze względu na istniejącą już infrastrukturę i duże wsparcie administracji rządowej dla ciepła systemowego, duży procent nowych budynków na terenie miast, szczególnie budynków wielorodzinnych jest podłączonych do sieci ciepłowniczych lub ma takie możliwości ze względu na istniejącą już w najbliższym otoczeniu infrastrukturę. Ten rodzaj zaopatrzenia w ciepło może także liczyć na wsparcie na poziomie rządowym i lokalnym ze względu na ujęcie rozwoju ciepła sieciowego w PEP2040 (Polityce Energetycznej Polski do roku 2040). Obecnie, w przygotowaniu jest projekt strategii rozwoju ciepłownictwa w Polsce. Przekształcenie sieci ciepłowniczych na instalacje spełniające wymogi RED II jest dużym wyzwaniem dla firm działających w tym segmencie. To wszystko wpływa na sytuację na rynku instalacyjno-grzewczym w Polsce i na jego rozwój.

Ze względu na specyfikę rynku indywidualnych urządzeń grzewczych jak też możliwości dostępnych wiarygodnych danych wyjściowych, raport zawiera informacje na temat rozwoju rynku urządzeń grzewczych o mniejszej mocy, głównie poniżej 50 kW, ale z uwzględnieniem także nieco większych mocy do 200 kW urządzeń grzewczych objętych statystyką w ramach opracowania. Raport oparty jest na analizach własnych SPIUG w zakresie urządzeń grzewczych, a w części dotyczącej otoczenia rynku instalacyjno – grzewczego opiera się na analizach dostępnych w GUS oraz informacji zebranych bezpośrednio z rynku od instalatorów, producentów i dystrybutorów. Podobnie jak w poprzedniej edycji, raport, z konieczności wynikającej z braku wiarygodnych szacunków dotyczących wielkości rynku i rozwoju niektórych grup produktowych należących do urządzeń grzewczych, pomija opis sytuacji rynkowej w tych grupach lub przedstawia analizę na poziomie ogólnym.

2 Ogólna sytuacja na rynku w 2019 roku

W 2019 roku miała miejsce kontynuacja zjawisk rynkowych i gospodarczych z 2018 roku, które miały pozytywny wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego. Koniunktura sprzyjająca inwestycjom mającym na celu poprawę jakości powietrza na poziomie lokalnym i nastroje w branży były odzwierciedleniem wzrostów sprzedaży, która nastąpiła w branży od drugiego kwartału 2017 roku, kiedy odnotowano znaczne wzrosty sprzedaży w większości grup produktowych w branży. Wzrost konsumpcji, a także możliwość wykorzystania funduszy unijnych pochodzących z Regionalnych Programów Operacyjnych, z pewnością miały wpływ na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej w 2019 roku.

W 2019 roku wzrosty sprzedaży ogólnie nie były już nie tak drastyczne jak rok wcześniej, ale pozytywny trend w większości grup produktowych został utrzymany, lub dał się zaznaczyć nawet dalszy znaczący wzrost. Według zebranych na rynku opinii, wynik mógłby być jeszcze lepszy, gdyby nie dające się we znaki problemy z zatrudnieniem – brak fachowców w wykonawstwie, oraz podwyżki niektórych materiałów budowlanych. Także część firm działających w branży instalacyjno-grzewczej i mających swoje zakłady produkcyjne w Polsce, sygnalizowała problem braku rąk do pracy który był przyczyną ograniczenia możliwości zwiększenia produkcji urządzeń i instalacji. W 2019 roku w dominującą rolę odgrywał rynek wymian starych urządzeń grzewczych na nowe. Jest to rezultat wykorzystywanych od 2017 roku lokalnych programów walki z niską emisją – tzw. programów parasolowych opartych na Regionalnych Programach Operacyjnych, realizowanych głównie na poziomie gminnym które są oparte na funduszach UE. Także funkcjonowanie od września 2018 roku rządowego programu priorytetowego „Czyste Powietrze” mającego na celu ograniczenia niskiej emisji, zaczęły motywować inwestorów do modernizacji posiadanych instalacji grzewczych. Niestety, od początku, funkcjonowanie tego sztandarowego programu wsparcia NFOSiGW było dalekie od oczekiwań potencjalnych beneficjentów, czego efektem była stosunkowo mała liczba rozpatrzonych wniosków w stosunku do planów i oczekiwań. Od września 2019 roku trwają prace na ulepszeniem funkcjonowania i nowelizacją zasad programu priorytetowego „Czyste Powietrze”, w zakresie zmian mających na celu najbardziej efektywne wykorzystanie przeznaczonych na wsparcie funduszy w celu osiągnięcia efektu końcowego jakim jest ograniczenie niskiej emisji i poprawa jakości powietrza w Polsce. 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.

2.1 Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce w 2019 oraz czynniki mające wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego

W styczniu 2020 roku GUS opublikował dane statystyczne dotyczące stanu gospodarki Polski w 2019 roku. Według prezentowanych przez GUS szacunków, w 2019 roku dalszym ciągu zostały osiągnięte dobre wyniki, jeżeli chodzi o ogólne wyniki gospodarcze w kraju, chociaż pewne obawy zaczęła budzić wzrastająca pod koniec 2019 roku inflacja. Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji przemysłowej w 2019 roku była wyższa o 4 % w porównaniu do 2018 roku. Rok wcześniej ten wzrost wyniósł 5,8% w porównaniu do 2017 roku. W przypadku budownictwa, w 2019 roku odnotowano wzrost rzędu 2,6% w porównaniu do wzrostu 17,9% który miał miejsce rok wcześniej. W budownictwie, największy wzrost wynoszący 2,9% odnotowano w grupie robót budowlanych specjalistycznych, w skład której wchodzi również roboty instalacyjno-grzewcze.

	I-XII 2018	I-XII 2019
BUDOWNICTWO	+17,9%	+2,6%
Budowa budynków	n/a	+2,4%
Budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej	n/a	+2,6%
Roboty budowlane specjalistyczne w tym roboty instalacyjno-grzewcze	n/a	+2,9%

Tabela 1. Tendencje w produkcji budowlanej 2019

Wzrosty odnotowały również przedsiębiorstwa zajmujące się budową budynków - o 2,4% oraz przedsiębiorstwa, których podstawowym rodzajem działalności była budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej - o 2,6%. W okresie styczeń-grudzień 2019 r. wzrost wartości robót inwestycyjnych w odniesieniu do analogicznego okresu 2018 roku wyniósł 3,0% wobec wzrostu w tej grupie statystycznej o 15,8% w 2018 roku, zaś robót remontowych 2,1%, wobec wzrostów w tej grupie o 21,4% w 2018 r.

Według danych GUS, ceny produkcji budowlano-montażowej w grudniu 2019 r. były wyższe o 2,9 % w porównaniu z grudniem 2018 roku. W grudniu 2019 roku wzrosły ceny budowy budynków o 3,4% i robót budowlanych specjalistycznych które obejmują także roboty instalacyjno-grzewcze o 2,3 %. w porównaniu z grudniem 2017 roku.

Podane przez GUS wyniki mogą budzić wątpliwości w sytuacji, że szereg materiałów budowlanych podrożało w 2019 roku ponownie o kilka- lub kilkanaście procent, chociaż dynamika wzrostu cen była niższa niż rok wcześniej. Koszty zatrudnienia też uległy dalszemu znacznemu wzrostowi, ale można założyć, że odbyło się to kosztem marż uzyskiwanych w firmach

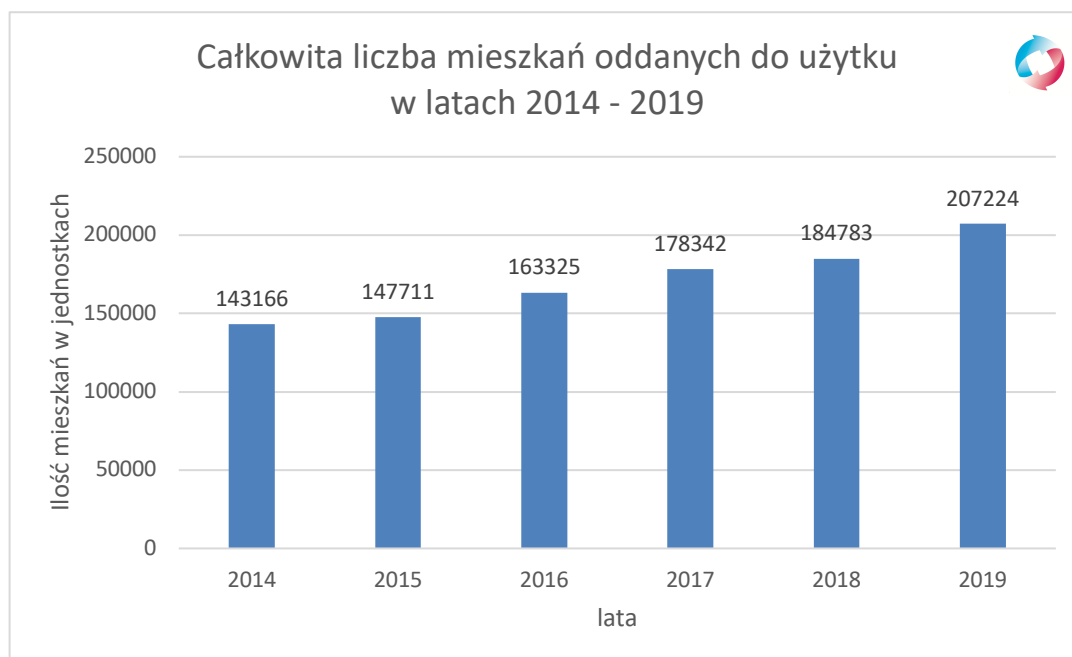
budowlanych. To tłumaczyłoby coraz większe problemy z płynnością finansową w tej branży. Jest to sytuacja, której warto się przyjrzeć. Na koniec 2019 roku sytuacja finansowa w branży budowlanej nie odbiegała w widoczny sposób w porównaniu do poprzednich kwartałów 2019 roku. Dał się jednak zauważyć stopniowy w ciągu roku wzrost liczby upadłości firm działających w branży budowlanej. W dalszym ciągu utrzymywała się tendencja osłabiania się moralności płatnościowej i opóźnień w regulowaniu wystawionych faktur. Coraz bardziej widoczne jest spowolnienie gospodarcze, co pod koniec 2019 roku zaczęło mieć wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. W 2019 r. ogólna ilość upadłości i restrukturyzacji firm w Polsce zwiększyła się o 4,5%

Według danych opublikowanych przez COFACE, na tle innych branż, branża budowlana wygląda jeszcze nieźle, ponieważ zanotowała w 2019 roku spadek liczby upadłości o 13%, podczas gdy rok wcześniej mieliśmy do czynienia z ich wzrostem o 4 %. Udział upadłości firm z sektora budowlanego w całkowitym bilansie upadłości, w dalszym ciągu jest wysoki osiągać prawie 12%, w porównaniu do 14,4 % rok wcześniej. Taki wynik wskazuje na umiarkowaną poprawę kondycji sektora budowlanego w 2019 roku. Wiele firm działających w budownictwie zanotowało poprawę rentowności co było spowodowane m.in. spadkiem dynamiki wzrostu cen materiałów budowlanych wzrostu cen materiałów budowlanych i kosztów pracy, a także renegocjacją bądź rezygnacją z kontraktów podpisanych we wcześniejszych na niekorzystnych warunkach. Należy jednak zwrócić uwagę, że od II kwartału 2019 roku wskaźniki koniunktury w branży budowlanej ulegały osłabieniu. Było to widoczne poprzez redukcję ilości realizowanych projektów inwestycyjnych, szczególnie tych finansowanych przez lokalną administrację. Sytuację ratował stabilny wysoki do końca 2019 roku popyt na budownictwo mieszkaniowe i komercyjne.

Dodatkowe wyzwania dla przedsiębiorców budowlanych stanowi konieczność stosowania wprowadzonego mechanizmu podzielonej płatności który może niekorzystnie wpływać na płynność mniejszych podmiotów.

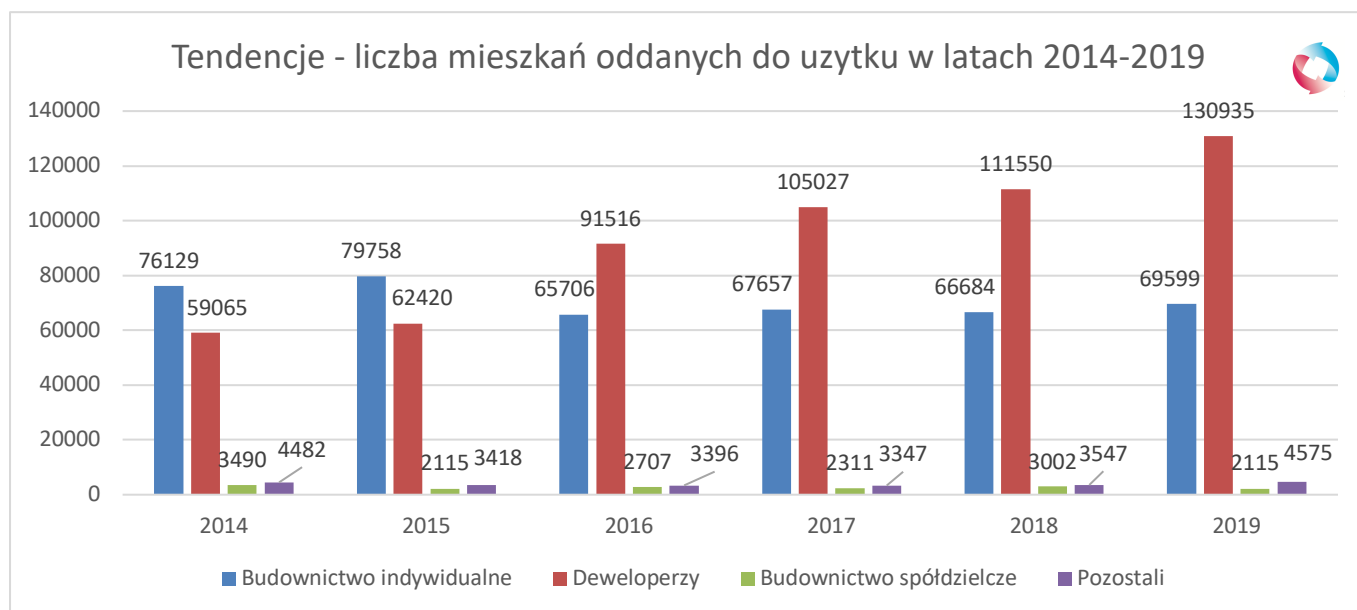
Branża budowlana z jednej strony ma dużą ilość zamówień, z drugiej strony kontynuowany był rozwój budownictwa mieszkaniowego, chociaż dynamika wzrostu także w tym sektorze uległa widocznemu osłabieniu. Równocześnie jednak dał się zauważyć dynamiczny wzrost kosztów pracy, usług i materiałów budowlanych. Taki stan rzeczy, obok coraz bardziej widocznego spowolnienia gospodarczego, ma wpływ na wzrost ryzyka utraty płynności finansowej firm działających w branży budowlanej w tym firm w branży instalacyjno-grzewczej. Osobnym tematem jest wzrost problemów z rentownością tych firm. Na razie na szczęście nie widać jakiegoś drastycznego zwiększenia niewypłacalności w branży budowlanej, chociaż ten problem zaczął już występować pod koniec 2019 roku coraz bardziej widocznie. Na koniec roku, sytuacja była dość stabilna, ale dotyczyło to głównie większych podmiotów. Wśród mniejszych firm, które są podwykonawcami tych większych, a wśród nich są firmy instalacyjne, problemy płynnościowe są dość powszechne.

2.2 Budownictwo mieszkaniowe



Rys. 1 Ilość mieszkań oddanych do użytku w latach 2014–2019 (Źródło: GUS)

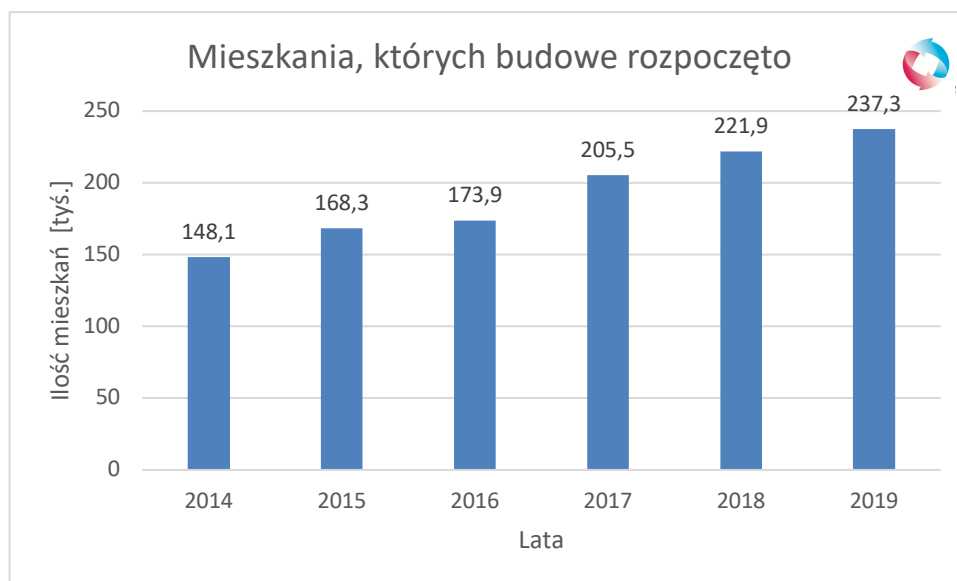
Kontynuowana była także tendencja, jeśli chodzi o udział w realizowanych inwestycjach pod względem inwestorów. W 2019 roku dalej dominująca była pozycja deweloperów, którzy wybudowali prawie 130,9 tys. mieszkań, co stanowi 63,1% wszystkich oddanych do użytku w 2019 roku mieszkań i równoczesny wzrost o 16,6 % w stosunku do 2018 roku. Inwestorzy indywidualni wybudowali ok. 69,6 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 5,1 % w stosunku do 2018 roku, czym osiągnęli udział nieco ponad 33,6 % w tej kategorii statystyki, co oznacza ok. 3% spadek udziału. Mniej mieszkań w 2019 roku oddano do użytkowania w budownictwie spółdzielczym, gdzie ich liczba wyniosła 2115 wobec 3024 w 2018 roku co oznacza spadek o ok. 30%. W pozostałych formach budownictwa (społeczne czynszowe, komunalne i zakładowe) łącznie oddano do użytkowania 4575 mieszkań, tj. o ponad 30,6 % więcej niż w 2018 roku. Takie wyniki mają wpływ także na strukturę instalowanych źródeł ciepła.



Rys. 2 Tendencje w liczbie mieszkań oddanych do użytku w latach 2014 –2019 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

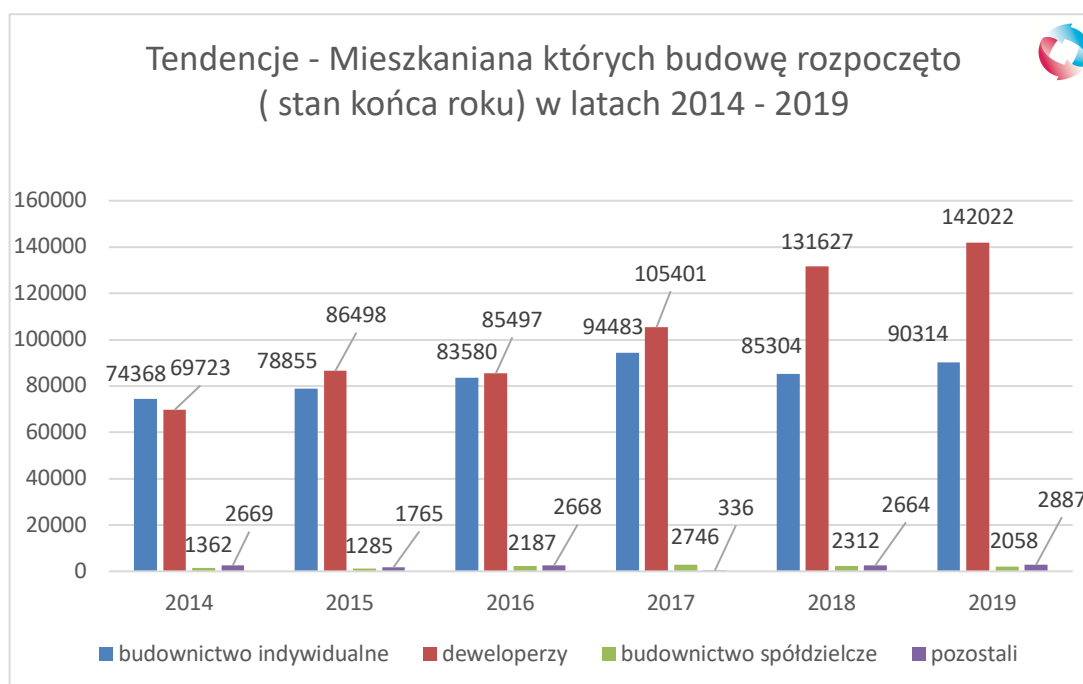
Struktura oddanych do użytku mieszkań ma wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy, którzy budują głównie na obszarach miejskich, korzystają często z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci ciepłowniczej, co potania koszty wykonywanej instalacji o źródła ciepła zastępowane przez węzły ciepłownicze, oczywiście jeżeli istnieje na miejscu dostępna infrastruktura, co wydaje się zrozumiałe i logiczne z punktu widzenia biznesu deweloperskiego. Niemniej jednak wątpliwości budzi próba forsowania tego typu przyłączeń w sytuacji, gdy infrastruktura jest dopiero w planach w bliższej lub dalszej przyszłości, co znalazło miejsce w nowelizacji ustawy prawo o ochronie środowiska we wrześniu 2019 roku. Do końca 2019 roku zaobserwowano pojedyncze przypadki dyskryminacji indywidualnych urządzeń grzewczych na rzecz sieci ciepłowniczych, jednak równocześnie pojawiły się już problemy z przyłączeniami do sieci c.o. z powodu braku nowej infrastruktury i problemami z finansowaniem tego typu inwestycji.

W przeszłości występowały już niejednokrotnie problemy z przyłączeniem powstających budynków do sieci ciepłowniczych, co miało swoją przyczynę w czasochłonnym procedurach i samym czasie koniecznym do realizacji takiej inwestycji. Wtedy z pomocą przychodziły rozwiązania oparte na rozproszonych źródłach ciepła, co niestety wiązało się z przewyciężeniem ścieżki biurokratycznej związanej z wprowadzeniem koniecznych zmian w projekcie instalacji źródła zasilania w ciepło.



Rys. 3 Ilość mieszkań których budowę rozpoczęto w latach 2014 –2019 (Źródło: GUS)

Od stycznia do grudnia 2019 r. rozpoczęto budowę 237,3 tys. mieszkań, co stanowi wzrost o 6,9% w porównaniu do 2018 roku, ale za razem stanowi niewielki spadek dynamiki w porównaniu do poprzedniego roku, kiedy ten wzrost wyniósł 7,7%.



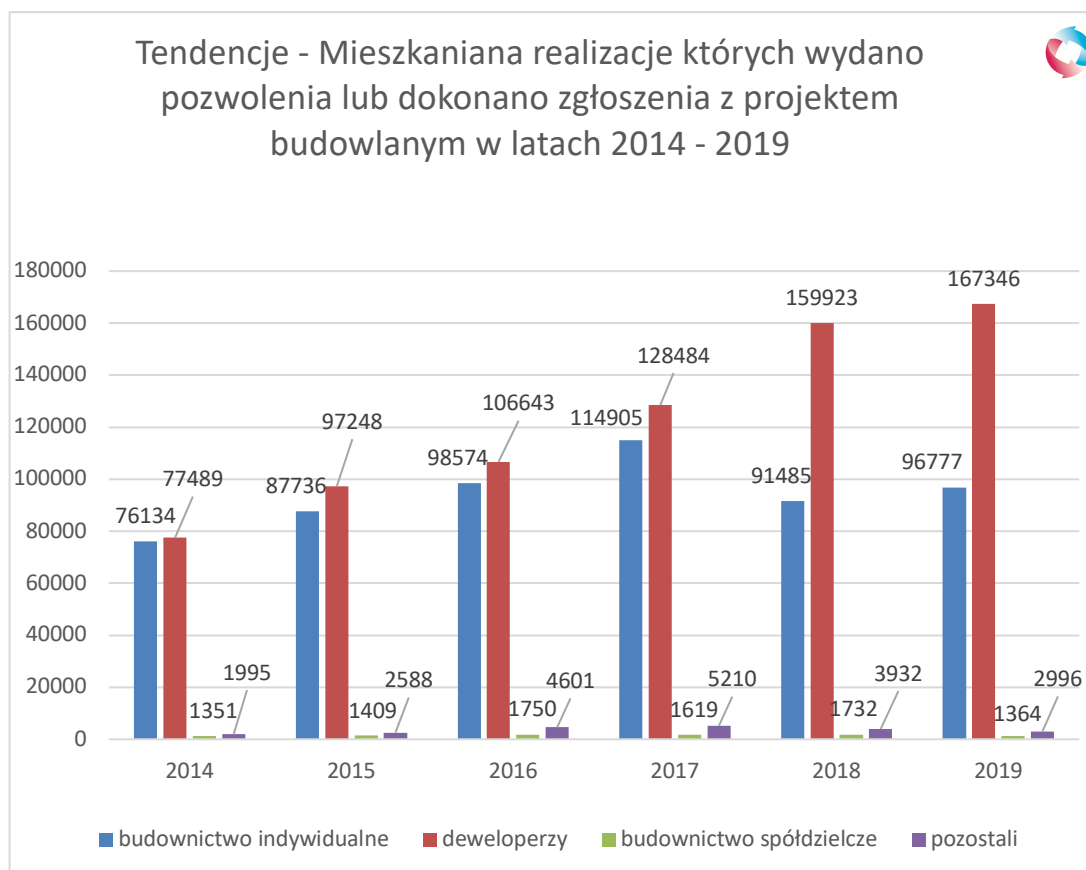
Rys. 4 Tendencja w liczbach mieszkań, których budowę rozpoczęto w latach 2014 –2019 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

Pod kątem grup inwestorów, deweloperzy rozpoczęli budowę 140 tys. mieszkań, co daje udział 59 % w ogólnej liczbie mieszkań których budowę rozpoczęto w 2019 roku, wobec udziału 59,3% pod koniec 2018 roku. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli w 2019 roku budowę 90,3 tys. mieszkań, co oznacza udział tej grupy inwestorów na poziomie 38,1 % w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów, wobec udziału 38,4% w 2018 roku. To oznacza pewną stabilizację w podziale rynku. Jest to istotna informacja z uwagi na to, że większość budownictwa jednorodzinnego jest wyposażana w indywidualne urządzenia grzewcze. Mniej mieszkań, których budowę rozpoczęto w 2019 roku w porównaniu do 2018 roku odnotowano w budownictwie spółdzielczym, gdzie rozpoczęto budowę 2 058 mieszkań wobec 2 312 mieszkań w 2018 roku co oznacza spadek o ok. 11 %. W pozostałych formach budownictwa (budownictwo czynszowe, komunalne) nastąpił wzrost, który wyniósł 8,7% (rozpoczęto budowę 2887 mieszkań w 2019 roku wobec 2 664. mieszkań w 2018 roku).



Rys. 5 Ilość mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym w latach 2014 –2019 (Źródło: GUS)

W 2019 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem na budowę 268,5 tys. mieszkań, tj. o 4,4 % więcej niż w 2018 roku.



Rys 6 Tendencja w liczbach mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia w latach 2014 –2019 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

W dalszym ciągu w roku 2019 największą grupą inwestorów w tej kategorii liczby wydawanych pozwoleń na budowę mieszkań byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę ponad 167,3 tys. mieszkań, oraz inwestorzy indywidualni którzy uzyskali pozwolenia na budowę prawie 98,6 tys. mieszkań. Oznacza to wzrosty w ilości uzyskiwanych zezwoleń na budowę w tych grupach inwestorów odpowiednio o 4,6% i 5,8% w porównaniu do 2018 r. Łącznie w ramach tych form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 98,4% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 62,3 %, a inwestorzy indywidualni 36,7 %). W 2019 roku w budownictwie spółdzielczym było o 21,2 % mniej mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym niż w 2018 roku, czyli 1364 mieszkań w 2019 roku wobec 1732 mieszkań w 2018 roku. Także w budownictwie czynszowym społecznym i komunalnym spadła o 23,8 % liczba mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, czyli 2996 mieszkań w 2019 roku wobec 3932 mieszkań w 2018 roku.

Wyniki i tendencje związane z ilością oddawanych do użytku mieszkań, ilością rozpoczynanych budów i w końcu ilością wydawanych pozwoleń na budowę oraz zgłoszeń budynków do budowy, pozwalają na analizę potencjału rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego w

następnych latach w segmencie tzw. pierwszych instalacji. Można przyjąć, że cykl budowlany w wypadku deweloperów, zamyka się w okresie 18-24 miesięcy, natomiast w wypadku budownictwa jednorodzinnego, zwykle trwa ok. 2-3 lat, a czasami nieco dłużej. To oznacza, że budowy rozpoczynane teraz, będą wyposażane w urządzenia grzewcze w ostatniej fazie swojej realizacji, w trakcie prac wykończeniowych, czyli za 2-3 lata. Oczywiście osprzęt instalacyjny jest montowany wcześniej, natomiast same urządzenia grzewcze dopiero pod koniec procesu inwestycyjnego w ramach prac instalacyjnych, kiedy np. konieczne jest dogrzewanie pomieszczeń podczas prac wykończeniowych prowadzonych we wnętrzach. Także potrzeba czasu od momentu wydania pozwolenia na budowę zanim zostanie wykonawcą i realnie rozpocznie prace budowlane. To daje też wymierny potencjał zapotrzebowania na urządzenia grzewcze w dalszej perspektywie czasowej. Stąd także warto przyjrzeć się danym dotyczącym ruchu budowlanego w różnych grupach inwestorów, ponieważ tempo realizacji u nich daje także przesunięcie w czasie na zapotrzebowanie na urządzenia grzewcze w przyszłości z przeznaczeniem dla nowego budownictwa. W wypadku obiektów oddawanych do użytku, są one kompletne i stanowią podstawę do analizy danych aktualnych i historycznych. Nie wiadomo czy ta pozytywna tendencja zostanie utrzymana także w 2020 roku. Pandemia związana z COVID-19 spowodowała w marcu duży odpływ pracowników zagranicznych, głównie z Ukrainy, którzy stanowili znaczną grupę pracowników realizujących budownictwo mieszkaniowe w Polsce. Co prawda wyniki pierwszego kwartału 2020 były jeszcze całkiem dobre, ale epidemia na dobre rozpoczęła się dopiero w marcu. Jeżeli do tego dołączymy ograniczenia związane z bezpieczeństwem i ochroną przed zarażeniem, możliwymi problemami w dostawach komponentów zza granicy czy brakach siły roboczej na budowach i w zakładach produkujących materiały budowlane, to wynik budownictwa mieszkaniowego w 2020 roku jest wielką niewiadomą.

Dodatkowo, obserwowane od pewnego czasu pewne osłabienie dynamiki wzrostów w budownictwie mieszkaniowym, z pewnością może mieć wpływ na przyszłą sytuację w branży instalacyjno-grzewczej, jeżeli w wyniku cięć kosztów budżetowych związanymi z walką z COVID-19 zabraknie konsekwencji rządzącym w kontynuacji realizacji programów na rzecz ograniczenia niskiej emisji. Zmniejszanie się udziału i spadki w grupie budownictwa indywidualnego oznacza także spadek potencjału montażu indywidualnych urządzeń grzewczych w nowym budownictwie, co może być potęgowane przez ekspansję ciepła sieciowego wspieranego przez czynniki administracji rządowej i lokalnej. Póki co, mając jako alternatywę do nowego budownictwa coraz bardziej znaczące uzupełnienie potencjału sprzedaży urządzeń grzewczych w postaci rynku wymian urządzeń, branża instalacyjno-grzewcza nie odczuła w 2019 roku w specjalny sposób tendencji osłabienia dynamiki wzrostów w nowobudowanych obiektach mieszkalnych.

3 Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2019 roku

W 2019 roku miała miejsce kontynuacja zjawisk rynkowych i gospodarczych z 2018 roku, które miały pozytywny wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego. Koniunktura sprzyjająca inwestycjom mającym na celu poprawę jakości powietrza na poziomie lokalnym i nastroje w branży przekładała się na wzrosty sprzedaży, która miała miejsce w większości grup produktowych w 2019 roku.

Rynek instalacyjno-grzewczy był w 2019 roku wzrostowy w skali kraju, niemniej jednak, w niektórych województwach nastąpiły lekkie spadki. Duże wzrosty sprzedaży urządzeń grzewczych odnotowano głównie dzięki programom dofinansowania wymiany pozaklasowych kotłów na paliwa stałe. Co prawda w większości grup produktowych w 2019 roku nie było już tak spektakularnych wzrostów, jak w latach poprzednich, ale także nie było jakichś istotnych spadków poza kotłami na paliwa stałe zasilanymi węglem i jego pochodnymi. Zapotrzebowanie na urządzenie grzewcze ze strony klienta ostatecznego można podzielić na dwa rodzaje: wynikające z prawdziwych potrzeb bytowych co dotyczy w większości mniejszych miejscowości oraz inwestycyjne, co jest istotną częścią zakupów w dużych miastach. Czynnikiem, który nakręcał ten trend był stosunkowo niski koszt pieniądza (co przy rosnącej inflacji powoduje stratę przy lokowaniu kapitału w instrumenty finansowe, dlatego obywatele inwestowali w dalszym ciągu w nieruchomości, ponieważ odsetki pozyskiwane od oszczędności w bankach są na bardzo niskim poziomie). Rynek rozproszony (budownictwo jednorodzinne/remonty) był w 2019 roku ograniczony poprzez potencjał dostępnych usług budowlanych i instalacyjnych. Nadal obserwowany był wzrost cen usług oraz duże problemy z dostępnością wykwalifikowanej kadry w firmach budowlano-instalacyjnych, co częściowo ratował nabór pracowników z Ukrainy i Białorusi. W całym 2019 roku instalatorzy mieli praktycznie wypełniony kalendarz na wykonanie zleceń na roboty, zarówno w nowych budynkach, jak i w wypadku remontów i modernizacji. Ceny robocizny wzrastały bardzo szybko wraz ze zwiększeniem obciążeń podatkowych i ZUS, oraz brakami personalnymi na rynku wykonawcy.

W 2019 nastąpił pewien spadek koniunktury w budownictwie, szczególnie na rynku dużych deweloperów. Zmniejszyła się także dynamika wzrostów ilości rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę, lub zgłoszeń o rozpoczęciu budowy. Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych, była stosunkowo dobra, mimo że dużo problemów dla klientów wprowadził mechanizm podzielonej płatności. Nowa ustawa o VAT – sytuacja z tzw. split-payment mocno dezorientuje szczególnie mniejsze firmy instalacyjne – brakuje im wiedzy na temat prawidłowego wystawiania i płacenia faktur. Inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji, czego częstym efektem było wstrzymywanie inwestycji w oczekiwaniu na nowy program wsparcia finansowego. Rynek w 2019 roku miał coraz większe oczekiwania rynku w stosunku do programu Czyste Powietrze, którego dotychczasowe efekty po roku funkcjonowania zdaniem potencjalnych beneficjentów są jak dotąd grubo poniżej

oczekiwań. Zmiany personalne w zarządzie NFOŚiGW dały nadzieję, na ulepszenie i usprawnienie funkcjonowania tego programu. Programy wsparcia wpływały często na wybór przez inwestorów nowych systemów modernizacyjnych, a także stały się bodźcem do zakupu i montażu lepszych i droższych urządzeń. Podobnie jak w poprzednim roku, klienci końcowi przy zakupie urządzenia kierowali się sprawnością serwisu i potencjalnymi kosztami eksploatacyjnymi. Dlatego utrzymał się trend większego zainteresowania nieco droższymi, ale nowocześniejszymi urządzeniami grzewczymi

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 zarówno w Polsce, jak także w innych krajach UE. Silne lobbowanie na rzecz wykorzystania tej technologii, znalazło przełożenie na dwucyfrowe wzrosty sprzedaży pomp ciepła.

W dalszym ciągu widoczny był wzrost gospodarczy i konsumpcji w skali kraju sprzyjał rozwojowi rynku instalacyjno-grzewczego jako elementu w realizacji nowych inwestycji oraz prac remontowych. Sprzedaż urządzeń bez montażu staje się obecnie niemożliwa z powodu sprzedaży internetowej, z powodu ofert po bardzo niskich cenach, co w rzeczywistości po podjęciu decyzji o zakupie, nie zawsze ma pokrycie w rzeczywistości. Widoczny był także wzrost świadomości klientów przy zakupach urządzeń grzewczych. Na razie w 2019 roku nie zaobserwowano problemów które by były generowane przez nowelizację Prawa Ustawy o Ochronie Środowiska, dającej bardzo duże preferencje dla ciepła sieciowego w nowych budynkach. Prawdopodobnie, brak możliwości przyłączeniowych oraz duży udział rynku wymian w sprzedaży, spowodował, że negatywne skutki na razie nie są widoczne w takim stopniu jak to było w przeszłości przy okazji wprowadzenia podobnej regulacji o bardziej ograniczonym zakresie, niemniej jednak pod koniec 2019 roku pojawiły się już pierwsze sygnały o kłopotach projektantów w uzyskaniu na czas deklaracji lokalnego operatora sieci ciepłej co do możliwości przyłączenia budynku. Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy w 2019 roku miał w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost miał już dużo mniejszą dynamikę jak jeszcze rok wcześniej.

Rok 2019 w branży instalacyjno-grzewczej 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 niektórych grupach produktowych przy stabilizacji lub niewielkich spadkach w innych. Wzrosty dotyczyły przede wszystkim nowoczesnych urządzeń grzewczych spełniających warunki ekoprojektu i niskoemisyjności. W przypadku gazowych kotłów wiszących wzrost w 2019 roku osiągnął poziomi ok 8%. Można powiedzieć, że rynek gazowych kotłów grzewczych się ustabilizował przy umiarkowanym wzroście, także po spektakularnej redukcji potencjału rynku dla gazowych kotłów konwencjonalnych, co wskazuje na to, że rynek wymian tych kotłów osiągnął już pewien nowy, niższy poziom, a inwestorzy wolą zainwestować w wymianę całej instalacji

spalinowej i wymianę starego kotła gazowego na gazowy kocioł kondensacyjny tam gdzie jest to możliwe, zamiast pozostawać przy starej technologii grzania opartej na gazowym kotle konwencjonalnym. Klienci przed podjęciem decyzji porównują komponenty, parametry techniczne oraz dostępne w urządzeniu funkcje. Sprawia to, że rynek kotłów kondensacyjnych rozwija się bardzo dynamicznie. Zauważalne było także konsekwentnie większe zainteresowanie pompami ciepła, głównie powietrznymi, gdzie wzrosty w ciągu całego 2019 roku były w poszczególnych kwartałach dwucyfrowe, dzięki czemu pompy ciepła jako całość mogły odnotować wzrost ok. 34% na koniec całego 2019 roku. 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, szczególnie we współpracy z pompami ciepła, ale także stricte na cele grzewcze, co było wcześniej, ale także obecnie bywa czasem krytykowane. Z drugiej strony takie spełnia swoją rolę z powodzeniem przy zadowoleniu użytkowników, szczególnie w domach energooszczędnych o powierzchni poniżej 100 m². Także w 2019 roku ruszyła kampania na rzecz rozwiązywania polegającym na pełnej elektryfikacji, w tym w ciepła w całości z OZE do 2050 roku, co wiąże się także ze zwiększonym udziałem energii elektrycznej w całościowym bilansie energetycznym. Być może pewną konsekwencją tych działań jest dalszy wzrost zainteresowania ogrzewaniem elektrycznym w różnej formie, w tym nowoczesnymi kotłami grzewczymi zasilanymi energią elektryczną, ale także matami grzewczymi. W 2019 roku dał się zauważyć dalszy konsekwentny wzrost zainteresowaniem wykorzystaniem OZE na cele grzewcze w każdej formie. Także w 2019 roku widać było dalsze umocnienie się tendencji stopniowego wypierania tradycyjnych grzejników ściennych przez systemy ogrzewania powierzchniowego. Wzrosło także zainteresowanie automatyką, pozwalającą na optymalne gospodarowanie energią, w tym zarządzaniem ciepłem w domach. Jest to efekt coraz szerszej kampanii na rzecz wdrażania działań w kierunku podwyższania efektywności energetycznej w budynkach.

Grupa produktowa	Tendencja 2019/ 2018	Tendencja 2018/ 2017
Gazowe kotły wiszące ogółem	+8%	+25%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	+15%	+30%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-43%	-1%
Gazowe kotły stojące ogólnie	+17%	+20%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	+18%	+19%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	-13%	+20%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do C.W.U	-11%	+1%
Olejowe kotły stojące ogólnie	-19%	-14%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	-8%	-1%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	-31%	-24%
Kotły na paliwa stałe	b/d	b/d
kolektory słoneczne	-15%	+179%
pompy ciepła	+34%	+31%
zasobniki i bufory	+15%	+54%

Tabela 2. Zmiany w sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych w 2019 r vs 2018 r

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. Pod koniec 2018 roku ulga termomodernizacyjna zaczęła odgrywać większą rolę pomimo wielu niejasności ws.np. odliczeń kosztów PIT, co także znalazło swoje odzwierciedlenie w wymianie urządzeń grzewczych w 2019 roku.

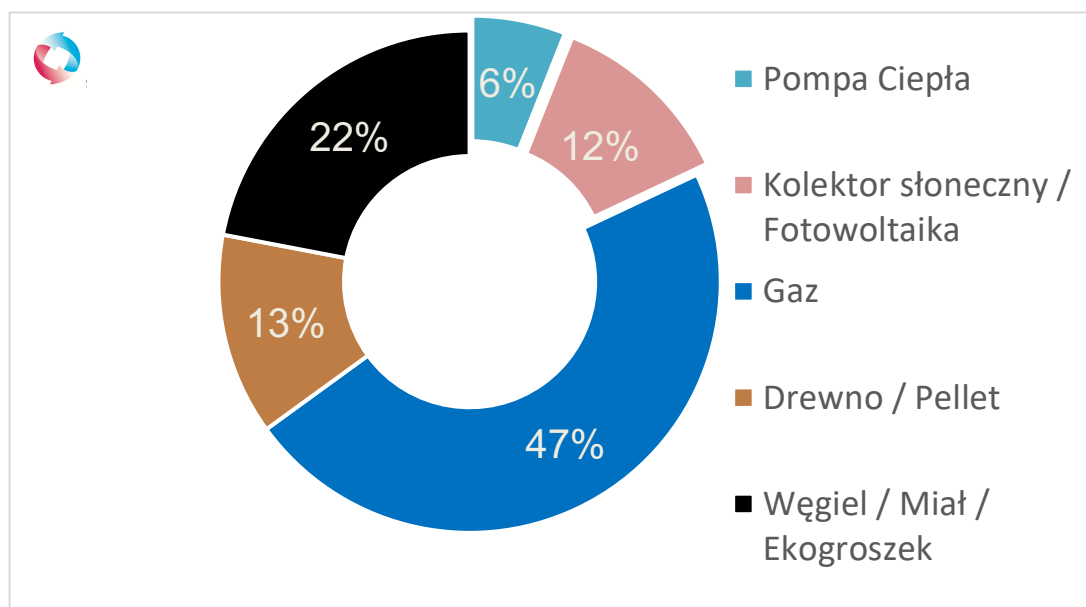
W wypadku budownictwa wielorodzinnego, lokalizowanego na obszarach zurbanizowanych, duży udział w zaopatrzeniu w ciepło ma ciepło sieciowe, co wydaje się rozwiązaniem prostszym dla deweloperów, których raczej nie interesują koszty późniejszej eksploatacji i rachunków za ciepło sieciowe, które z pewnością będą musiały wzrastać. Nie wszędzie jednak infrastruktura ciepłownicza jest doprowadzona do miejsca powstawania nowych osiedli mieszkaniowych lub ma realną możliwość być doprowadzoną w ciągu najbliższych lat. Niemniej jednak, coraz bardziej jest widoczne 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. Innym zjawiskiem mającym pozytywny wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego w 2019 roku, były działania samorządów lokalnych zmierzające do ograniczenia niskiej emisji. W wielu regionach Polski, w oparciu o fundusze unijne, przede wszystkim Regionalne Programy Operacyjne powstało szereg programów wsparcia ograniczenia niskiej emisji przez wymianę starych kotłów na nowe. Są to działania bardzo rozproszone. Dzięki temu wsparciu, wszędzie tam, gdzie to możliwe, inwestorzy wymieniają stare kotły na nowe, często na bardziej ekonomiczne i efektywne energetycznie gazowe kotły kondensacyjne, które obok znacznie mniejszego poboru gazu, dają także praktycznie pomijalną, znacznie ograniczoną ilość, substancji odprowadzanych do atmosfery w procesie spalania. Także według niektórych informacji dochodzących z rynku, niektórzy dotychczasowi użytkownicy kotłów na paliwa stałe, mając możliwość podłączenia do sieci gazowej, biorąc pod uwagę wzrost ceny kotłów na paliwa stałe spełniających piątą klasę czystości emisji, decydują się na zastąpienie ich kotłami gazowymi, których cena była praktycznie niezmienna (stała cena EUR i w miarę stabilny kurs EUR w 2019 roku) w odróżnieniu do wzrastających kosztów produkcji kotłów na paliwa stałe produkowanych w Polsce co jest wynikiem konieczności spełnienia przez nie wysokich parametrów emisyjnych, wzrastającymi kosztami materiałowymi, oraz niższą obecnie ceną gazu. Nie oznacza to jednak odchodzenia od kotłów na paliwa stałe z uwagi na to, że stopień pokrycia kraju siecią gazową nie stanowi aktualnie zbyt dużego zagrożenia dla tego typu technologii ogrzewania. Natomiast w grupie kotłów na paliwa stałe, wyraźnie widoczną w 2019 roku tendencją jest odchodzenie od węgla jako paliwa w wyniku wymian urządzeń grzewczych na paliwa stałe na rzecz biomasy, głównie peletu, dzięki czemu w 2019 roku zauważalny był wzrost zainteresowania nowoczesnymi kotłami opalanymi biomasą.

Innym zjawiskiem, które dało się zaobserwować na rynku instalacyjno-grzewczym w 2019 roku, było wstrzymywanie decyzji zakupowych do czasu zmian zasad programu Czyste Powietrze i spotkań informacyjnych w gminach. Widać to było wyraźnie zwłaszcza w segmencie

kotłów gazowych i pomp ciepła do ogrzewania. Na początku 2019 roku nastąpiło wręcz wyhamowanie sprzedaży kotłów na paliwa stałe spowodowane oczekiwaniem na nowe zasady, na których sprzedawane by były kotły na paliwa stałe w ramach Programu Priorytetowego „Czyste Powietrze”.

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 utrzymał w 2019 roku już 70 % udziału w całkowitym wolumenie sprzedaży, co miało swój bardzo znaczący wkład w osiągnięte wyniki sprzedaży urządzeń grzewczych w 2019 roku.

Zauważalny był także wzrost znaczenia Internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej. Opublikowany w lutym 2020 raport SPIUG dotyczący sprzedaży urządzeń grzewczych przez internet pokazuje, że w 2019 roku nastąpił dalszy wzrost zainteresowania tym kanałem dystrybucji, ale w stosunku do całkowitego wolumenu sprzedaży, w dalszym ciągu jest to bardziej działanie medialne o ogólnym udziale w sprzedaży poniżej 10 %. W okresie styczeń – grudzień 2019 wartość sprzedaży urządzeń grzewczych jest o 13% na większym poziomie niż w 2018 roku. W kategorii ilościowej, w 2019 roku przez internet sprzedano o 8% więcej sztuk urządzeń grzewczych niż w 2018 roku. Interesujący jest też rozkład udziału procentowego poszczególnych rodzajów urządzeń w sprzedaży internetowej.



Rys. 7 Sprzedaż urządzeń grzewczych ze względu na rodzaj paliwa/nośnik w 2019
(źródło: opracowanie własne SPIUG)

Analiza wykazała także, że 10 największych sprzedawców internetowych sprzedało 25% wszystkich urządzeń grzewczych w 2019 roku sprzedawanych poprzez sieć.

Więcej informacji na temat sprzedaży urządzeń grzewczych i i podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej można znaleźć w raporcie opublikowanym na stronie www.spiug.pl.

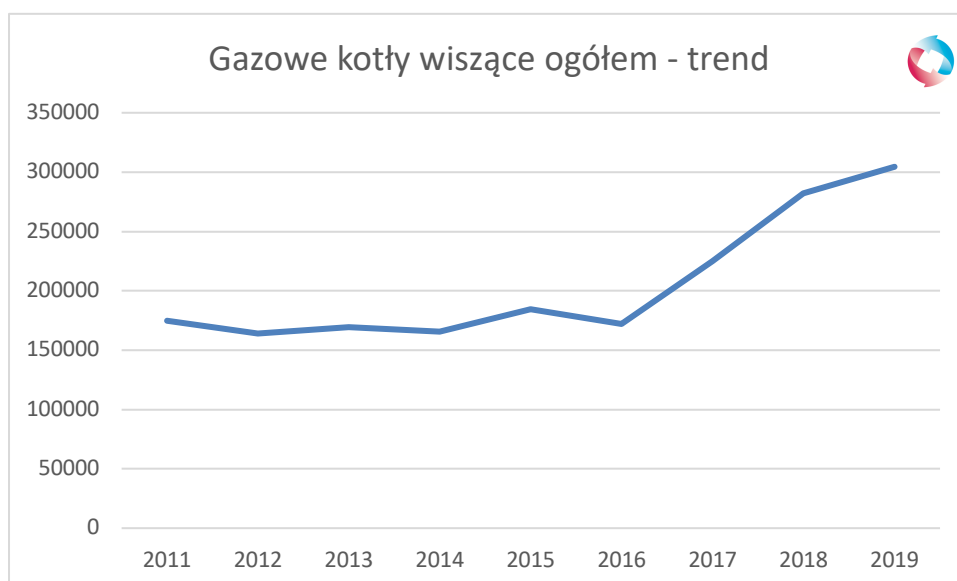
Widać także tendencję, że sprzedaż urządzeń bez montażu staje się utrudniona z powodu sprzedaży za pośrednictwem Internetu, gdzie oferowane niskie ceny wynikają z różnic w rozliczeniu VAT. W 2020 roku można przewidzieć dość gwałtowny wzrost zainteresowania sprzedażą internetową urządzeń grzewczych z powodu pandemii COVID-19 i konieczności przedstawieniu się wielu znaczących graczy rynkowych, dotychczas działających głównie w tradycyjnym systemie dystrybucji z powodów bezpieczeństwa na obsługę internetową. Pewnym negatywnym zjawiskiem, które można było zaobserwować także w 2019 roku, jest fakt, że klienci mało zwracają uwagę na etykietowanie urządzeń, oraz w dalszym ciągu był brak egzekwowania przepisów o obowiązku dołączania kart produktów przy sprzedaży przez co klient nie widzi różnic pomiędzy kotłami i technologiami. To zjawiskiem jest niestety często spotykane także w innych krajach UE, ale to raczej nie jest pocieszeniem. W 2019 roku, według bardzo wstępnych szacunków ogólny wzrost rynku osiągnął poziom 8 -10%.

3.1 Gazowe kotły wiszące

Rynek gazowych kotłów wiszących od 2016 roku został praktycznie zdominowany przez kotły kondensacyjne. Jest to wynik wejścia w życie we wrześniu 2015 roku wymogów ekoprojektu i związanych z tym rozporządzeń UE do Dyrektywy ErP, które w założeniu zakazują bądź znacznie ograniczają możliwości wprowadzania do obrotu kotłów innych niż kondensacyjne. W 2019 roku, można było zaobserwować kontynuację dynamicznego wzrostu sprzedaży gazowych kotłów wiszących w Polsce, co było spowodowane wymienionymi wcześniej przyczynami, aczkolwiek te wzrosty, pomimo że były w dalszym ciągu dwucyfrowe nie miały już takiej dynamiki jak w zeszłym roku. Ogólny wzrost sprzedaży gazowych kotłów wiszących został zaniżony przez znaczne spadki w sprzedaży kotłów konwencjonalnych. W grupie kotłów wiszących ogółem, skala wzrostu była na poziomie ok. 8% w skali całego roku w porównaniu do 2018 roku.



Rys. 8 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2014 – 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 9 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2014 –2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.1.1 Gazowe kotły wiszące konwencjonalne

Po dużych spadkach w ostatnich dwóch latach i pewnej stabilizacji pod koniec 2018 roku, w 2019 roku nastąpił drastyczny spadek sprzedaży tych urządzeń, który w IV kwartale 2019 wyniósł już ponad 50% w porównaniu do IV kwartału 2018. Analizując wyniki całego roku 2019, spadek sprzedaży konwencjonalnych wiszących kotłów gazowych wyniósł 43%. Tam, gdzie nie mogą ze względów technicznych w prosty sposób zainstalowane kotły

kondensacyjne, instalowane są w miejsce zużytych nowe kotły konwencjonalne o lepszych parametrach. Najczęściej zapytania w o możliwość zakupu gazowego koła konwencjonalnego pochodzą od klientów, mieszkających w starych budynkach, gdzie w celu wymiany dotychczas wykorzystywanego gazowego koła konwencjonalnego na kocioł kondensacyjny konieczna by była kosztowna przeróbka instalacji centralnego ogrzewania z systemem odprowadzania spalin w całym budynku. Segment rynku gazowych kotłów konwencjonalnych należy traktować raczej już jako niszowy wygasający. Jego udział w grupie kotłów wiszących ze względu na rynek wymian ustabilizował się na poziomie 6 – 7% co stanowi spadek udziału o połowę w porównaniu do końca 2018 roku. procent.



Rys. 10 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 –2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 11 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 2019 - tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.1.2 Gazowe kotły wiszące kondensacyjne

W 2019 roku w dalszym ciągu utrzymuje się tendencja do wyraźnego wzrostu sprzedaży w tej grupie urządzeń. Także wśród kotłów kondensacyjnych daje się zauważyć tendencja do poszukiwania kotła o najniższej cenie. Walka cenowa spowodowała pewien stosunkowy spadek cen sprzedaży kotłów kondensacyjnych w ostatnich latach. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. Wzrosty sprzedaży w grupie kondensacyjnych kotłów wiszących w całym 2019 roku na poziomie ok. 15-16%. Odejmując z bilansu kotłów kondensacyjnych, kotły semikondensacyjne, wówczas w grupie wiszących kotłów gazowych kondensacyjnych wzrost wyniósł ok. 24%.

Zmniejsza się coraz bardziej znaczenie kotłów semi-kondensacyjnych tzw. „Quasikondensatorów”, traktowanych jako tańsze alternatywne rozwiązanie dla typowych kotłów kondensacyjnych - które odnotowały spadek sprzedaży na poziomie ok. 31%.

Znaczenie kotłów quasikondensacyjnych jest raczej przeceniane, jeżeli chodzi o rozwój rynku gazowych kotłów kondensacyjnych w Polsce. Ich udział w grupie wiszących gazowych kotłów kondensacyjnych spadł do ok 4% w porównaniu do ok. 7,5% w 2018 roku.



Rys. 12 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 - 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 13 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 –2019 - tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.2 Kotły stojące (gazowe i olejowe)

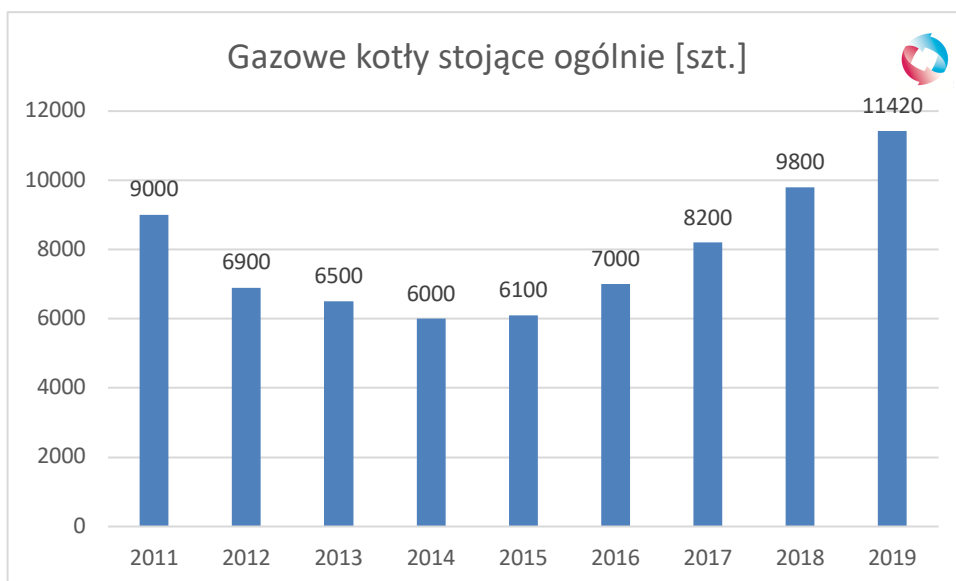
Grupa produktowa kotłów stojących obejmuje szeroką gamę produktów, różniących się między sobą zarówno paliwem jak i konstrukcją. Kotły stojące mogą być zasilane gazem, olejem opałowym, paliwami stałymi, w tym zarówno węglem i jego pochodnymi, jak także biomasą o różnym charakterze. Ze względu na swój charakter, kotły stojące można zaliczyć do tradycyjnej grupy urządzeń, które wymagają stosunkowo dużej przestrzeni do zainstalowania, co powoduje, że w przeciągu lat potencjał rynku na te urządzenia się zmniejszał, praktycznie dla wszystkich rodzajów paliw, z tym że najmniejszy spadek rynku dotyczy kotłów gazowych z uwagi na szerokie stosowanie techniki kondensacyjnej, których ilość sprzedanych urządzeń wzrosła jako jedynych obok kotłów na biomasę w całej grupie produktowej stojących kotłów grzewczych. W wypadku kotłów olejowych, wpływ na zmniejszenie zainteresowania tym rodzajem ogrzewania można doszukiwać się raczej w braku tradycji szerokiego wykorzystania tego oleju opałowego w Polsce oraz częstym problemem z jakością tego paliwa przez wysoki poziom jego zanieczyszczenia. Spadki potencjału rynku w grupie kotłów na paliwa stałe były raczej związane z przechodzeniem na inne urządzenia grzewcze, bezemisyjne lub o ograniczonej niskiej emisji, oraz podłączaniem do miejskich sieci centralnego ogrzewania, oraz dużym spadkiem zainteresowania kotłami węglowymi na rzecz kotłów opalanych biomasą, gdzie przyrosty ilości sprzedaży sprzedawanych kotłów biomasowych nie kompensowały wysokiego spadku sprzedaży kotłów węglowych.

3.2.1 Gazowe kotły stojące

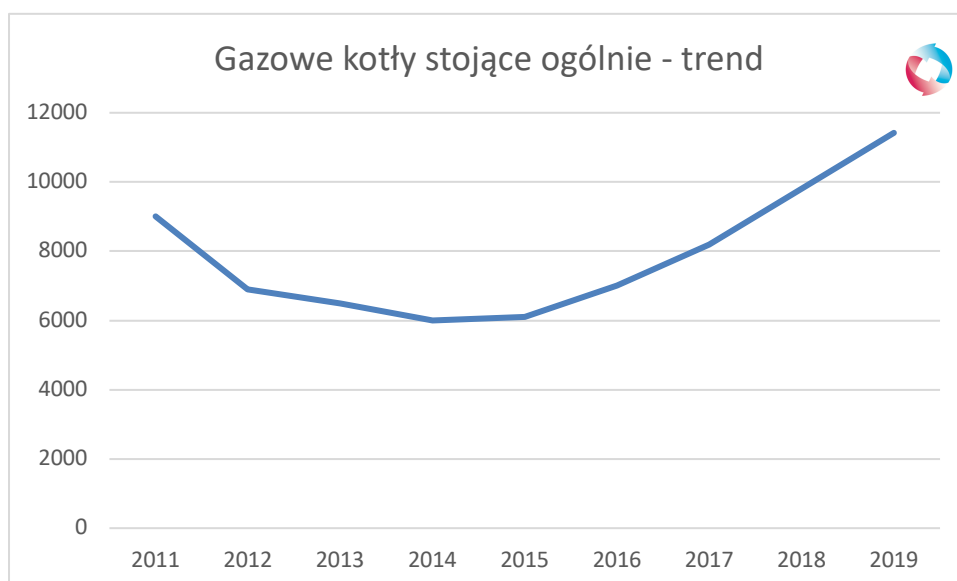
W grupie gazowych kotłów stojących wzrost sprzedaży zamknął się w 2019 roku na poziomie wzrostu 17% przy równoczesnym spadku 13% spadku sprzedaży stojących kotłów gazowych konwencjonalnych których udział w ogólnym wolumenie sprzedaży jest obecnie znikomy.

W wypadku kondensacyjnych gazowych kotłów stojących podobnie jak w innych grupach kotłów kondensacyjnych także odnotowano ponownie dość znaczne wzrosty które w 2019 wyniosły ok. 18% w dla kotłów o mniejszej mocy (do 50 kW) przy pewnej stabilizacji z niewielkim, bo 1% spadkiem sprzedaży kotłów o dużej mocy (pow. 50 kW). Kotły stojące, cieszą się obecnie większym zainteresowaniem, ale ze względu na gabaryty potencjał rynku dla tej grupy urządzeń grzewczych jest coraz mniejszy. Małe opory hydrauliczne w wypadku takich rozwiązań powodują, że nie ma potrzeby sprzęgła hydraulicznego i nadają się dobrze do ogrzewania powierzchniowego, oraz najczęściej są wykorzystywane w obiektach niemieszkalnych

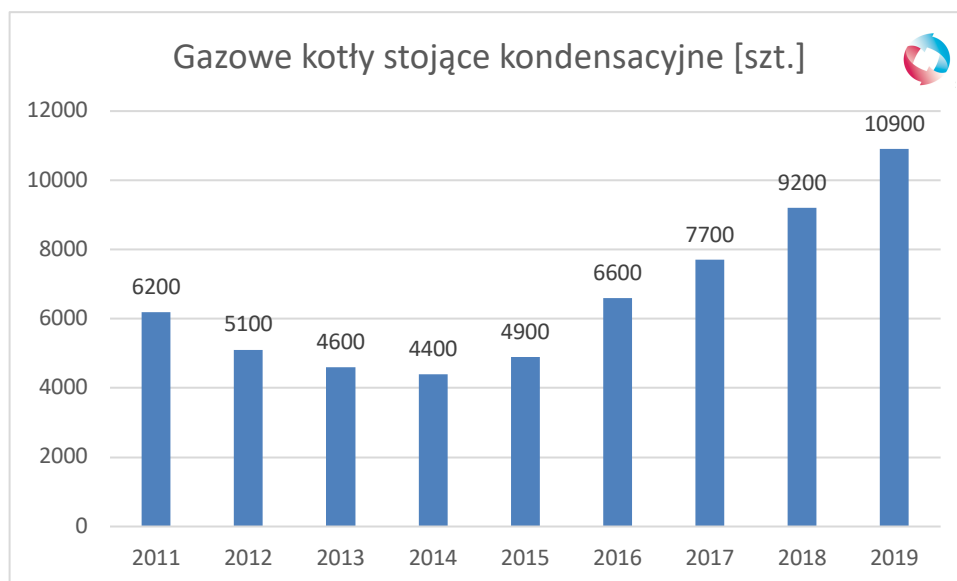
Należy pamiętać, że przy stosunkowo niskim bazowym potencjale ilościowym, sprzedaż czy brak sprzedaży nawet niewielkiej ilości urządzeń znajduje odzwierciedlenie w dość znacznym skoku procentowym sprzedaży. Warto także zwrócić uwagę na duży wzrost na poziomie 230% dla kotłów sprzedawanych bez palnika za sprawą znaczącego wzrostu w IV kwartale 2019 roku, gdzie dla porównania w 2018 roku był niewielki spadek wynoszący 6%. Ale także w tym wypadku trzeba brać pod uwagę stosunkowo niską bazę odniesienia, gdzie wzrost sprzedaży o kilkadziesiąt lub kilkaset urządzeń daje duży wzrost procentowy w statystykach. Uzupełniając dane sprzedażowe dla gazowych kotłów stojących warto odnotować 21% wzrost sprzedaży kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem, nazywanych w języku potocznym „lodówkami” z uwagi na wygląd.



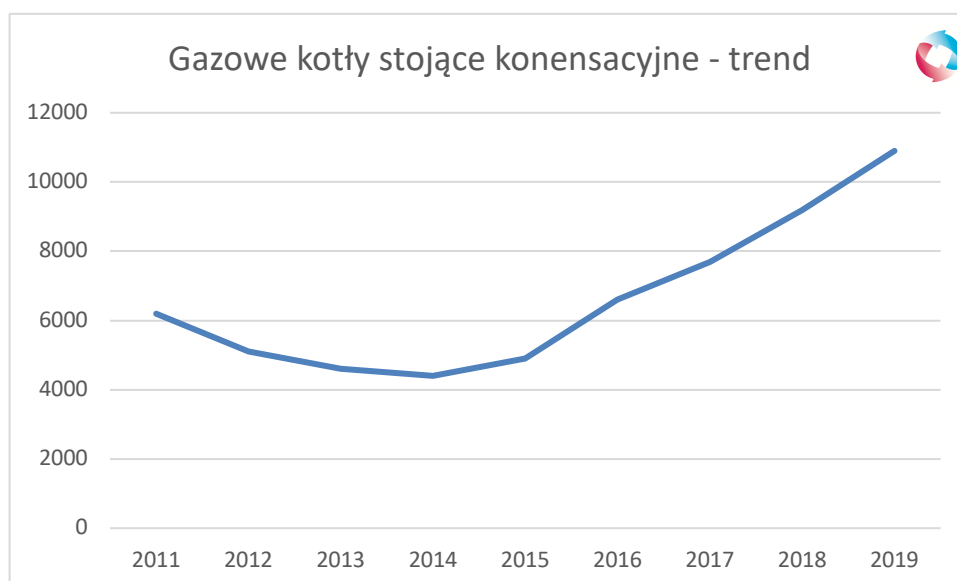
Rys. 14 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



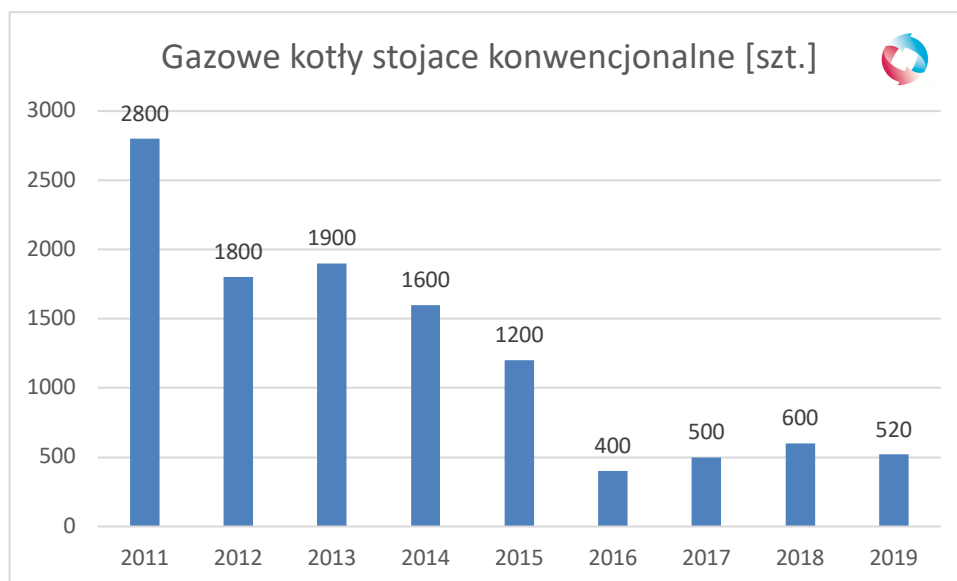
Rys. 15 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 –2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



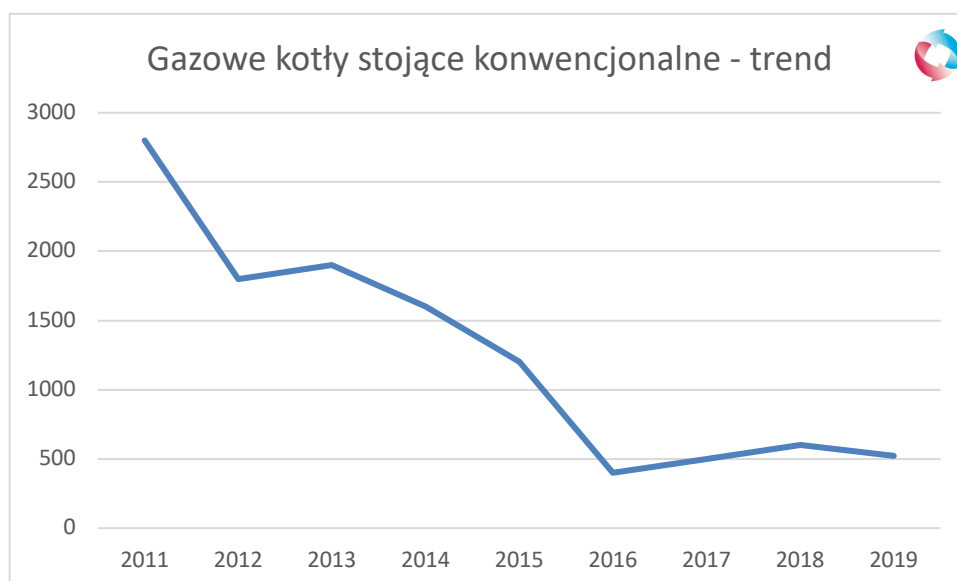
Rys. 16 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 –2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 17 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014- 2019 tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 18 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)

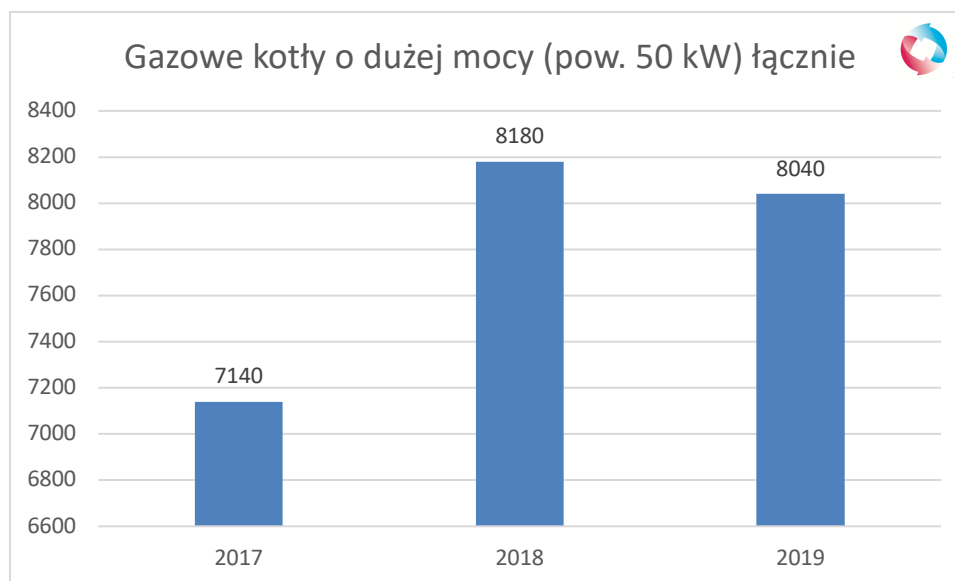


Rys. 19 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2019 tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.2.2 Gazowe koły stojące większej mocy (pow. 50 kW)

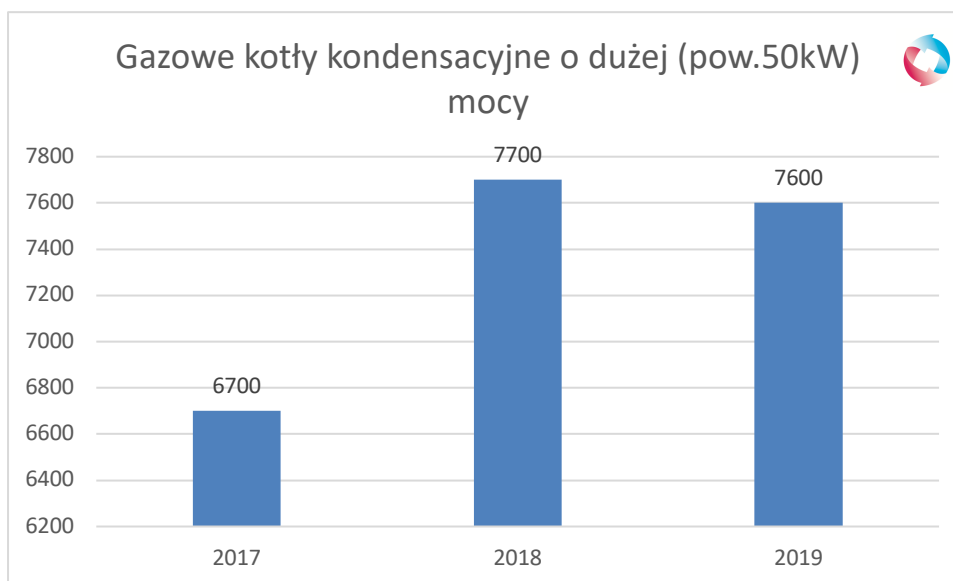
W grupie produktowej kotłów o dużej mocy, tj. powyżej 50 kW można było w 2019 roku zaobserwować stabilną sytuację, ale z lekką tendencją spadkową. W tej grupie absolutną dominację mają kotły kondensacyjne. Różnica potencjału rynku między kotłami kondensacyjnymi a kotłami konwencjonalnymi to rząd wielkości. Jest to specyficzna, niszowa grupa produktowa,

przeznaczona do ogrzewania obiektów użyteczności publicznej, obiektów niemieszkalnych, w wyjątkowych przypadkach do ogrzewania dużych budynków mieszkalnych, gdzie nie jest możliwe podłączenie do miejskiej sieci c.o. a istnieje przyłącze do sieci gazowej. W świetle obecnych preferencji rządowych dla sieci c.o. rynek sprzedaży tych kotłów może się coraz bardziej ograniczać, chyba, że przedsiębiorstwa zarządzające sieciami ciepłowniczymi, będą miały problemy w realizacji działań ekspansywnych polegających na rozbudowie istniejących sieci przesyłowych dla ciepła i nie będzie innej alternatywy jak zainstalowanie gazowego kotła grzewczego o dużej mocy.

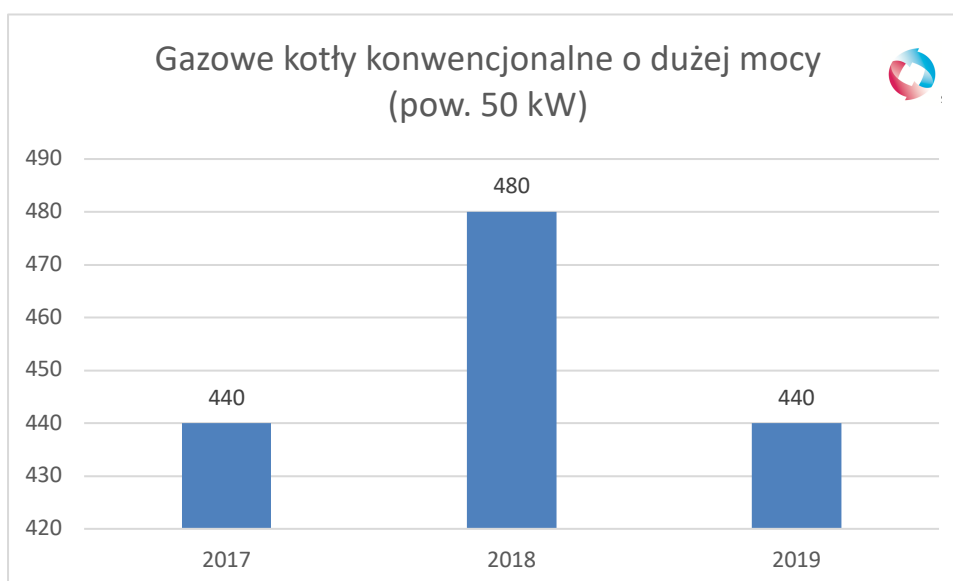


Rys. 20 Sprzedaż gazowych kotłów o dużej mocy w okresie 2017 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)

Spadek sprzedaży kotłów gazowych dużej mocy o 2% jest wynikiem ekspansji ciepła sieciowego, które rozwija się w obszarach, gdzie zwykle są stosowane kotły większej mocy. Z tego powodu, poza nielicznymi wyjątkami, gdzie takich możliwości nie ma, ale za to jest dostępne przyłącze gazowe, sprzedaż jest skierowana głównie na modernizację istniejących już instalacji. W grupie kotłów kondensacyjnych, kotły wiszące mają udział ok. 85%. Na poniższych wykresach jest pokazana tendencja w sprzedaży kotłów o dużej mocy dla urządzeń kondensacyjnych i konwencjonalnych.



Rys. 21 Sprzedaż gazowych kotłów kondensacyjnych o dużej mocy w okresie 2017 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)

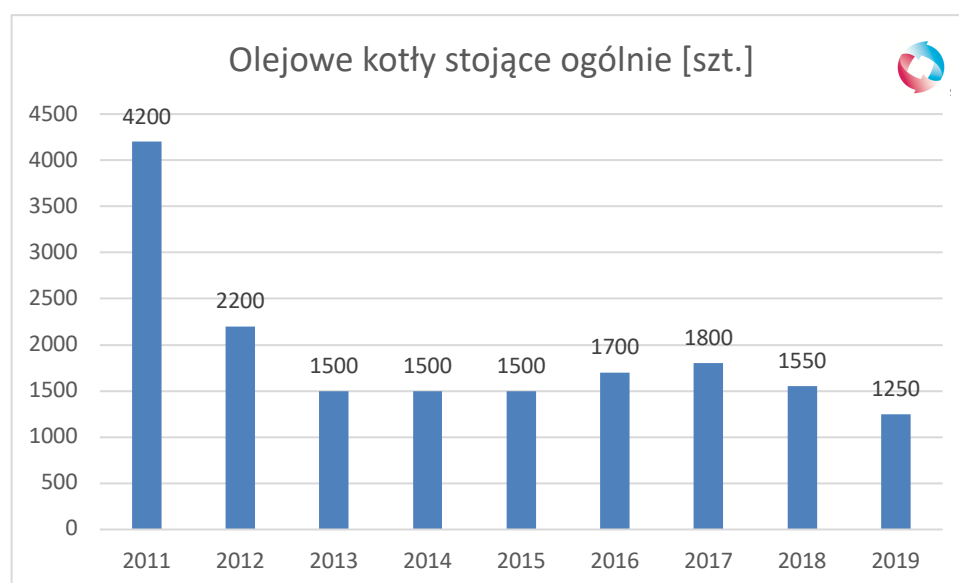


Rys. 22 Sprzedaż gazowych kotłów konwencjonalnych o dużej mocy w okresie 2017 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)

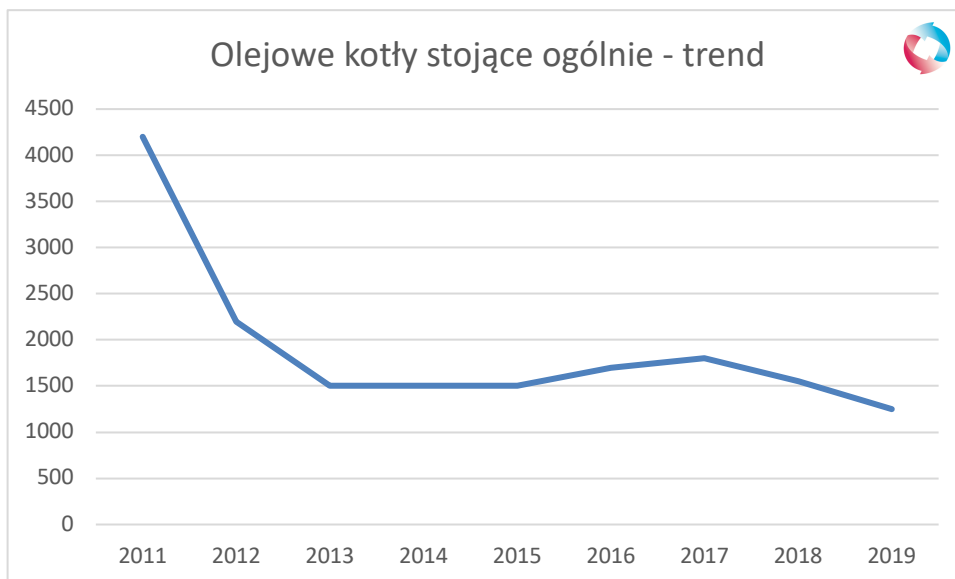
3.2.3 Olejowe kotły stojące

Kotły olejowe nie są w Polsce tak popularne jak w Europie Zachodniej. Wynika to z innej struktury paliw wykorzystywanych do ogrzewania. W Polsce olej opałowy był postrzegany

tradycyjnie jako drogie paliwo grzewcze, co doprowadziło kilka lat temu do znacznego spadku potencjału rynku. Od 2016 roku można zaobserwować pewien renesans tych urządzeń, spowodowany m.in. zwiększeniem dostępności oleju opałowego jako paliwa ze względu na bardziej akceptowalną cenę oraz łatwości obsługi. W 2017 roku dał się zauważyć pewien wzrost sprzedaży kotłów olejowych który wyniósł ok. 11-12%, przy czym w grupie urządzeń kondensacyjnych ten wzrost wyniósł ok. 20% w skali całego 2017 roku. W grupie kotłów olejowych, w 2019 roku nastąpił jednak dalszy po 2018 roku spadek sprzedaży o ok. 19% licząc rok do roku. Spadek sprzedaży dotyczy przede wszystkim kotłów konwencjonalnych, ponieważ w wypadku kotłów kondensacyjnych ten spadek wyniósł ok. 8%. W wypadku olejowych kotłów konwencjonalnych spadki były większe w porównaniu do kotłów kondensacyjnych, co wydaje się naturalne w sytuacji obowiązywania regulacji ekoprojektu. Niemniej jednak rynek kotłów olejowych w dalszym ciągu w Polsce dzieli się praktycznie na pół pomiędzy kotły kondensacyjne i kotły konwencjonalne, ale z tendencją spadku udziałów w grupie kotłów konwencjonalnych. Jedną z przyczyn mniejszego zainteresowania kotłami olejowymi, obok kosztów paliwa jest kwestia jakości paliwa oraz brak tradycji w tego typu instalacjach w Polsce. Z uwagi na stopień zasyarczenia dostępnego w Polsce paliwa, część producentów nie chce dawać gwarancji na te urządzenia, szczególnie te o większych mocach. Podobnie jak w wypadku stojących kotłów gazowych nie można tutaj mówić obecnie o jakimś znaczącym potencjale rynku na sprzedaż takich urządzeń.

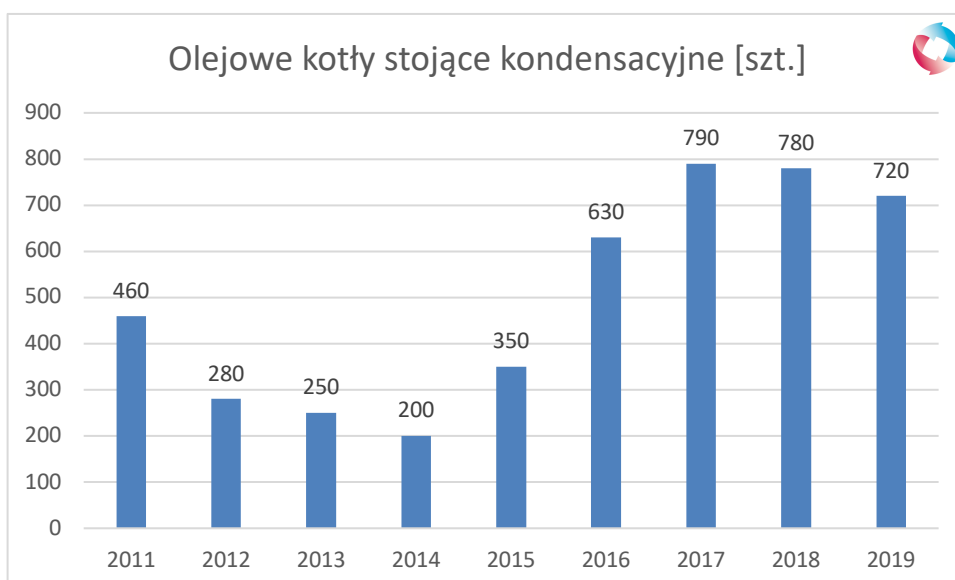


Rys. 23 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)



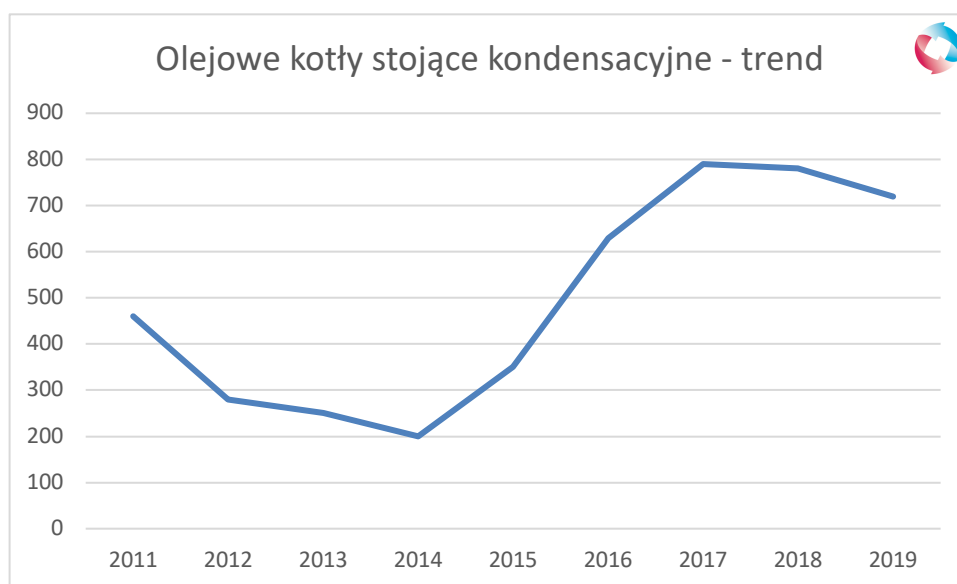
Rys. 24 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2019 - tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

Śledząc wykres pokazujący tendencje sprzedaży kotłów olejowych, można założyć, że po drastycznym spadku sprzedaży w latach 2011 – 2013, rynek się ustabilizował. Nawet dwucyfrowe spadki, które miały miejsce w 2018 i 2019 roku są wynikiem pewnego zachwiania popytu, gdzie w sytuacji różnicy sprzedaży na poziomie kilkudziesięciu – kilkuset urządzeń jest już wyraźnie widoczne w osiągniętym wyniku procentowym zmian dynamiki sprzedaży.



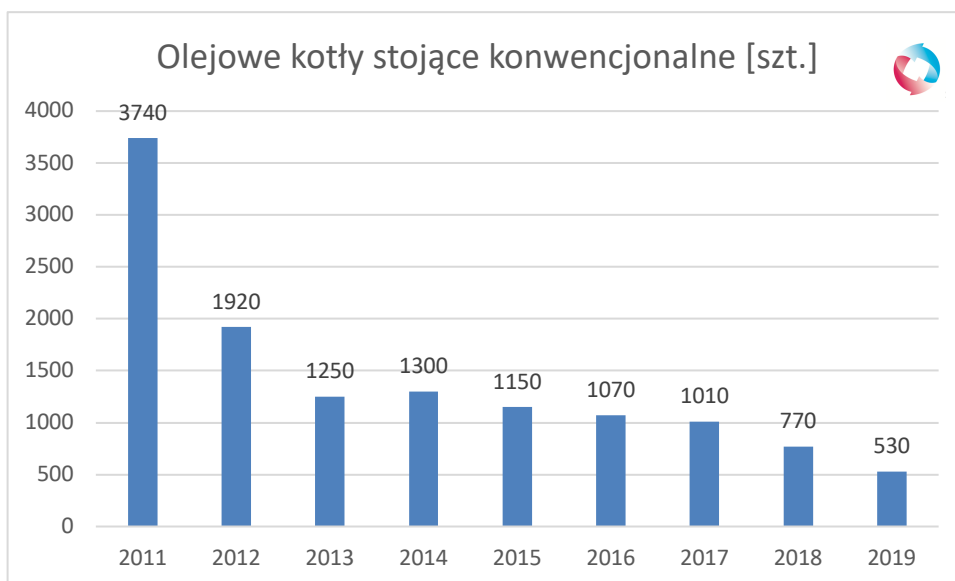
Rys. 25 Sprzedaż olejowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 - 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)

W grupie olejowych kotłów kondensacyjnych spadki sprzedaży w 2019 roku były nieco większe niż w 2018 roku wyniosły ok. 8 %. Śledząc tendencję zmian potencjału rynku dla kondensacyjnych kotłów olejowych, łatwo zauważyć, że wprowadzenie w życie wymogów ekoprojektu w 2015 roku spowodowało zwiększone zainteresowanie zakupem kotłów kondensacyjnych na olej opałowy. Niemniej jednak w 2017 roku sytuacja się ustabilizowała z niewielką tendencją spadkową, podczas gdy w innych grupach produktowych miały miejsce bardzo duże wzrosty sprzedaży. Oznacza to, że część wymienianych urządzeń zostało zastąpionych przez inne technologie grzewcze.

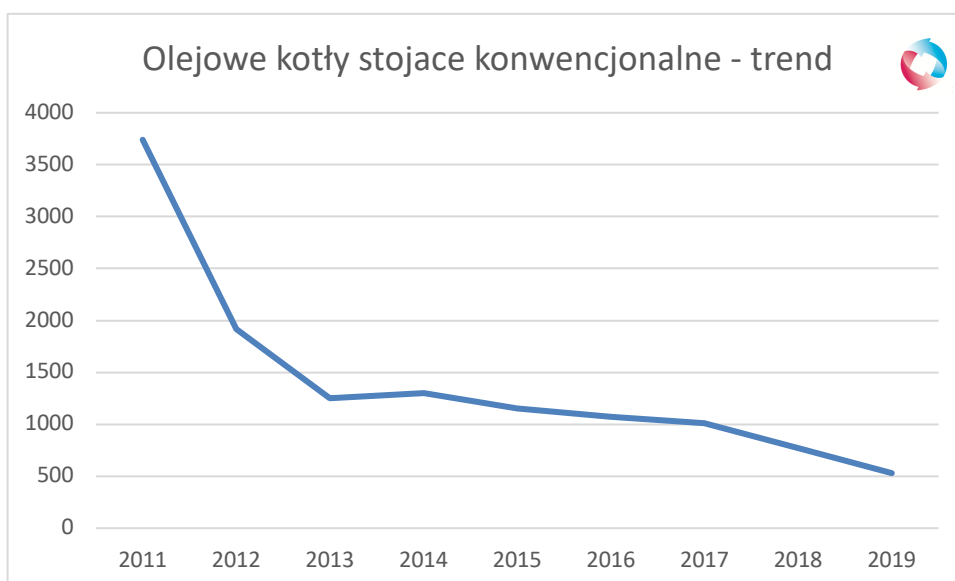


Rys. 26 Sprzedaż olejowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – 2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

W wypadku olejowych kotłów konwencjonalnych spadek na poziomie 31% był większy w porównaniu do olejowych kotłów kondensacyjnych, co wydaje się naturalne w sytuacji obowiązywania regulacji ekoprojektu. Niemniej jednak rynek kotłów olejowych w dalszym ciągu w Polsce dzieli się mniej więcej na pół pomiędzy kotły kondensacyjne i kotły konwencjonalne, ale z tendencją coraz większego spadku udziałów w grupie kotłów konwencjonalnych i przejmowania większości przez kotły kondensacyjne.



Rys. 27 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 28 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.3 Kotły na paliwa stałe

W 2019 roku konsekwentnie było widoczne zmniejszenie zainteresowania zakupem kotłów grzewczych na paliwa stałe, głównie za sprawą znacznego spadku zainteresowania kotłami na węgiel i jego pochodne. W całym 2019 roku utrzymał się trend przynoszący ogólny spadek sprzedaży na poziomie od 20 do nawet 30% rok do roku według informacji pozyskanych z

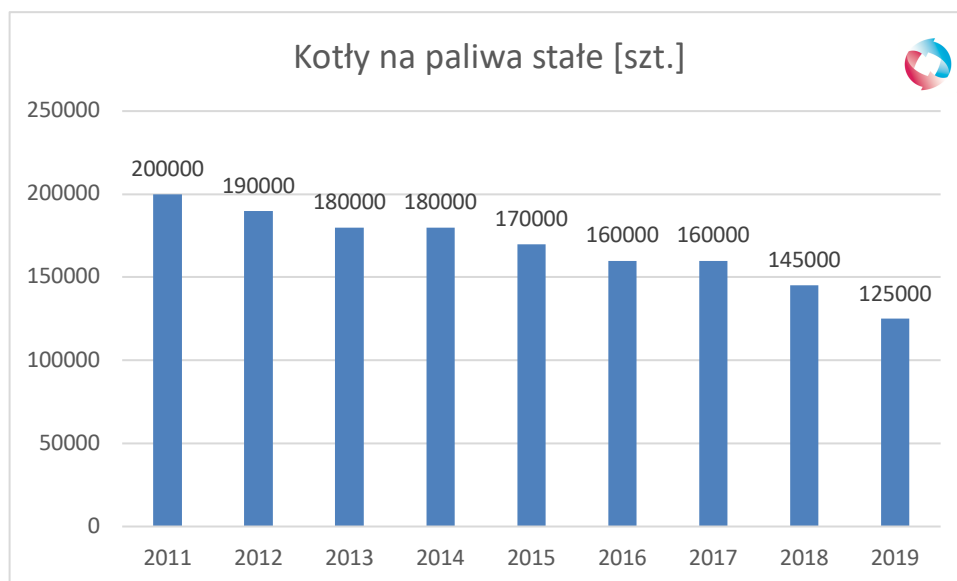
rynku. Rok 2019 przyniósł spadek zainteresowania kotłami automatycznymi na węgiel na poziomie 30% przy dużo większym spadku sprzedaży kotłów zasypowych na węgiel, jednocześnie notowany jest wzrost zainteresowania kotłami automatycznymi na biomasę – na poziomie nawet do 30%. Taka jest przynajmniej opinia oficjalnych kanałów dystrybucji. Wciąż, mimo funkcjonujących uregulowań oraz deklaracji dotyczących eliminacji z rynku tzw. kotłów śmieciowych, tego typu kotły bez problemów można kupić przez platformy sprzedaży internetowej. Część z rynku z pewnością utrzymuje się przez tzw. szarą strefę, w której w dalszym ciągu handluje się kotłami które nie posiadają wymaganych dopuszczeń, lub są legitymowane dokumentami, które później są kwestionowane w razie jakiejś kontroli. Branża czeka na pozytywne wyniki zapowiedzianych przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii a później Ministerstwa Rozwoju pozytywnych wyników inspekcji handlowych, mających na celu wyeliminowanie, a przynajmniej ukrócenie tego typu praktyk. Zasięg tzw. szarej strefy nie jest znany, niemniej jednak można optymistycznie zakładać, że nie jest to zjawisko masowe, aczkolwiek widoczne na rynku i medialne. Spadek sprzedaży kotłów na paliwa stałe jest spowodowany głównie działaniami na rzecz ograniczenia niskiej emisji. Na obszarach miejskich, gdzie istnieje lub jest budowana infrastruktura sieci ciepłowniczych, budynki ogrzewane kotłami na paliwa stałe starej generacji, emitującymi do atmosfery dużą ilość wszelkich zanieczyszczeń, są przyłączane do sieci ciepłowniczych, lub w wypadku dostępności do sieci gazowych, są kotły na paliwa stałe są wymieniane na gazowe kotły kondensacyjne. To jest jedna z przyczyn zmniejszania się potencjału rynku kotłów na paliwa stałe. Na obszarach pozamiejskich, rynek kotłów na paliwa stałe tradycyjnie opiera się na rynku wymian. W 2018 roku wymiana kotłów starych na nowe, mające w założeniu spełniać aktualne restrykcyjne normy emisji, były wspierane w ramach programów wsparcia, podobnie jak to miało miejsce w wypadku kotłów gazowych. Niewielki wzrost zanotowano w sprzedaży kotłów ręcznych 5 klasy, jednak ich udział w rynku wciąż jest marginalny na poziomie 1,5-2%. Na podstawie zebranych opinii na rynku, można założyć, że 2019 roku kotły na biomasę stanowiły już 60-65 % sprzedanych kotłów w oficjalnym obiegu, co potwierdza utrzymujące się zainteresowanie wykorzystaniem tego rodzaju paliwa na cele grzewcze – dla porównania, w 2017 roku stanowiły tylko ok. 16-20% całego wolumenu sprzedaży, a w 2018 roku ten odsetek wynosił ok. 35-40%. Regres i spadek zainteresowania kotłami na paliwa stałe jako całości jest także efektem zarówno obszarowego ograniczenia możliwości ich montażu, jak i zwiększenia średniej ceny urządzenia spowodowanej koniecznościami dostosowania ich do aktualnie obowiązujących przepisów. Należy jednak zwrócić uwagę na inny pozytywny trend, jakim jest stale rosnące zainteresowanie kotłami na biomasę w tym szczególnie kotłami na pelet. Równocześnie daje się zauważyć coraz większe zainteresowanie kotłami zgazowującymi kawałki drewna. Producenci kotłów na paliwa stałe, w sytuacji ograniczania możliwości palenia węglem, przestawiają w coraz bardziej znaczącym stopniu swój profil produkcji na kotły opalane różnymi formami biomasy. Stąd też widoczny znaczny spadek zainteresowania kotłami na tzw. ekogroszek. Widoczny był też wpływ wstrzymywania się od decyzji w zakresie modernizacji kotłowni z powodu wyczekiwania na efekty zmian zasad programu „Czyste Powietrze” i wyczekiwanie

na uzyskanie decyzji o udzieleniu dotacji w ramach programów wsparcia. W przypadku kotłów węglowych z zasypem ręcznym można przyjąć, że od początku 2019 roku poziom sprzedaży mocno się obniżył, nawet o ponad 80%, przynajmniej w oficjalnej sprzedaży. Wielu producentów wycofało się ze sprzedaży tego typu urządzeń i ich zdaniem sprzedaż kotłów komorowych na paliwa stałe całkowicie ustała i ich produkcja jest sporadyczna, na zamówienie, stąd ich podaż w tzw. szarej strefie dystrybucji. 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. Część z producentów kotłów na paliwa stałe, w sytuacji spadku potencjału rynku zawiesiła okresowo swoją produkcję, a część utrzymała kotły na paliwa stałe w swojej ofercie jako produkty wytwarzane na konkretne zamówienie, przedstawiając swoje produkcje na inne wyroby.

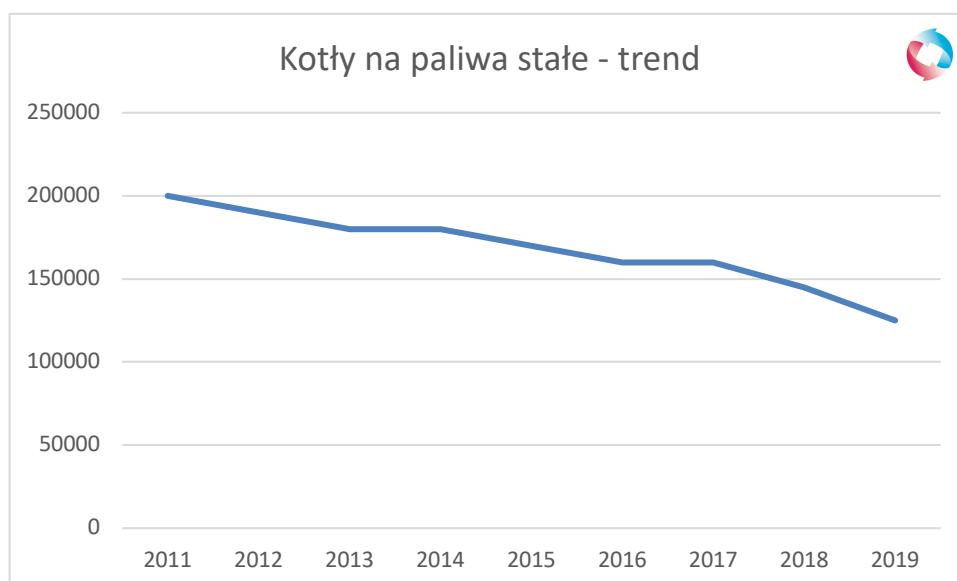
Grupa produktowa kotłów na paliwa stałe jest bardzo rozdrobniona i trudna do sklasyfikowania z uwagi na rodzaj paliwa i moce urządzeń oferowanych na rynku. Są to urządzenia zarówno o mocy kilkunastu kilowatów, jak też o mocy od kilkuset kilowatów do nawet do ponad 1 MW. Z uwagi na stosunkowo dużą liczbę producentów, zarówno tych profesjonalnych, produkujących urządzenia w nowoczesnych zakładach zatrudniających po kilkaset osób, jak też tych kilkusobowych, produkujących kotły w warunkach rzemieślniczych, trudno jest stworzyć wiarygodną statystykę, dlatego na obecnym etapie możemy się jedynie oprzeć na szacunkach rynkowych zebranych bezpośrednio od producentów i dystrybutorów kotłów na paliwa stałe w Polsce, oraz statystykach ilościowych cząstkowych, zebranych przy udziale części aktywnych producentów. Ogromna część tych urządzeń jest produkowana w Polsce. Udział kotłów na paliwa stałe w Polsce pochodzących z importu jest znikomy i dotyczy głównie kotłów specjalistycznych na biomasę. Obecnie SPIUG podjął starania, aby wzorem innych grup urządzeń grzewczych, także dla kotłów na paliwa stałe stworzyć w niedalekiej przyszłości w pełni wiarygodny monitoring rynku urządzeń w Polsce. Jeżeli taki projekt dojdzie do skutku, będzie dokonana weryfikacja danych szacunkowych na których opiera się niniejszy raport. Niestety, nastawienie sporej części producentów do jakichkolwiek wspólnych działań, które pozwoliłyby na przybliżoną, opartą na konkretnych danych ocenę rynku i tendencji rozwoju jest z niewiadomych przyczyn negatywne. Substytuty, polegające na ocenie produkcji konkurencji na podstawie np. ilość sprzedanej w Polsce blachy, która równie dobrze może być wykorzystana do innych celów, raczej jest daleka od rzeczywistych danych, które powstałyby na podstawie zebrania realnych liczb sprzedanych urządzeń w ciągu roku.

W grupie kotłów na paliwa stałe w 2018 roku zaszły istotne zmiany za sprawą wejścia w życie od 1 października 2017 roku rozporządzenia podnoszącego wymagania ograniczenia emisji dla tego typu urządzeń. Według rozporządzenia, teoretycznie od 1 lipca 2018 nie wolno było wprowadzać do obrotu oraz montować kotłów na paliwa stałe nie spełniających co najmniej standardu 5 klasy wg normy PN-EN 303-5. Część producentów dostosowała się do obowiązujących przepisów prawa, tracąc rynek na rzecz producentów wprowadzających stare kotły pod nowymi nazwami. Pozwalała na to luka w obowiązującym wówczas rozporządzeniu.

Zostało ono znowelizowane i uszczelnione i w takiej postaci weszło w życie z początkiem 2019r. Rozporządzenie to jest bardzo potrzebne i jest krokiem w dobrym kierunku. Wywarło ono już znaczący wpływ na kształtowanie się rynku kotłów na paliwa stałe, konsekwentnie zwiększając udział w sprzedaży nowoczesnych urządzeń opalanych biomasą, spełniające najnowsze wymagania ekoprojektu, chociaż odbywa się to kosztem zmniejszenia całkowitego wolumenu zapotrzebowania na kotły na paliwa stałe. W wyniku działania programów antysmogowych nastąpiło wymuszenie przestawienia produkcji i dystrybucji w kierunku spełnienia przez kotły na paliwa stałe wymogów piątej klasy, jednak patrząc na ogólne wyniki, rynek detaliczny znacznie się zmniejszył. Prawdopodobnie stało się to za udziałem programów dotacyjnych prowadzonych przez jednostki samorządowe. Za zmniejszeniem wolumenu ilościowego, poszła redukcja obrotów uzyskiwanych w tej grupie produktowej, jednak zakładając, że sprzedają się urządzenia bardziej zaawansowane technicznie, oznacza to większy spadek ilości sprzedawanych urządzeń przy mniejszej stracie obrotów. Istnieje obiegowa opinia, że niemożność nabycia tanich urządzeń i wzrost cen kotłów piątej klasy mógł spowodować częściowy przepływ klientów w kierunku kotłów gazowych tam, gdzie jest dostęp do sieci gazowej. Taka teoria jest raczej mniej prawdopodobna w wypadku kotłów na biomasę z uwagi na stosunkowo niewielki wolumen obszarów pozamiejskich z możliwością przyłączenia do sieci gazowych – raczej dotyczy to obszarów miejskich, gdzie do tej pory wykorzystywane były do ogrzewania tzw. „kopciuchy” które są likwidowane albo przez przyłączenie do miejskiej sieci c.o, lub kotły gazowe, jeżeli oczywiście możliwe jest tego typu przyłącze. Pewnym nowym zjawiskiem jest zastępowanie kotłów na paliwa stałe przez coraz bardziej ekspansywnie wykorzystywane instalacje pomp ciepła na obszarach, które do tej pory zarezerwowane były dla kotłów na paliwa stałe. Są to obszary, gdzie nie ma dostępu ani do miejskiej sieci ciepłowniczej, ani do sieci gazowej, a idealną alternatywą dla kotłów na paliwa stałe może być właśnie pompa ciepła.



Rys. 29 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 30 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – 2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

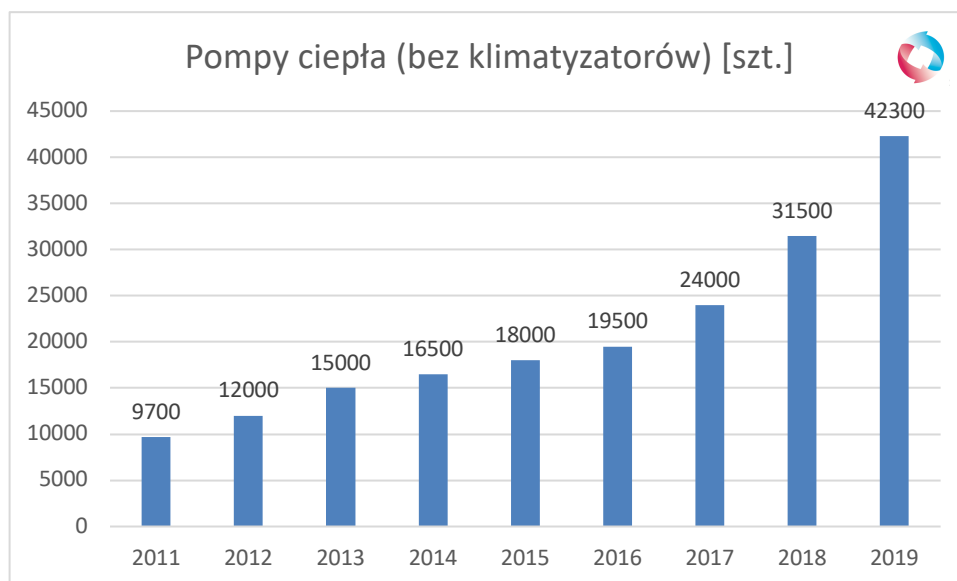
3.4 Pompy ciepła

W W 2019 roku, podobnie jak w rok wcześniej 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

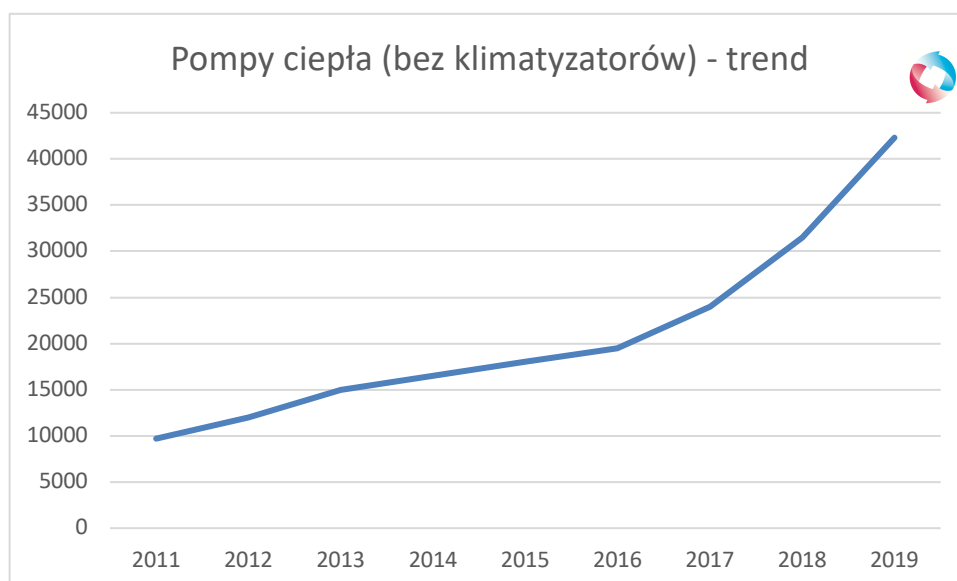
pojemnościowych. Także w 2019 roku dużo się mówiło o planach elektryfikacji ogrzewania w przyszłości. Jako podstawowe rozwiązanie do osiągnięcia tego celu wskazywane są pompy ciepła.

W 2019 roku pompy ciepła odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży, które ogólnie można szacować na ok. 34%. Wielkość wzrostów była różna dla różnych rodzajów pomp ciepła. Tradycyjnie największe wzrosty odnotowano w pompach powietrznych, gdzie wzrosty zarówno w skali kwartalnej i rocznej wyniosły w niektórych przypadkach nawet ponad dwukrotne. W innych grupach pomp ciepła nastąpiła stabilizacja lub wzrosty były nieco mniejsze. Zainteresowanie pompami do ciepłej wody użytkowej wzrosło o ok. 9% w porównaniu do poprzedniego roku, kiedy wzrost sprzedaży w tej grupie produktowej był na tym samym poziomie. Pompy gruntowe w 2019 roku odnotowały widoczny 18% wzrost co jest dobrym wynikiem, jeżeli weźmie się pod uwagę koszty wykonania takiej instalacji i spadkach w niektórych podgrupach pomp gruntowych na poziomie ok. 10%. Stabilna tendencja wzrostowa w grupie pomp ciepła jest wynikiem konsekwentnie prowadzonej polityki informacyjnej i promocyjnej zarówno w Polsce jak i w innych krajach UE. W Polsce, grupa producentów pomp ciepła jest najlepiej zorganizowana w porównaniu do innych rozwiązań pozyskiwania ciepła z OZE, w porównaniu do np. kotłów na biomasę czy kolektorów słonecznych. Wspólne działanie przekłada się wyraźnie na skuteczność promowania danego rozwiązania. Wzrasta także zainteresowanie pompami ciepła jako urządzeniami pracującymi w układach hybrydowych z gazowymi kotłami grzewczymi lub kolektorami słonecznymi, oraz PV jako źródłem zasilania, które jest stosowane coraz częściej w układach hybrydowych z pompami ciepła. W 2019 roku powstały pierwsze realizacje tzw. domów bez rachunków, opartych na układzie hybrydowym pompy ciepła z panelami fotowoltaicznymi.

Pewnym wsparciem dla rynku pomp ciepła może być program priorytetowy NFOŚiGW „Czyste Powietrze”, który zaczyna uświadamiać inwestora o możliwości uzyskania dofinansowania i osiągnięcia zmniejszenia emisji, co zaczyna mieć bezpośrednie przełożenie na zainteresowanie pompami ciepła jako bezemisyjnego źródła ciepła. Instalatorzy pomp ciepła są obłożeni pracą już na początek 2019 roku i nie przyjmowali nowych zleceń. Takich instalatorów jest mało, a rynek rośnie. Nowych instalatorów pomp ciepła należy szkolić, ale przybywa ich wolniej niż postępuje wzrost rynku. Także zaczęło przybywać na rynku producentów pomp ciepła, głównie za sprawą zmiany lub poszerzenia palety produktów przez dotychczasowych producentów kotłów na paliwa stałe, którym od kilku lat kurczy się rynek zbytu i szukają alternatywnych rozwiązań do dalszej działalności.



Rys. 31 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2014 – 2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 32 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2014 – 2018 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.5 Ogrzewanie elektryczne

W 2019 roku ponownie nastąpił wzrost zainteresowania nowoczesnymi urządzeniami grzewczymi zasilanymi energią elektryczną. Dotyczy to także elektrycznych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej, zarówno przepływowych, jak i pojemnościowych.

Na obecne coraz większe zainteresowanie energią elektryczną jako źródła ciepła ma kilka czynników, takich jak: coraz większe (lepsze) ustawowe wymogi izolacyjności budynków, coraz większa świadomość inwestorów, upowszechnianie się fotowoltaiki (przy jeszcze większym wsparciu budżetu rynek mógłby dużo mocniej urosnąć), powiększająca się siła nabywczą i ekonomiczną społeczeństwa, w postaci coraz bardziej rozwijającej się klasy średniej co za tym idzie, poszukiwania wygodnej formy ogrzewania np. w wypadku domów weekendowych lub wakacyjnych. Można też zaobserwować tendencje polegające na coraz powszechniejszym ogrzewaniu biwalentne tj. z dwoma źródłami ciepła w tym jednym jakim jest kocioł elektryczny.

Rynek ogrzewania elektrycznego rozwija się z roku na rok dzięki rozwojowi alternatywnych źródeł zasilania co znacznie obniża bieżące koszty eksploatacji, które były tradycyjną barierą dla tego typu rodzaju ogrzewania.

W 2019 roku rynek urósł bardziej niż wynikało to ze wcześniejszych szacunków i wyniósł ok. 10-15%. Na widoczny od kilku lat wyraźny trend wzrostowy wpływa wymienionych wcześniej czynników, czyli: rozwój instalacji fotowoltaicznych, dopłaty antysmogowe w gminach, bardziej efektywne energetycznie domy z małym zapotrzebowaniem na energię do ogrzewania, możliwość wykorzystania energii w tanich taryfach dzięki połączeniu z buforem akumulacji ciepła, wzrost zamożności i poszukiwanie komfortu. Pewnym rozwiązaniem który ma pozytywny wpływ na rozwój ogrzewania elektrycznego byłby rozwój idei domów bez rachunków opartych na instalacji hybrydowej elektrycznego urządzenia grzewczego i prosumenckiej instalacji do wytwarzania energii elektrycznej opartej na OZE, czyli fotowoltaiki i małych turbin wiatrowych. Według opinii zebranych z rynku, znaczący wpływ na wzrosty sprzedaży kotłów elektrycznych na rynku w Polsce, obecnie ma rozwój fotowoltaiki wywołany czynnikami czysto rynkowymi oraz programem „Prosument” lub „Mój Prąd” (mimo ich niedoskonałości).

Coraz więcej inwestorów decyduje się na domy "okołozeroenergetyczne". Dla domów o powierzchni użytkowej >100m² (takich buduje się w Polsce obecnie najwięcej) najkorzystniejszym rozwiązaniem jest instalacja PV w układzie hybrydowym z pompą ciepła, co wydaje się być najkorzystniejsze ze względów inwestycyjnych, co ma bezpośredni wpływ na dynamiczny wzrost sprzedaży na rynku pomp. Dla domów mniejszych, o powierzchni <100m² oraz spełniających warunek wskaźnika zużycia energii grzewczej <40kW/m²/rok (udział takich budynków szybko rośnie) - korzystniejsze ze względów ekonomicznych wydaje się zainwestowanie w nieco większą instalację pV plus bezpośrednie ogrzewanie urządzeniami zasilanymi energią elektryczną (kable grzewcze, folia grzewcza lub kocioł elektryczny).

Na rynku grzewczych urządzeń elektryczny ponadto daje się zaobserwować coraz większą dywersyfikację źródeł ciepła, co pozwala na coraz większą możliwość wyboru przez klienta. W ujęciu wartościowym dotyczącym urządzeń grzewczych wykorzystujących energię elektryczną na cele grzewcze na pewno prym wiodą pompy ciepła, elektryczne kotły c.o i c.w.u.

w technologii oporowej oraz elektromagnetycznej, ogrzewacze elektryczne konwekcyjne, olejowe i grzejniki łazienkowe elektryczne i wodno-elektryczne, oraz zestawy solarno-grzałkowe z zasobnikami akumulacyjnymi. Dalej należy wymienić elektryczne ogrzewanie podłogowe i płaszczyznowe (kable grzewcze oraz coraz popularniejsze folie grzewcze), następnie i na ostatnim miejscu piece akumulacyjne i pełniące podobną funkcję ogrzewacze dekoracyjne zazwyczaj z kamienia. Według zebranych informacji, dość dużo sprzedaje się drobnych urządzeń dogrzewających z nadmuchem, jednak nie mieliśmy dostępu lub nie istnieją wiarygodne dane dotyczące tego sposobu ogrzewania, ale także nie można tych rozwiązań traktować jako stałych elementów systemu grzewczego budynku. Ogrzewanie energią elektryczną ma zupełnie nowe znaczenie dla gospodarstw domowych, staje się bardziej dostępne i proste w instalacji w budynkach. Rynek jest otwarty na różne produkty, istnieją różne rozwiązania do ogrzewania energią elektryczną. Do takich nowoczesnych rozwiązań można zaliczyć kotły oporowe czy indukcyjne które obejmują maksymalnie 5% rynku kotłów elektrycznych, czy ogrzewanie elektromagnetyczne z odzyskiem ciepła. Ogrzewanie elektryczne jest zwykle połączone z akumulacją ciepła, dlatego tak ważne jest montowanie do każdego systemu zbiorniki akumulacyjne które dają możliwość zmagazynowania ciepła i oddania w zależności od potrzeby cieplej i czasu. Kotły przepływowe, pełnią podobne funkcje jak gazowe kotły grzewcze.



Rys. 33 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe rynek lata 2011 - 2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 34 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe lata 2011 - 2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.6 Kolektory słoneczne

W 2019 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpił pewien spadek sprzedaży tego typu instalacji który wyniósł w ciągu roku finalnie ok. 15% po bardzo dobrym pierwszym półroczu, kiedy wzrostu sprzedaży były dwukrotne w porównaniu do 2018 roku. Pomimo wyniku spadkowego w 2019 roku, sprzedaż w liczbach bezwzględnych była w dalszym ciągu bardzo wysoka. Taki wynik może świadczyć o wysyceniu się rynku projektów przetargowych na tego typu instalacje. Sprzedaż kolektorów słonecznych w 2019 roku odbywała się w wyniku rozstrzygniętych w 2018 i 2019 roku przetargów gminnych. Sprzedawały się w ogromnej części kolektory płaskie, a w grupie kolektorów próżniowych w IV kwartale 2019 roku nastąpił spadek na poziomie ok. 66%. Taki wynik jest konsekwencją struktury rynku w tej grupie produktowej, opartej w ponad 80% na realizacjach inwestycji opartych o przetargi. Programy i przetargi na instalacje kolektorów słonecznych odbywają się często w gminach, które już miały jakieś doświadczenia z tego typu instalacjami i są efektem dobrej opinii użytkowników instalacji pozyskujących ciepło z energii słonecznej lub w ich sąsiedztwie. Pomimo pewnych pozytywnych symptomów w handlu detalicznym, w dalszym ciągu brakuje trwałego zaplecza w tym segmencie dystrybucji który gwarantowałby stabilność rynku przynajmniej w pewnym zakresie. 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 słonecznych i warunkach brzegowych, kiedy dzięki niej można uzyskać darmowe ciepło. Programy wsparcia w poprzednich latach dały negatywny efekt w postaci utrwalanej świadomości użytkowników końcowych, że instalacja kolektorów słonecznych jest opłacalna tylko za dopłatą w ramach instrumentów

wsparcia, co jest dużym obciążeniem w sprzedaży tej technologii pozyskiwania ciepła. Pewną konkurencją stają się systemy PV które się zakłada w celu stricte zasilania elektrycznych urządzeń grzewczych. Do instalowania systemów fotowoltaicznych przeszła także spora grupa instalatorów montujących wcześniej instalacje kolektorów słonecznych.

Coraz więcej jest też instalacji, gdzie ciepło pochodzące z kolektorów słonecznych służy także do celów grzewczych obok tradycyjnego już przygotowywania ciepłej wody użytkowej, chociaż udział procentowy tego typu instalacji w całym wolumenie sprzedaży kolektorów się nie zmienił. Z jednej strony, w dalszym ciągu wysoki pomimo spadku pod koniec 2019 roku, wynik na pewno cieszy, ale z drugiej niepokoi struktura sprzedaży oparta w tak dużej części na gminnych programach parasolowych na rzecz ograniczania niskiej emisji. Tego typu struktura rynku oparta w ogromnej większości na zamówieniach obiektowych powoduje ostrą walkę konkurencyjną przy ograniczonej liczbie takich przetargów, co powoduje agresywne działania dostawców, którzy, aby zredukować cenę decydują się na skrócenie łańcucha dystrybucyjnego. Struktura rynku oparta wyłącznie na przetargach nie gwarantuje stabilizacji, pomimo osiągniętych wyników które powinny cieszyć. Po zapaści w handlu detalicznym, widać pewne oznaki ożywienia także w tym segmencie dystrybucji, ale w dalszym ciągu sytuacja jest daleka od normalności. W dalszym ciągu jednak brakuje kompleksowego programu wsparcia rozwoju tego segmentu rynku. Pewną szansą jest włączenie od 2020 roku instalacji kolektorów słonecznych do grupy urządzeń grzewczych w ramach programu Czyste Powietrze prowadzonego przez NFOŚiGW. W segmencie kolektorów słonecznych można założyć, że proporcje sprzedaży pod względem dróg dystrybucji to 80% poprzez inwestycje gminne i 20% poprzez tradycyjne kanały dystrybucji. W każdym bądź razie trzeba jeszcze raz podkreślić, że w dalszym ciągu brakuje stabilnego zaplecza rynkowego w postaci systemu sprzedaży detalicznej za pośrednictwem hurtowni instalacyjno-grzewczych, skierowanej do odbiorcy indywidualnego. W ostatnim czasie daje się zaobserwować wzrost zainteresowania zastosowaniem OZE w ciepłownictwie w połączeniu z wykorzystaniem magazynów ciepła. Być może pewnym rozwiązaniem mógłby być nowy system wsparcia dla instalacji kolektorów słonecznych dla inwestycji w ciepłe systemowe i przemysłe. Także na poziomie UE jest w przygotowaniu obecnie nowe otwarcie dla kolektorów słonecznych jako elementu systemów grzewczych, ciepła procesowego, oraz odbudowa wykorzystania rozwiązań PVT – kolektora hybrydowego łączącego cechy kolektora termicznego z panelem fotowoltaicznym. W przygotowaniu jest także etykietowanie kolektorów słonecznych na wzór innych urządzeń grzewczych.

	Bezszklowe	Płaskie	Próżniowe	Łącznie szklane	OGÓŁEM
2019 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych w 2018 (m²)	0	257 200	5 800	263 000	263 000
2018 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (m²)	0	300 000	10 000	310 000	310 000
Zmiana procentowa	0	-14%	-42%	-15%	-15%
Łączna pow. pracujących kolektorów (m²) na koniec 2019	0	2 324 900	496 400	2 821 300	2 821 300
Łączna pow. pracujących kolektorów (m²) na koniec 2018	0	2 067 700	490 600	2 558 300	2 558 300

Tab. 3 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2019 roku według typu kolektorów
(Źródło: opracowanie SPIUG)

Osiągnięty w 2019 roku wynik w dalszym ciągu powoduje, że Polska należy do czołówki krajów instalujących takie instalacje w Europie, na drugim miejscu po Niemczech, gdzie w 2019 roku sprzedano nieco ponad 500 tys m² kolektorów słonecznych.

	Podgrzewanie wody w base- nach	Przygotowanie c.w.u.	Instalacje dwu- funkcyjne c.w.u. i c.o.	Duże instalacje (50m ² < X < 500 m ²)	Bardzo duże instalacje (pow. >500m ²)
2019 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	2	74	9	13	2
2018 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	2	72	11	13	2

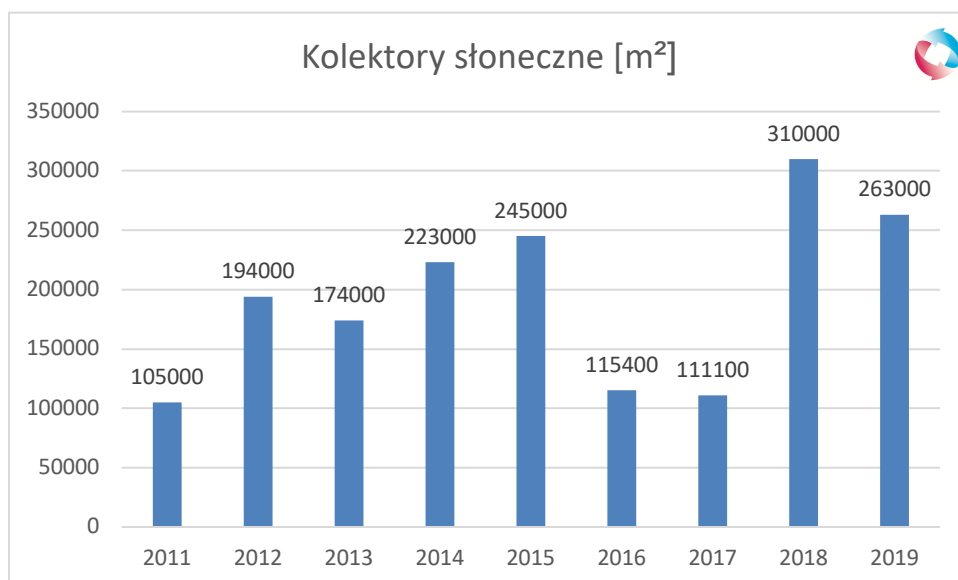
Tab. 4 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2017 roku według rodzaju instalacji w [%] zainstalowanej powierzchni (Źródło: opracowanie SPIUG)

Zebrany z rynku szacunki dotyczące udziału procentowego poszczególnych rodzajów instalacji kolektorów słonecznych jasno pokazują, że nie ma rewolucji w podejściu do wykorzystania energii słonecznej do ogrzewania w Polsce, aczkolwiek zwiększył się udział instalacji wspomagających ogrzewanie w budynkach.

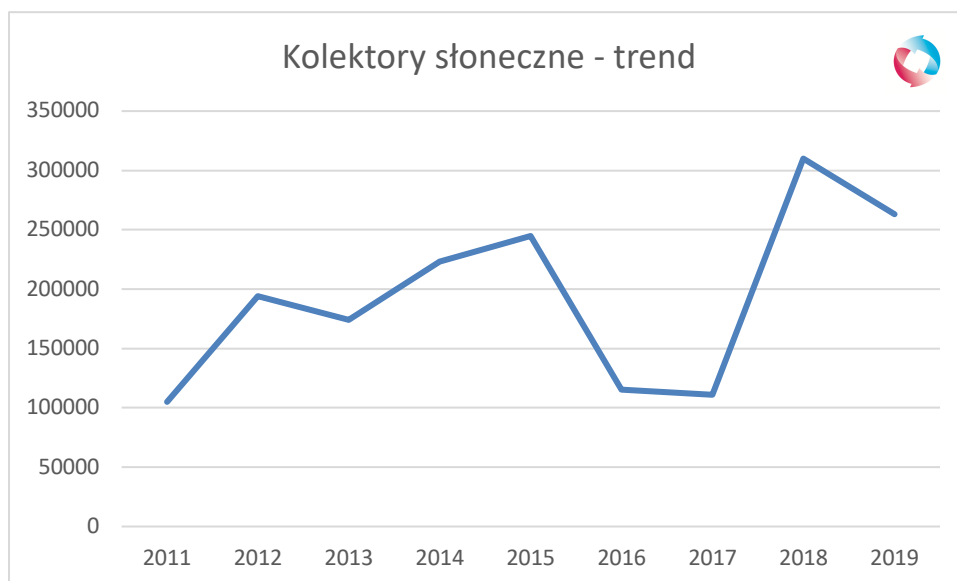
	<i>Budownictwo mieszkaniowe - nowe budynki</i>	<i>Budownictwo mieszkaniowe - modernizacje</i>	Budownictwo mieszkaniowe - ogółem	Zastosowania komercyjne	Inne (przemysł, ciepłocięta itp.)
2019 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	20	60	80	15	5
2018 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (*)	2	74	9	13	2

Tab. 5 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2017 roku według klasyfikacji odbiorców w [%] zainstalowanej powierzchni (Źródło: opracowanie SPIUG)

W 2018 roku zmieniła się także struktura lokalizacji nowo instalowanych kolektorów. Widać zwiększenie się zapotrzebowania na instalacje słoneczne w nowych budynkach, jak także zwiększenie się udziału przemysłu jako odbiorców instalacji kolektorów słonecznych.



Rys. 35 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 –2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 36 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 –2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.7 Grzejniki i inne elementy instalacyjne

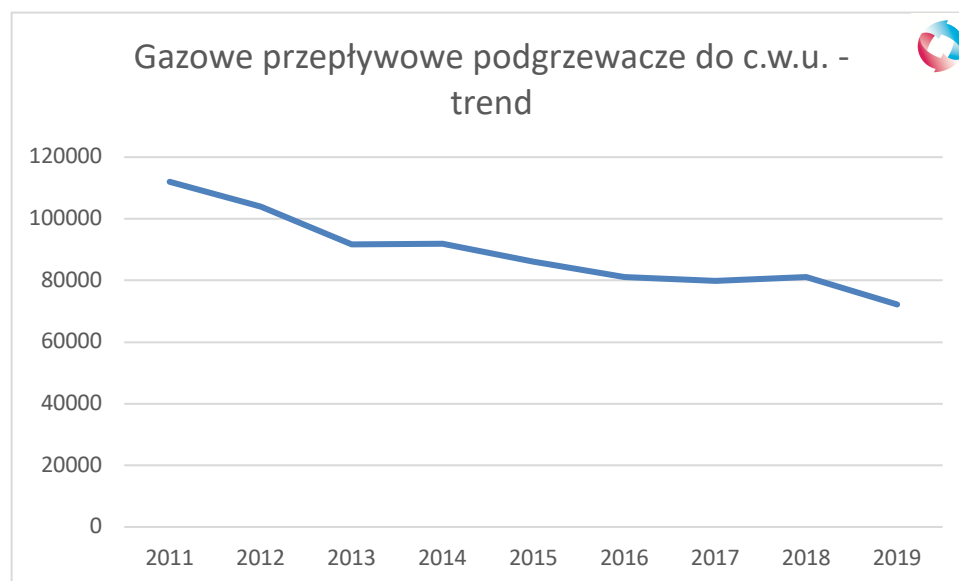
W 2019 rok w grupie grzejników był nieco gorszy zarówno od 2018 roku, głównie z powodu spadku sprzedaży w grudniu 2019. W grzejnikach stalowych były to 3-4% spadki. Widać, że konsekwentnie umacnia się tendencja coraz większego udziału w rynku zastosowania ogrzewania powierzchniowego, gdzie wzrosty są w dalszym ciągu na dwucyfrowym poziomie przekraczającym 25%. Wzrost zainteresowania ogrzewaniem płaszczyznowym wynika m.in. z coraz większej świadomości i przekonania klienta ostatecznego do tych technologii i w rezultacie, wypieranie m.in. systemów opartych na grzejnikach – co dotyczy głównie budownictwa jednorodzinne.

Pozostałe elementy instalacyjne typu rozdzielacze, złączki itp. zanotowały sprzedaż od wzrostów rzędu 30%, poprzez sprzedaż na podobnym poziomie w porównaniu do 2018 roku lub z w wypadku niektórych elementów z kilkuprocentowym spadkiem rzędu 5-10%. W pozostałych elementach instalacji grzewczych wzrosty są szacowane na poziomie 6-8%. Dodatkowo, można w uzupełnieniu podać szacunkowe dane dotyczące wielkości rynku urządzeń grzewczych nie ujętych w powyższych statystykach: Sprzedaż zasobników i buforów w 2019 roku, można oszacować na podstawie danych uzyskanych z rynku na poziomie 387 000 szt, co daje wzrost o ok. 15% w stosunku do poprzedniego roku. Przy czym w 2019 odnotowano ok. 75% wzrost sprzedaży zasobników dwuwężownicowych co jest odzwierciedleniem zwiększonego zapotrzebowania na instalacje zasilane z kolektorów słonecznych i w układach hybrydowych w pierwszej połowie 2019. Wzrosty z pewnością mogłyby być większe, gdyby nie problemy z mocami przerobowymi i dostawami do odbiorców u krajowych producentów.

Rynek przepływowych gazowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej znowu odnotował dalszy spadek w 2019 roku, co jest już tendencją rynkową od wielu kwartałów. 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. W 2019 roku rynek w tej grupie produktowej skurczył się o ok. 11%.



Rys. 37 Sprzedaż gazowych przepływowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej w okresie 2014 –2019 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 38 Sprzedaż gazowych przepływowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej w okresie 2014 –2019– tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

Dodatkowo, można w uzupełnieniu podać szacunkowe dane dotyczące wielkości rynku urządzeń grzewczych nie ujętych w powyższych statystykach: Podgrzewacze przepływowe elektryczne: 2017 – 250.000 szt, a w 2018 i w 2019 roku wyniki sprzedaży były podobne i osiągnęły poziom 255.000 szt (ok. 210.000 szt - podgrzewacze małych mocy do 6kW, ok. 45.000 szt. - podgrzewacze dużych mocy pow. 9kW).

4 Podsumowanie prognozy dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego na przyszłość

Jakiegokolwiek prognozowanie, w którym kierunku pójdzie rozwój rynku sprzedaży i instalacji urządzeń grzewczych w 2020 roku i w dalszych latach jest co najmniej ryzykowne. Szczególnie obecnie, gdy od lutego 2020 roku w Europie i na innych kontynentach panuje pandemia koronawirusa, która miała swój początek pod koniec 2019 roku w Chinach. Rozwój rynku urządzeń grzewczych jest zależny od dwóch podstawowych czynników: polityki państwa i siły nabywczej potencjalnych inwestorów będących klientami hurtowni instalacyjnych. Obecnie, tzn. w kwietniu 2020 roku, obydwie te czynniki są od siebie bardzo zależne, szczególnie gdy politycy i zależni od nich różnej maści eksperci wieszczą krach ekonomiczny odmieniany w różnych przypadkach. W 2017 i w 2018 roku mieliśmy do czynienia z dużymi przyrostami sprzedaży urządzeń grzewczych, do tego stopnia, że poddawano pod wątpliwość realność zbieranych danych. W 2019 roku krzywa wzrostu się nieco wypłaszczyła w skali całej branży. W 2017 i 2018 roku, głównym motorem sprzedaży był tak zwany rynek wymian starych urządzeń na nowe. W normalnej sytuacji, tj. bez negatywnego wpływu koronawirusa, można by było liczyć na kontynuację tego trendu także w 2020 roku i dalej w następnych latach. Potencjał rynku wymian w Polsce jest ogromny. Obecnie, w wielu krajach, w tym w Polsce przygotowuje się rozwiązania na rzecz restartu gospodarki po spowolnieniu związanym z pandemią i podjętymi krokami mającymi na celu ożywienie gospodarki, jak zagrożenie się zmniejszy lub ustanie.

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 była 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. W tej sytuacji 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. W chaotycznych działaniach rządów w różnych krajach powstają projekty tzw. „tarcz” mających na celu restart gospodarki po spodziewanym kryzysie. Tymczasem bardzo wiele zależy od działań podejmowanych już teraz. Jednym z takich elementów mogą być działania w branży budowlanej i remontowej. Ten sektor może przyczynić się do ożywienia gospodarczego, a jednocześnie zrealizować długoterminowe cele klimatyczne dotyczące redukcji CO₂ w budynkach, ograniczenia niskiej emisji oraz zwiększania bezpieczeństwa energetycznego w naszym kraju, co może mieć także

pozytywny wpływ na rozwój branży instalacyjno-grzewczej. Jednym z takich działań mógłby być program mający na celu zachęcenie obywateli RP do wymiany starych, nieefektywnych urządzeń do ogrzewania i chłodzenia zainstalowanych w ich domach, na przykład poprzez programy złomowania, podobnie jak w przypadku starych samochodów. Taki program zachęt mógłby objąć także wspólnoty mieszkaniowe i spółdzielnie mieszkaniowe, pod których zarządem znajduje się bardzo dużo budynków wyposażonych w nieefektywne energetycznie urządzenia grzewcze i wentylacyjne. Z punktu widzenia każdej branży w czasie kryzysu niezmiernie ważne jest utrzymanie programów stymulujących popyt. Należy pamiętać, że branża instalacyjno-grzewcza nie jest autonomiczna i jest elementem naczyń połączonych, gdzie kondycja innych branż ma wpływ także co się dzieje w niej samej. Z tego względu obok zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego społeczeństwa, ważne jest też zapewnienie jego bezpieczeństwa ekonomicznego, ponieważ to ono jest klientem końcowym dla rynku urządzeń grzewczych i kondycja finansowa społeczeństwa będzie wpływać także na kondycję branży instalacyjno – grzewczej. Znakiem zapytania jest, ile czasu nam zajmie dostosowanie gospodarki do nowych warunków brzegowych jakim jest pandemia koronawirusa i wynikającej z niej konsekwencji dla działalności gospodarczej.

Obecne prognozy dla II kwartału 2020 roku są raczej pesymistyczne. Rynek obawia się zmniejszonej liczby zamówień. Jest to już teraz widoczne przez mniejszą ilość wysyłanych ofert sprzedaży ze względu na ograniczoną ilość zapytań inwestycyjnych. Można się także spodziewać zwiększenia zatorów płatniczych w łańcuchu dostaw. SPIUG przygotował procedury bezpieczeństwa dla branży, aby złagodzić potencjalne negatywne efekty ograniczeń w działalności gospodarczej. Mimo to, istnieją obawy co do wstrzymania lub przesunięcia remontów instalacji zarówno przez klientów indywidualni jak i instytucjonalnych, co jest spowodowane niepewnością dotyczącą zasobów finansowych w najbliższym czasie. Pewną barierą może być zmniejszanie zatrudnienia w wypadku mniejszego popytu na urządzenia i usługi. W optymistycznych założeniach, pewne odbicie może nastąpić już w III kwartale 2020 roku, ale jest to zależne, jak na nowe sytuacje będą reagować inne branże gospodarki. Ważne jest także, aby ewentualna pomoc przedsiębiorcom udzielana w ramach programów wsparcia, trafiła do rzeczywiście potrzebujących pomocy przedsiębiorców, a nie do wpływowych grup, które w ten sposób wykorzystają możliwość do pomnożenia kapitału, jak to miało już miejsce w przeszłości. Niektóre firmy w branży przewidują spadki w pierwszym półroczu od kilkunastu do kilkudziesięciu procent, co będzie raczej nie do odrobienia do końca roku. Być może, w wyniku tych perturbacji nastąpi przeobrażenie podejścia do biznesu, który obecnie jest oparty na maksymalizacji zysku, ponieważ sam wypracowany zysk według obecnie obowiązującego modelu biznesowego to za mało. Spadek kilkunasto- lub nawet kilkudziesięcioprocentowy to jest de facto powrót do poziomu obrotów sprzed kilku lat, kiedy firmy jednak istniały i miały się dobrze, dlatego wieszczanie przez media wielkiej katastrofy ekonomicznej może być nieco na wyrost.

Na początku 2020 roku zakończyły się także prace nad nowym, ulepszonym kształtem programu „Czyste Powietrze” - bardzo cennej i potrzebnej inicjatywie z tego względu, że kwestia ograniczania niskiej emisji z urządzeń grzewczych dotyczy w znacznej części grupy społeczeństwa o niższych dochodach, gdzie modernizacja funkcjonującego, ale kopącego kotła grzewczego stanowiłaby bardzo duży uszczerbek w budżecie domowym. Jak na razie, skuteczność tego programu była dyskusyjna i nastąpił okres wyczekiwania na nową, znowelizowaną wersję tego programu wsparcia. Miało to niestety negatywny wpływ na sprzedaż niektórych urządzeń grzewczych od początku 2019 roku. Dlatego, nowa ulepszona wersja tego programu, może mieć bardzo pozytywny wpływ na rozwój rynku urządzeń grzewczych w bezemisyjnych technologiach.

Także od 2018 roku widać osłabienie dynamiki wzrostów w budownictwie mieszkaniowym co było także widoczne w 2019 roku, będącym głównym odbiorcą urządzeń i instalacji grzewczych. W 2019 roku zaczął wzrastać udział budownictwa indywidualnego, tradycyjnego odbiorcy indywidualnych urządzeń grzewczych, we wszystkich kategoriach, tj oddawanych do użytku mieszkań, uzyskiwanych pozwoleń na budowę lub zgłoszeń, oraz rozpoczynanych budów. Z pewnością ta sytuacja będzie także miała wpływ na sprzedaż indywidualnych urządzeń grzewczych w 2020 roku i w latach następnych, o ile nie nastąpi głębszy kryzys gospodarczy. Dlatego, kluczowe znaczenie dla rozwoju sprzedaży urządzeń grzewczych w najbliższym czasie będą miały warunki, jakie będą stworzone dla rynku wymian w ramach walki z niską emisją. Można zakładać, że w 2020 roku wyniki raczej nie będą tak pozytywne ze względu na zaistniałą w związku z pandemią sytuacją, ale wszystko się może zmienić, jeżeli warunki brzegowe ulegną zmianie. W dalszym ciągu powinny być kontynuowane tendencje zmian rynkowych z poprzednich lat, mające miejsce w poszczególnych grup produktowych. Rozwój budownictwa energooszczędnego oraz wdrażanie wymogów efektywności energetycznej budynków powinny mieć coraz większy wpływ na dobór urządzeń grzewczych. Mniejsze zapotrzebowanie na ciepło dzięki eliminacji strat przez przegrody budowlane oraz odzysk ciepła z wentylacji powoduje zwiększenie zapotrzebowania na urządzenia o mniejszej mocy, co w efekcie przełoży się na niższe koszty eksploatacyjne, co może być ważne w sytuacji osłabienia ekonomicznego społeczeństwa. Także wzrastająca coraz bardziej świadomość magazynowania ciepła wytworzonego w nadmiarze przy sprzyjających warunkach przez OZE, może spowodować zwiększenie zapotrzebowania na zasobniki ciepłej wody o większych pojemnościach niż obecnie standardowo używane, oraz szerszego wykorzystywania kolektorów słonecznych jako źródła ciepła. Duże nadzieje branża pokłada w rozpoczęciu prac nad ustawą o cieple z OZE, której bardzo brakuje jako elementu rozwoju ciepłownictwa w Polsce.

Z pewnością można założyć stabilne dwucyfrowe wzrosty sprzedaży pomp ciepła, przede wszystkim w wypadku nowobudowanych domów ze względu na ograniczenia w instalacjach i lokalizacjach budynków modernizowanych. Oczywiście w wielu modernizowanych obiektach z powodzeniem można zainstalować pompy ciepła, ale często wymaga to większego nakładu

pracy i materiałów oraz głębszych przeróbek. Niemniej jednak, brak dotychczas jakichś spektakularnych programów wsparcia adresowanych dla pomp ciepła jest raczej atutem dla tej grupy produktów grzewczych, ponieważ rynek nie został jeszcze zepsuty i rozwija się w sposób naturalny w przeciwieństwie do sytuacji w jakiej znalazły się obecnie kolektory słoneczne. Realnie patrząc, każda technologia grzewcza i każdy rodzaj urządzeń grzewczych ma szansę z powodzeniem być stosowane i dobrze funkcjonować pod warunkiem prawidłowego doboru takiego urządzenia do obiektu i uwarunkowań lokalnych. Niemniej jednak w perspektywie czasowej pewny jest coraz bardziej dynamiczny rozwój technik grzewczych opartych na OZE. W Polsce pewną szansą dla rynku urządzeń grzewczych jest promowanie układów hybrydowych łączących pompy ciepła z przydomową instalacją fotowoltaiczną w domach niskoenergetycznych oraz kolektorów słonecznych współpracujących w układach z różnymi urządzeniami grzewczymi. Dzięki takiemu rozwiązaniu, inwestor uzyskuje rzeczywiście ciepło z OZE, ponieważ energia elektryczna zasilająca pompę ciepła pochodzi z OZE, oraz pewien efekt niezależności energetycznej, co zaczyna cieszyć się coraz większym zainteresowaniem także w Polsce.

Podobnymi przyczynami można tłumaczyć wzrastające zainteresowanie nowoczesnymi kotłami grzewczymi zasilanymi energią elektryczną. Wzrost poziomu efektywności energetycznej budynków, przy niskich kosztach inwestycyjnych powoduje, że rachunek ekonomiczny w wypadku ogrzewaniu elektrycznego zaczyna wyglądać bardziej korzystnie. Jeżeli dołożymy do tego zasilanie z własnego źródła energii w postaci instalacji fotowoltaicznej lub siłowni wiatrowej mamy w pełni bezemisyjne źródło ciepła. Dlatego w 2020 roku i w latach następnych powinniśmy się spodziewać dalszego stabilnego wzrostu zainteresowania tą formą ogrzewania.

W 2019 roku nastąpił pewien spadek sprzedaży kolektorów słonecznych w Polsce, który wyniósł ponad 260 000 m². Ten wynik może zdziwić, biorąc pod uwagę bardzo małą obecność kolektorów słonecznych w hurtowniach instalacyjno – grzewczych. Powód jest prosty: sprzedaż kolektorów słonecznych w Polsce odbywa się obecnie prawie wyłącznie poprzez projekty gminne które są zaopatrywane w to rozwiązanie przez wyspecjalizowane firmy instalacyjne. Czy ten wynik zostanie powtórzony w 2020 roku, to trudno przypuszczać. Szereg projektów i przetargów zostało już zrealizowane. Obecne są realizowane jeszcze w perspektywie finansowej UE do 2020 roku. Po skończeniu projektów, można zakładać ponowne załamanie rynku sprzedaży kolektorów słonecznych po 2020 roku, chyba że producenci tych urządzeń dogadają się między sobą co do promocji tej technologii oraz z hurtowniami instalacyjnymi co do sposobu ich dystrybucji. Pewna szansa dla tego typu instalacji jest wykorzystanie kolektorów do ogrzewania w ramach programu Czyste Powietrze oraz konieczność modernizacji systemów ciepła sieciowego w oparciu o OZE.

W wypadku kotłów na paliwa stałe sytuacja jest bardziej dynamiczna. Po wejściu w marcu 2019 w życie nowelizacji rozporządzenia dotyczącego kotłów na paliwa stałe, producenci i hurtownicy sygnalizują znaczny spadek sprzedaży kotłów zasypowych. Od pewnego czasu

ten spadek był sygnalizowany wraz ze wzrostem zainteresowania kotłami z zasilaniem automatycznym. Tendencja spadkowa dotyczy szczególnie kotłów, gdzie jako paliwo jest wykorzystywany węgiel i jego pochodne. Ta tendencja się z pewnością utrzyma w 2020 roku, tym bardziej że dozwolone do wprowadzania do obrotu i instalowania są obecnie kotły z podajnikiem automatycznym, a wypadku kotłów zasypowych tylko te które są wyposażone w bufor co podwyższa koszty instalacji. Rok 2019 pokazał, praktyczny odwrót od węgla jako paliwa w gospodarstwach domowych na rzecz kotłów opalanych biomasą. Obecnie są dostępne dobrej jakości kotły na pelet, zrębki drewna czy zgazowujące drewno, gdzie, jeżeli zapewni się odpowiedniej jakości paliwo, można skutecznie ograniczyć legendarną już niską emisję z tego typu urządzeń. Pewną niszą rynkową są kotły na słomę, ale są to kotły o specyficznej konstrukcji, jednak znajdujące nabywców w gospodarstwach rolnych, gdzie produkuje się dużo słomy. Przechodzenie na biomasę jako w przyszłości jedyne stosowane paliwo stałe jest konsekwentne i odbywa się szybciej niż zakładano wcześniej

W ostatnich latach najbardziej spektakularne wzrosty sprzedaży urządzeń grzewczych dotyczyły właśnie kotłów gazowych. Produktem spalania gazu w kondensacyjnych kotłach jest para wodna i dwutlenek węgla. Oczywiście ten drugi jest powodem pewnej nagonki na gaz jako jedna z przyczyn zmian klimatycznych i globalnego ocieplenia. Można dyskutować, jaki wpływ ma zainstalowanych kilka milionów kotłów gazowych na zmiany klimatyczne na Ziemi. Faktem jest, że w wyniku spalania gazu nie występują praktycznie żadne pyły zawieszone, dlatego kotły gazowe są tak chętnie montowane w miejsce starych urządzeń wszędzie tam, gdzie mniej ma specjalnych wymagań co do zmian instalacji, a chce się uzyskać natychmiastowy efekt poprawy jakości powietrza. Rynek jest zdominowany od 2016 roku przez kotły kondensacyjne i jest to obecnie największa grupa urządzeń grzewczych sprzedawanych w Polsce, co z pewnością się utrzyma także w 2020 roku. Jest pewna nisza rynkowa kotłów konwencjonalnych wymienianych wszędzie tam, gdzie ze względów technicznych nie za bardzo bezboleśnie można przejść na kocioł kondensacyjny. Ta niewielka nisza rynkowa pewnie utrzyma się jeszcze w 2020 roku pomimo dużych spadków w 2019 roku, jednak można się spodziewać, że z czasem ta grupa produktowa sama wkrótce zniknie. Także od kilku lat utrzymuje się tendencja odchodzenia od kotłów stojących na rzecz wiszących kaskad kotłowych. Jest to powolny proces, ale jednak taka tendencja się utrzymuje od kilku lat i prawdopodobnie taka tendencja utrzyma się także w 2020 roku.

Widać także znaczne tendencje wzrostowe dla ogrzewania powierzchniowego. Rynek grzejników wydaje się być stabilny z lekkim spadkiem pomimo wzrostów ilości wykańczanych inwestycji w budownictwie kubaturowym. To jest kolejny sygnał powolnej ewolucji jednej technologii grzewczej na rzecz drugiej. Obecna tendencja idąca w kierunku lepszej termoizolacji i ograniczenia strat ciepła, przyspiesza rozwój rynku instalacji rekuperacyjnych. I taka tendencja na pewno utrzyma się w najbliższych latach. Należy pamiętać, że wybór ogrzewania powierzchniowego, obecnie, podobnie jak w wypadku pomp ciepła dotyczy głównie nowych budynków. Nawet biorąc pod uwagę osłabienie dynamiki w budownictwie kubaturowym, głównie

w mieszkaniówce, co dało się zauważyć w zeszłym roku, nie powinno mieć negatywnego wpływu na ten segment rynku.

Podsumowując: rok 2020 w branży instalacyjno- grzewczej to jedna wielka niewiadoma z uwagi na konsekwencje powodowane pandemią koronawirusa. Wiele tutaj zależy od polityki władz centralnych i EU, na ile będą konsekwentni w działaniach na rzecz ograniczenia niskiej emisji i wsparcia gospodarek. Spodziewane spowolnienie rynku II kwartale 2020 roku z pewnością będzie miało wpływ na cały wynik 2020 roku, a także w następnym roku, ale należy mieć nadzieję, że być może zagrożenie kryzysem wpłynie na przyspieszenie decyzji co zmiany struktury zaopatrzenia w ciepła, które było odkładane z roku na rok. Dlatego trudno jest prognozować jak będzie rozwijać się rynek urządzeń grzewczych w najbliższej przyszłości, ponieważ zależy on od wielu czynników składowych zarówno wewnątrz krajowych, jak i międzynarodowych.

Przygotował i opracował:

Janusz Starościk

Członek Pool of Experts Switzerland Global Enterprise

Warszawa, 18 kwiecień 2020