



SPIUG

Stowarzyszenie Producentów
i Importerów Urządzeń Grzewczych

Raport: Rynek urządzeń grzewczych w Polsce w 2020 roku

Stowarzyszenie Producentów
i Importerów Urządzeń
Grzewczych

Warszawa, kwiecień 2021

Spis treści

1	Wstęp.....	2
2	Ogólna sytuacja na rynku w 2020 roku.....	4
2.1	Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce w 2020 oraz czynniki mające wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego	5
2.2	Budownictwo mieszkaniowe	8
3	Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2020 roku	14
3.1	Ogólna sytuacja na rynku w 2020 roku.....	14
3.2	Wybrane grupy produktowe w Polsce w 2020 roku.....	19
3.2.1	Gazowe kotły wiszące.....	21
3.2.2	Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	22
3.2.3	Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	24
3.3	Kotły stojące (gazowe i olejowe)	25
3.3.1	Gazowe kotły stojące.....	25
3.3.2	Gazowe kotły stojące kondensacyjne.....	26
3.3.3	Gazowe kotły stojące konwencjonalne.....	28
3.3.4	Gazowe koły stojące większej mocy (pow. 50 kW)	28
3.3.5	Olejowe kotły stojące.....	30
3.4	Kotły na paliwa stałe	34
3.5	Pompy ciepła	37
3.6	Ogrzewanie elektryczne.....	39
3.7	Kolektory słoneczne.....	42
3.8	Grzejniki i inne elementy instalacyjne	45
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, regulatory i automatyka 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, Tece, Perfexim, Kermi, Danfoss 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 2018, 2019 i 2020 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, który w końcu uwzględni konieczność transformacji ciepłownictwa w kierunku zastępowania paliw kopalnych odnawialnymi źródłami energii. Przekształcenie sieci ciepłowniczych na instalacje spełniające wymogi RED II oraz przygotowywane RED III jest dużym wyzwaniem dla firm działających w tym segmencie. To wszystko wpływa na sytuację na rynku instalacyjno-grzewczym w Polsce i na jego rozwój. Także ogłoszone przez UE w 2020 roku Fala Renowacji o Green Deal, z pewnością będą miały wpływ także na rozwój rynku urządzeń grzewczych w Polsce w najbliższych latach.

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 urządzeń grzewczych objętych statystyką w ramach opracowania o nieco większych mocach do 500 kW. 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 2020 roku

W 2020 roku miała miejsce kontynuacja zjawisk rynkowych i gospodarczych z poprzednich lat, które miały pozytywny wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego, pomimo tego, że 2020 rok trudno porównać do poprzednich lat ze względu na wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę zarówno w Polsce jak i w Europie. Branża instalacyjno-grzewcza w Polsce daje sobie jak dotąd całkiem nieźle radę w nowej sytuacji, o czym świadczą osiągnięte wzrosty obrotów w branży jako całości w całym 2020 roku, chociaż oczywiście nie w równym stopniu w poszczególnych grupach produktowych i działalności gospodarczej. Niemniej jednak, tendencja wzrostowa się utrzymała, ale pomimo pozytywnego wyniku, widać było wyraźne osłabienie dynamiki sprzedaży w większości grup produktowych urządzeń grzewczych poza grupa pomp ciepła, lub nawet pewne spadki. Przeważały opinie, że koronawirus nie miał większego wpływu na wyniki branży, jednak pod koniec 2020 roku można było usłyszeć o pewnych barierach w pracy instalatorów w kontaktach z klientami końcowymi, spowodowanymi obawą o zarażenie się podczas drugiej fali pandemii w Polsce co powodowało odwoływanie wykonania umówionych wcześniej usług. Pod koniec roku widać było pewną nerwowość w zakupach spowodowaną wzrostem cen surowców, w tym głównie blachy stalowej, na światowych rynkach.

Panująca w 2020 roku koniunktura sprzyjająca inwestycjom mającym na celu poprawę jakości powietrza na poziomie lokalnym i nastroje w branży miały widoczny wpływ na poziom zakupów nowych urządzeń grzewczych. Wzrost konsumpcji pomimo początkowych obaw związanych z ekonomicznymi skutkami pandemii, a także możliwość wykorzystania funduszy unijnych pochodzących z Regionalnych Programów Operacyjnych oraz zmiany dokonane w zasadach programu priorytetowego Czyste Powietrze, z pewnością także rzutowały na sytuację w branży instalacyjno-grzewczej w 2020 roku.

Według zebranych na rynku opinii, wynik mógłby być nieco 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, sygnalizowały problem braku rąk do pracy który był przyczyną ograniczenia możliwości zwiększenia produkcji urządzeń i instalacji. W 2020 roku, podobnie jak rok wcześniej 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, które w 2020 roku zaczęły wygasać, co było widać w sprzedaży niektórych grup produktowych. 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. Od początku, funkcjonowanie tego sztandarowego programu wsparcia NFOŚiGW 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, które zostały ukończone w maju 2020. Wdrażanie wprowadzanych zmian w funkcjonowaniu projektu pozwoliło na czterokrotny wzrost wymian urządzeń w ramach projektu w okresie od maja 2020 do stycznia 2021 w porównaniu do całego okresu funkcjonowania programu od września 2018 do maja 2020, pomimo, że zmiany wdrażane były stopniowo przez cały czas do listopada 2020. 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. Panująca w 2020 roku koniunktura rynkowa pozwoliła na poprawienie płynności finansowej wśród dystrybutorów, którzy w obawie, o negatywne następstwa ekonomiczne pandemii zaostrzyli rygory egzekwowania płatności. Większa podaż pieniądza spowodowała, że przyjętą polityka nie odbiła się negatywnie na wynikach większości firm w branży, chociaż poziom zysków był zróżnicowany.

2.1 Ogólna sytuacja gospodarcza w Polsce w 2020 oraz czynniki mające wpływ na rozwój rynku instalacyjno-grzewczego

W styczniu 2021 roku GUS opublikował dane statystyczne dotyczące stanu gospodarki Polski w 2019 roku. Według prezentowanych przez GUS szacunków, w 2020 roku dalszym ciągu zostały osiągnięte dobre wyniki, jeżeli chodzi o ogólne wyniki gospodarcze w kraju, chociaż pewne obawy budzi wzrastająca od końca 2019 roku inflacja, która w 2020 roku przełożyła się także na wzrost kursu wymiany dolara, euro i franka szwajcarskiego do polskiej waluty o ok. 10%. Faktem jest, że jednak widac ogólną tendencją spadkową dynamiki produkcji sprzedanej przemysłu w Polsce utrzymuje się niezmiennie poniżej wyników z poprzedniego roku, już od czerwca 2019, co nie jest związane bezpośrednio z wpływem koronawirusa na gospodarkę, a raczej strukturą pozyskiwania dochodów do budżetu oraz nastrojów przedsiębiorców i konsumentów. Stosunkowo wysoki poziom inflacji, oraz strata wartości PLN do EUR i dolara w ciągu 2020 roku skłaniają do refleksji nad rzeczywistym poziomem wzrostu sprzedaży w przemyśle i gospodarki w Polsce. Brak realnych inwestycji które w stosunkowo krótkim czasie miałyby pozytywny wpływ na wyniki finansowe państwa, kredytowanie tzw. sztandarowych inwestycji, programów pomocowych i socjalnych przez dodruk pustego pieniądza nie sprzyjają utrwalanu wiary obywateli w bezpieczeństwo oszczędności złożonych w bankach, co widac na odpływie pieniądza w kierunku konsumpcji i rynku nieruchomości co w pośredni sposób przełożyło się na dobre wyniki finansowe w branży instalacyjno-grzewczej. Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji sprzedanej przemysłu wg. cen stałych w Polsce po II kwartale 2020 roku wygląda następująco:

Według danych podanych przez GUS, dynamika produkcji przemysłowej w 2020 roku była niższa o 1 % w porównaniu do 2018 roku. Rok wcześniej ten wzrost wyniósł 4 % w porównaniu do 2018 roku.

WYSZCZEGÓLNIENIE	I-XII 2019=100	I-XII 2019=100
PRZEMYSŁ	+4%	-1,0%
Górnictwo i wydobywanie	+1,1%	-7,0%
Przetwórstwo przemysłowe	+4,2%	-1,0%
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę ^Δ	+0,2%	-1,1%

Tabela 1. Tendencje w dynamice produkcji przemysłowej 2020 (źródło: GUS)

W przypadku budownictwa, w 2020 roku odnotowano ogólny spadek rzędu 2,2% w porównaniu do wzrostu 2,6% który miał miejsce rok wcześniej oraz wzrostu 17,9% w 2018 roku. W budownictwie, wzrost wynoszący 1,3% odnotowano w grupie robót budowlanych specjalistycznych, w skład której wchodzi również roboty instalacyjno-grzewcze, co ma wpływ na stosunkowo dobre wyniki w branży grzewczej.

	I-XII 2019	I-XII 2020
BUDOWNICTWO	+2,6%	-2,2%
Budowa budynków	+2,4%	-4,9%
Budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej	+2,6%	-2,0%
Roboty budowlane specjalistyczne w tym roboty instalacyjno-grzewcze	+2,9%	+1,3%

Tabela 2. Tendencje w produkcji budowlanej 2020

Spadki odnotowały przedsiębiorstwa zajmujące się budową budynków - o 4,9% oraz przedsiębiorstwa, których podstawowym rodzajem działalności była budowa obiektów inżynierii lądowej i wodnej - o 2,0%. W okresie styczeń-grudzień 2020 r. nastąpił spadek wartości robót inwestycyjnych w odniesieniu do analogicznego okresu 2019 roku który wyniósł 1,1% wobec

wzrostu w tej grupie statystycznej o 3,0 % w 2019 roku i 15,8% w 2018 roku, zaś robót remontowych o 4,0 %, wobec wzrostu w tej grupie o 2,1 % w 2019 roku i 21,4% w 2018 r.

Według danych GUS, ceny produkcji budowlano-montażowej w 2020 r. były wyższe o 2,6 % w porównaniu z 2019 rokiem, w tym wzrosły ceny wznoszenia budynków o 3,0% i robót budowlanych specjalistycznych które obejmują także roboty instalacyjno-grzewcze o 2,3 %. w porównaniu z 2019 rokiem.

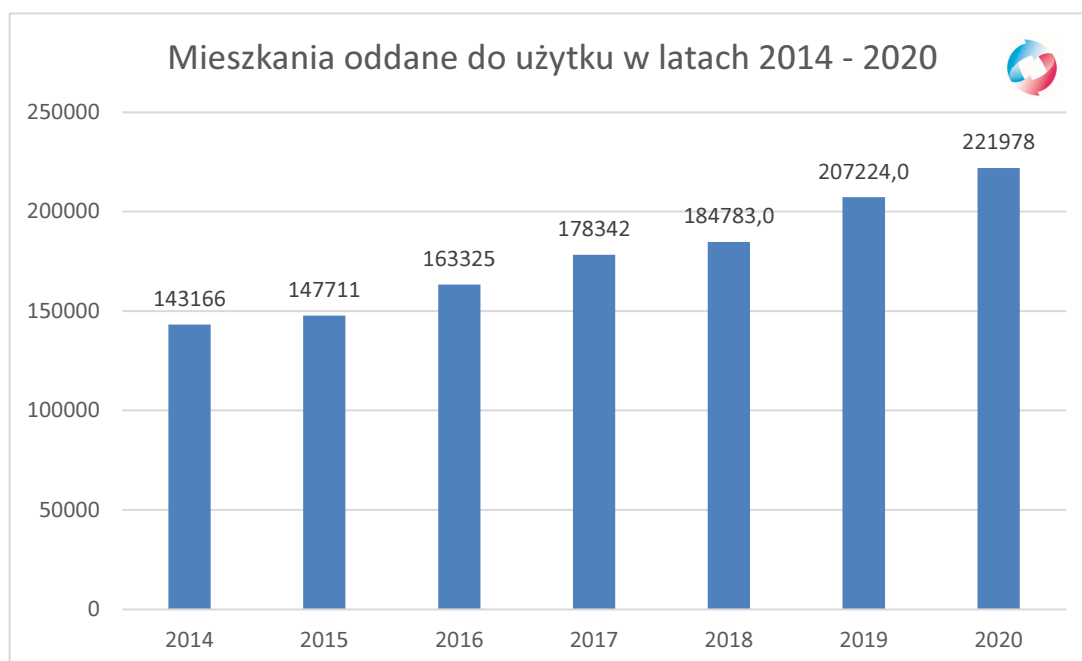
Podane przez GUS wyniki mogą budzić wątpliwości w sytuacji, że szereg materiałów budowlanych podrożało w 2020 roku ponownie o kilka- lub kilkanaście procent, chociaż dynamika wzrostu cen była niższa niż rok wcześniej. Koszty zatrudnienia też uległy dalszemu znacznemu wzrostowi, ale można założyć, że odbyło się to kosztem marż uzyskiwanych w firmach budowlanych. Jest to sytuacja, której warto się przyjrzeć.

W budownictwie coraz bardziej było widać spowolnienie spowodowane m.in. koronawirusem. Jest wyraźnie widoczne ograniczenie wydawania nowych pozwoleń na budowy oraz ilość rozpoczynanych budów na które zezwolenia były przyznane wcześniej których liczba w 2020 roku zanotowała już regres. Widać, że deweloperzy mniej chętnie rozpoczynają nowe inwestycje, pomimo w dalszym ciągu dużego popytu na mieszkania spowodowanego lokowaniem gotówki wypłacanej z kont bankowych przez inwestorów. Deweloperzy i budownictwo kubaturowe są bardziej wrażliwe na ryzyko dekonunktury, tym bardziej, że z powodu pandemii znacznie ograniczyła się migracja i zapotrzebowanie na wynajmowane mieszkania, co spowodowało, że wiele wykupionych mieszkań stoi pustych, a nawet nie rozpoczęto w ich prac wykończeniowych. Kończono były za to inwestycje rozpoczęte wcześniej i będące w zaawansowanym etapie budowy. Widoczny był też deficyt siły roboczej co przekłada się na wyższe wymagania płacowe i wzrost kosztów realizacji inwestycji. Większe wzrosty w ilości pozwoleń na budowę i ilości rozpoczynanych budów widać w wypadku inwestorów indywidualnych, co może mieć w najbliższej przyszłości przełożenie na większy rynek dla nowoinstalowanych indywidualnych urządzeń grzewczych, ponieważ deweloperzy w dużej części korzystali w miastach z przyłączania się do miejskich sieci c.o. Obecne spowolnienie gospodarcze branża budowlana przechodziła w 2020 roku w dalszym ciągu bardziej stabilnie niż wiele innych branż gospodarki w Polsce. Widać to w ilości upadłości przedsiębiorstw budowlanych. Wyniki upadłości w budownictwie są całkiem pozytywne w porównaniu do innych branż. Sytuacja w branży budowlanej jest stosunkowo stabilna, szczególnie w budownictwie mieszkaniowym, co jest spowodowane w dalszym ciągu dużym popytem i firmy działające w tej branży radzą sobie relatywnie dobrze. Nieco gorzej rozwija się sytuacja na rynku budownictwa komercyjnego, gdzie widoczny jest wyraźny spadek liczby nowych inwestycji co przekłada się na rynek urządzeń grzewczych o dużych mocach. Zapotrzebowanie na nowe powierzchnie biurowe maleje, ponieważ zwiększył się w widoczny sposób poziom pustostanów. Nie zmienia to faktu, że pomimo iż w branży budowlanej sytuacja płynnościowa obecnie nie jest najgorsza, liczba upadłości wzrosła w 2020 roku o 12 %. Sytuacja płynnościowa przedsiębiorców

budowlanych wciąż jest względnie dobra. Wydaje się, że spowolnienie w tym sektorze może dopiero nastąpić w wyniku osłabienia chęci inwestowania i zasobów finansowych u potencjalnych inwestorów. Daje się zaobserwować znaczne skurczenie inwestycji ze strony przedsiębiorstw oraz samorządów, co było zauważalne także w branży instalacyjno-grzewczej.

2.2 Budownictwo mieszkaniowe

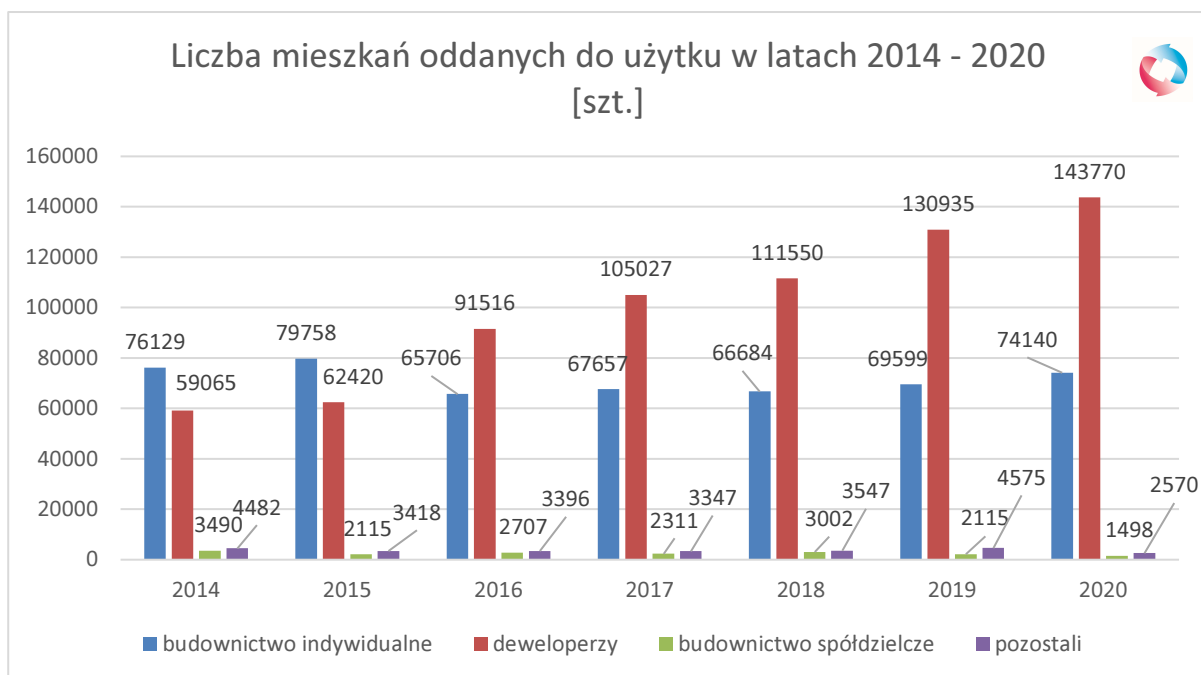
Dane pokazujące trendy w budownictwie mieszkaniowym, dalszym ciągu mają coraz mniej pozytywny przebieg co raczej powoduje pewną ostrożność w planowaniu obrotów dla branży instalacyjno-grzewczej za najbliższe 1,5 roku czy 2 lata, pomimo, że liczba potencjalnych do wyposażania w instalację grzewczą mieszkań jest dalej wysoka.



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 ponad 143,8 tys. mieszkań, co stanowi 64,8% wszystkich oddanych do użytku w 2020 roku mieszkań i równoczesny wzrost o 9,4 % w stosunku do 2019 roku. Inwestorzy indywidualni wybudowali ok. 74,1 tys. mieszkań, co oznacza wzrost o 7,1 % w stosunku do 2019 roku, czym osiągnęli udział nieco ponad 33,4 % w tej kategorii statystyki, co oznacza utrzymanie tego udziału. Znacznie mniej mieszkań w 2020 roku oddano do użytkowania w budownictwie spółdzielczym, gdzie ich liczba wyniosła 1498 wobec 2167 w 2019 roku co oznacza spadek o ok. 30,9%. W pozostałych formach budownictwa (społeczne czynszowe, komunalne i zakładowe) łącznie oddano do użytkowania 2570 mieszkań, tj. o ponad 44,1 %

mniej niż w 2019 roku. Takie wyniki mają wpływ także na strukturę instalowanych źródeł ciepła.



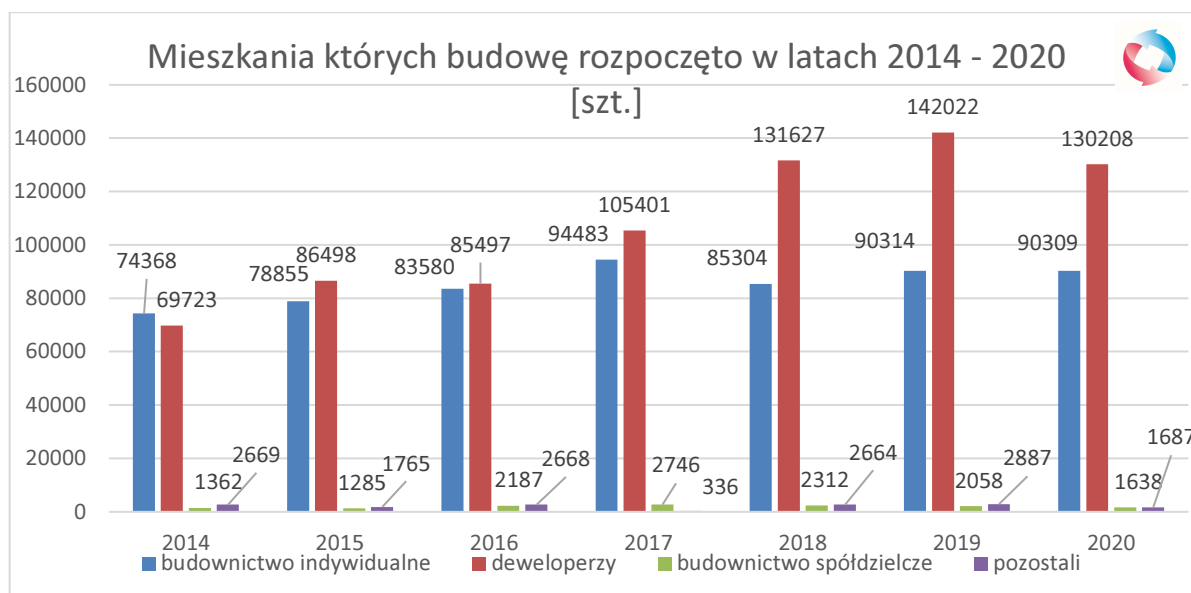
Rys. 2 Tendencje w liczbie mieszkań oddanych do użytku w latach 2014 –2020 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

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 ciepłnej, co potania koszty wykonywanej instalacji o źródła ciepła zastępowane przez węzły ciepłne, 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, ale na razie nie widać spektakularnych efektów obowiązywania tego prawa, być może z uwagi, że ciężar ciężkości instalacji indywidualnych urządzeń grzewczych leży po stronie rynku wymian.



Rys. 3 Ilość mieszkań których budowę rozpoczęto w latach 2014 –2020 (Źródło: GUS)

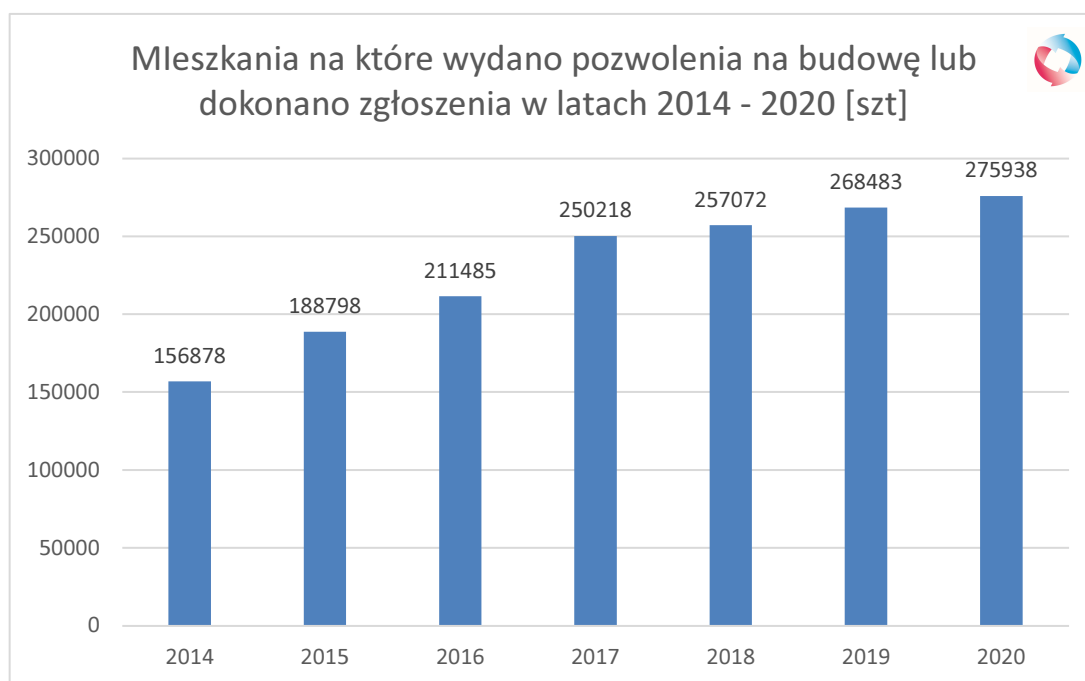
Od stycznia do grudnia 2020 r. rozpoczęto budowę 223,8 tys. mieszkań, co stanowi spadek o 5,7% w porównaniu do 2019 roku, co jest już widocznym spadkiem dynamiki w porównaniu do poprzedniego roku, kiedy wzrost wyniósł 6,9%.



Rys. 4 Tendencja w liczbach mieszkań, których budowę rozpoczęto w latach 2014 –2020 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

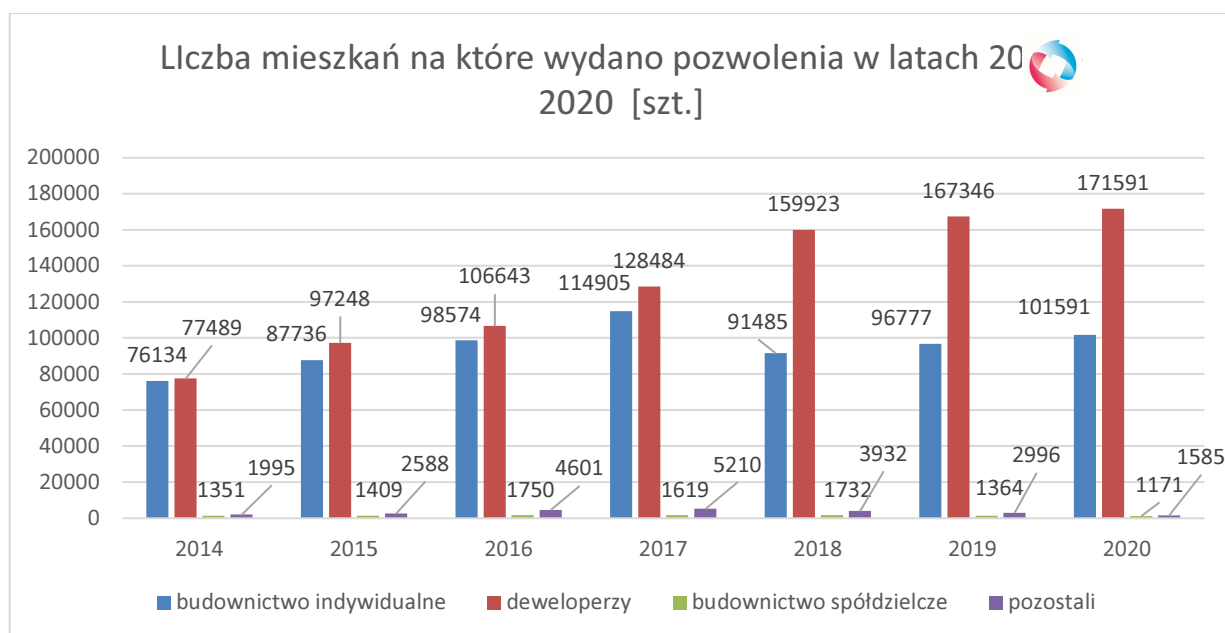
Pod kątem grup inwestorów, deweloperzy rozpoczęli budowę 130,2 tys. mieszkań, co daje udział 58,2 % ogólnej liczby mieszkań których budowę rozpoczęto w 2020 roku, wobec

udziału 59 % pod koniec 2019 roku. Inwestorzy indywidualni rozpoczęli w 2020 roku budowę 90,3 tys. mieszkań, co oznacza udział tej grupy inwestorów na poziomie 40,3 % w ogólnej liczbie rozpoczynanych budów, wobec udziału 38,1% w 2018 roku. To oznacza pewną stabilizację z tendencją do zwiększania udziału budownictwa indywidualnego 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 2020 roku w porównaniu do 2019 roku odnotowano w budownictwie spółdzielczym, gdzie rozpoczęto budowę 1 638 mieszkań wobec 2 508 mieszkań w 2019 roku co oznacza spadek o ok.20,4 %. W pozostałych formach budownictwa (budownictwo czynszowe, komunalne) nastąpił większy spadek, który wyniósł 58,4 % (rozpoczęto budowę 1 687 mieszkań w 2020 roku wobec 2 887. mieszkań w 2019 roku).



Rys. 5 Ilość mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym w latach 2014 –2020 (Źródło: GUS)

W 2020 r. wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem na budowę 275,8,5 tys mieszkań, tj. o 2,8 % więcej niż w 2019 roku.



Rys 6 Tendencja w liczbach mieszkań na realizację których wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia w latach 2014 –2020 z podziałem na grupy inwestorów (Źródło: GUS)

W dalszym ciągu w roku 2020 największą grupą inwestorów w tej kategorii liczby wydawanych pozwoleń na budowę mieszkań byli deweloperzy, którzy uzyskali pozwolenia na budowę ponad 171,6 tys. mieszkań, oraz inwestorzy indywidualni którzy uzyskali pozwolenia na budowę prawie 101,6 tys. mieszkań. Oznacza to wzrosty w ilości uzyskiwanych zezwoleń na budowę w tych grupach inwestorów odpowiednio o 2,5 % i 5,0% w porównaniu do 2019 r. Łącznie w ramach tych form budownictwa otrzymano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia budowy z projektem budowlanym 99 % ogółu mieszkań (z tego deweloperzy 61,9 %, a inwestorzy indywidualni 36,8 %). W 2020 roku w budownictwie spółdzielczym było o 14,1 % mniej mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym niż w 2019 roku, czyli 1 171 mieszkań w 2020 roku wobec 1 364 mieszkań w 2019 roku. Także w budownictwie czynszowym społecznym i komunalnym spadła o 46,6 % liczba mieszkań na których budowę wydano pozwolenia lub dokonano zgłoszenia z projektem budowlanym, czyli 1 586 mieszkań w 2020 roku wobec 2 966 mieszkań w 2019 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.

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 i opóźnienia programów wsparcia w ramach funduszu odbudowy i renowacji zabraknie konsekwencji rządzącym w kontynuacji realizacji programów na rzecz ograniczenia niskiej emisji. Zwiększanie się udziału i wzrosty w grupie budownictwa indywidualnego oznacza także wzrost potencjału montażu indywidualnych urządzeń grzewczych w nowym budownictwie, co może być tłumione na obszarach miejskich 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 2020 roku w specjalny sposób tendencji osłabienia dynamiki wzrostów w nowobudowanych obiektach mieszkalnych.

3 Rozwój rynku w wybranych grupach produktowych w Polsce w 2020 roku

Rynek indywidualnych urządzeń grzewczych w Polsce należy do grupy jednego z większych rynków w tej branży w Europie, a posiadający w dalszym ciągu po dynamicznym rozwoju w 2018 i 2019 roku duże możliwości rozwoju, szczególnie w zakresie wymian starych urządzeń na nowe, zgodne z wymogami ekoprojektu i emitujące mocno zredukowane ilości zanieczyszczeń do atmosfery, lub wręcz na bezemisyjne urządzenia grzewcze.

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 mocy do 200 kW. Raport w części dotyczącej urządzeń grzewczych oparty jest na analizach własnych SPIUG w oraz informacji zebranych bezpośrednio z rynku od instalatorów, producentów i dystrybutorów. Podobnie jak w poprzedniej edycji, raport nie zawiera niektórych grup produktowych należących do urządzeń grzewczych, co jest spowodowane brakiem wiarygodnych danych wyjściowych do oszacowania wielkości rynku i trendów rozwojowych dla tych grup produktowych.

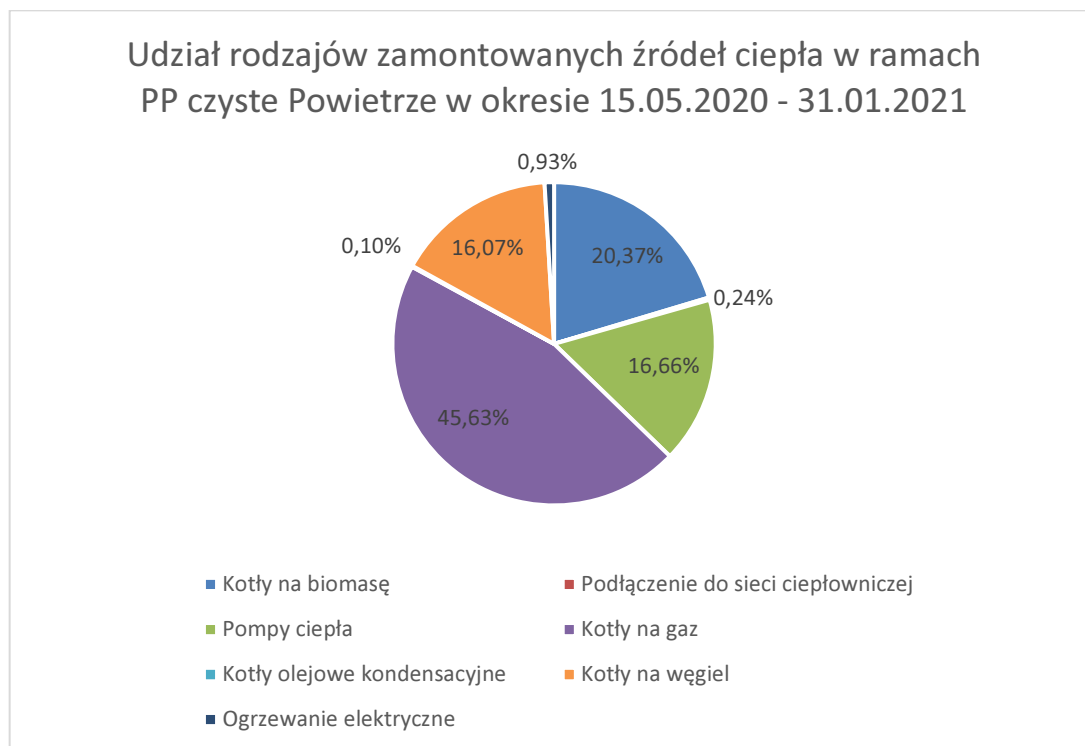
3. 1 Ogólna sytuacja na rynku w 2020 roku

W 2020 roku pomimo panującej od wiosny 2020 roku pandemii, miała miejsce kontynuacja zjawisk rynkowych i gospodarczych z 2019 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, przekładały się na wzrosty sprzedaży, które miały miejsce w większości grup produktowych w 2020 roku.

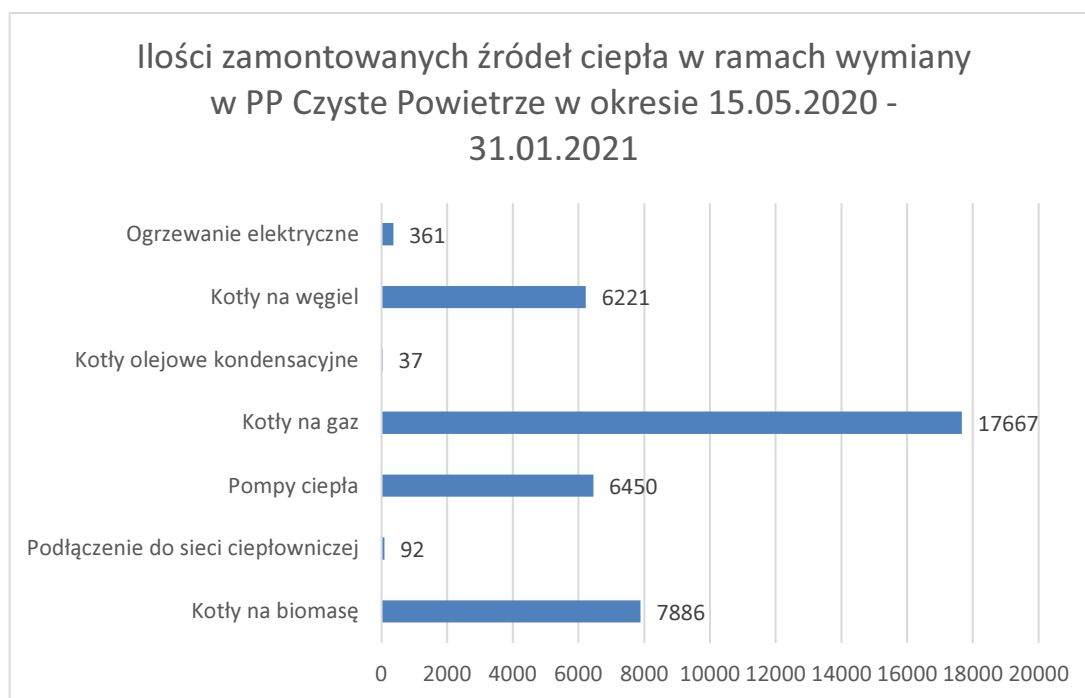
Rok 2020 trudno jest porównywać do poprzednich lat ze względu na wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę zarówno w Polsce jak i w Europie. Niemniej jednak, tendencja rozwojowa rynku z poprzednich dwóch lat się utrzymała. Pomimo pozytywnego wyniku jaki osiągnęła branża urządzeń grzewczych w całym 2020 roku, widać było szczególnie pod koniec roku wyraźne osłabienie dynamiki sprzedaży w większości grup produktowych urządzeń grzewczych, gdzie wyniki osiągnięte w I kwartale zapowiadały rewelacyjny rok. Wyniki w niektórych przypadkach są zaskoczeniem i dość trudno było uzyskać z rynku jakieś logiczne uzasadnienie. W II i IV kwartale 2020 roku można było usłyszeć o pewnych barierach w pracy instalatorów w kontaktach z klientami końcowymi, spowodowanymi obawą o zarażenie się podczas pierwszej i drugiej fali pandemii w Polsce. Także sytuacja w budownictwie mieszkaniowym, zmieniająca się w efekcie wpływu pandemii koronawirusa na gospodarkę, też wywarły z pewnością swój wpływ na wyniki osiągnięte w branży instalacyjno-grzewczej w 2020 roku.

Duże wzrosty sprzedaży urządzeń grzewczych odnotowano głównie dzięki programom dofinansowania wymiany pozaklasowych kotłów na paliwa stałe. Wprowadzanie od maja 2020 roku długo oczekiwane zmiany w zasadach funkcjonowania prowadzonego przez NFOŚiGW

Programu Priorytetowego Czyste Powietrze pozwoliło na zwiększenie tempa wymian, w których największy udział miały instalacje gazowych kotłów kondensacyjnych



Rys. 7 Udział poszczególnych technologii w programie wymian w ramach PP Czyste Powietrze w okresie 15.05.2020 – 31.01.2021



Rys.8 Ilości zamontowanych źródeł ciepła w ramach PP Czyste Powietrze w okresie 15.05.2020 – 31.01.2021

Analizując rozwój rynku urządzeń grzewczych w 2020 roku, można stwierdzić, że w większości grup produktowych poza pompami ciepła nie było już tak spektakularnych wzrostów,

jak w latach poprzednich, ale także nie było jakichś istotnych spadków poza grupą produktową obejmującą kotły na paliwa stałe zasilane węglem i jego pochodnymi, chociaż także w tym wypadku dynamika spadków uległa osłabieniu. Czynnikiem, który nakręcał trend popytowy był niski koszt pieniądza (co przy rosnącej inflacji i spadku wartości złotówki wobec innych walut, powoduje stratę przy lokowaniu w instrumenty finansowe. Inwestycje oszczędności w nieruchomości wydają się być dodatkowo bardzo bezpieczną lokatą, nawet w sytuacji, gdy wiele wykupionych mieszkań pozostaje niewykończonych, co jest spowodowane także zmniejszonym w 2020 roku popytem na wynajem mieszkań, pomimo konsekwentnego lansowania takiego modelu inwestycji przez deweloperów. Mniejsza migracja ludzi spowodowana przez Covid-19 spowodowała ograniczenie zapotrzebowania na wynajmowanie mieszkań. Rynek rozproszony (budownictwo jednorodzinne/remonty) był w 2020 roku ograniczony przez ograniczoną dostępność fachowców zajmujących się usługami budowlanymi i instalacyjnymi. Nadal obserwowany był wzrost cen usług oraz duże problemy z dostępnością wykwalifikowanej kadry w firmach budowlano-instalacyjnych, czemu nie sprzyjały ograniczenia w przemieszczaniu się pracowników z Ukrainy i Białorusi do Polski. Ta sytuacja powoduje, że wynagrodzenia pracowników rosną i powoduje to konieczność poszukiwania oszczędności przez generalnych inwestorów realizujących budowę obiektów. Ogólnie, barierą rozwojową jest rynek pracy, który oferuje ograniczoną ilość wykwalifikowanej kadry. I tak kadra ta coraz częściej tworzona jest z obcokrajowców często nie znających nowych technologii. Cena robocizna wzrastała bardzo szybko wraz ze zwiększeniem obciążeń podatkowych i ZUS.

W 2020 nastąpił niewielki spadek koniunktury w budownictwie, szczególnie na rynku dużych deweloperów. Szczególnie w II kwartale widać było niechęć deweloperów do rozpoczynania zaplanowanych budów. Później w trakcie roku, sytuacja się zmieniła pod wpływem zwiększonego popytu na mieszkania, będącego skutkiem ograniczonego zaufania obywateli do banków, jako bezpiecznego miejsca przechowywania oszczędności, oraz obawą przed rosnącą inflacją. Zmniejszyła się także dynamika wzrostów ilości rozpoczynanych budów i wydawanych pozwoleń na budowę, jak także zgłoszeń o rozpoczęciu budowy. W przypadku budownictwa, w okresie styczeń-grudzień 2020 r. produkcja budowlano-montażowa spadła o 2,2 % w odniesieniu do 2019 roku, kiedy notowany wzrost osiągnął poziom 2,6 % 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 niepewności spowodowanej wpływem koronawirusa. Sytuacja finansowa firm, zwłaszcza instalacyjnych, była stosunkowo dobra.

Inwestorzy prywatni stali się bardzo wrażliwi na programy dotacji, czego częstym efektem było wstrzymywanie inwestycji w oczekiwaniu na nowy program dotacyjny, co było widać szczególnie w pierwszej połowie roku, kiedy oczekiwano na nowe zasady programu wymian strych kotłów węglowych w ramach programu Czyste Powietrze. Dotyczyło to także nowych instalacji kolektorów słonecznych, gdzie kończące się regionalne programy wsparcia oparte funduszach UE miały wpływ na zmniejszenie sprzedaży tych instalacji. Programy wsparcia

wpływały na wybór przez inwestorów nowych systemów modernizacyjnych, a także stały się bodźcem do zakupu i montażu lepszych i droższych urządzeń.

Dzięki podejmowanym akcjom informacyjnym na rzecz ograniczenia niskiej emisji umocniło się zainteresowanie nowoczesnymi technologiami grzewczymi, w tym OZE, w tej grupie urządzeń - szczególnie pompami ciepła gdzie jest widoczna duża akcja promocyjna na rzecz stosowania tej technologii na każdym szczeblu poczynawszy od Komisji Europejskiej.

Podsumowując ogólne trendy rynkowe: w roku 2020, klienci i inwestorzy byli skłoni do inwestycji, gdyż cena pieniądza jest bardzo niska, co było bodźcem do rozpoczynania inwestycji jako lokaty kapitału w celu osiągnięcia zysku.

Na szczęście lock-down nie dotknął w skali roku bezpośrednio branży instalacyjno-grzewczej. Rynek raczej się ustabilizował jednak na różnych poziomach w zależności od grupy produktowej. Utrzymał się trend od początku roku, że ogólna skala wzrostów obrotów w branży spadała z kwartału na kwartał i IV kwartał 2020 roku miał raczej najłabszy wynik wzrostowy w odniesieniu do 2019 roku. Pandemia COVID-19 spowodowała, że pomimo w dalszym ciągu dobrych wyników w branży, sytuacja rynkowa nie jest taka sama jak wcześniej. Większość firm odnotowuje dobre wyniki sprzedaży, chociaż pojawiły się już pierwsze spadki sygnalizowane zarówno wśród producentów jak również w hurtowniach i u instalatorów. W 2020 roku była widoczna trudność w planowaniu, pogłębiająca się niepewność kondycji rynku związana ze zdolnością nabywczą klientów i nastrojami związanymi z pandemią.

Wzrosty w budownictwie, intensywna termomodernizacja, bardzo łagodna zima do końca roku pozwoliła nie wstrzymywać prac instalacyjnych. W trakcie roku zmieniała się struktura sprzedaży powoli stabilizował się rynek kotła średniej mocy, a rynek kotła powyżej 300 kW wykazywał niewielkie spadki, natomiast w pompach ciepła i kotłach małej mocy odnotowano znaczne przyrosty, szczególnie w wypadku powietrznych pomp ciepła. Pandemia spowodowała, że praktycznie ustały inwestycje w modernizacje pensjonatów i hoteli, a także firmy z poza branży hotelarskiej znacznie zatrzymały swoje inwestycje. Pandemia dała się odczuć firmom instalacyjnym operującym w zakresie wymian instalacji wewnętrznych. Do wielu inwestycji nie doszło z uwagi przed obawą zainfekowania się wirusem. Instalator zajmujący się małymi instalacjami są praktycznie rozchwytywani i mają pełne pakiety zamówień na cały 2021 rok.

Gorzej było w firmach zajmujących się budową sieci zewnętrznych i modernizacjami. Również fala zapowiedzianych podwyżek cen surowców i produktów będących półfabrykatami takich jak rury stalowe, blacha, granulaty tworzyw sztucznych, co pociągnęło za sobą wzrost cen grzejników lub armatury, spowodowała nacisk generalnych wykonawców i developerów na poszukiwanie oszczędności, których nie można szukać w płacowych warunkach kontraktów. W efekcie oszczędności dotyczyły często zubożaniu instalacji, bądź zastępowaniu materiałów tańszymi zamiennikami co może skutkować skróconym bezawaryjnym okresem późniejszej eksploatacji. W wypadku inwestorów indywidualnych, skala takiego zjawiska była dużo mniejsza, ponieważ w tym wypadku inwestor buduje dla siebie i niechętnie

zmienia zaplanowane wcześniej urządzenie na inne. Podobnie jak w poprzednich trzech latach, 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. 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.

Z punktu widzenia producenta kotła, czy pomp ciepła, perspektywy rozwojowe są duże i nie zapowiada regresu sprzedaży w następnym roku i w następnych latach, chyba, że nastąpi załamanie rynku pracy i znikną potencjalni klienci na nowe instalacje i modernizacje. Należy się jednak liczyć z tym, że w 2021 wiele inwestycji się nie rozpocznie z powodu problemów z procedurami i pracą zdalną urzędników, bardzo długo czeka się na zezwolenia na budowę oraz z powodu powstrzymania się inwestorów przed inwestycjami.

Potwierdziły się informacje dochodzące z rynku urządzeń o większych mocach. Pojawiły się opinie o wstrzymywaniu zamówień urządzenia o większej mocy, co by wskazywało na przesunięcie w czasie takich zamówień.

Dość ciekawie wygląda sytuacja w zakresie płatności. Pod koniec roku można mówić o dobrej sytuacji branży instalacyjnej i budowlanej oraz ich przezorności i dobrym zarządzaniem zyskami z ostatnich lat dobrej koniunktury.

Reasumując: ogólnie można stwierdzić, że rynek instalacyjno-grzewczy w 2020 roku ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejszą dynamikę jak jeszcze rok temu.

Zgodnie z danymi zamieszczonymi w raporcie SPIUG dotyczącym sprzedaży urządzeń grzewczych przez internet, w 2020 roku nastąpił ponad 60% wzrost obrotów przez ten kanał dystrybucji, jednak w dalszym ciągu udział rynku internetowego w całkowitej sprzedaży urządzeń grzewczych jest daleko poniżej 10% całego rynku.

Widoczny był także wzrost świadomości klientów przy zakupach urządzeń grzewczych. Na razie nie zaobserwowano większych problemów które by były generowane przez nowelizację Prawa Ustawy o Ochronie Środowiska, dającej duże preferencje dla ciepła sieciowego w nowych budynkach, chociaż takie pierwsze sygnały pojawiły się już pod koniec 2019 roku i w 2020 roku coraz więcej projektantów dla świętego spokoju wskazywało podłączenie nowego budynku do sieci ciepłowniczej, nawet w przypadku, gdy możliwość realizacji takiego przyłącza nie była określona w zdefiniowanych ramach czasowych, co powodowało konieczność uzupełniania dokumentacji już w fazie wykonawstwa. Prawdopodobnie, właśnie 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, ale pojawiają 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 ma w dalszym ciągu tendencję wzrostową, chociaż wzrost ma już dużo mniejszą dynamikę jak jeszcze rok temu.

3.2 Wybrane grupy produktowe w Polsce w 2020 roku

Rok 2020, przebiegał z pewnymi wyjątkami pozytywnie jeśli chodzi o sprzedaż w głównych grupach produktowych urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych. Można było zauważyć dalszy wzrost sprzedaży w kondensacyjnych kotłach gazowych i bardzo dużych wzrost sprzedaży w grupie produktowej pomp ciepła. W przypadku gazowych konwencjonalnych kotłów wiszących spadek sprzedaży w 2020 roku osiągnął poziom ok 12%. W wypadku wiszących kotłów kondensacyjnych wzrost osiągnięty w 2020 wyniósł 11% co w odniesieniu do wysokiej bazy odniesienia w 2019 roku jest bardzo dobrym wynikiem. Taki poziom sprzedaży można tłumaczyć bardzo dobrymi wynikami sprzedaży w tej grupie produktowej praktycznie w całym 2020 roku. Z pozostałych grup produktowych, zauważalne było także konsekwentnie bardzo duże zainteresowanie powietrznymi pompami ciepła, gdzie dynamika wzrostu sprzedaży wyniosła ponad 50% dla pomp nierewersyjnych, w wypadku pomp powietrznych rewersyjnych, szczególnie typu monoblock wzrost był ponad dwukrotny. Rośnie coraz bardziej zainteresowanie ogólnie wykorzystaniem OZE na cele grzewcze. Zmniejszała się w ciągu roku dynamika spadku w grupie kolektorów słonecznych spowodowana specyficzną strukturą rynku spowodowana uzależnieniem od instrumentów wsparcia, który wyniósł 44%, ale w dalszym ciągu punktem odniesienia był rekordowy pod względem sprzedaży 2019 rok. Także producenci kotłów na paliwa stałe chwalili się dwucyfrowymi wzrostami na poziomie od 10 do 25%, dzięki wzrostom sprzedaży kotłów na pelet, ponieważ w grupie kotłów na węgiel nastąpiły dalsze spadki, choć nie tak spektakularne jak wcześniej.

Trendy sprzedaży w 2020 odpowiadały z pewnymi wyjątkami trendom spadek/wzrost z 2019 roku jeśli chodzi o sprzedaż praktycznie w większości grup produktowych urządzeń grzewczych i elementów instalacyjnych. Wzrosty dotyczyły przede wszystkim nowoczesnych urządzeń grzewczych spełniających warunki ekoprojektu i niskoemisyjności. Klienci przed podjęciem decyzji porównują komponenty, parametry techniczne oraz dostępne w urządzeniu funkcje. Sprawia to że rynek kotłów kondensacyjnych rozwija się bardzo dynamicznie. 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.

Grupa produktowa	Tendencja 2020/ 2019	Tendencja 2019/ 2018
Gazowe kotły wiszące ogółem	+10%	+8%
Gazowe kotły wiszące kondensacyjne	+11%	+15%
Gazowe kotły wiszące konwencjonalne	-12%	-43%
Gazowe kotły stojące ogólnie	+2%	+17%
Gazowe kotły stojące kondensacyjne	+6%	+18%
Gazowe kotły stojące konwencjonalne	-51%	-13%
Gazowe przepływowe podgrzewacze do C.W.U	+9%	-11%
Olejowe kotły stojące ogólnie	-29%	-19%
Olejowe kotły stojące kondensacyjne	-16%	-8%
Olejowe kotły stojące konwencjonalne	-47%	-31%
Kotły na paliwa stałe	b/d	b/d
kolektory słoneczne	-44%	-15%
pompy ciepła	+99%	+34%
zasobniki i bufory	-2%	+15%

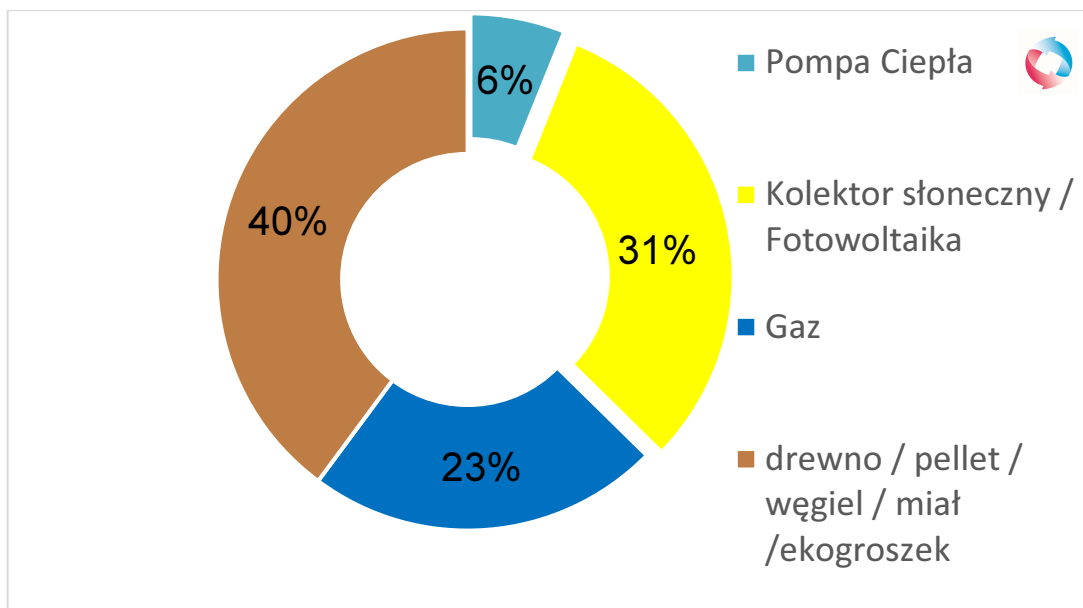
Tabela 3. Zmiany w sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych w 2020 r vs 2019 r

Innym zjawiskiem, które dało się zaobserwować na rynku instalacyjno-grzewczym na początku 2020 roku, było wstrzymywanie decyzji zakupowych szczególnie w wypadku kotłów na biomasę do czasu zmian zasad programu Czyste Powietrze i spotkań informacyjnych w gminach. Widać to było także w segmencie pomp ciepła do ogrzewania.

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 w dalszym ciągu utrzymał w 2020 roku poziom 65 - 70 % udziału w całkowitym wolumenie sprzedaży, co miało swój bardzo znaczący wkład w osiągnięte wyniki sprzedaży urządzeń grzewczych w 2020 roku.

Zauważalny był także dalszy wzrost znaczenia Internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej, jak również w sprzedaży co jednak nie miało znaczącego wpływu na całkowity wolumen sprzedaży W 2020 roku. Opublikowany w lutym 2021 raport SPIUG dotyczący sprzedaży urządzeń grzewczych przez internet pokazuje, że w 2020 roku nastąpił wzrost zainteresowania tym kanałem dystrybucji o ponad 64%, ale w stosunku do całkowitego wolumenu sprzedaży, w dalszym ciągu jest to bardziej działanie medialne o ogólnym udziale w sprzedaży dużo poniżej 10 %. W okresie styczeń – wrzesień 2020 wartość sprzedaży urządzeń grzewczych jest o 64% na większym poziomie niż w 2019 roku, a urządzeń do podgrzewania ciepłej wody użytkowej aż o 108%. W kategorii ilościowej, w 2020 roku przez internet sprzedano o 66% więcej sztuk urządzeń grzewczych niż w 2019 roku, a urządzeń do podgrzewania wody aż o 103%.

Interesujący jest też rozkład udziału procentowego poszczególnych rodzajów urządzeń w sprzedaży internetowej.



Rys. 9 Sprzedaż urządzeń grzewczych ze względu na rodzaj paliwa/nośnik w 2020 r.
(źródło: opracowanie własne SPIUG)

Z analizy tytułów aukcji wynika, że **23%** wszystkich transakcji dotyczyła kotłów na gaz. **40%** sprzedaży stanowią kotły opalane drewnem, pelletem, kotły na węgiel, miął lub ekogroszek/ W porównaniu do poprzedniego roku zdecydowanie wzrosła ilość sprzedanych urządzeń z kategorii Kolektor słoneczny / fotowoltaika. Stanowi to aż **31% sprzedaży**. W poprzednim roku udział wynosił 12% sprzedaży. Jednak obserwując tendencje rynkowe, ten wzrost można przypisać głównie sprzedaży paneli fotowoltaicznych.

Zauważalny był także wzrost znaczenia Internetu w pozyskiwaniu informacji technicznych i handlowych w branży instalacyjno-grzewczej.

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

3.2.1 Gazowe kotły wiszące

Rynek gazowych kotłów wiszących od 2016 roku został praktycznie zdominowany przez kotły kondensacyjne. W 2020 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 wysokiej dynamiki jak rok wcześniej. Ogólny wzrost sprzedaży gazowych kotłów wiszących spadał w ciągu całego 2020 roku. Pewną niespodzianką był wzrost w sprzedaży kotłów konwencjonalnych w ostatnim kwartale 2020. W grupie kotłów wiszących ogółem, skala wzrostu była na poziomie ok. 10 % w skali całego roku w porównaniu do 2019 roku.



Rys. 10 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2011 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



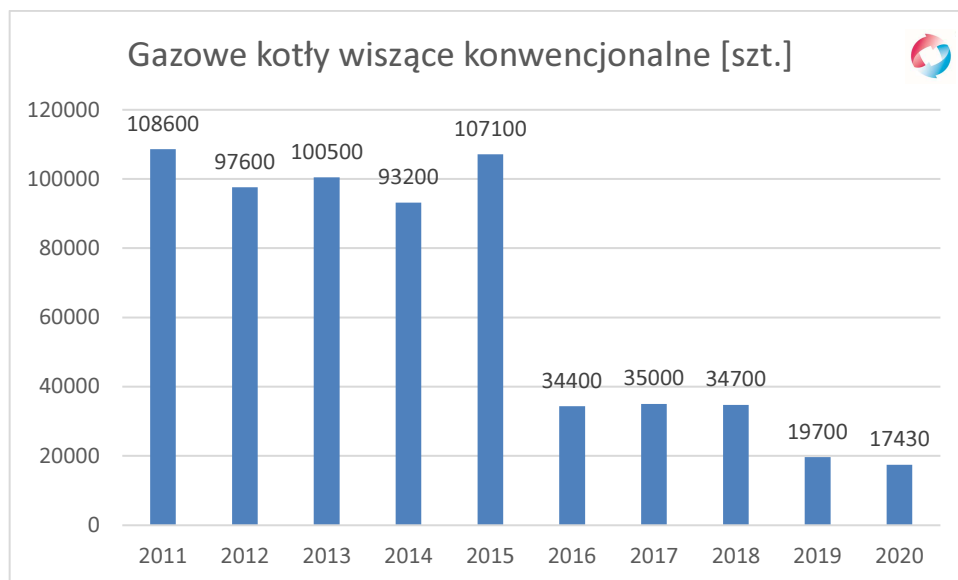
Rys. 11 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących w okresie 2014 –2020 – tendencja

(Źródło: opracowanie SPIUG)

3.2.2 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. Pewna niespodzianka miała miejsce w IV kwartale 2020 wyniósł ok. 22% w porównaniu do IV kwartału 2019. Nie ma jednoznacznych informacji co do powodu tego nagłego wzrostu dla kotłów wiszących. Można to wytłumaczyć jedynie potrzebą koniecznej wymiany zamontowanych w latach 90-tych konwencjonalnych kotłów gazowych we wspólnotach mieszkaniowych, gdzie do końca

roku trzeba było wykonać budżet remontowy. Taki wybór był z pewnością podyktowany zbyt niskimi zasobami finansowymi, żeby przeprowadzić prace modernizacyjne, pozwalające na wymianę urządzenia konwencjonalnego na kondensacyjne. Ten segment rynku należy traktować raczej jako niszowy i konsekwentnie wygasający. Cały 2020 rok w tej grupie produktowej zakończył się spadkiem na poziomie ok. 12%.



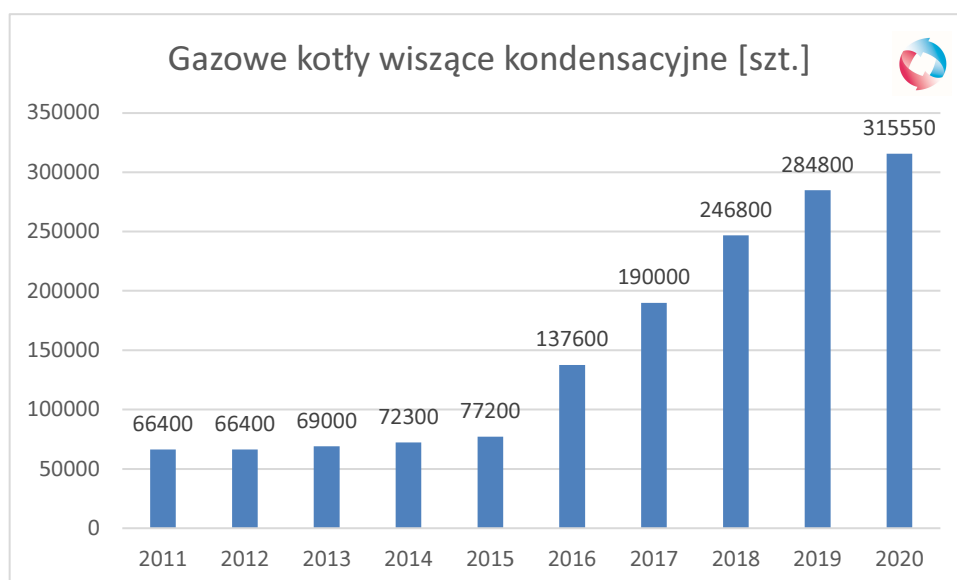
Rys. 12 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 –2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 13 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących konwencjonalnych w okresie 2014 - 2020
- tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.2.3 Gazowe kotły wiszące kondensacyjne

W 2020 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. Rynek gazowych kotłów wiszących został praktycznie zdominowany przez te urządzenia. Wzrosty sprzedaży w całej grupie kondensacyjnych kotłów wiszących w całym 2020 roku na poziomie ok. 11%. Zmniejsza się także znaczenia tzw. „Quasikondensatów”, czyli kotłów z wymiennikiem kondensującym, które przez krótki czas stanowiły pewną tańszą alternatywę dla kotłów kondensacyjnych, przy spełnieniu wymogów ekoprojektu. które odnotowały spadek sprzedaży na poziomie ok. 90% co wskazuje na wygaszanie tego epizodu wśród urządzeń grzewczych. Gazowe kotły kondensacyjne, skutecznie ugruntowały swoją pozycję na rynku wymian, gdzie są instalowane w miejsce starych, nieefektywnych i zanieczyszczających powietrze urządzeń grzewczych



Rys. 14 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 - 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



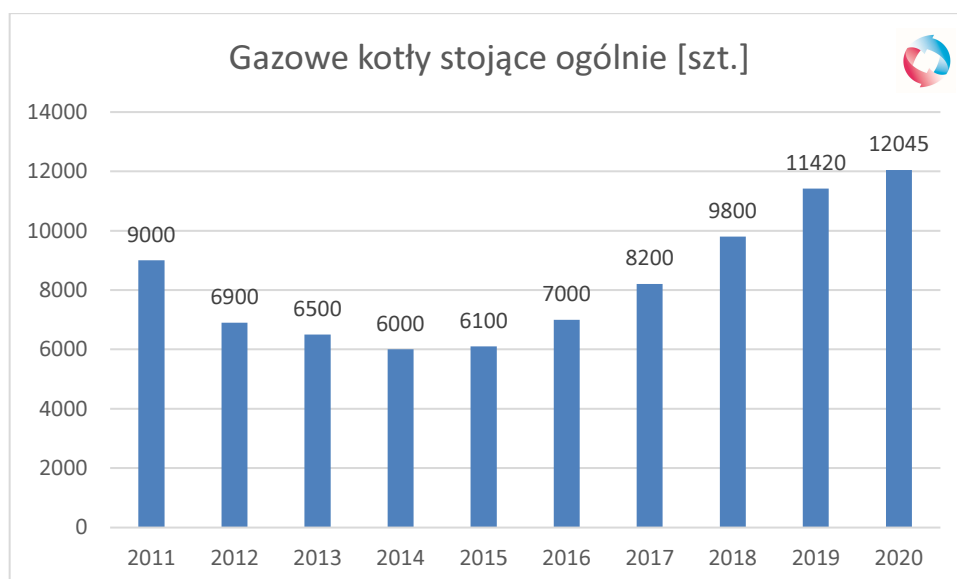
Rys. 15 Sprzedaż gazowych kotłów wiszących kondensacyjnych w okresie 2014 –2020
- tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.3 Kotły stojące (gazowe i olejowe)

Kotły stojące ze względu na swój charakter, 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, szczególnie w zakresie kotłów gazowych i olejowych. Obecnie tego typu urządzenia są montowane głównie w instalacjach grzewczych zapewniających ciepła w obiektach publicznych, pensjonatach, hotelach, restauracjach czy budynkach wielorodzinnych. Ze względów gabarytowych, coraz rzadziej służą do ogrzewania domów jednorodzinnych. 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.

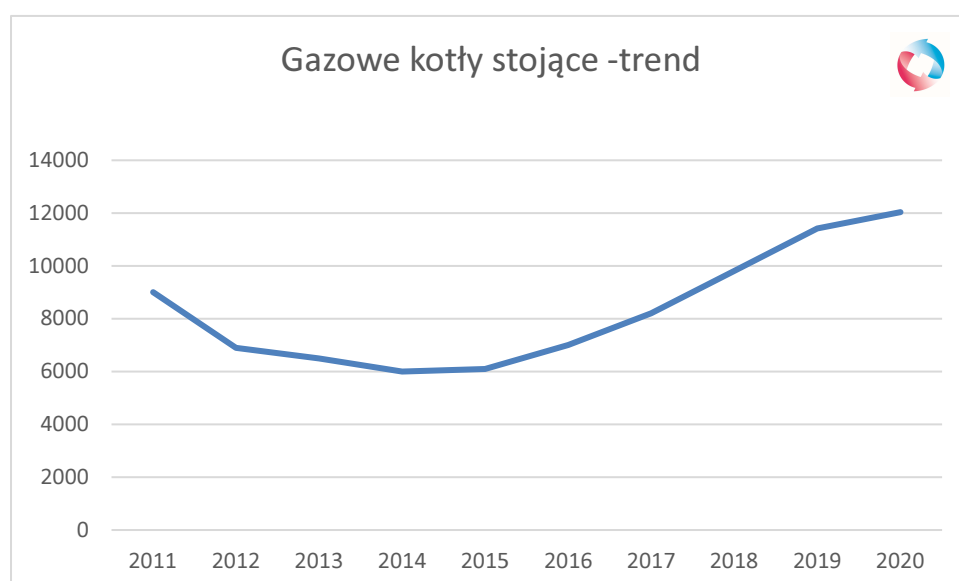
3.3.1 Gazowe kotły stojące

W grupie kondensacyjnych gazowych kotłów stojących podobnie jak w innych grupach kotłów także odnotowano ponownie wzrosty które w 2020 roku wyniosły ok. 6%. W wypadku kotłów o mniejszej mocy ten wzrost wyniósł 21% dla kotłów bez zasobnika, oraz 3% w wypadku tzw. „lodówek” czyli kotłów ze zintegrowanym zasobnikiem nazywanymi w ten sposób ze względu na wygląd., oraz widocznym, bo 19% wzrostem w wypadku kotłów o dużej mocy (pow. 50 kW). Ponad 51 % spadek sprzedaży został odnotowany w wypadku stojących gazowych kotłów konwencjonalnych. Kotły stojące, cieszą się większym zainteresowaniem, ale ze względu na gabaryty potencjał rynku dla tej grupy urządzeń grzewczych jest mniejszy. Małe opory hydrauliczne w wypadku takich rozwiązań powodują że nie ma potrzeby sprężuła i bardzo są odpowiednie do ogrzewania powierzchniowego.



Rys. 16 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)

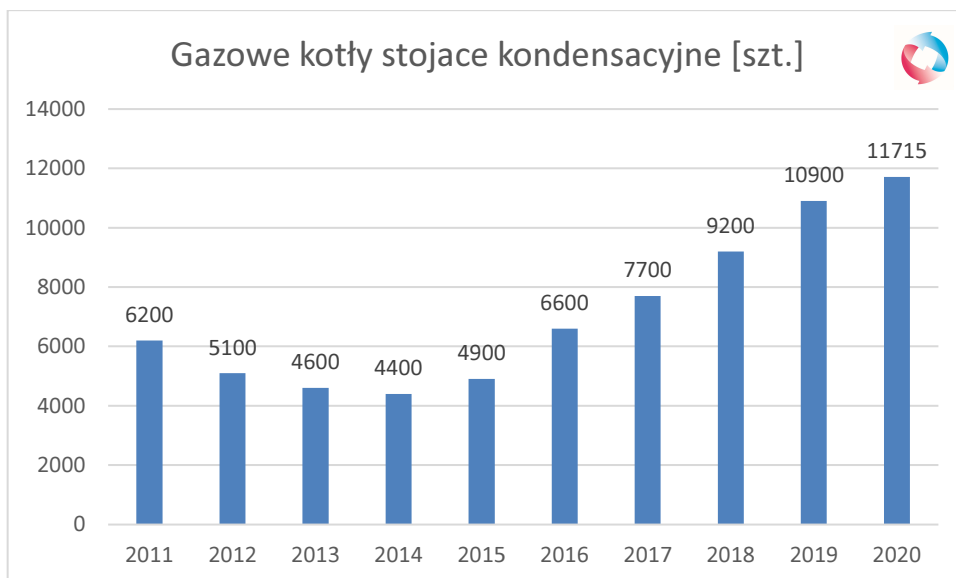


Rys. 17 Sprzedaż gazowych kotłów stojących w okresie 2014 –2020 – tendencja

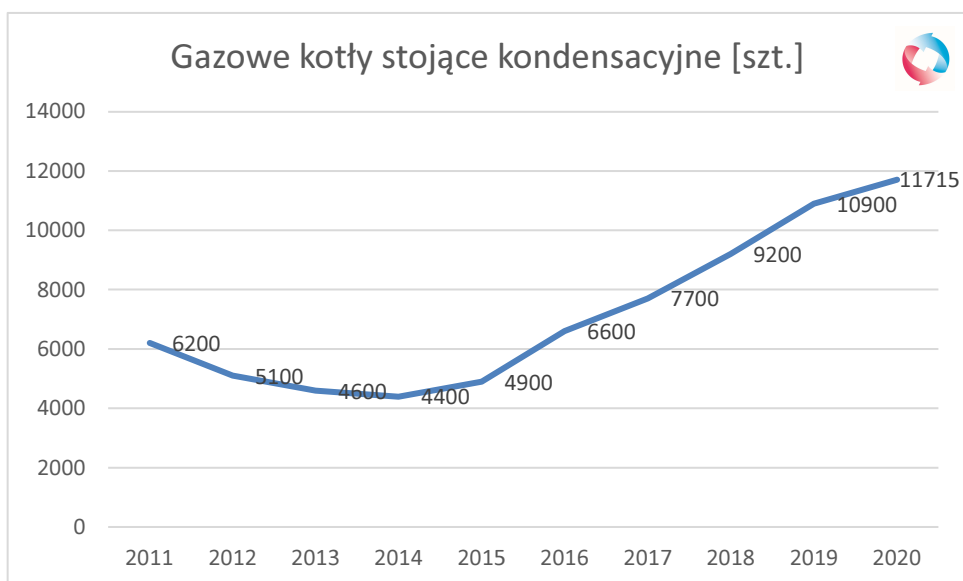
(Źródło: opracowanie SPIUG)

3.3.2 Gazowe kotły stojące kondensacyjne

W tej grupie produktowej widać w dalszym ciągu tendencję wzrastającą, chociaż dynamika wzrostu 2020 uległa osłabieniu, pomimo renesansu zainteresowania tymi urządzeniami. Ze względu na gabaryty, rzadziej się je montuje w mieszkaniach, częściej w obiektach użytkowych takich jak restauracje czy pensjonaty, których eksploatacja została dotknięta skutkami pandemii. Ogólny wzrost w tej grupie produktowej wyniósł w 2020 roku ok. 6%.



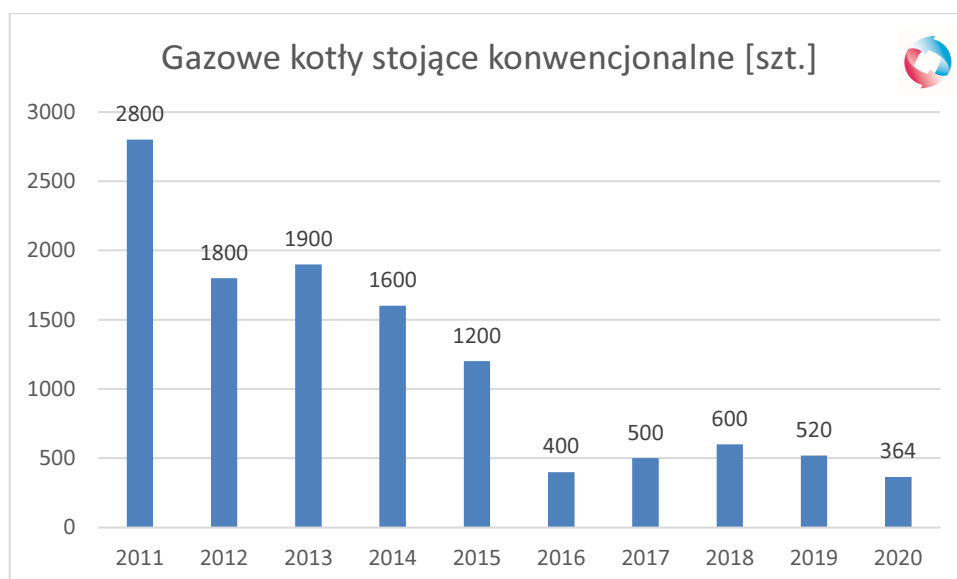
Rys. 18 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 –2019
(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 19 Sprzedaż gazowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014- 2020
tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

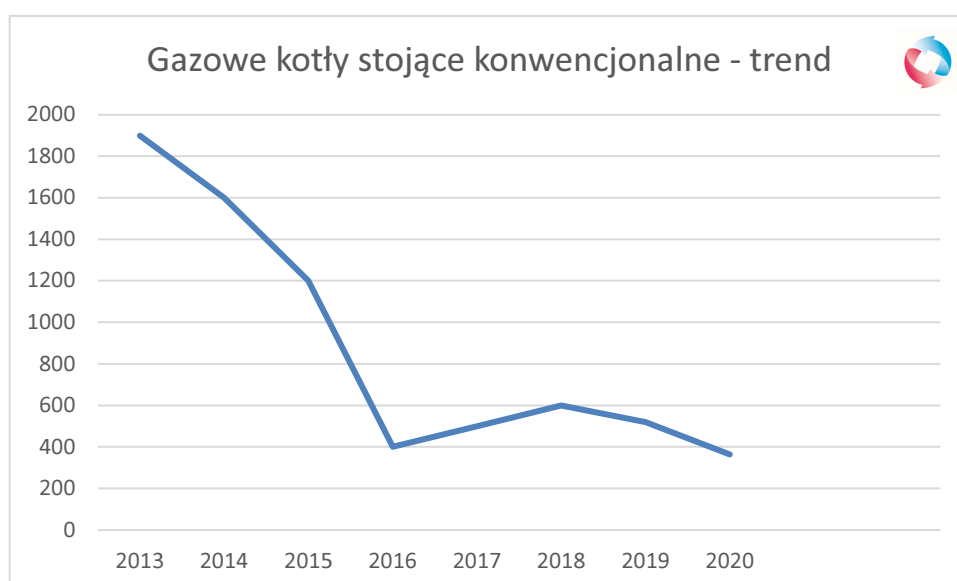
3.3.3 Gazowe kotły stojące konwencjonalne

Tendencja rynkowa w wypadku tej grupy produktowej wygląda podobnie jak wypadku wiszących kotłów konwencjonalnych. Utrzymująca się niewielka liczba sprzedawanych kotłów to wyłącznie rynek wymian tam, gdzie z powodów technicznych nie jest możliwa wymiana na kocioł kondensacyjny. W wypadku stojących gazowych kotłów konwencjonalnych spadek sprzedaży został odnotowany na poziomie 51 %.



Rys. 20 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 –2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



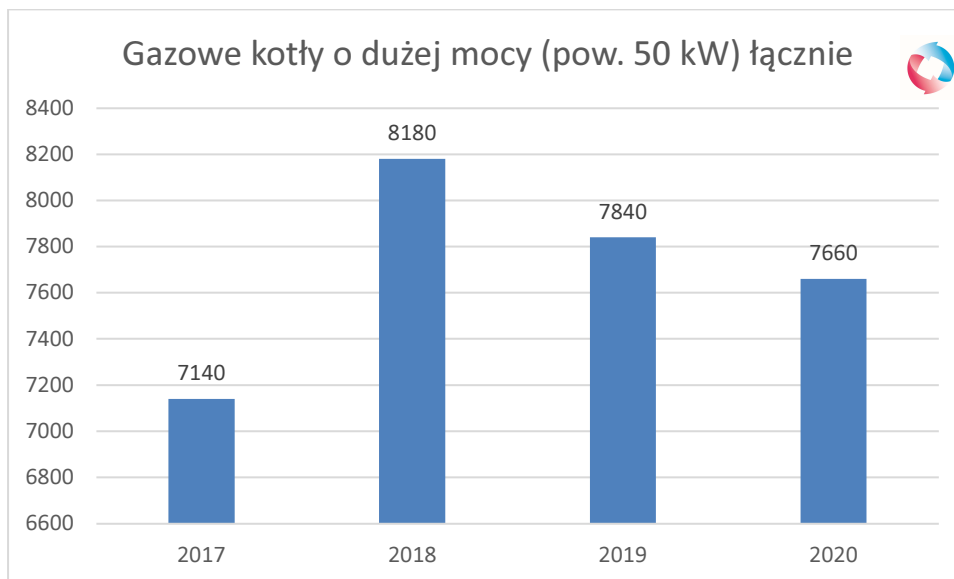
Rys. 21 Sprzedaż gazowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2019

tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.3.4 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, 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,

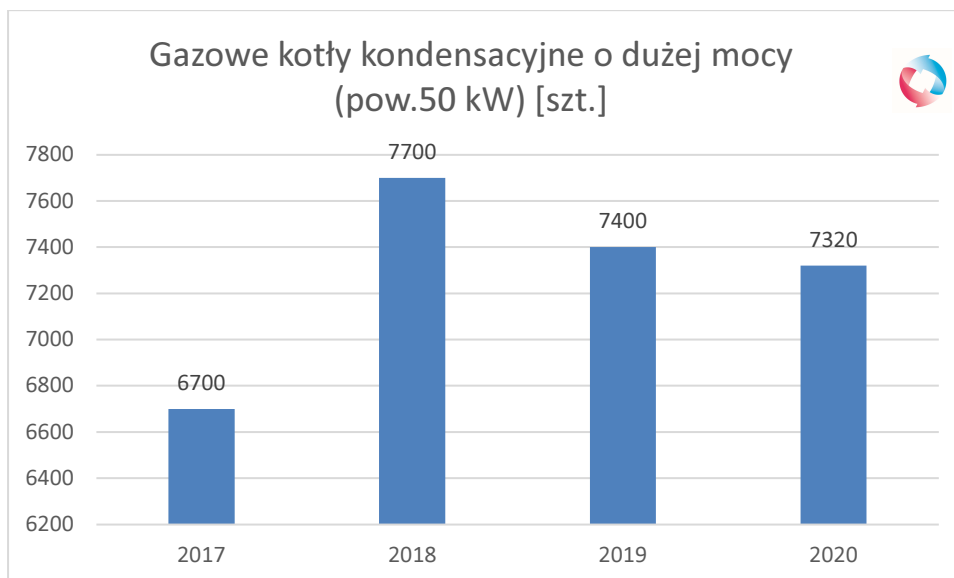
przeznaczona do ogrzewania obiektów użyteczności publicznej, obiektów niemieszkalnych, w wyjątkowych przypadkach do ogrzewania dużych budynków mieszkalnych, gdzie nie jest możliwe podłączenie do miejskiej sieci c.o. a istnieje przyłącze do sieci gazowej. W świetle obecnych preferencji rządowych dla sieci c.o. można było oczekiwać, że rynek sprzedaży tych kotłów może się coraz bardziej ograniczać. Doświadczenie 2020 roku pokazało, że przedsiębiorstwa zarządzające sieciami ciepłowniczymi, mogą mieć problemy w realizacji działań ekspansyjnych polegających na rozbudowie istniejących sieci przesyłowych dla ciepła i nie będzie innej alternatywy jak zainstalowanie gazowego kotła grzewczego o dużej mocy.



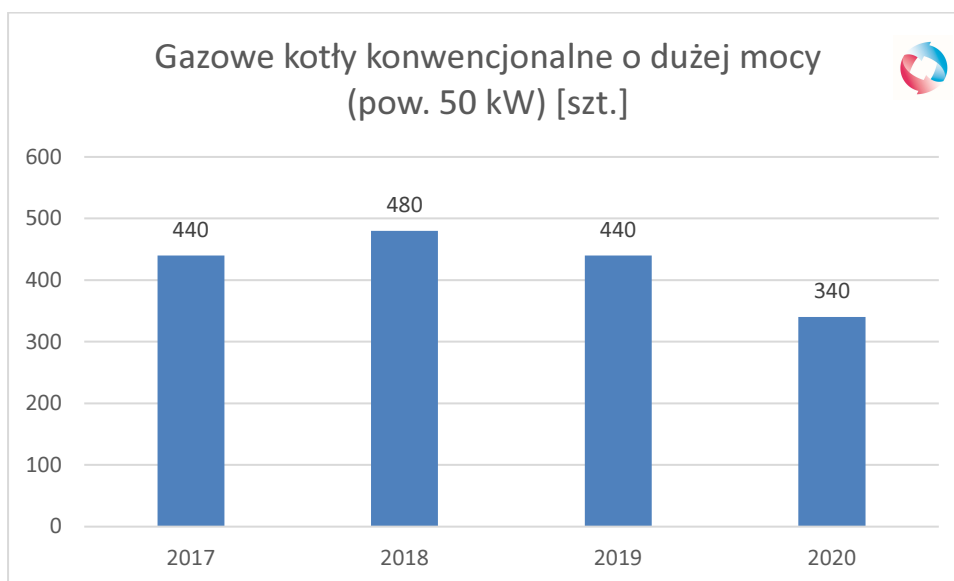
Rys. 22 Sprzedaż gazowych kotłów o dużej mocy w okresie 2017 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)

Spadek o 4% sprzedaży kondensacyjnych i o 14% konwencjonalnych kotłów gazowych dużej mocy jest wynikiem ekspansji ciepła sieciowego, które rozwija się w obszarach gdzie zwykle są stosowane kotły większej mocy. Są to przede wszystkim budynki wielorodzinne oraz budynki użyteczności publicznej, które powstają na obszarach zurbanizowanych gdzie jest łatwiejsza możliwość wykonania przyłączy do sieci c.o. 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 2020 roku do tego obrazu rynku dołożył się kryzys w branży hotelowej i gastronomicznej, które były tradycyjnymi odbiorcami tych urządzeń grzewczych. Planowane modernizacje, z uwagi na niepewność finansową w tych branżach zostały przełożone na późniejszy czas. W grupie kotłów kondensacyjnych większej mocy, kotły wiszące mają udział ok. 95% który się zwiększył o dalsze 10% w porównaniu do udziału w 2019 roku. Na poniższych wykresach jest pokazana tendencja w sprzedaży kotłów o dużej mocy dla urządzeń kondensacyjnych i konwencjonalnych.



Rys. 23 Sprzedaż gazowych kotłów kondensacyjnych o dużej mocy w okresie 2017 – 2020
(Źródło: opracowanie SPIUG)



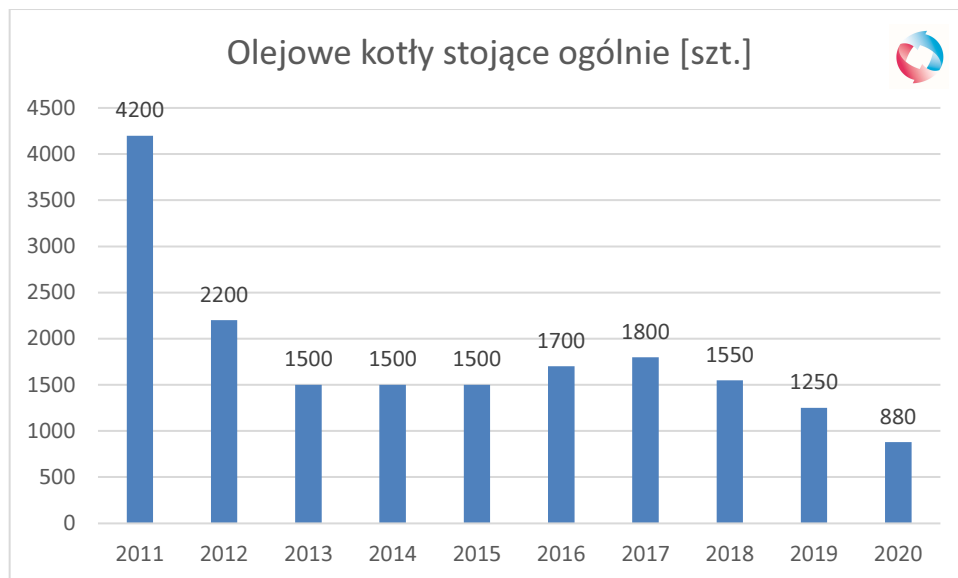
Rys. 24 Sprzedaż gazowych kotłów konwencjonalnych o dużej mocy w okresie 2017 – 2020
(Źródło: opracowanie SPIUG)

3.3.5 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. W grupie kotłów olejowych, w 2020 roku nastąpił dalszy spadek sprzedaży o ok. 29%. Przy czym spadek sprzedaży w wypadku kotłów konwencjonalnych wyniósł 47%,

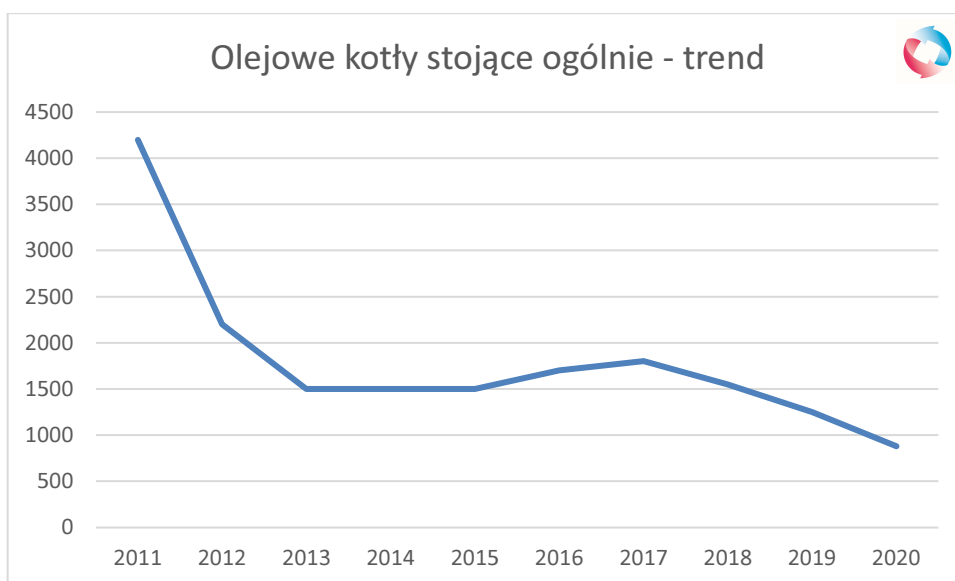
a w wypadku kotłów kondensacyjnych spadek sprzedaży wyniósł 16% . Jest to dziwna sytuacja na rynku kotłów olejowych, gdzie obecnie olej opałowy jest tak tani, jak nigdy, koszt ogrzewania jest porównywalny do ogrzewania gazem. Podobna tendencja odchodzenia od ogrzewania olejem opałowym widać także w innych krajach europejskich, co może świadczyć o przyspieszonym trendzie odchodzenia o tego typu ogrzewania. Sytuacja taka nie motywuje do wymiany kotłów jak również do zamiany ich na pompy 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. W wypadku olejowych kotłów konwencjonalnych spadki były większe w porównaniu do kotłów kondensacyjnych, co wydaje się naturalne w sytuacji obowiązywania regulacji ekoprojektu. Rynek kotłów olejowych w Polsce coraz bardziej jest zdominowany przez kotły kondensacyjne, ze stałą tendencją spadku udziałów w grupie kotłów konwencjonalnych. Jedną z przyczyn mniejszego zainteresowania kotłami olejowymi, obok kosztów paliwa jest podobnie jak w poprzednich latach 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, chociaż urządzeń gazowych sprzedaje się znacznie więcej.



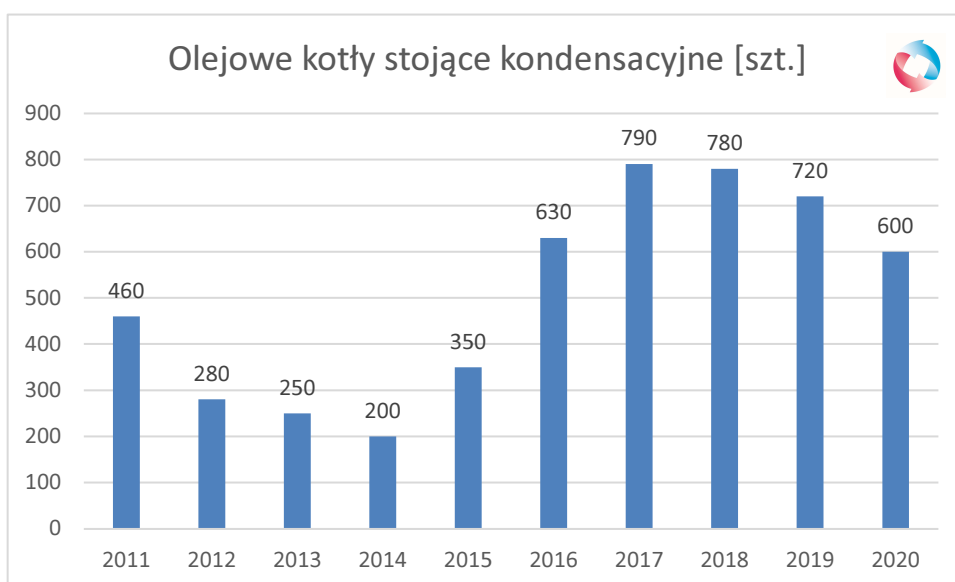
Rys. 25 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 26 Sprzedaż olejowych kotłów stojących w okresie 2014 – 2020 - tendencja
(Źródło: opracowanie SPIUG)

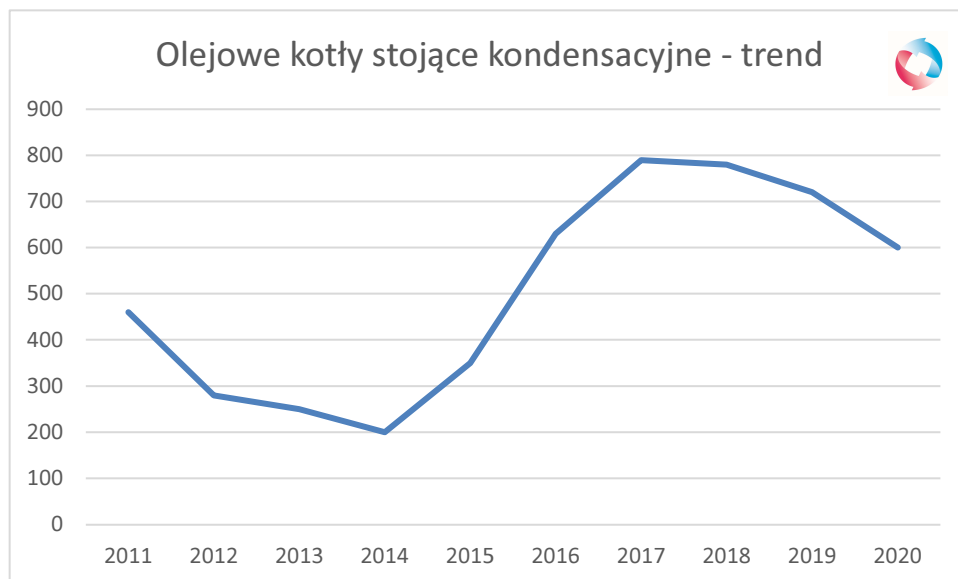
Śledząc wykres pokazujący tendencje sprzedaży kotłów olejowych, można założyć, że po drastycznym spadku sprzedaży w latach 2011 – 2013, i pewnej stabilizacji rynku do 2017 roku, od 2018 roku rynek nabrał stałej tendencji spadkowej.



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

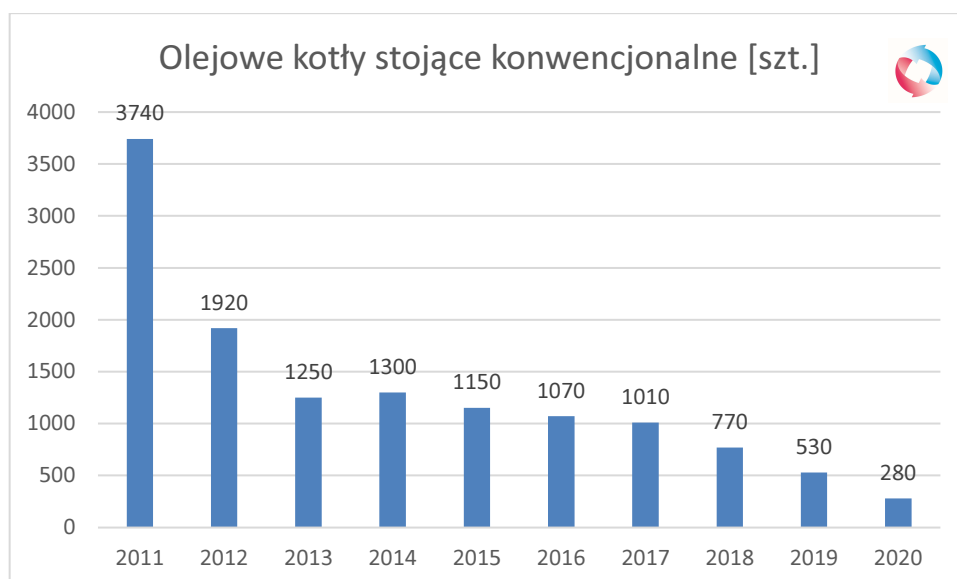
W grupie olejowych kotłów kondensacyjnych spadki sprzedaży w 2019 roku były nieco większe niż w 2018 roku wyniosły ok. 16 %. Śledząc tendencję zmian potencjału rynku dla kondensacyjnych kotłów olejowych, łatwo zauważyć, że wprowadzenie w życie wymogów

ekoprojektu w 2015 roku spowodowało zwiększone zainteresowanie zakupem kotłów kondensacyjnych na olej opałowy. Po stabilizacji w 2017 roku nastąpiła stała tendencją spadkową, podczas gdy w innych grupach produktowych miały miejsce bardzo duże wzrosty sprzedaży. Oznacza to, że część wymienianych urządzeń olejowych zostało zastąpionych przez inne technologie grzewcze, prawdopodobnie przez pompy ciepła.



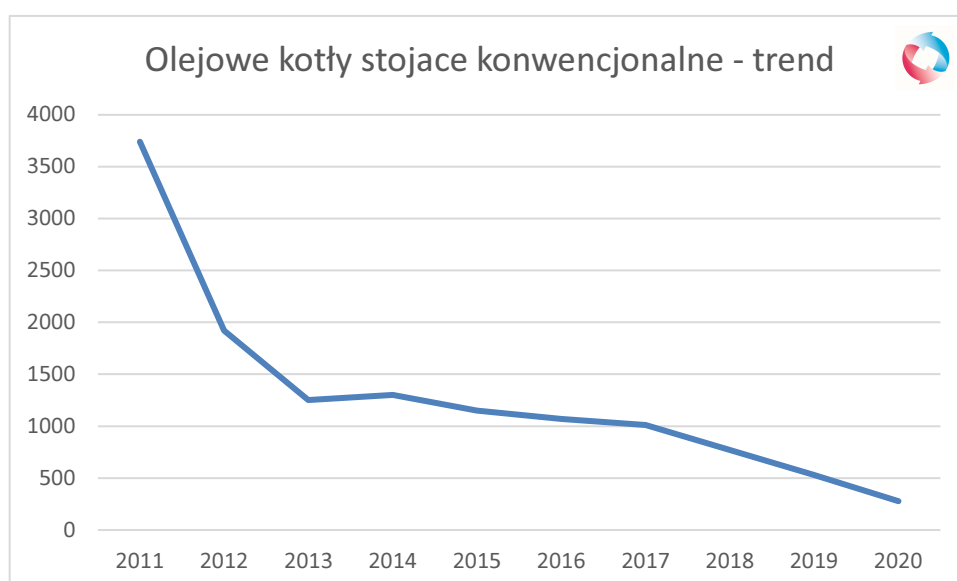
Rys. 28 Sprzedaż olejowych kotłów stojących kondensacyjnych w okresie 2014 – 2020
– tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

W wypadku olejowych kotłów konwencjonalnych spadki były większe w porównaniu do kotłów kondensacyjnych, co wydaje się naturalne w sytuacji obowiązywania regulacji ekoprojektu. Rynek kotłów olejowych w Polsce charakteryzuje się coraz większym udziałem kotłów kondensacyjnych których udział w ogólnej ilości kotłów olejowych wyniósł ok. 68% w stosunku do 32% udziału olejowych kotłów konwencjonalnych, z konsekwentną od 2014 roku tendencją spadku udziałów dla grupy kotłów konwencjonalnych.



Rys. 29 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 30 Sprzedaż olejowych kotłów stojących konwencjonalnych w okresie 2014 – 2020

– tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

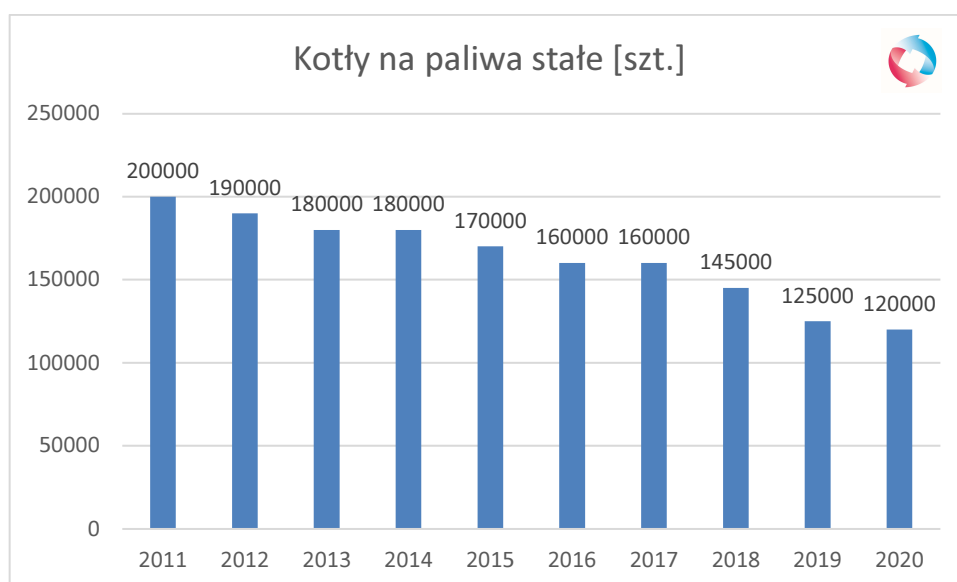
3.4 Kotły na paliwa stałe

W 2019 roku konsekwentnie było widoczne zmniejszenie zainteresowania zakupem kotłów grzewczych na paliwa stałe, głównie za sprawą spadku zainteresowania kotłami na węgiel i jego pochodne, chociaż ten spadek nie był już tak dynamiczny jak w poprzednich latach. W całym 2019 roku utrzymał się trend przynoszący ogólny spadek sprzedaży na poziomie od 10

do nawet 30% rok do roku według informacji pozyskanych z rynku. Niemniej jednak, część z producentów wyrażała opinię że rynek się ustabilizował, lub nawet uległ wzrostowi. Tego typu rozbieżności trudne są do zweryfikowania twardymi liczbami z uwagi na brak wiarygodnych badań rynkowych dla tej grupy kotłów. Z drugiej strony, opinia na temat tendencji zmian rynkowych jest głęboko zależna od portfolio produktowego firm. Producenci, którzy przestawili swoją produkcję na kotły biomasowe, szczególnie spalające pelet, mogą mówić o wzrostach nawet rzędu powyżej 20% w niektórych przypadkach. Część z producentów, odeszła od produkcji kotłów węglowych, lub znacznie tę produkcję ograniczyła, rozszerzając swoje portfolio produktowe np. o pompy ciepła. Stąd widoczne są rozbieżności pomiędzy opiniami instalatorów i dystrybutorów, mówiące o widocznych spadkach sprzedaży kotłów na paliwa stałe jako całości, oraz producentów, którzy zmienili swoją ofertę produktową.

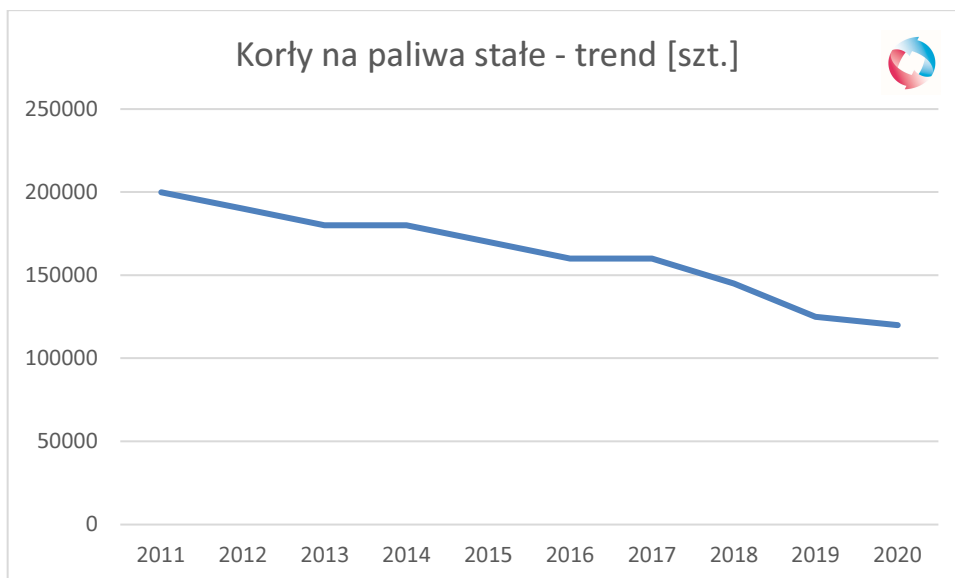
Pod koniec 2020 było widoczne nawet ponownie nieco większe zainteresowanie zakupem kotłów grzewczych na paliwa stałe. Widoczny był jednak dalszy spadek zainteresowania kotłami na węgiel, z tendencją do stabilizacji lub nawet niewielkich wzrostów w wypadku nowoczesnych kotłów na ekogroszek. Można to wytłumaczyć bardziej wypadnięciem z rynku niektórych producentów i wypełnieniem luki przez innych którzy mogli zaważyć u siebie tego typu tendencję, jako efekt ograniczenia oferty konkurencji. W wypadku kotłów na biomasę, 2020 rok zamknął się bardzo dobrze, z dwucyfrowymi wzrostami na poziomie ok. 15 % do nawet pow. 20%. Od początku 2020 roku, był notowany dalszy wzrost zainteresowania kotłami automatycznymi na pelet, które zwiększyły znacznie swój udział rynkowy w grupie kotłów na paliwa stałe. W na koniec 2020 roku ten udział szacuje się na ponad 60%. Wśród kotłów na biomasę, dominowały kotły opalane peletem, podczas gdy kotły wykorzystujące inne paliwa biomasowe mają raczej śladową sprzedaż. Wiąże się to z dostępnością paliwa na rynku. Pelet jest powszechnie stosowany, ale np. w wypadku zrębków drewna, dostępne paliwo jest prawie w całości przechwytywane przez elektrociepłownie zawodowe. Równocześnie daje się zauważyć coraz większe zainteresowanie kotłami zgazowującymi kawałki drewna w dobie braku możliwości palenia węglem. Stąd widoczny znaczny spadek zainteresowania kotłami na ekogroszek. Opinie zebrane na rynku wskazują na coraz mniejsze zainteresowanie kotłami spalającymi różne odpady w domostwach. Pewnym zjawiskiem jest przebranżowienie się niektórych wytwórców takich urządzeń na wytwarzanie innych produktów, niekoniecznie związanych z urządzeniami grzewczymi. Można założyć, że udział kotłów na biomasę od początku 2020 roku stanowi wyraźną większość w całkowitym volume nie wszystkich kotłów na paliwa stałe. Zmiany w programie „Czyste Powietrze” wprowadzone w maju miały wpływ na rosnącą sprzedaż kotłów na pelet po okresie wyczekiwania przez cały 2020 rok. Ocena potencjału 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.

W 2020 roku kotły na biomasę stanowiły 65% - 70% sprzedanych kotłów, co potwierdza utrzymujące się zainteresowanie tym rodzajem paliwa – w 2017 roku stanowiły tylko ok. 16-20% całego wolumenu sprzedaży. Dla porównania w 2018 roku ten odsetek wynosił ok. 35-40%. 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. W przypadku kotłów z zasypem ręcznym można przyjąć że po znacznych spadkach w 2019 roku poziom sprzedaży dalej się obniżył, ale już nie tak drastycznie jak w 2019 roku, kiedy spadek był w tej grupie produktów szacowany na poziomie nawet 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.



Rys. 31 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 32 Sprzedaż kotłów na paliwa stałe w okresie 2014 – 2020 – tendencja

(Źródło: opracowanie SPIUG)

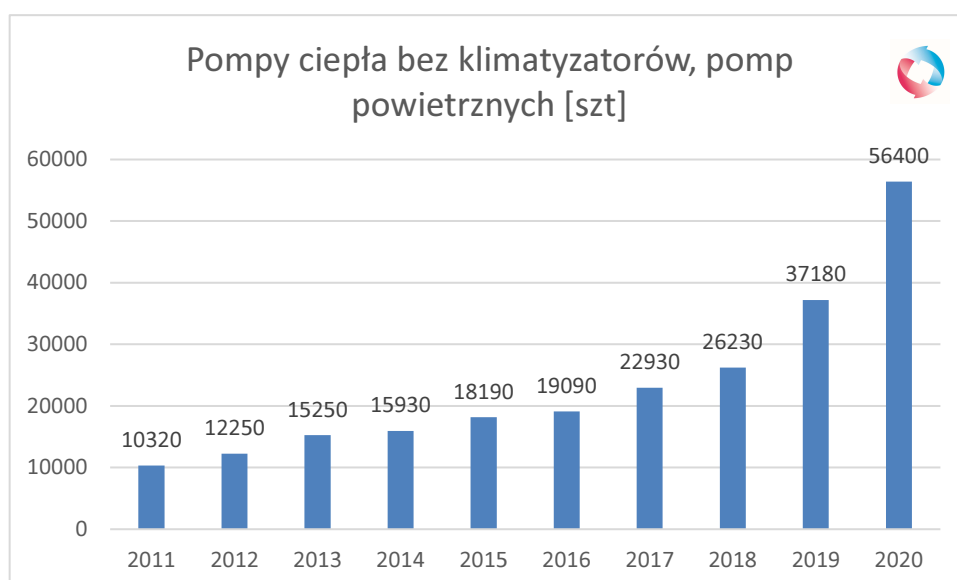
3.5 Pompy ciepła

W 2020 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 2020 roku dużo się mówiło o planach elektryfikacji ogrzewania w przyszłości w oparciu o strategię i plany unijne. Jako podstawowe rozwiązanie do osiągnięcia tego celu wskazywane są pompy ciepła. Przygotowywane w UE strategię Zielonego Ładu (Green Deal) oraz budowana na tej bazie bardzo mocna promocja, skutecznie powodowały zwiększenie zainteresowania tą technologią także na polskim rynku urządzeń grzewczych.

W rezultacie, w 2020 roku, podobnie jak w rok wcześniej pompy ciepła odnotowały najbardziej spektakularny wzrost sprzedaży. W 2020 roku pompy ciepła ogólnie odnotowały znaczące wzrosty sprzedaży które ogólnie można szacować na ok. 52%, natomiast wzrost sprzedaży pomp ciepła do centralnego ogrzewania osiągnął 77%. Tradycyjnie największe wzrosty odnotowano w pompach powietrznych szczególnie w grupie pomp powietrze - woda których sprzedano ponad 42 tys. co dało wzrosty na poziomie 108% a w niektórych grupach nawet w niektórych pozycjach nawet prawie dwukrotność, podczas gdy w innych nastąpiła stabilizacja lub wzrosty były tylko kilkuprocentowe. Pewną niespodzianką jest spadek zainteresowania pompami do ciepłej wody użytkowej które odnotowały znaczny spadek w porównaniu do poprzedniego roku. Pompy gruntowe w 2020 roku odnotowały widoczny kilkunastoprocentowy spadek. 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

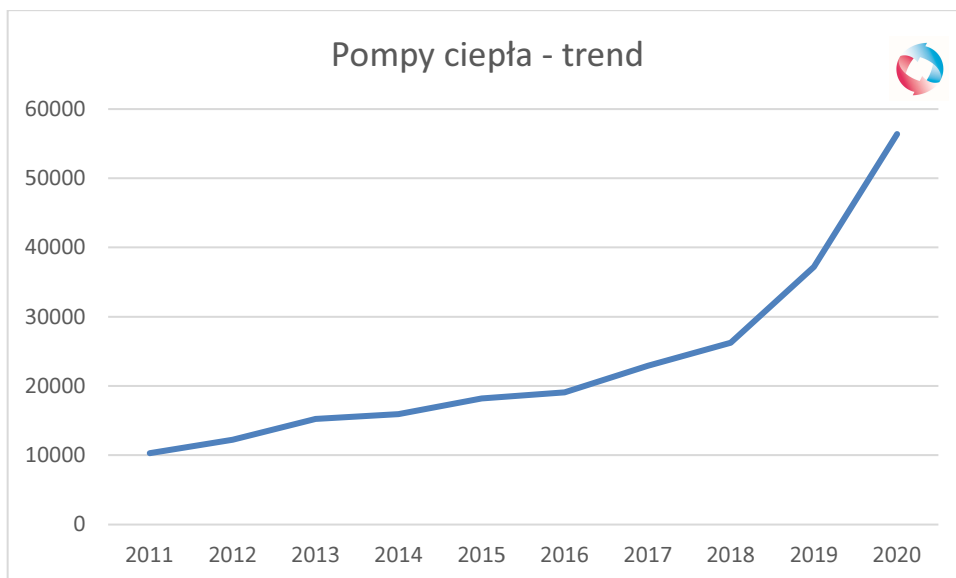
urządzeniami pracującymi w układach hybrydowych z gazowymi kotłami grzewczymi lub kolektorami słonecznymi, oraz PV jako źródłem zasilania które jest stosowane coraz częściej w układach z pompami ciepła. W wypadku układów hybrydowych pompa ciepła z kotłami gazowymi ten wzrost był ponad dwukrotny.

Instalatorzy pomp ciepła są obłożeni pracą już dawna i nie trudne było w 2020 roku zlecenie nie umówionych wcześniej prac. 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. 33 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2011 – 2020. Dane obejmują pompy powietrze-woda, solanka – woda, bezpośrednie odparowanie w gruncie/woda i powietrze – woda tylko do c.w.u.

(Źródło: opracowanie SPIUG na podstawie danych PORT PC)



Rys. 34 Sprzedaż pomp ciepła ogólnie w okresie 2014 – 2020 – tendencja

(Źródło: opracowanie SPIUG na podstawie danych PORT PC)

3.6 Ogrzewanie elektryczne

W 2020 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, ale w tym wypadku wzrosty były bardziej bliższe stabilizacji rynku.

Na obecne coraz większe zainteresowanie energią elektryczną jako źródła ciepła ma kilka czynników, takich jak: bardziej efektywne energetycznie domy z małym zapotrzebowaniem na energię do ogrzewania, coraz większa świadomość inwestorów, upowszechnianie się np. fotowoltaiki i wykorzystywanie tego źródła energii elektrycznej na cele grzewcze, zarówno do zasilania systemów ogrzewania elektrycznego (kotły przepływowe, maty grzewcze, lokalne ogrzewacze pomieszczeń itp., poszukiwanie wygodnej formy ogrzewania np. w wypadku domów weekendowych lub wakacyjnych, ograniczenia w możliwości przebudowy instalacji budynku możliwości inwestycyjnych na starcie. Można też zaobserwować tendencje polegające na coraz powszechniejszym ogrzewaniu bivalentnym tj. z dwoma źródłami ciepła w tym jednym jakim jest kocioł elektryczny. Coraz więcej inwestorów decyduje się na domy "około-zeroenergetyczne".

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 elektrycznych 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 cieplnej i czasu. Kotły przepływowe, pełnią podobne funkcje jak gazowe kotły grzewcze.

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

W 2020 roku rynek urósł bardziej niż wynikało to ze wcześniejszych szacunków i wyniósł ok. 70 - 80%. Na widoczny od kilku lat wyraźny trend wzrostowy wpływa kilka dodatkowych, obok wymienionych wcześniej czynników takich jak dopłaty antysmogowe w gminach, oraz możliwość wykorzystania energii w tanich taryfach dzięki połączeniu z buforem akumulacji ciepła. 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.

Szacuje się, że w 2020 roku sprzedano ok. 13 tys. elektrycznych przepływowych kotłów c.o. przy wzroście rynku na poziomie 80%. W wypadku przepływowych podgrzewczy do c.w.u. rynek utrzymał poziom sprzedaży z 2019 roku który wyniósł ok. 200 tys. szt. W wypadku małych mocy (poniżej 9 kW) oraz 47 tys. szt. w wypadku mocy pow. 9 kW. W 2021 roku

planowane jest uzupełnienie badania także o te grupy produktowe, więc będzie okazja do weryfikacji szacowanych danych. Można także zaobserwować coraz większe zainteresowanie elektrycznymi matami grzewczymi, które jednak w dalszym ciągu są produktem niszowym.



Rys. 35 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe rynek lata 2011 - 2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 36 Elektryczne kotły grzewcze – dane szacunkowe lata 2011 - 2020 – tendencja

(Źródło: opracowanie SPIUG)

3.7 Kolektory słoneczne

W 2020 roku, w grupie kolektorów słonecznych nastąpił spory spadek sprzedaży tego typu instalacji który wyniósł ok. 44% co jest następstwem niestabilnej struktury rynku opierającej się głównie na przetargach gminnych w oparciu o finansowanie z funduszy unijnych. Niemniej jednak sprzedaż w liczbach bezwzględnych była w dalszym ciągu dość wysoka. Pomimo takich spadków, z rynku, w IV kwartale 2020 spłynęły znowu 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 instalacji. Taki wynik może świadczyć o wysyceniu się rynku projektów przetargowych na tego typu instalacje. Sprzedawały się w ogromnej części kolektory płaskie, a w grupie kolektorów próżniowych udział sprzedaży jest na poziomie 2%. Taki w wynik jest konsekwencją struktury rynku w tej grupie produktowej, opartej na realizacji inwestycji opartych o przetargi ogłoszone w 2019 i 2018 roku. Programy i przetargi na instalacje kolektorów słonecznych odbywają się często w gminach lub ich sąsiedztwie, które już miały jakieś doświadczenia z tego typu instalacjami i są efektem dobrej opinii użytkowników instalacji pozyskujących ciepło z energii słonecznej. Rozpisane w poprzednich latach przetargi są realizowane na bieżąco i powoli wygasają. Pomimo pewnych pozytywnych symptomów w handlu detalicznym, w dalszym ciągu brakuje 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. Programy wsparcia w poprzednich latach dały negatywny efekt w postaci utrwalanej świadomości użytkowników końcowych, że instalacja kolektorów słonecznych jest możliwa tylko za dopłatą w ramach instrumentów wsparcia, co jest dużym obciążeniem w sprzedaży tej technologii pozyskiwania ciepła. W dalszym ciągu, pomimo widocznego zainteresowania rozszerzeniem wykorzystania instalacji kolektorów słonecznych do zasilania c.o. ciepła procesowego w przemyśle, nie widać w Polsce trendów do zmiany zakresu stosowania kolektorów słonecznych poza przygotowanie c.w.u. jak to się dzieje obecnie w innych krajach UE. Ponownie coraz większym zainteresowaniem cieszą się rozwiązania oparte na kolektorach hybrydowych PVT, oraz coraz poważniej się mówi w Polsce o instalacjach kolektorów słonecznych jako elementu pozyskiwania ciepła przez sieci ciepłownicze. Również w budynkach mieszkalnych o niewystarczającej termoizolacji, kolektory słoneczne mają szansę zapewniać ciepło mieszkańcom w układach hybrydowych z kotłami gazowymi i magazynami ciepła, zmniejszając koszty paliwa gazowego w okresach o łagodniejszych temperaturach w okresie jesienno-zimowym oraz eliminacji wykorzystania gazu w okresie wiosenno-letnim.

	Bezszkłowe	Płaskie	Próżniowe	Łącznie szklane	OGÓŁEM
2020 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych w (m²)	0	159 370	1 830	161 200	161 200
2019 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (m²)	0	282 160	5 030	287 190	287 190
Zmiana procentowa	0	-44%	-63%	-44%	-44%
Łączna pow. pracujących kolektorów (m²) na koniec 2020	0	2 509 330	497 460	3 006 690	3 006 690
Łączna pow. pracujących kolektorów (m²) na koniec 2019	0	2 349 860	495 630	2 845 490	2 845 490

Tab. 4 Rozwój rynku kolektorów słonecznych w Polsce w 2020 roku według typu kolektorów
(Źródło: opracowanie SPIUG)

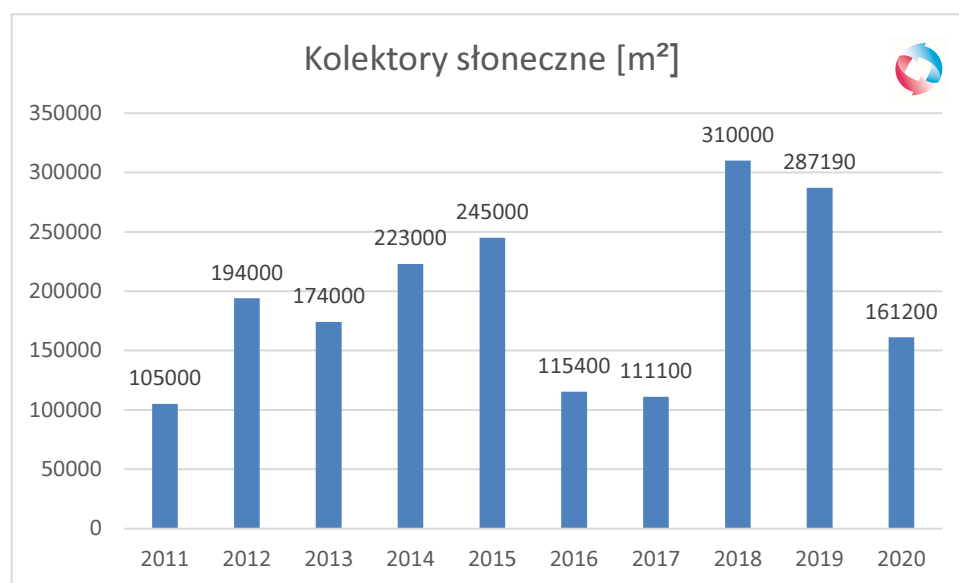
Osiągnięty w 2019 roku wynik w dalszym ciągu powoduje, że Polska należy do czołówki krajów instalujących takie instalacje w Europie, na trzecim miejscu po Niemczech, gdzie w 2020 roku sprzedano nieco ponad 550 tys m² kolektorów słonecznych, oraz Grecji.

	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)
2020 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	3	74	19	2	2
2019 - Powierzchnia kolektorów nowozainstalowanych (%)	2	74	9	13	2

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

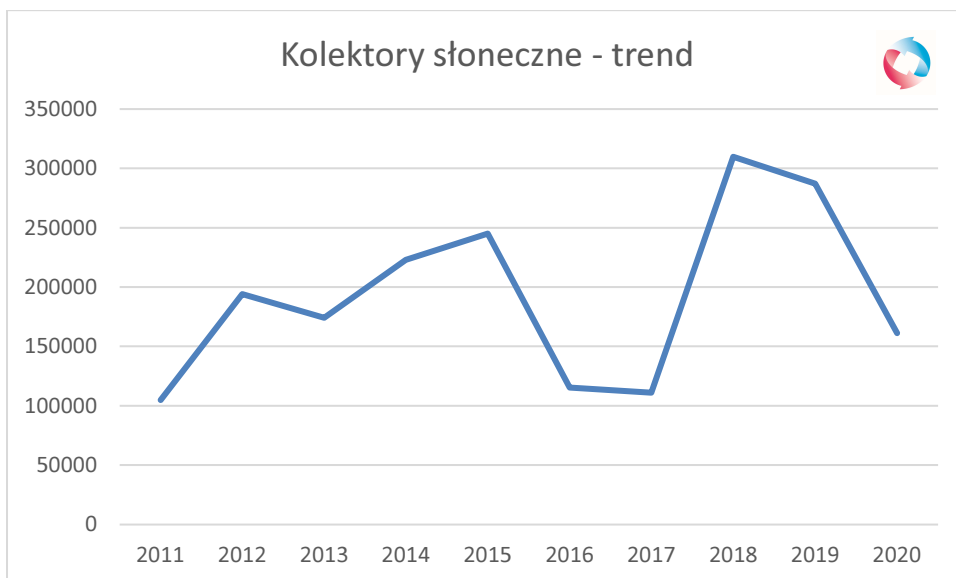
Zebrany z rynku szacunek dotyczący udziału procentowego poszczególnych rodzajów instalacji kolektorów słonecznych jasno pokazuje, że w dalszym ciągu w 2020 roku nie ma rewolucji w podejściu do wykorzystania energii słonecznej do ogrzewania w Polsce, aczkolwiek zwiększył się udział instalacji wspomagających ogrzewanie w budynkach.

W 2020 roku nie zmieniła się także struktura lokalizacji nowo instalowanych kolektorów. Wi-
dać w dalszym zapotrzebowania na instalacje słoneczne w modernizowanych instalacjach w
budynkach, jak także pewne zwiększenie się udziału przemysłu jako odbiorców instalacji ko-
lektorów słonecznych. Istnieje coraz większe zainteresowanie lokalnych sieci ciepłowniczych
wykorzystaniem ciepła słonecznego w celu zmniejszenia emisji CO₂ z instalacji w niedalekiej
przyszłości. Istnieje już kilkanaście tego typu realizacji w Polsce. Dodatkowo, w 2020 roku
miały miejsce pierwsze realizacje instalacji z wykorzystaniem kolektorów hybrydowych PVT,
które miały miejsce w budynkach o przeznaczeniu publicznym.



Rys. 37 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 –2020

(Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 38 Sprzedaż kolektorów słonecznych ogólnie w okresie 2014 –2019 – tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

3.8 Grzejniki i inne elementy instalacyjne

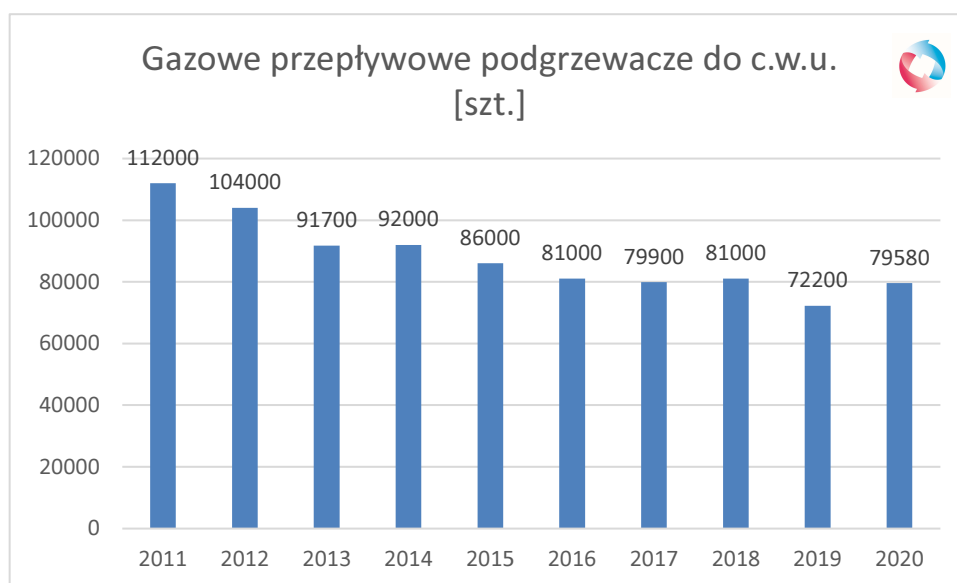
2020 rok w grupie grzejników był nieco gorszy od 2019 roku dzięki silnemu IV kwartałowi który co prawda zanotował spadek o ok. 2% w porównaniu do IV kwartału 2019, ale był znacznie silniejszy w sprzedaży w porównaniu do pozostałych kwartałów 2020. W grzejnikach stalowych były to 3-4% spadki, Szczególnie listopad i grudzień charakteryzowały się dużym wzrostem, co było spowodowane głównie zakupem grzejników na magazyn wobec spodziewanej znacznej podwyżki tych produktów jako konsekwencji ok. 40% wzrostu cen stali na rynkach światowych. Ponadto, wiele firm wykonawczych dążyło do zrealizowania / zamknięcia projektów „zrolowanych” z poprzednich miesięcy jeszcze w 2020. Rok 2020 zakończył się niespodziewanie wysokim, skokowym wzrostem cen blachy zimnowalcowanej (główny surowiec przy produkcji grzejników panelowych), z dalszym wyraźnym trendem wzrostowym na rok 2021. Równolegle pojawiły się odczuwalne ograniczenia w dostępności tego surowca, co było, i w dalszym ciągu może być, czynnikiem napędzającym ponadstandardowe podwyżki produktów.

Konsekwentnie od wielu kwartałów był widoczny wzrost ogrzewania płaszczyznowego co dotyczy całego 2020 roku. Widać że konsekwentnie umacnia się tendencja coraz większego udziału w rynku zastosowania ogrzewania powierzchniowego, gdzie w 2020 nastąpiła pewna uśredniona stabilizacja rynku na poziomie zeszłego roku. Także sprzedaż różnych elementów instalacji grzewczych typu rurki, złączki, rozdzielacze itp. w wielu przypadkach zanotowała pewne wahania wielkości sprzedaży, co w uśrednieniu dało wynik zeszłego roku przy spadkach na poziomie kilku do kilkunastu % w różnych średnicach, do wzrostów nawet pow.20 % w innych elementach. Podsumowując. w 2020 roku nastąpiła pewna stabilizacja rynku, przy spadkach lub wzrostach sprzedaży na poziomie 2-5 % w zależności od

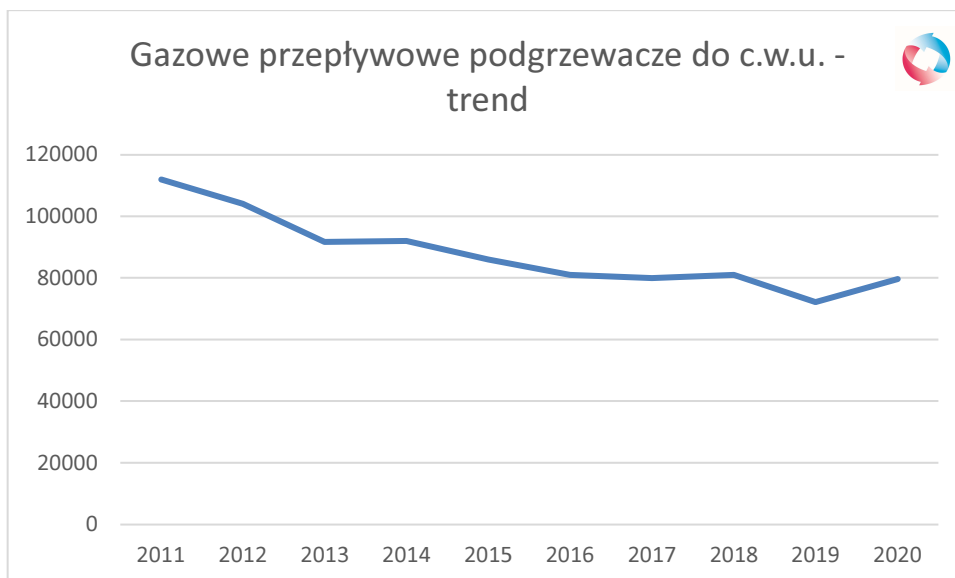
grup produktowych, oraz niewielkim wzroście 0-2% w przypadku pozostałych elementów instalacji grzewczych

W grupie zasobników i buforów w 2020 roku nastąpiła stabilizacja z niewielkim spadkiem 2% w porównaniu do 2019 roku. Największy spadek był w IV kwartale który wyniósł ok. 19%. Na taki wynik składa się ok. 9% wzrost sprzedaży zasobników jednowężownicowych, przy równoczesnym spadku sprzedaży ok. 70% w grupie zasobników dwuwężownicowych co może być odzwierciedleniem większych powierzchni instalacji kolektorów słonecznych w IV kwartale 2020, oraz dobudowy kolektorów słonecznych do istniejących już instalacji konwencjonalnych zamiast budowy nowych instalacji. Sprzedaż zasobników i buforów w 2019 roku, można oszacować na podstawie danych uzyskanych z rynku na poziomie 388 700 szt,

Rynek przepływowych gazowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej odnotował w 2020 roku pewną niespodziankę, jakim jest wzrost sprzedaży o 9% w skali roku, głównie dzięki 30% wzrostowi sprzedaży w III kwartale 2020. Obserwując wieloletni trend jest to raczej wypadek aniżeli odwrócenie tendencji rynkowej jak ma miejsce już 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.



Rys. 39 Sprzedaż gazowych przepływowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej w okresie 2014 –2020 (Źródło: opracowanie SPIUG)



Rys. 40 Sprzedaż gazowych przepływowych podgrzewaczy do ciepłej wody użytkowej w okresie 2014 –2020– tendencja (Źródło: opracowanie SPIUG)

4 Podsumowanie prognozy dla rozwoju rynku instalacyjno-grzewczego na przyszłość

Prognozowanie, w którym kierunku pójdzie rozwój rynku sprzedaży i instalacji urządzeń grzewczych w 2021 roku i w dalszych latach jest dość ryzykowne. Szczególnie obecnie, gdy od lutego 2020 roku w Europie i na innych kontynentach panuje pandemia koronawirusa, rozwój rynku urządzeń grzewczych jest zależny od dwóch podstawowych czynników: polityki państwa i siły nabywczej potencjalnych inwestorów będących klientami hurtowni instalacyjnych. Na początku pandemii w kwietniu 2020 roku, politycy i zależni od nich różnej maści eksperci wieścili krach ekonomiczny odmieniany w różnych przypadkach. W 2017, 2018 i w 2019 roku mieliśmy do czynienia z dużymi przyrostami sprzedaży urządzeń grzewczych, do tego stopnia, że poddawano pod wątpliwość realność zbieranych danych. W 2020 roku krzywa wzrostu się nieco wypłaszczyła w skali całej branży z wyjątkiem bardzo promowanych w ostatnich latach na poziomie europejskim pomp ciepła, co znalazło także przełożenie na rynku w Polsce. Wyniki I kwartału 2021 roku wskazują, że utrzymuje się wysoka koniunktura w branży grzewczej także w 2021 roku. W 2020 roku, głównym motorem sprzedaży był tak zwany rynek wymian starych urządzeń na nowe, szczególnie w wypadku kotłów grzewczych. Podobnie będzie prawdopodobnie wyglądała sytuacja w 2021 roku. W normalnej sytuacji, tj. bez negatywnego wpływu koronawirusa, można by było liczyć na kontynuację tego trendu także w następnych latach. Potencjał rynku wymian w Polsce jest ogromny. Na poziomie europejskim są przygotowywane programy wsparcia w ramach fali renowacji, co może mieć wpływ także na dalsze umocnienie się rynku wymian w Polsce. Obecnie, w wielu krajach, w tym w Polsce przygotowuje się rozwiązania związane z tzw. restartem gospodarki po spowolnieniu i poniesionych w wielu branżach stratach związanymi z trwającą.

Obecnie trwająca pandemia koronawirusa, pomimo pewnego spowszechnienia, jednak wywiera poważny wpływ na polską i europejską gospodarkę, szczególnie w sferze usługowej, która jest także klientem branży instalacyjno-grzewczej. Działania prewencyjne mające na celu zmniejszenie niebezpieczeństwa zagrożeniem wirusowym ograniczają działalność gospodarczą ograniczenia w przemieszczaniu się, co dotyczy także 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.

Do tego dochodzą coraz bardziej widoczne od końca 2020 roku podwyżki cen surowców i półfabrykatów, jak także ich dostępność i wydłużanie się terminów dostaw, co jest raczej trudno wytłumaczalne z równoczesną informacją o spowolnieniu przemysłu, gdy popyt na surowce nie może być zaspokojony na takim poziomie jak wcześniej przed okresem pandemii. 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 czego poza kolejnymi deklaracjami i wsparciem dla wybranych grup aktywności gospodarczej brakuje. Tymczasem bardzo wiele zależy od działań podejmowanych już teraz. Jednym z takich elementów mogą być działania w branży budowlanej i remontowej. Jest to kluczowy sektor, bez którego nie można liczyć ożywienie gospodarcze i zrealizację długoterminowych celów klimatycznych dotyczące redukcji CO₂ w budynkach, ograniczenia niskiej emisji oraz zwiększania bezpieczeństwa energetycznego a także transformacji energetyki, 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 zależna od sytuacji w innych branżach.

Od maja 2020 roku funkcjonuje nowy, ulepszony kształt programu „Czyste Powietrze”. Wprowadzona, nowa ulepszona wersja tego programu, ma pozytywny wpływ na rozwój rynku urządzeń grzewczych w czystych technologiach, a w 2021 roku spodziewane jest dalsze ulepszenie funkcjonowania tego programu. W przygotowaniu jest także program wsparcia dla instalacji pomp ciepła w nowym budownictwie, co wydaje się być z jednej strony rozwiązaniem idącym w dobrym kierunku, jednak z doświadczeń związanych ze wcześniejszym doświadczeniem programem wsparcia dla kolektorów słonecznych, istnieje uzasadniona obawa, że program wsparcia skierowany wyłącznie do jednej grupy produktowej, zamiast programu

obejmującego wsparcie dla całego sektora instalacji grzewczych opartych na OZE, może mieć w przyszłości negatywne skutki dla rynku pomp ciepła w postaci rozbitcia stabilnej sieci dystrybucji, uzależnienie sprzedaży pomp ciepła od dotacji i niekontrolowanego napływu tych urządzeń spoza UE, głównie z Chin, jak to miało miejsce w wypadku kolektorów słonecznych, co spowoduje, że rzeczywistymi beneficjentami ew. boomu na pomy ciepła będą firmy z Dalekiego Wschodu. W 2021 roku będą wprowadzane nowe regulacje na poziomie UE dotyczące efektywności energetycznej w budynkach i zmniejszania śladu węglowego. Obecnie w ramach Komisji Europejskiej, trwają gorące dyskusje na temat ostatecznego kształtu tych regulacji z aktywnym udziałem lobbystów preferujących określone rozwiązania, próbujących mieć wpływ na zapadające decyzje. Dotyczy to m.in. taksonomii, która miałaby działać od 2025 roku oraz dalszych ustaleń dotyczących realizacji Zielonego Ładu (Green Deal). W tym kontekście widać pewną nagonkę na gaz ziemny który jest uznany obecnie jako paliwo przejściowe w procesie transformacji zaopatrzenia w ciepło. Biorąc pod uwagę, że technologie ogrzewania gazowego są najczęściej stosowane w budynkach w UE: w 2017 r. kotły gazowe stanowiły 70% zainstalowanego urządzeń grzewczych wykorzystujących wodę jako nośnik ciepła w UE, a równocześnie około 44 milionów zainstalowanych obecnie kotłów gazowych jest starego typu i nieefektywnych energetycznie, a zatem będą musiały zostać zastąpione przez przyszłościowe technologie, takie jak kotły przystosowane do spalania wodoru i typowe kotły wodorowe, elektryczne pompy ciepła, instalacje hybrydowe, termicznie zasilane pompy ciepła, instalacje kolektorów słonecznych z magazynami ciepła i mikrokogenerację. To raczej trudno sobie wyobrazić realne odejście od gazu w sposób nakazowy w najbliższych latach, ponieważ nie ma na razie realnej alternatywy, dla użytkowników która byłaby zaakceptowana z powodów ekonomicznych i technicznych. Odchodzenie od paliw kopalnych jest koniecznością, jednak prawdopodobnie będzie to miało charakter ewolucyjny, tak szybki na jak na to pozwolą aktualne warunki. Dlatego już w 2021 roku być może obok większego udziału technologii grzewczych wykorzystujących jako źródło energii elektryczną (pompy ciepła, kotły elektryczne, inne sposoby ogrzewania), być może zwiększy się zainteresowanie układami hybrydowymi łączącymi kotły gazowe z kolektorami słonecznymi czy pompami ciepła, co pozwoli na ograniczenie emisji CO₂ w budynkach oraz zmniejszenie kosztów eksploatacji dla użytkowników jak to ma miejsce już w Niemczech. Także być może przyjdzie do Polski fala zainteresowania kogeneracją słoneczną w postaci kolektorów hybrydowych PVT , jak to ma już miejsce w krajach Europy Zachodniej.

Także od 2018 roku widać osłabienie dynamiki wzrostów w budownictwie mieszkaniowym co było także widoczne w 2020 roku, które jest głównym odbiorcą urządzeń i instalacji grzewczych. W 2020 roku wzrastał 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 2021 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 2021 roku wyniki być pozytywne pomimo trwającej pandemii, ale wszystko się może zmienić, jeżeli warunki brzegowe ulegną zmianie. Takim warunkami brzegowymi mogą być dalsze podwyżki cen surowców na rynkach światowych, przekładających się na ceny urządzeń grzewczych. W dalszym ciągu można się spodziewać kontynuacji tendencji zmian rynkowych z poprzednich lat, mające miejsce w poszczególnych grupach produktowych zgodnie ze wcześniej wymienionymi uwagami. 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 ciepłe z OZE, której bardzo brakuje jako elementu rozwoju ciepłownictwa w Polsce.

Z pewnością można założyć w dalszym ciągu stabilne dwucyfrowe wzrosty sprzedaży pomp ciepła, przede wszystkim w wypadku nowobudowanych domów ze względu na ograniczenia w instalacjach i lokalizacjach budynków modernizowanych. Na pewno na takie przyspieszenie może mieć planowany programów wsparcia adresowany dla pomp ciepła, chociaż istnieją obawy, że brak wsparcia dla innych instalacji OZE do pozyskiwania ciepła, może zepsuć tak dobrze i stabilnie rozwijający się rynek tych urządzeń w Polsce. Jeżeli nastąpi renesans wykorzystania instalacji kolektorów słonecznych, zarówno jako źródeł indywidualnych, ale przede wszystkim jako instalacji wspomagających lub pozostających w układach hybrydowych z innymi źródłami ciepła, można liczyć na pewny bardziej dynamiczny rozwój technik grzewczych opartych na OZE. W Polsce coraz bardziej rozwijają się układy hybrydowe łączących pompy ciepła lub kotły elektryczne 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.

W 2020 roku nastąpił dalszy spadek sprzedaży kolektorów słonecznych w Polsce, który wyniósł ponad 160 000 m². Ten wynik nie dziwić, 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. Szereg projektów i przetargów zostało już zrealizowane. Obecne są realizowane jeszcze projekty powstałe w perspektywie finansowej UE do 2020 roku. Po skończeniu projektów, można

zakładać ponowne załamanie rynku sprzedaży kolektorów słonecznych w 2021 roku, chyba że nastąpi promocji tej technologii przez producentów i decydentów, oraz zostanie odbudowany kanał dystrybucji z udziałem hurtowni instalacyjnych. 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, a także połączenie ich w układy grzewcze z kotłami gazowymi i elektrycznymi, szczególnie w istniejących budynkach, gdzie nawet po częściowej termorenowacji, może występować w okresach szczytowych o niskiej temperaturze, konieczność włączenia dodatkowego źródła ciepła jakim jest kocioł, aby wspomóc funkcjonujące kolektory słoneczne czy pompę ciepła. Takie rozwiązanie pozwoliłoby na redukcję tzw. wykluczenia energetycznego jeżeli chodzi o wykorzystanie ciepła z OZE zwiększając jego udział w bilansie energetycznym budynku, oraz zapewniłoby pewny komfort ciepłny przez cały rok mieszkańcom takich budynków

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 się także w 2021 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 2020 pokazał, praktyczny odwrót od węgla jako paliwa w gospodarstwach domowych na rzecz kotłów opalanych biomasą, ale z mniejszą tendencją spadkową jak w 2019 roku. 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 i są liderem w rynku wymian dokonywanych w ramach programu 'Czyste Powietrze'. Rynek jest zdominowany od 2016 roku przez kotły kondensacyjne i jest to obecnie największa grupa urządzeń grzewczych sprzedawanych w Polsce, co ugruntuje się w 2021 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 2021 roku pomimo dużych spadków we wcześniejszych latach, jednak można się spodziewać, że z czasem ta grupa produktowa sama wkrótce zaniknie. 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 2021 roku, o ile nie załamię się rynek tradycyjnych odbiorców jakimi byli przedstawiciele branży turystycznej i gastronomicznej.

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, ale w wypadku spowolnienia w budowie nowych mieszkań i domów, to spowolnienie może być bardziej widoczne.

W samej branży widać coraz więcej działań konsolidacyjnych, gdzie mniejsze podmioty są wchłaniane lub przejmowane przez jednostki silniejsze kapitałowo.

Podsumowując: rok 2021 w branży instalacyjno- grzewczej to jedna wielka niewiadoma z uwagi na konsekwencje powodowane trudnymi do przewidzenia pandemią koronawirusa, oraz sytuacja międzynarodową, która może naruszyć ciągłość dostaw Dalekiego Wschodu. Jest to szansa dla firm europejskich, aby w celu zwiększenia niezależności, może więcej podzespołów do urządzeń wytwarzać na miejscu na terenie UE.. Wiele tutaj zależy od polityki władz centralnych i EU, na ile będą konsekwentni w działaniach na rzecz ograniczenia niskiej emisji i wsparcia gospodarek. 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, SPIUG

Warszawa, 18 kwiecień 2021