

Drugi kwartał 2020 w branży instalacyjno-grzewczej w Polsce

Sytuacja rynkowa w branży instalacyjno-grzewczej w II kwartale 2020 miała w dalszym ciągu pozytywny charakter, pomimo, że pod koniec I kwartału widać było coraz bardziej narastającą nerwowość w gospodarce i w społeczeństwie spowodowaną pandemią koronawirusa oraz widoczne spadki obrotów w kwietniu. Opinie dotyczące wyników końcowych w branży w II kwartale były w większości pozytywne, ale były zróżnicowane w zależności od grupy produktowej, regionu czy docelowej grupy klientów. Oczywiście po bardzo dobrym wyniku osiągniętym przez branżę instalacyjno-grzewczą w I kwartale, dało się zauważyć pewne spowolnienie dynamiki wzrostów oraz wpływ wprowadzonego w marcu lock-downu. Warto przypomnieć, że SPIUG od początku panowania pandemii włączył się w działania mające na celu ograniczenie skutków lock-downu dla branży. Bardzo szybko, zostały w branży instalacyjno-grzewczej wprowadzone działania i procedury ochronne, które zapobiegły potencjalnym negatywnym zjawiskom które mogły być wynikiem lock-downu w branży. Co prawda, część instalatorów ogłaszała na rynku ze wstrzymuje działalność, co zaowocowało odwoływaniem przez ich klientów zamówionych usług, ale na szczęście nie było to zjawisko powszechne. Widoczne jednak było pewne spowolnienie w segmencie wymiany urządzeń i prac w zamieszkałych budynkach. Uśredniając wszystkie wyniki które udało się zebrać z rynku na koniec kwartału, branża instalacyjno-grzewcza zamknęła go z wynikiem na poziomie zeszłego roku, chociaż nie brakowało opinii na temat pewnego spadku na poziomie 5-8 %, oraz o niewielkim wzroście. Widoczne było pewne osłabienie dynamiki wzrostu sprzedaży, w niektórych przypadkach nawet nastąpiły spadki sprzedaży, ale można traktować takie zjawisko jako normalne. Pewną niewiadomą są oczekiwane wyniki w następnych kwartałach. Przebieg tzw. krzywej sprzedaży w tym roku może mieć inny przebieg niż zwykle. Należy pamiętać, że gospodarka, to naczynia połączone, uzależnione od branż pokrewnych i dalszych co przekłada się na szereg ważnych dla funkcjonowania czynników takich jak łańcuch dostaw, oraz siła nabywczej obiorców ostatecznych towarów i usług. Wsparcie dla obywateli w postaci różnych dopłat i bonusów miało za zadanie pobudzić konsumpcję, na które opiera się polska gospodarka już od kilku lat. Otrzymane pieniądze i oszczędności zostały przeznaczone na zaspokojenie potrzeb bieżących i urlopu, co może spowodować brak środków na planowane wcześniej remonty i modernizację instalacji grzewczych.

Odnotowano ponownie wzrosty sprzedaży w podstawowych grupach produktowych, gdzie notowane są wzrosty już od kilku kwartałów, chociaż dynamika tych wzrostów w większości przypadków nie były już tak spektakularne jak w niedalekiej przeszłości i uległa dalszemu osłabieniu, z wyjątkiem pomp ciepła, które skutecznie wykorzystują stworzony potencjał rynku. W pozostałych grupach produktowych nastąpiła stabilizacja, lub niewielkie poza kilkoma wyjątkami spadki. Świadczy to o osiągnięciu pewnego stabilnego pułapu sprzedaży urządzeń grzewczych. Widoczne są w dalszym ciągu dające się we znaki problemy z zatrudnieniem znane z pierwszego połowie kwartału – głównie z powodu braku pracowników w wykonawstwie budowlanym którzy wyjechali z powodu koronawirusa na Ukrainę. Powracający zza granicy rodacy nie wypełnili tej luki w braku siły roboczej. Ogólnie rynek jest w dalszym ciągu rosnący ze względu na zwiększone zapotrzebowanie na lokale mieszkaniowe jak i potencjał rynku wymian.

Ogólna sytuacja gospodarcza w Kraju

W II kwartale 2020 roku widac było negatywny wpływ pandemii koronawirusa i wynikającego z zastosowanych środków lock-downu, który dotknął niektóre gałęzie gospodarki w szczególny sposób.

Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji przemysłowej w okresie styczeń – czerwiec 2020 roku produkcja sprzedana przemysłu była o 6,3% niższa w porównaniu z analogicznym okresem 2019 roku kiedy wzrost wyniósł 5,1%. W czerwcu br. produkcja sprzedana przemysłu była wyższa o 0,5% w porównaniu z czerwcem ub. roku, kiedy notowano spadek o 2,6%, natomiast w porównaniu z majem br. wzrosła o 13,9% co jest wyraźnym efektem zniesienia ograniczeń narzuconych przez lock-down. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym, w samym czerwcu 2020 r. produkcja sprzedana przemysłu ukształtowała się na poziomie o 4,9 % niższym niż w czerwcu 2019 r. i o 9,7% wyższym w porównaniu z majem 2020 r. Faktem jedna jest, że tendencja spadkowa dynamiki produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce utrzymuje się niezmiennie poniżej wyników z poprzedniego roku, już od czerwca 2019, co nie jest bynajmniej związane z wpływem koronawirusa na gospodarkę, a raczej struktura pozyskiwania dochodów do budżetu. Także może martwić spadająca kolejny raz przeciętna miesięczna dynamika produkcji sprzedanej przemysłu.

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

WYSZCZEGÓLNIENIE	VI 2020			I-VI 2020
	V 2020=100	VI 2019=100	przeciętna miesięczna 2015=100	I-VI 2019=100
PRZEMYSŁ	3,9%	0,5%	+16,4%	-6,3%
Górnictwo i wydobywanie	8,4%	-6,5%	-13,9%	-9,3%
Przetwórstwo przemysłowe	15,9%	0,9%	+19,8%	-7,0%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę ^Δ	-5,8%	+8,9%	+32,3%	+4,6%

(źródło: GUS)

W przypadku budownictwa, w okresie styczeń-czerwiec 2020 r. produkcja budowlano-montażowa wzrosła o 2,3 % w odniesieniu do tego samego okresu 2019 roku, kiedy notowany wzrost osiągnął poziom 6,6 % co jest potwierdzeniem kontynuacji obserwowanego od początku zeszłego roku zmniejszenia dynamiki wzrostów w branży budowlanej i przechodzenia powoli w okres pewnej stabilizacji pogłębionego przez efekt wpływu koronawirusa. Dynamika produkcji budowlano-montażowej (w cenach stałych) w II kwartale 2020 roku w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku wygląda następująco:

WYSZCZEGÓLNIENIE	VI 2020		I-VI 2020
	V 2020=100	VI 2019=100	I-VI 2019 =100
BUDOWNICTWO	+12,5%	-2,4%	+2,3%
Budowa budynków	+8,7%	-5,7%	-1,8%
Budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej	+17,9%	-1,2%	+6,6%
Roboty budowlane specjalistyczne w tym roboty instalacyjno-grzewcze	+8,4%	+0,2%	+1,8%

(źródło: GUS)

W okresie styczeń-czerwiec 2020 roku wzrost o 1,8 % wartości produkcji budowlano-montażowej wystąpił w jednostkach, których podstawowym rodzajem działalności była wykonywanie robót specjalistycznych w tym robót instalacyjno-grzewczych. Spadek o 1,8 % odnotowały przedsiębiorstwa zajmujące się budową budynków. Przedsiębiorstwa, których podstawowym rodzajem działalności była budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej zanotowały wzrost o 6,6 %. W okresie styczeń-czerwiec 2020 r. wzrost wartości robót inwestycyjnych w odniesieniu do analogicznego okresu 2019 roku wyniósł 2,0 % wobec wzrostu w tej grupie o 6,7 % w analogicznym okresie 2019 roku, zaś remontowych 2,9 %, wobec wzrostów o 6,3 % w 2019 r.

Dynamika produkcji budowlano-montażowej w czerwcu br. (w cenach stałych) w porównaniu do przeciętnej miesięcznej wartości z roku 2015 wyniosła +21,1 %. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym, produkcja budowlano-montażowa w czerwcu 2020 ukształtowała się na poziomie niższym o 1,6% w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku oraz o 2,5 % niższym w porównaniu z majem 2020 roku. Według wstępnych danych w czerwcu 2020 r. ceny produkcji budowlano-montażowej w porównaniu z czerwcem 2019 roku wzrosły o 2,6%, a w porównaniu z majem 2020 r. o 0,3% W porównaniu z czerwcem 2019 r. o 0,2 % wzrosły ceny budowy budynków, o 0,3 % budowy obiektów inżynierii lądowej i wodnej oraz o 0,2% robót budowlanych specjalistycznych w tym instalacyjno-grzewczych. W całym I półroczu 2020 ceny produkcji budowlano-montażowej wzrosły o 2,8 %, w tym ceny robót specjalistyczno-budowlanych obejmujących branżę instalacyjno-grzewczą wzrosły o 2,5%, a ceny wznoszenia budynków wzrosły o 3,3% w porównaniu do I półrocza 2019 roku.

W budownictwie nie widać póki co wieszczanego załamania spowodowanego koronawirusem. Oczywiście jest wyraźnie widoczne ograniczenie wydawania nowych pozwoleń na budowy oraz ilość rozpoczynanych budów na które zezwolenia były przyznane wcześniej. Widać, że deweloperzy mniej chętnie rozpoczynają nowe inwestycje. Kontynuowane są za to inwestycje rozpoczęte wcześniej i będące w zaawansowanym etapie budowy. Widoczne są, oznaki pewnego spowolnienia w branży budowlanej, jednak ograniczenia spowodowane działaniami wynikłymi z pojawienia się koronawirusa nie wpłynęła w sposób zasadniczy na sytuację firm budowlanych, nie licząc znacznego odpływu siły roboczej do Ukrainy. Pewien efekt spowolnienia w branży może być odłożony w czasie co może być wynikiem spowolnienia gospodarczego co z kolei przełoży się na poziom inwestycji oraz skłonność inwestorów prywatnych i instytucjonalnych do rozpoczynania nowych projektów. Obecne

spowolnienie gospodarcze branża budowlana przechodzi jednak bardziej stabilnie niż wiele innych. Widać to w ilości upadłości przedsiębiorstw budowlanych. Udział budownictwa w ogólnej liczbie upadłości i restrukturyzacji zmniejszył się do 11,3 %, co daje wynik o ponad połowę niższy w porównaniu z rokiem 2012, kiedy upadłości firm budowlanych stanowiły ok 25% ogólnej liczby upadłości.

Podobnie, stabilna sytuacja panowała w II kwartale w branży instalacyjno-grzewczej, gdzie widać odrobioną lekcję z błędów popełnianych w przeszłości. Spowodowało to, że w pierwszym okresie niepewności spowodowanej koronawirusem, firmy zaostryły procedury związane z płatnościami i często żądały 100% przedpłaty przy wydaniu towaru.

Rozwój budownictwa mieszkaniowego a tendencje w branży instalacyjno-grzewczej

Dane pokazujące trendy w budownictwie mieszkaniowym pomimo już znacznego osłabienia dynamiki wzrostu, dalszym ciągu są coraz mniej pozytywne co raczej nie jest specjalnie dobrą prognozą dla branży instalacyjno-grzewczej za najbliższe 1,5 roku czy 2 lata, chociaż liczba tych potencjalnych do zbudowania mieszkań jest dalej wysoka co nie wróży specjalnej katastrofy w branży w przyszłości, chyba że dołączą się do tego jeszcze inne czynniki. W II kwartale 2020 roku widoczna była w dalszym ciągu wyższa niż rok wcześniej liczba lokali oddanych do użytkowania, wyraźnie niższa była natomiast liczba rozpoczętych budów oraz liczba udzielanych pozwoleń na budowę i zgłoszeń nowych budów. Według danych ogłoszonych przez GUS, w okresie od stycznia do czerwca 2020 roku oddano do użytku ok. 97 tys. mieszkań co stanowi wzrost o 2,7 % w porównaniu do analogicznego okresu 2019 roku. Kontynuowana była także tendencja udziałów w realizowanych inwestycjach pod kątem inwestorów. W I półroczu 2020 roku dalej dominująca była pozycja deweloperów, którzy wybudowali ponad 62,4 tys. jednostek, co stanowi 64,3% wszystkich oddanych do użytku w okresie I-VI 2020 roku mieszkań i wzrost o 6,1 % w stosunku do I półrocza 2019 roku, a inwestorzy indywidualni wybudowali 32,8 tys. mieszkań, co oznacza spadek o 0,9 % w stosunku do I półrocza 2019 roku, a osiągnięty udział nieco spadł i wyniósł nieco ponad 33,8% w tej kategorii statystyki. Znacznie mniej mieszkań w I półroczu 2020 roku oddano do użytkowania w budownictwie spółdzielczym (661 wobec 954 co oznacza spadek o ok. 30,7 %). W pozostałych formach budownictwa (komunalne, społeczne czynszowe i zakładowe) łącznie oddano do użytkowania 1179 mieszkania wobec 1655 rok wcześniej, tj. o ok. 28,8 % mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku. Struktura oddanych do użytku mieszkań ma wpływ na strukturę instalowanych źródeł ciepła. Deweloperzy, którzy budują głównie na obszarach miejskich, korzystają często z możliwości przyłączenia realizowanych budynków do miejskiej sieci ciepłej, co potania koszty wykonywanej instalacji o źródła ciepła zastępowane przez węzły ciepłownicze, tym bardziej że obecnie obowiązuje priorytet dla przyłączania nowych budynków do sieci ciepłowniczej.

W I półroczu 2020 roku rozpoczęto budowę 100 tys. mieszkań, co stanowi spadek ok. 13,4 %, w odniesieniu do 2018 roku. Pod kątem podziału inwestorów, deweloperzy rozpoczęli budowę 53,5 tys. mieszkań, co daje udział 53,5 % ogólnej liczby mieszkań których budowę rozpoczęto, a inwestorzy indywidualni rozpoczęli budowę 44,4 tys. mieszkań, co dało udział ok. 44,4 % w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów. W budownictwie deweloperskim nastąpił spadek rozpoczynanych inwestycji o ok. 19,6 %, natomiast w budownictwie indywidualnym odnotowano także spadek o 3,7% w porównaniu do I półrocza 2019 r. W I półroczu 2020 roku w porównaniu do I kwartału 2019 roku nastąpił wzrost liczby mieszkań, których budowę rozpoczęto w budownictwie spółdzielczym gdzie rozpoczęto budowę 1266 wobec 1109 rok wcześniej mieszkań co oznacza wzrost o ok. 14,2%.W

budownictwie mieszkań społecznych czynszowych i komunalnych także nastąpił spadek który wyniósł 51,4% (783 mieszkania w I – VI 2020 roku wobec 1611 mieszkań rok wcześniej)).

Zgodnie z danymi GUS, w I półroczu 2020 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym dla 122,3 tys. mieszkań, tj. o 5,5 % mniej niż w analogicznym okresie 2019 roku. W dalszym ciągu największą grupą inwestorów w tej kategorii byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę dla 74,2 tys. Mieszkań (5.8% mniej niż w I-VI 2019) oraz inwestorzy indywidualni którzy uzyskali pozwolenia na budowę 46,9 tys. mieszkań (3,2 % mniej niż w I-VI 2019). Łącznie w ramach tych dwóch form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 99,0% ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 60,7%, a inwestorzy indywidualni 38,3%). W I półroczu 2020 roku w budownictwie spółdzielczym było o 43,1 % mniej mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym (493 wobec 867 mieszkań w I półroczu 2019 roku) niż w 2018 roku, oraz mniej o ok. 50,2 % (727 wobec 1460 mieszkań w I kwartale 2019 roku) w budownictwie czynszowym społecznym i komunalnym.

Sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej w II kwartale 2020 roku

W II kwartale 2020 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej była kontynuacją z 2019 roku pomimo pewnych zawirowań w marcu spowodowanych paniką wywołaną przez koronawirusa. Wyniki osiągnięte ogólnie w branży instalacyjno-grzewczej podobnie, są w większości przypadków pozytywne, choć nie tak spektakularne jak w poprzednich kwartałach. Przebieg krzywej obrotów w branży w II kwartale 2020 roku był pewnym odzwierciedleniem ogólnej sytuacji gospodarczej. W kwietniu był widoczny wpływ lock downu i wywoływanej przez różnych ekspertów paniki, co zaowocowało nawet kilkuprocentowym spadkiem na poziomie 5-7%. W maju czerwcu po rozluźnieniu rygorów branża zaczęła odrabiać straty od wzrostu na poziomie kilku procent w maju do dwucyfrowych wzrostów sięgających kilkunastu procent w czerwcu. Ogólnie kwartał zakończył się w branży instalacyjno-grzewczej wzrostem na poziomie 5-6%.

Ogólna dynamika wzrostów sprzedaży w II kwartale 2020 roku uległa widocznemu zmniejszeniu, oczywiście na różnym poziomie w różnych grupach produktowych. Nie brakowało głosów, że rozwój sprzedaży od początku I kwartału, może mieć na to, że 2020 rok może być inny pod kątem kształtu krzywej sprzedaży. Nie było jak dotąd widać jakiegos znaczącego negatywnego wpływu epidemii koronawirusa na gospodarkę, niemniej jednak pandemia wywarła widoczny wpływ na zjawiska rynkowe w II kwartale 2020. W niektórych grupach produktowych nastąpił nawet pewien regres, co świadczy o tym, że rynek zaczął osiągać stabilizację i ustalił się na nowym poziomie potencjału, ale np. w grupie pomp ciepła miały miejsce w dalszym ciągu dynamiczne wzrosty. Osłabienie kursu złotego wobec euro, które miało miejsce na przełomie I i II kwartału spowodowało podwyżki cen urządzeń i zakupy magazynowe po starych cenach, co odbiło się później na popycie w II kwartale. Pewnym znakiem zapytania jest rynek wymian, który w II kwartale nieco wyhamował. Jedną z przyczyn, było odwoływanie wcześniej zamówionych usług instalatorskich z powodu obawy zakażeniem koronawirusem. W tym wypadku, negatywny wkład mieli niektórzy instalatorzy, którzy zamiast wdrażać od początku procedury bezpieczeństwa, dawali przekaz do rynku o zawieszaniu swojej działalności gospodarczej z powodu obaw przed pandemią. Instalatorzy napotykali na obawy inwestorów, do których domów mieli się udać. Tutaj najbardziej ucierpiał rynek wymian urządzeń,

gdzie prace prowadzone są w zamieszkałym budynku. SPIUG, szybko zareagował na nową sytuację i od początku przygotował i udostępnił w branży instalacyjnej uzgodnione z Głównym Inspektorem Sanitarnym procedury bezpieczeństwa dla serwisantów, firm handlowych, producentów i instalatorów oraz ich klientów. Podjęta akcja pozwoliła na szybkie opanowanie obaw zarówno po stronie firm działających w branży instalacyjno-grzewczej i w miarę normalne funkcjonowanie całej branży. W efekcie, firmy przestawiły się na nowe tory realizacji swojej działalności. Z powodu epidemii kontakty z klientami końcowymi, instalatorami, firmami partnerskimi zostały przeniesione w znacznym stopniu do kanałów elektronicznych. Dostępne są szkolenia online, webinaria, chaty z ekspertami itp.

Osobną sprawą wynikająca z obecności pandemii jest przesunięcie przez część społeczeństwa środków przeznaczonych na modernizację w kierunku konsumpcji. Dodatkowo, społeczeństwo po okresie przymusowej izolacji chętniej przeznaczają środki zaplanowane wcześniej na remonty na wyjazdy wakacyjne, co może się odbić na sile nabywczej potencjalnych inwestorów. Mimo to, podobnie jak w poprzednich kwartałach, trzonem rozwoju rynku urządzeń grzewczych były w dalszym ciągu wymiany starych urządzeń na nowe w ramach walki z niską emisją na poziomie lokalnym. Widać coraz większe znaczenie wsparcia dla wymian urządzeń grzewczych w ramach programu Czyste Powietrze NFOŚiGW po jego usprawnieniu co nastąpiło w maju. W dalszym ciągu duże znaczenie dla rynku wymian miały programy unijne zarządzane przez lokalne samorządy. Negatywnym skutkiem ubocznym programów dotacyjnych jest fakt, że inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji – często wstrzymują swoje inwestycje w oczekiwaniu na nowy program dotacyjny. Widać to szczególnie w wypadku kolektorów słonecznych i kotłów na biomasę, ale także widać to coraz częściej w wypadku pomp ciepła które do tej pory rozwijały się stabilnie i konsekwentnie bez spektakularnych programów wsparcia, jak to miało miejsce w pierwszych wymienionych grupach produktowych, co jest obecnie atutem do rozwoju sprzedaży w wypadku tej grupy produktowej.

Sprzeczne informacje dochodziły z rynku większych urządzeń. Pojawiły się opinie o wzroście zainteresowania urządzeniami o większej mocy, co by wskazywało na realizację inwestycji w przemyśle. Ten trend został wyhamowany pod koniec I kwartału w urządzeniach powyżej 45 kW, inwestycji średniej i dużej mocy zostało wstrzymanych lub odłożone na późniejszą realizację, co jest związane z sytuacją dot. Covid – 19. Oznacza to, że firmy zaczynają oszczędzać. Można oczekiwać, że będą kłopoty szczególnie w średnich i dużych mocach. Hotele, pensjonaty i firmy nie będą się budowały ani modernizowały z obawy przed kłopotami finansowymi i mglista możliwością zarobku z powodu utrzymywanych ograniczeń w prowadzeniu tego typu obiektów, szczególnie poza rejonami turystycznymi z uwagi na ograniczenie podróży służbowych które były znaczącym źródłem dochodu dla tych obiektów.

Innym niepokojącym zjawiskiem z II kwartału 2020 roku jest realizacja nowych obiektów. W działaniu klientów końcowych, firm instalacyjnych oraz deweloperów nadal widoczna była ostrożność w podejmowaniu decyzji i inwestowaniu. Wszystkie dotychczasowe inwestycje toczą się swoim tempem ale spowolnienie działań zaczyna być widoczne przy nowych/planowanych inwestycjach i projektach. Na przykład duże firmy deweloperskie rozpoczynają jedną zamiast trzech planowanych nowych inwestycji. Wstrzymane zostały niektóre inwestycje, zarówno mieszkaniowe, jak i biurowe

oraz komercyjne (centra handlowe). Końcem Q2 sytuacja się poprawiła, jednak wiele inwestycji już nie jest kontynuowanych i pozostały w „zamrożeniu”.

Problem w mniejszym stopniu i dotyczy modernizacji i remontów, a markety budowlane w ostatnim czasie przeżywają prawdziwe oblężenie. Konsekwentny wzrost zainteresowania dotyczy także fotowoltaiki, gdzie sprawdza się program dopłat Mój Prąd i ciągle przybywa firm instalacyjnych, a ceny montażu systematycznie spadają. Realizacja programów dotacyjnych jest utrudniona z powodu ograniczenia pracy urzędów (weryfikacje wniosków. Inwestorzy i wykonawcy boją się o przyszłość, o płatności/finansowanie. Dość ciekawie przebiegła sytuacja w zakresie płatności. Po pierwszych bardzo czarnych scenariuszach i przejściu nawet przez niektórych producentów na sprzedaż za gotówkę, sytuacja rzeczywistości nie okazała się wcale taka straszna. Świadczy to o dobrej sytuacji branży instalacyjnej i budowlanej oraz ich przeczności i dobrym zarządzaniem zyskami z ostatnich lat dobrej koniunktury. Znacznie zmalała dynamika wzrostów liczby oddanych mieszkań i widać, że deweloperzy, aby uniknąć spadku cen i utraty marży wstrzymali sprzedaż, nawet już prawie ukończonych inwestycji. Ogranicza to podaż na rynku i możliwości wyboru przez kupujących. Dodatkowo, w wypadku nowego budownictwa, widoczna jest narzucona przez administracje rządową preferencja dla sieci c.o przed indywidualnymi urządzeniami grzewczymi.

Reasumując: w II kwartale 2020 pomimo znacznego zmniejszenia dynamiki wzrostu i spadku wydawanych pozwoleń na budowy i ilości rozpoczynanych budów, utrzymywała się w dalszym ciągu dobra koniunktura w budownictwie a co za tym idzie, w branży instalacyjno-grzewczej. Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych jest stosunkowo dobra. Jednym efektów nowej sytuacji który się utrwalił w II kwartale 2020 roku jest z pewnością wzrost znaczenia internetu, jako narzędzia do dystrybucji urządzeń grzewczych. Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji wzrosło zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE, szczególnie pompami ciepła gdzie jest widoczna duża akcja promocyjna na rzecz stosowania tej technologii na każdym szczeblu.

Ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno- grzewczy w 2019 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejszą dynamikę jak jeszcze rok temu. Można założyć stabilną sytuację branży z niewielką tendencją spadkową w II kwartale 2020 roku na poziomie 3-5%.

Warto w podsumowaniu jeszcze przypomnieć, że nowa ustawa o VAT – sytuacja z tzw. split-payment mocno dezorientuje mniejsze firmy instalacyjne – brakuje im wiedzy na temat prawidłowego wystawiania i płacenia faktur w ramach tzw. jednolitego pliku kontrolnego. Do tego dochodzą problemy z klasyfikacją produktów które podlegają przepisom o mechanizmie podzielonej płatności.

Sytuacja w wybranych grupach produktowych

I kwartał 2020 roku, podobnie jak w 2019 roku przebiegał z pewnymi wyjątkami pozytywnie jeśli chodzi o sprzedaż praktycznie w większości grup produktowych urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych. Można było zauważyć kontynuację tendencji wzrostowej w większości grup produktowych przy stabilizacji lub spadkach w innych. Wzrosty dotyczyły przede wszystkim nowoczesnych urządzeń grzewczych spełniających warunki ekoprojektu i niskoemisyjności. W

przypadku gazowych kondensacyjnych kotłów wiszących wzrost w II kwartale 2020 roku był na niższym poziomie w porównaniu do tendencji z poprzednich kwartałów i osiągnął poziomie ok 7% . Taki spadek dynamiki wzrostu z 21% można tłumaczyć bardzo dobrymi wynikami sprzedaży w tej grupie produktowej w I kwartale, głównie z tytułu zatowarowania się dystrybutorów przez spodziewanymi podwyżkami cen, co przełożyło się na stworzenie zapasów magazynowych i zmniejszenie się popytu w II kwartale. Ciekawy jest też spory, bo aż 16% wzrost sprzedaży przepływowych gazowych podgrzewaczy do wody, oraz duży wzrost w wypadku kotłów stojących szczególnie w grupie kotłów kondensacyjnych małej mocy gdzie wzrost wyniósł nawet ponad 27%. Zauważalne było także konsekwentnie bardzo zainteresowanie pompami ciepła, głównie powietrznymi gdzie wzrosty przekraczają 60% dla całej grupy produktowej. Widać w dalszym zwiększenie zainteresowania fotowoltaiką jako technologią pozyskiwania energii słonecznej na cele prosumenckie w tym zasilanie urządzeń grzewczych w energię elektryczną w układach hybrydowych, ale także stricte na cele grzewcze. Tego typu podejście idzie w parze razem z tendencją elektryfikacji ogrzewania w przyszłości. Rośnie coraz bardziej zainteresowanie ogólnie wykorzystaniem OZE na cele grzewcze. Widać duży spadek ok. 40% w kolektorach słonecznych, ale punktem odniesienia jest rekordowy I kwartał 2019 roku, kiedy wzrost był bliski 200%.

Grupa produktowa	Tendencja II kwartał 2020/II kwartał 2020
Gazowe kotły wiszące ogółem	+5%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	+6%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-33%
Gazowe kotły stojące ogólnie	+7%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	+12%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	-60%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do C.W.U	+16%
Olejowe kotły stojące ogólnie	-17%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	-5%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	-54%
Kotły na paliwa stałe	b/d
kolektory słoneczne	-39%
pompy ciepła	+62%
zasobniki i bufory	+7%

Gazowe kotły konwencjonalne:

Po dużych spadkach w ostatnich dwóch latach i dużemu spadkowi pod koniec 2019 roku, w drugim kwartale 2020 roku spadek wyniósł ok. 33% w porównaniu do II kwartału 2019 roku, jednak w odniesieniu do wartości bazowej sprzedaż nawet kilku sztuk mniej lub więcej daje efekt zmiany liczony w procentach. Coraz więcej producentów wycofuje te urządzenia ze swojej oferty. Ten segment rynku należy traktować raczej jako niszowy i konsekwentnie wygasający.

Gazowe kotły kondensacyjne:

W dalszym ciągu także w II kwartale 2020 roku utrzymuje się w dalszym ciągu tendencja wzrostowa sprzedaży tych urządzeń. Także w tej grupie produktowej daje się zauważyć tendencja do poszukiwania kotła o najniższej cenie, ale coraz częściej klienci końcowi pytają się o kwestie związane z późniejszą eksploatacją, dostępnością serwisu i automatyką przez co coraz częściej są gotowi dopłacić więcej na etapie inwestycyjnym, żeby mieć spokój później podczas eksploatacji kotła. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez urządzenia kondensacyjne. Jest to obecnie podstawowe urządzenie grzewcze sprzedawane w największej ilości. Wzrosty sprzedaży w grupie kondensacyjnych kotłów wiszących w II kwartale 2020 roku był niższy w porównaniu do poprzedniego kwartału, wyniósł 6% rok do roku, co jest wciąż bardzo dobrym wynikiem, jeżeli baza odniesienia jest liczona w dziesiątkach tysięcy urządzeń. W grupie kondensacyjnych gazowych kondensacyjnych kotłów stojących także odnotowano ponownie dość znaczne wzrosty które w II kwartale 2020 roku osiągnęły poziom ok.27% w wypadku kotłów stojących bez zasobnika, w wypadku kotłów o mniejszej mocy z zasobnikiem, ten wzrost wyniósł 7% co przy stosunkowo niskiej bazie wyjściowej nie jest szczególnie trudne do osiągnięcia. Pewne ożywienie było w II kwartale widoczne w wypadku kotłów stojącycho większej mocy tj. powyżej 50 kW. W tym wypadku wzrost wyniósł prawie 12 %. Kotły stojące, cieszą się większym zainteresowaniem, ale ze względu na gabaryty potencjał rynku dla tej grupy urządzeń grzewczych jest mniejszy i z tego powodu zawężony jest krąg odbiorców najczęściej do klientów instytucjonalnych. W II kwartale 2020 roku odnotowano drastyczny, ok. 96% spadek sprzedaży kotłów z tzw. wymiennikiem kondensującym. co wskazuje, że można zjawisko istnienia tych kotłów traktować jako przejściowe i te urządzenia nie są rozwijane u większości producentów kotłów i widać odejście od tego rozwiązania.

Kotły olejowe:

W grupie kotłów olejowych, w II kwartale 2020 roku nastąpił dalszy spadek sprzedaży o ok. 17%. Przy czym spadek sprzedaży w wypadku kotłów konwencjonalnych wyniósł 54%, a w wypadku kotłów kondensacyjnych spadek wyniósł 5%. Widać, że w II kwartale dynamika spadków sprzedaży kotłów olejowych spadła i w wypadku kotłów kondensacyjnych, gdzie spadek wyniósł 5% można mówić o ewnej stabilizacji sytuacji sprzedażowej. Jest to dziwna sytuacja na rynku kotłów olejowych, gdzie obecnie olej opałowy jest tak tani, jak nigdy, koszt ogrzewania jest porównywalny do ogrzewania gazem. Użytkownicy takich kotłów zatankowali olej i czekają, odkładając modernizację kotłów na gaz, ponieważ mają zatankowany olej opałowy i obserwują co będzie się będzie działo. Sytuacja taka nie skłania na wymianę kotłów jak również na montaż pomp ciepła i innych OZE, chociaż można zakładać, że dotychczasowi użytkownicy kotłów olejowych,, które nigdy nie należały do tanich urządzeń, w wypadku modernizacji coraz częściej wybierają pompy ciepła, jako alternatywę do ogrzewania olejowego.

Kotły na paliwa stałe:

W II kwartale 2020 tradycyjnie było widoczne zmniejszenie zainteresowania zakupem kotłów grzewczych na paliwa stałe. Widoczny był dalszy spadek zainteresowania kotłami na węgiel. W wypadku kotłów na biomase, II kwartał zapowiadał się bardzo dobrze, z dwucyfrowymi wzrostami. W połowie marca, w wyniku pierwszych symptomów paniki koronawirusowe, sprzedaż kotłów na paliwa stałe, w tym także kotłów na biomase praktycznie stanęła. II kwartał pozwolił na wznowienie wstrzymanej produkcji i stopniową odbudowę rynku, choć nie z taką dynamiką, jaka można by oczekiwać od OZE. W II kwartale, podobnie jak od początku 2020 roku był notowany dalszy wzrost

zainteresowania kotłami automatycznymi na biomasę. Wciąż, mimo funkcjonujących uregulowań oraz deklaracji eliminacji z rynku tzw. kotłów śmieciowych, tego typu kotły bez problemów można kupić przez platformy sprzedaży internetowej. Można założyć, że udział kotłów na biomasę od początku 2020 roku przekroczył 65% w całkowitym wolumenie wszystkich kotłów na paliwa stałe. Regres i spadek zainteresowania kotłami na paliwa stałe jako całości jest efektem zarówno obszarowego ograniczenia możliwości ich montażu, jak i zwiększenia średniej ceny urządzenia spowodowanej koniecznościami dostosowania ich do aktualnie obowiązujących przepisów. Widoczne jest konsekwentnie rosnące zainteresowanie kotłami na biomasę w tym szczególnie kotłami pelletowymi, ale także widać coraz większe zainteresowanie kotłami zgazowującymi kawałki drewna w dobie coraz większych ograniczeń palenia węglem. Stąd widoczny znaczny spadek zainteresowania kotłami na ekogroszek. Widoczny był też wpływ wstrzymywania się od podejmowania decyzji w zakresie modernizacji kotłowni z powodu wyczekiwania na nowe zasady dofinansowania w ramach programu „Czyste Powietrze” i wyczekiwania na uzyskanie decyzji o udzieleniu dotacji w ramach programów wsparcia. Takie zmiany nastąpiły dopiero w maju i ich wpływ na sprzedaż w II kwartale nie był jeszcze widoczny. Taka ocena rynku może wydawać się znacznie zaniżona z uwagi na sprzedaż kotłów pozaklasowych w tzw. szarej strefie, czego nie obejmuje żadna statystyka czy monitoring rynku. Równocześnie w dalszym ciągu brak jest wiarygodnego systemu monitoringu potencjału rynku dla tej grupy urządzeń na wzór dobrze działającego panelu obejmującego inne urządzenia grzewcze.

Pompy ciepła i ogrzewanie elektryczne:

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

W II kwartale 2020 roku pompy ciepła odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży które ogólnie można szacować na ok. 62% co jest rewelacyjnym wynikiem. Tradycyjnie największe wzrosty odnotowano w pompach powietrznych gdzie wzrosty zarówno w skali kwartalnej wyniosły około dwukrotnie. w II kwartale 2020 roku ponownie wzrosło zainteresowanie pompami do ciepłej wody użytkowej gdzie w II kwartale 2020 roku wzrosty były na poziomie prawie 40% w porównaniu do II kwartału 2019, gdy w I kwartale 2020 roku już odnotowano ok. 20% spadku. Pompy gruntowe w II kwartale 2020 roku odnotowały pewną stabilizację przy 1% spadku w porównaniu do II kwartału 2020. co łącznie jako pompy gruntowe, jest dobrym wynikiem jeżeli weźmie się pod uwagę koszty wykonania takiej instalacji. Oczywiście w ramach poszczególnych grup pomp ciepła była duża rozbieżność w wynikach sprzedaży w zależności od rodzaju pompy gdzie miały miejsce zarówno spektakularne wzrosty jak i duże spadki. także spadki. Tradycyjnie największe wzrosty sprzedaży są zauważalne w grupie nierewersyjnych powietrznych pomp ciepła, gdzie wzrosty osiągnęły poziom ponad 70% a wypadku pomp ciepła typu split nawet ponad 90%. Stabilna tendencja wzrostowa w grupie pomp ciepła jest wynikiem konsekwentnie prowadzonej polityki informacyjnej i promocyjnej zarówno w Polsce jak i w innych krajach UE. Wzrasta także zainteresowanie pompami ciepła jako urządzeniami pracującymi w układach hybrydowych z gazowymi kotłami grzewczymi gdzie wzrost takich układów jest na poziomie ponad trzykrotności, ale też w odniesieniu do stosunkowo niskie bazy odniesienia lub kolektorami

słonecznymi, oraz PV jako źródłem zasilania które jest stosowane coraz częściej w układach z pompami ciepła.

W wypadku kotłów elektrycznych jest dalszy wzrost zainteresowania tą technologią z uwagi na łatwość montażu i koszty instalacji. Dynamika sprzedaży w II kwartale 2020 roku była nieco niższa niż w poprzednim kwartale i osiągnęła poziom ok 10 %, z pewną dalszą tendencją wzrostową

Ogólnie można przyjąć że w wypadku urządzeń grzewczych i urządzeń do przygotowania ciepłej wody użytkowej zasilanych energią elektryczną wzrost rynku w II kwartale 2020 roku osiągnął poziom 5%.

Kolektory słoneczne:

W II kwartale 2020 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpił dalszy spadek sprzedaży tego typu instalacji który wyniósł ok. 39%, niemniej jednak sprzedaż w liczbach bezwzględnych była w dalszym ciągu bardzo wysoka jak generalnie ma miejsce sprzedaż tych instalacji w drugim kwartale roku. Należy też zwrócić uwagę, że sprzedaż kolektorów w II kwartale 2019 roku była ponadnormatywnie bardzo wysoka, co zafałszowuje nieco wynik procentowy. Obecne spadki są wynikiem obecnej struktury sprzedaży tych urządzeń w Polsce i wysycenia się rynku projektów przetargowych na tego typu instalacje. Sprzedawały się w ogromnej części kolektory płaskie, ale w grupie kolektorów próżniowych nastąpił w II 2020 kwartale ponad dwukrotny wzrost co jest spowodowane odniesieniem do małej wartości bazowej sprzedaży takich kolektorów w II kwartale 2020. Taki wynik jest konsekwencją struktury rynku w tej grupie produktowej, opartej na realizacji inwestycji opartych o przetargi gminne i programy wsparcia. Pomimo takich spadków, z rynku, w II kwartale spłynęły pozytywne sygnały o wzroście sprzedaży kolektorów przez handel detaliczny, ale w dalszym ciągu jest tego zbyt mało, aby mówić o bezpiecznym i stabilnym rynku dla tych urządzeń grzewczych. W dalszym ciągu, w przeciwieństwie do technologii pomp ciepła brakuje całkowicie działań promocyjnych i informacyjnych wspierających tę technologię jako całkowicie bezemisyjną, o znikomych kosztach eksploatacyjnych. Od dłuższego czasu, brakuje edukacji co do możliwości jakie daje instalacja kolektorów. Pewną konkurencją stają się systemy PV które się zakłada w celu stricte zasilania elektrycznych urządzeń grzewczych i są często mylone z instalacjami kolektorów słonecznych. Pod koniec II kwartału zostało zawarte ogólnoeuropejskie porozumienie firm i organizacji na rzecz deklaracji tej gałęzi przemysłu na rzecz wdrażania zielonego ładu w Europie i szerszego wykorzystania zielonego ciepła zarówno do ogrzewania mieszkań, jak i innych obiektów o charakterze komercyjnym i przemysłowym.

Gazowe przepływowe podgrzewacze do ciepłej wody użytkowej:

Rynek przepływowych gazowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej po sporych spadkach w kwartale 2019 roku, w II kwartale 2020 roku odnotował wzrost o 16% co świadczy o pewnym ustabilizowaniu się rynku. Można przyjąć, że ta technologia wytwarzania ciepłej wody użytkowej jest coraz bardziej wypierana przez inne źródła wytwarzania c.w.u. Tego typu urządzeń nie montuje się już w nowym budownictwie, istnieje tylko rynek wymian.

Grzejniki i inne elementy instalacyjne

II kwartał 2020 w grupie grzejników był ogólnie gorszy niż w poprzednich kwartałach. Także w tej grupie produktów, w marcu miała miejsce podwyżka cen, która przełożyła się na większe zakupy przez hurtownie. Konsekwentnie od wielu kwartałów był widoczny wzrost ogrzewania płaszczyznowego. Widać że konsekwentnie umacnia się tendencja coraz większego udziału w rynku zastosowania ogrzewania powierzchniowego, gdzie w drugim kwartale nastąpiła pewna stabilizacja rynku, lub 1-3% spadki wobec dwucyfrowych spadków w grzejnikach konwencjonalnych. Także sprzedaż różnych elementów instalacji grzewczych typu rurki, złączki, rozdzielacze itp. W wielu przypadkach także zanotowały niewielki 2-5% spadki. Spadki w tym segmencie rynku były spowodowane dużymi zakupami magazynowymi w przez dystrybutorów w I kwartale co zbiegło się z początkiem pandemii i panika w gospodarce, która spowodowała wstrzymanie prac wykończeniowych na części inwestycji budowlanych. Jednak końcówka II kwartału pokazała tendencję, która pozwala myśleć optymistycznie o odrabianiu strat przez grzejniki. Podsumowując. w II kwartale nastąpiła pewna stabilizacja rynku, przy spadkach sprzedaży na poziomie 2-15 % w zależności od grup produktowych.

W grupie zasobników i buforów w II kwartale nastąpił wzrost na poziomie ok. 7% o spadkach na podobnym poziomie odnotowanych w I kwartale. Na taki wynik składa się ponad 40% wzrost sprzedaży zasobników jednowężownicowych co odpowiada zapotrzebowaniu na zasobniki do współpracy z kotłami gazowymi, przy równoczesnym spadku sprzedaży ok. 60% w grupie zasobników dwuwężownicowych co jest odzwierciedleniem zmniejszonego zapotrzebowania na instalacje zasilane z kolektorów słonecznych i w układach hybrydowych w II kwartale 2020.

Warszawa, 05.08.2020

Opracowanie SPIUG