

Rynek instalacyjno-grzewczy w IV kwartale 2013 r.

Ciężki rok już za nami!



Zdaniem praktycznie wszystkich moich rozmówców czwarty kwartał 2013 zakończył trudny rok zarówno w branży instalacyjno-grzewczej, jak i w całej branży budowlanej.

Czwarty kwartał 2013 roku kończył ciężki rok dla branży. Szczególnie pierwsze półrocze, które w praktyce zostało skrócone o ponad połowę, jeśli chodzi o okres sprzedaży, miało podstawowe znaczenie dla zamknięcia całego roku. Zima trwająca do połowy kwietnia, a następnie problemy budżetowe i związana z tym niepewność, spowodowały, że pierwsze oznaki ożywienia dały się zaznaczyć dopiero w połowie czerwca, a nie w marcu. To wszystko spowodowało, że praktycznie cała branża była zainteresowana odrobieniem strat w drugim półroczu i dotyczyło to praktycznie wszystkich grup zainteresowanych. Ten wysiłek o poprawienie wyniku rocznego trwał praktycznie do grudnia. Pomimo że w efekcie końcowym nie zawsze udało się w pełni odrobić straty, nastroje w branży pod koniec roku były raczej pozytywne.

Zdaniem większości uczestników rynku wyniki czwartego kwartału 2013 roku były zdecydowanie lepsze w porównaniu do analogicznego okresu w roku ubiegłym. Wpływ na to, obok wyżej wspomnianych czynników, miały zakupy związane z końcem odliczania podatku VAT na materiały budowlane, w tym instalacyjne. Jeśli chodzi o rynek wymian, to szacuje się, że w IV kwartale panowała równowaga pomiędzy nowymi instalacjami a modernizacjami. Kilka miesięcy wcześniej mówiło się o przewadze rynku wymian, co było spowodowane opóźnieniami w utrzymaniu harmonogramów budowlanych dla nowo budowanych obiektów. Słyszysz się także opinie, że polepszyła się dyscyplina płatnicza.

Z tego powodu nie było jakichś wielkich zmian w strukturze rynku.

Jedynym pewnym spektakularnym zdarzeniem było zakończenie współpracy firm w ramach jednej z grup zakupowych, co nastąpiło na początku roku. Ogólnie odrobienie strat z pierwszego półrocza zaowocowało, według przekazywanych szacunków, nawet dwucyfrowym wzrostem ogólnego rynku instalacyjno-grzewczego w porównaniu do IV kwartału 2012 roku. Oceny mówiły o wzroście na poziomie 10-12%, chociaż, oczywiście, zależało to od rodzaju prowadzonej działalności i koszyka produktów. Natomiast wyniki całego 2013 roku większość uczestników rynku ocenia na nieco słabszym poziomie, niż miało to miejsce w 2012 roku. Ogólnie opinie wskazują, że cały rynek instalacyjno-grzewczy stracił do zeszłego roku ok. 5-10%. Warto tutaj odnotować także opinie mówiące o bardzo niewielkim wzroście rynku rok do roku na poziomie 1-2%. Oczywiście w kilku grupach towarowych zanotowano stosunkowo wysokie wzrosty jak na sytuację rynkową, która miała miejsce w ciągu całego 2013 roku. Warto także wspomnieć, że walka o wynik kończący rok wywołała zjawisko pewnej walki cenowej na rynku, co miało wpływ na redukcję marży w ogólnym rozliczeniu roku. Ocenia się, że wynikiem tej walki cenowej była kilkuprocentowa, szacunkowo średnio 4-6%, redukcja cen praktycznie u wszystkich producentów.

Jak kształtowała się sytuacja w wybranych grupach produktowych?

● Pompy ciepła

Tradycyjnie już w dalszym ciągu praktycznie wszyscy byli zgodni co do tego, że ta grupa produktowa ma się dobrze jak na ogólną sytuację na rynku. Coraz częściej pompy ciepła spo-

tykają się z większym zainteresowaniem jako alternatywa do oleju opałowego czy gazu LPG. Według sporej części respondentów w IV kwartale 2013 roku miał miejsce spory wzrost tego rynku od 4 do nawet 20%. W skali całego roku pompy ciepła należały do tej nielicznej grupy produktów, które odnotowały stosunkowo znaczące wzrosty, szacowane na 10-20%, głównie za sprawą wzrostów w grupie pomp ciepła do ciepłej wody użytkowej, gdzie wzrosty były według podawanych ocen nawet 30%. Stabilny silny wzrost w tej grupie towarowej wskazuje na istniejący w Polsce jeszcze duży potencjał do stosowania pomp ciepła. W gruntowych pompach ciepła ta dynamika wzrostu była dużo niższa ze względu na dość ostrą walkę cenową oraz stosunkowo wysokie koszty wykonania całej instalacji, nie tylko samego urządzenia. Coraz częstszą tendencją jest również decyzja o stosowaniu specjalnie do tego przeznaczonych elementów instalacji, podczas gdy w poprzednich latach jako przewodu do dolnego źródła bardzo często stosowano rury wodociągowe z tworzywa sztucznego.

● Kolektory słoneczne

W tej grupie towarowej po raz pierwszy od dłuższego czasu było dużo opinii świadczących o spadku przychodów z tego rynku. Dotyczy to przede wszystkim sprzedaży poprzez tradycyjne kanały dystrybucji. Tych strat nie skompensowała stabilna sytuacja czy nawet niewielkie wzrosty sprzedaży kolektorów słonecznych na tzw. obiektówkę, czy sprzedaży bezpośredniej do klientów. Oceny spadków w IV kwartale 2013 roku wahały się od -5 do -15%. Warto odnotować też dla przeciwwagi opinie mówiące o wzrostach sprzedaży kolektorów rzędu 5-10%. Analizując zebrane dostępne informacje, można przyjąć w skali całego 2013 roku stabilną sytuację z tendencją do lekkiego spadku