

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.

Łukasz Luto

Wiceprezes Zarządu
Dyrektor Zarządzający
PORTA KMI Poland

Jest rzeczą oczywistą, że branża budowlana przy całej swojej wielkości charakteryzuje się ogromnym zróżnicowaniem osiąganej rentowności w zakresie od kilku do nawet kilkudziesięciu procent. Kluczowym elementem dla każdej firmy jest wysoka świadomość kosztów, jakie są generowane na wszystkich płaszczyznach funkcjonowania organizacji, jednak równie ważne jest dzielenie się tymi informacjami z pracownikami. Obecnie kosztami, które zmieniają się najbardziej dynamicznie, są koszty pracownicze i materiałowe. Każdy przedsiębiorca wie, że klienci nie będą akceptowali częstych podwyżek cen produktów, więc stale po-



Obecnie kosztami, które zmieniają się najbardziej dynamicznie, są koszty pracownicze i materiałowe.

dejmujemy działania optymalizujące, takie jak inwestycje w nowe technologie, poprawę istniejących procesów produkcyjnych i biznesowych. Stale mamy otwartych od kilku do kilkunastu projektów, z których każdy pomaga nam na równoważenie wpływu rosnących kosztów i osiąganie zadowalających wyników ekonomicznych.



Paweł Strzelecki

Zastępca Dyrektora Finansowego
SIG

Jeśli mamy na myśli hurtownię, a nie producentów, rentowność w branży budowlanej jest dosyć niska. Średnio plasuje się ona na poziomie 2-3%, a do rzadkości należą firmy wykazujące rentowność powyżej 5%, jak hurtownie specjalizujące się np. w dystrybucji izolacji technicznych lub wentylacji. Najważniejszym

czynnikiem wpływającym na to zjawisko jest bardzo duża konkurencja cenowa i idące z nią w parze spadające marże. Klienci mają do wyboru wielu dostawców, a łatwy dostęp do informacji o cenach powoduje, że walka o klienta odbywa się głównie na tym poziomie. Pewnym wyjątkiem mogą być towary specjalistyczne, gdzie głównym czynnikiem decyzyjnym jest doradztwo techniczne. Staramy się skupiać na bardziej rentownych grupach towarowych, jak również cały czas pracujemy nad efektywnością kosztową. Optymalizujemy koszty łańcucha dostaw, zarówno na poziomie transportu towarów do klienta, jak również zakupów od producentów i magazynowania.

Staramy się skupiać na bardziej rentownych grupach towarowych.

Paweł Kisiel

Wiceprezes Zarządu
ds. Sprzedaży i Marketingu
Atlas

Rentowność branży chemii budowlanej, w której Atlas jest czołowym graczem, od kilku lat systematycznie spada. Wśród najważniejszych czynników mających decydujący wpływ

na pogłębianie tego trendu wskazać należy przede wszystkim rosnące koszty pracy, systematycznie wzrastające ceny surowców, na których opiera się produkcja chemii budowlanej oraz problemy z ich dostępnością, a także brak dynamicznego rozwoju rynku budowlanego. Widoczna ponadto nadpodaż mocy produkcyjnych oraz duża konkurencja sprawiają, że wielu producentów pomimo rosnących kosztów obniża ceny produktów. Zabiegi te nie wpływają dobrze na branżę oraz cały rynek w średniej perspektywie czasowej, ponieważ ograniczają rozwój inwestycji w nowe technologie, produkty oraz serwis. Stając się podwyższyć rentowność firmy Atlas, wiele uwagi poświęcamy innowacyjności i inwestycjom w kanały dystrybucji. Ponadto intensywnie inwestujemy w badania i rozwój oraz serwis, w tym szkolenia – wartość dodaną naszej działalności.

Rentowność branży chemii budowlanej od kilku lat systematycznie spada.

kurowanie, które prowadzi do spadku rentowności. Wśród najważniejszych czynników mających decydujący wpływ na pogłębianie tego trendu wskazać należy przede wszystkim rosnące koszty pracy, systematycznie wzrastające ceny surowców, na których opiera się produkcja chemii budowlanej oraz problemy z ich dostępnością, a także brak dynamicznego rozwoju rynku budowlanego. Widoczna ponadto nadpodaż mocy produkcyjnych oraz duża konkurencja sprawiają, że wielu producentów pomimo rosnących kosztów obniża ceny produktów. Zabiegi te nie wpływają dobrze na branżę oraz cały rynek w średniej perspektywie czasowej, ponieważ ograniczają rozwój inwestycji w nowe technologie, produkty oraz serwis. Stając się podwyższyć rentowność firmy Atlas, wiele uwagi poświęcamy innowacyjności i inwestycjom w kanały dystrybucji. Ponadto intensywnie inwestujemy w badania i rozwój oraz serwis, w tym szkolenia – wartość dodaną naszej działalności.



Michał Sapota

Prezes Zarządu Murapol

Największy wpływ na rentowność działalności w branży budowlanej mają koszty zatrudnienia wykwalifikowanych pracowników, których zauważalny deficyt na rynku powoduje presję na wysokość wynagrodzeń. Rozwiązaniem tej sytuacji może być wykorzystywanie w budownictwie mieszkaniowym zaawansowanych technologicznie prefabrykatów,

co nie tylko usprawni produkcję lokali mieszkaniowych, skracając czas realizacji inwestycji, ale także zredukuje skutki trudności w dostępie do pracowników budowlanych. Na wysokość osiąganych przez firmy budowlane marż może mieć wpływ także wzrost cen niektórych materiałów bu-

Rozwiązaniem może być wykorzystywanie zaawansowanych technologicznie prefabrykatów.



dowlanych, z którym należy liczyć się w związku z programem „Mieszkanie+” czy planowanymi inwestycjami infrastrukturalnymi. Grupa Murapol, mając w swoich strukturach hurtownię materiałów budowlanych, ma szansę nie odczuć tego wzrostu.

Krzysztof Tryboń

Architekt, Prezes Zarządu Tryboń PPI

Wbrew utartym i często słyszczanym opiniom branża budowlana nie wyróżnia się specjalnie na tle innych branż. Rzeczywista rentowność firm deweloperskich notowanych na giełdzie osiąga poziom 5–10% w skali roku. Dla pozostałych podmiotów w sektorze również jest podobna. Ponieważ działal-

Rzeczywista rentowność firm deweloperskich notowanych na giełdzie osiąga poziom 5–10%.

ność deweloperska jest bardzo kapitałochłonna, firmy takie jak nasza muszą uwzględnić koszty finansowania wynikające z kredytu bankowego, ale również finansowania na poziomie inwestorskim. Do tego dochodzą koszty ogólne oraz cała gama kosztów wyni-

kających z decyzji administracyjnych lub uzgodnień z dostawcami mediów (np. rozbudowa infrastruktury miejskiej, przekładki sieci). Oczywiście największą uwagę poświęcamy jakości projektu i koncepcji architektonicznej, skupia-

jąc się na przyszłej jakości życia użytkowników, która jest ważniejsza od ilości powierzchni komercyjnej. Często zresztą wybudowanie dodatkowej powierzchni komercyjnej nie zrekompensuje kosztów wybudowania podziemnego garażu, jaki musi powstać, by ta powierzchnia funkcjonowała.

Henryk Liszka

Prezes Zarządu HOCHTIEF Polska

HOCHTIEF Polska wypracował w ubiegłym roku mocny wynik, a stabilna pozycja finansowa i zróżnicowany portfel zleceń pozwalają nam optymistycznie patrzeć w najbliższą przyszłość. Ekspertzy rynku oczekują w kolejnych miesiącach dalszego wzrostu aktywności inwestycyjnej klientów publicznych i prywatnych, co dobrze rokuje dla kondycji spółek budowlanych. Natomiast wyzwaniem dla całej branży jest wzrost kosztów pracy przy utrzymującej się silnej konkurencji, gdyż prowadzi to do zwiększenia presji na marże. Przez ponad 20 lat wypracowaliśmy w HOCHTIEF Polska sprawdzone rozwiązania, dzie-



Wyzwaniem dla całej branży jest wzrost kosztów pracy przy utrzymującej się silnej konkurencji.

ki którym nasza spółka osiąga bardzo dobre wyniki. Szczególną wagę przywiązujemy do odpowiedniego zarządzania ryzykiem oraz ciągłej optymalizacji procesów, także poprzez wdrażanie nowych technologii, takich jak np. system BIM.

Adam Biało-brzeski

Architekt
FAAB Architektura

Rentowność w branży projektowej jest ściśle powiązana z koniunkturą gospodarczą oraz ambicją architekta. Dobra koniunktura gospodarcza oznacza przeważnie więcej inwestycji i tym samym możliwość wyboru tematu korzystniejszego finansowo. Do oddzielnej kategorii zaliczają się projekty pozyskiwane w drodze konkursów ogólnopolskich lub międzynaro-

Rentowność w branży projektowej jest ściśle powiązana z koniunkturą gospodarczą oraz ambicją architekta.

dowych, gdzie kwestia bieżącej koniunktury gospodarczej przeważnie jest pomijana.

Pracownia FAAB realizuje strategię opartą na dywersyfikacji, w której swoją rolę odgrywają działania na arenie międzynarodowej, realizacja bardziej złożonych projektów dla świadomych i ambitnych inwestorów oraz korzystne finansowo tematy, gdzie czas przeznaczony na przygotowanie kompletnej i dobrej jakościowo propozycji projektowej, z przyczyn niezależnych od inwestora, nie może być długi.

