

ILE KORZYŚCI Z BUDOWNICTWA?

Jak przedstawiciele czołowych na rynku firm oceniają rentowność działalności w branży budowlanej i które czynniki mają obecnie na nią największy wpływ? Jakie działania są podejmowane, aby rentowność podwyższyć? Zapytaliśmy architektów, wykonawców, producentów, deweloperów i dostawców materiałów budowlanych, co sądzą na ten temat.

Leszek Marek Gołąbiecki

Prezes Zarządu Unibep

Rentowność branży budowlanej jest generalnie niezbyt wysoka. Niestety. Na to składa się wiele czynników. W segmentach budownictwa kubaturowego oraz inwestycji infrastrukturalnych jest bardzo duża konkurencja na rynku, a główny nacisk jest położony na cenę. Jeśli do tego dodamy zauważalny brak rąk do pracy, presję płacową oraz – w perspektywie – wzrost cen materiałów budowlanych, to widzimy, że w najbliższym czasie rentowność branży budowlanej raczej nie ulegnie zmianie. W przypadku budownictwa kubaturowego w większości przypadków zamawiającymi są instytucje prywatne, z którymi cały czas rozmawiamy o cenach usług i materiałów.

Nasze pomysły na poprawienie rentowności to szukanie efektyw-



„Rentowność branży budowlanej jest generalnie niezbyt wysoka. Niestety.

nych rozwiązań w obszarze technologicznym i organizacyjnym przy każdej prowadzonej inwestycji. Podkreślam – cały czas pamiętamy o terminowości i jakości prac. Naszym zdaniem, prócz ceny, niezwykle istotna jest solidnie wykonana praca. Tak budujemy dobre relacje z inwestorami, którzy zlecają nam kolejne swoje inwestycje.



Mateusz Juroszek

Wiceprezes ATAL

Dzięki realizowanemu modelowi biznesowemu możemy uzyskać marże nieosiągalne dla innych deweloperów giełdowych. Kluczowym elementem naszej strategii jest maksymalizacja marży, a to oznacza, że realizujemy tylko te projek-

ty deweloperskie, które gwarantują nam wysoką rentowność, a jednocześnie są atrakcyjne dla klientów. Kupujemy atrakcyjne grunty w dobrej cenie, bardzo szybko wprowadzamy je do sprzedaży, całość realizujemy sami, bez zewnętrznego generalnego wykonawcy, zakupy materiałów prowadzimy centralnie

„W pierwszym kwartale 2017 roku marża brutto ze sprzedaży wyniosła 28,67%.

dla całej Polski, handlujemy też sami i w dobrych cenach, co pozwala nam szybko sprzedawać mieszkania. Dzięki temu w pierwszym kwartale 2017 roku marża brutto ze sprzedaży wyniosła 28,67%, a marża netto 20,62%.

Andrzej Goławski

Prezes Zarządu Mostostal Warszawa

Istotnym czynnikiem mającym wpływ na rentowność jest obecnie sytuacja na rynku pracy. Już teraz spółkom budowlanym zaczyna dośkwierać braki kadrowe. Taką tendencję zauważamy szczególnie

w budownictwie kubaturowym. Za rok, może dwa, problem z pewnością się nasili w związku z kumulacją robót na drogach. Wynika to głównie z dużej liczby kontraktów zawieranych w formule „zaprojektuj i wybuduj”. Przy takich inwestycjach w fazie projektowej zaangażowanie siły roboczej jest na początku znikome, ale nasila się w czasie. Jeśli wykonawca



„Istotnym czynnikiem mającym wpływ na rentowność jest obecnie sytuacja na rynku pracy.

wycenił kontrakt wyłącznie w oparciu o stan bieżący i nie wkalkulował ryzyk związanych np. ze wzrostem zatrudnienia, cenami materiałów czy innymi czynnikami losowymi – to na pewno odbije się to na jego rentowności. Patrząc na wyniki niektórych przetargów, można też zaobserwować wojnę cenową. Wygląda na to, że duża część firm nie bierze pod uwagę ryzyka wzrostu kosztów. To duży błąd. Marże w branży budowlanej nie są wysokie i trudne do utrzymania.

Miroslaw Lubarski

Członek Zarządu Grupy PSB

Polski rynek dystrybucji materiałów budowlanych jest bardzo rozdrobniony, działa na nim ok. 10 tysięcy składów, małych sklepów i marketów. Niestety wiele z nich funkcjonuje, przynajmniej częściowo, w szarej strefie. W takich realiach trudno o poprawę rentowności przez podmioty dzia-

łające zgodnie z przepisami prawa. W praktyce poprawa tego parametru w hurtowniach budowlanych odbywa się poprzez optymalizację kosztów – lepsze zarządzanie personelem, stanami magazynowymi i procesem obsługi inwestycji. Kolejnym sposobem jest koncentracja na określonych grupach klientów. Dla firm kupieckich bardzo ważnym aspektem w tym względzie jest również polityka cenowa producentów będących ich dostawcami.



Poprawa rentowności w hurtowniach budowlanych odbywa się m.in. poprzez optymalizację kosztów.

Rafal Gajewski

Dyrektor Pionu Handlowego Członek Zarządu CEMEX Polska

Na przestrzeni ostatnich 10 lat ceny cementu spadły o około 25–30%. W tym samym czasie odnotowaliśmy wzrost szeregu podstawowych kosztów produkcji: energii, paliw, usług. Oba te czynniki przełożyły się na spadek rentowności producentów materiałów budowlanych, w tym producentów cementu. Obniżenie rentowności w ciągu ostatniej dekady

Ostatnie lata dla producentów materiałów budowlanych nie były łatwe.

wpłynęło na zwrot z kapitału zaangażowanego przez producentów. Na takich poziomach rentowności bardzo trudno jest inwestować w zakłady i urządzenia, które mogłyby wpłynąć na przyszłe dostawy materiałów budowlanych.

W CEMEX od lat nasze działania skoncentrowane są na poprawie rentowności naszego biznesu poprzez wdrażanie strategii „Wartość ponad Ilość”. Stale dążymy do tego, żeby cena nie była jedynym kryterium

wyboru naszych Klientów. Nasza zindywidualizowana oferta, odpowiadająca na precyzyjnie określone potrzeby Klientów, zapewnia im jeszcze większe wsparcie w realizacji nawet najbardziej wymagających projektów, a przy tym pozwala nam na odbudowę rentowności naszego biznesu.



Joanna Makowiecka-Gaca

Prezes Zarządu Karmar

W perspektywie ponownej kumulacji inwestycji infrastrukturalnych, wzrostu kosztów pracy w wyniku decyzji rządowych, a także potencjalnego odpływu pracowników z Ukrainy dalej na Zachód, problemy na rynku pracy będą narastać. Inflacja w 2017 r. przewyższy zapewne prognozowany wskaźnik 1,5%. To wszystko będzie wyzwaniem dla utrzymania założonych marż wielu kontraktów, które podpisano w okresie dużej walki cenowej. Jesteśmy nadal rynkiem, na którym kryterium ceny jest wiodące. Sądzę, że może nastąpić pew-



Może nastąpić pewna korekta na rynku.

na korekta na rynku, która miała miejsce w niektórych krajach Europy, gdy rynek inwestora zmienił się na nieco bardziej zbilansowany. W Polsce powinna nastąpić inflacja w wycenach i budżetach inwestorskich w ślad za rynkiem materiałów budowlanych, a przede wszystkim kosztami pracy.

Stanislaw Rewski

Architekt – Wspólnik Hermanowicz Rewski Architekci

Rentowność w branży dużych firm architektonicznych jest dość wysoka. O tym, który projekt przyniesie oczekiwany zysk, w dużym stopniu, tak jak w życiu, decyduje szczęście, któremu staramy się pomóc. Uważamy, że najważniejsza jest dobra komunikacja z klientem – klarowne przekazanie oczekiwań i wymagań. Olbrzymie znaczenie dla bilansu finansowego naszych projektów ma też jakość współpracy z urzędami, oraz, na co nie mamy wpływu, jakość prawa, które

O tym, który projekt przyniesie oczekiwany zysk, w dużym stopniu, tak jak w życiu, decyduje szczęście.



jest nieprecyzyjne i nieprzemyślane, co bardzo utrudnia współpracę wszystkim uczestnikom postępowań administracyjnych. Ostatnim czynnikiem, który wpływa na rentowność projektów, jest sposób przygotowania przez nasze biuro dokumentacji. Inwestujemy w nowoczesne oprogramowanie, które usprawnia proces projektowy. Staramy się również stosować wielokrotnie sprawdzone rozwiązania projektowe. Nigdy nie podwyższamy rentowności naszej firmy kosztem jakości usług.