



„Słodko-gorzki smak” koniunktury w budownictwie

Relacja z II Branżowego Forum
BUDOWNICTWO W POLSCE 2018





II Forum PMR Budownictwo w Polsce 2018 już za nami. 12 października 2017 r. w hotelu Airport Okęcie w Warszawie, 140 przedstawicieli zarządów największych firm działających w branży budowlanej ponownie spotkało się, by wymienić doświadczenia, podzielić się opiniami dotyczącymi bieżących trendów w budownictwie, a także zaprezentować swoje plany na najbliższe lata. Przystępując się dyskusjom, jakie toczyły się zarówno w trakcie paneli dyskusyjnych, jak i w kuluarach oraz odnosząc je do nastrojów i debat podczas zeszłorocznego forum, można dojść do wniosku, że w ciągu roku krajobraz w branży budowlanej zmienił się znacząco. Spotkaniu towarzyszyła premiera nowego raportu PMR: Sektor budowlany w Polsce, II połowa 2017 – Analiza rynku i prognozy rozwoju 2017-2022. Najświeższymi danymi dotyczącymi rozwoju sektora budowlanego podzielił się z uczestnikami forum Bartłomiej Sosna, Główny analityk rynku budowlanego w PMR, a warsztaty równoległe dotyczące produktów DIY i wyposażenia wnętrz w e-commerce poprowadzili Jarosław Frontczak, Główny analityk handlu detalicznego, oraz Krystian Gryzłó, Badacz rynku w PMR.

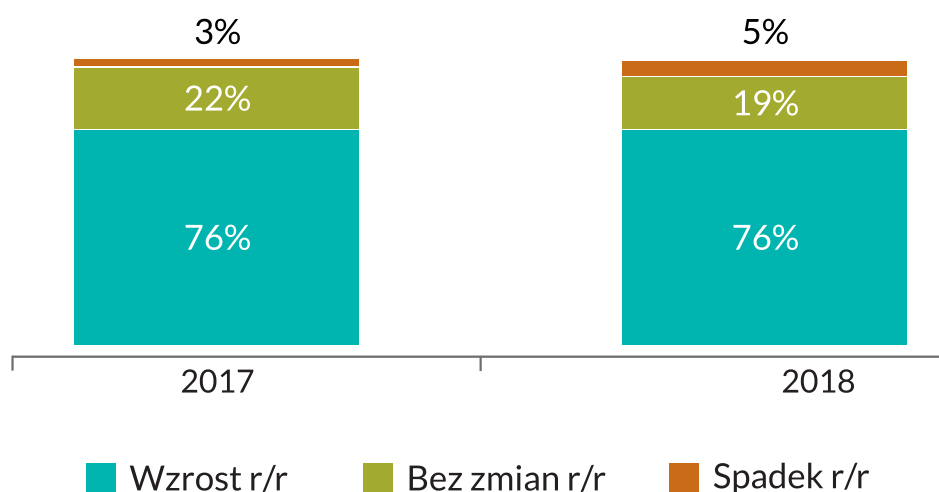


Polska gospodarka ma się dobrze

Gościem specjalnym forum był prof. Grzegorz W. Kołodko, który omówił kluczowe czynniki makroekonomiczne oraz polityczne kształtujące obecną oraz przyszłą sytuację gospodarczą w Europie i Polsce. W jego opinii, jednym z najistotniejszych uwarunkowań z punktu widzenia interesów wielu polskich firm jest kurs walutowy. Ryzyko z nim związane utrudnia analizowanie i planowanie przedsięwzięć, m.in. dlatego wejście do strefy euro byłoby dla Polski korzystne. Zdaniem Grzegorza Kołodki, w najbliższych latach należy spodziewać się wahań kursu złotego z tendencją do wzmacniania. Kolejnym ważnym czynnikiem jest wydajność pracy, która w Polsce rośnie dwukrotnie szybciej niż w strefie euro i będzie rosła istotnie szybciej w najbliższych latach. Jest to podstawa do aprecjacji złotego. Grzegorz Kołodko zwrócił ponadto uwagę na to, że w latach ubiegłych zyski przedsiębiorstw rosły szybciej niż zarobki pracowników, w związku z czym nieco szybszy wzrost płac niż zysków w latach 2016-2017, i być może również w kolejnym roku, jest jedynie wyrównaniem dysproporcji, jaka wcześniej powstała, a zarazem podstawą wzrostu popytu efektywnego gospodarstw domowych. Przestrzegł on przed nadmiernym optymizmem, ale jednocześnie stwierdził, że nie obawia się o polską gospodarkę od strony procesów ekonomicznych, martwią go głównie kwestie polityczne i „wojna polsko-polska”. Jego zdaniem okresowy spadek inwestycji nie jest powodem do paniki, choć przesunięcie wydatków inwestycyjnych na konsumpcję może przyczynić się do przekroczenia przez Polskę 3% deficytu w stosunku do PKB, najprawdopodobniej w 2019 r. Polską gospodarkę stać według niego na utrzymanie tempa wzrostu na poziomie 4%.

Zarówno wyniki badania PMR na potrzeby raportu, jak i wynik sondażu, jaki przeprowadziliśmy wśród uczestników Forum wskazują na zdecydowaną poprawę koniunktury w sektorze budowlanym. Aż 76% uczestników Forum PMR oczekuje, że przychody ich firm z działalności na rynku budownictwa i nieruchomości w 2017 r. wzrosną w stosunku do 2016 r., spadki prognozuje jedynie 3%. Bardzo zbliżone wyniki otrzymaliśmy również w przypadku pytania dotyczącego oczekiwanych przychodów firm w 2018 r. Natomiast nieco mniej optymistyczne oczekiwania wyrazili uczestnicy forum odnośnie do rentowności sprzedaży. Ponad połowa spodziewa się, że w ciągu najbliższego roku wskaźnik rentowności sprzedaży w ich firmie pozostanie bez zmian, 29% prognozuje jego wzrost, a 20% - spadek.

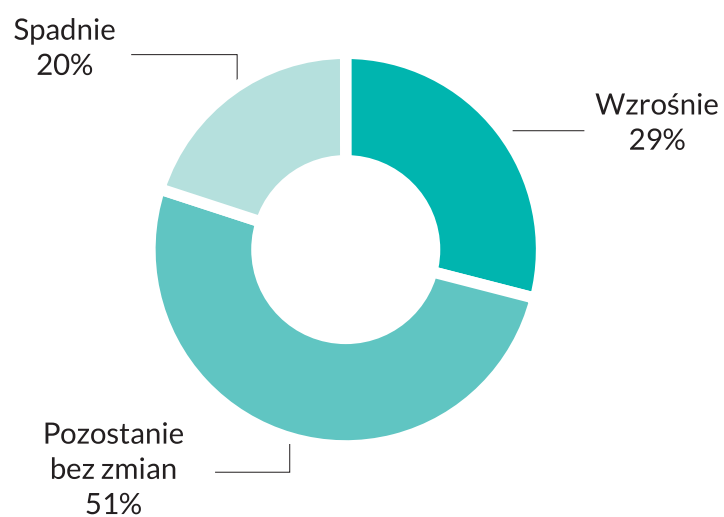
Jakie są Państwa prognozy dotyczące przychodów Państwa firmy z działalności na rynku budownictwa i nieruchomości w latach 2017-2018?



Źródło: Forum PMR, 2017



Jak Państwa zdaniem zmieni się wskaźnik rentowności sprzedaży w Państwa firmie w ciągu najbliższego roku?



Źródło: Forum PMR, 2017



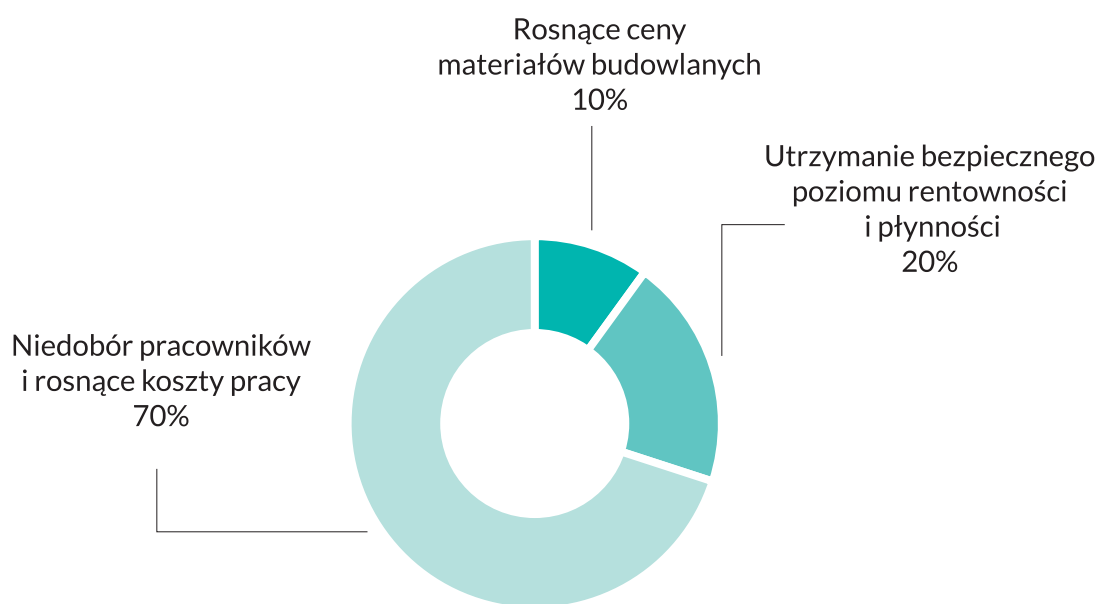


Inwestycji przybywa, ale nie rąk do pracy


Podczas ubiegłorocznego forum głównymi problemami trapiącymi branżę budowlaną, na jakie podczas panelu dyskusyjnego zwracali uwagę wykonawcy, były znaczące spowolnienie w przetargach publicznych oraz spadek inwestycji. Choć i w tym roku niektórzy przedstawiciele firm wykonawczych poruszali temat opóźnień w wydatkowaniu środków unijnych przez GDDKiA i samorządy, kwestie, które wydają się najbardziej zaprzętać ich głowy obecnie to przede wszystkim niedobór pracowników, a co za tym idzie rosnące koszty pracy, oraz rosnące ceny materiałów budowlanych i transportu. Choć problemów kadrowych w związku z kumulacją inwestycji można się było spodziewać, zaskakujące dla wielu przedstawicieli branży jest tempo, z jakim przybierają one na sile. Zdaniem Józefa Adama Zubelewicza, Członka Zarządu Erbudu, niedobory pracowników zaczęły być problemem szybciej niż się spodziewano, m.in. ze względu na poprawę koniunktury w Europie Zachodniej, gdzie pracownicy fizyczni są wciąż dużo lepiej opłacani niż w Polsce. Korzystanie z pracowników zagranicznych jest obecnie dla firmy Erbud koniecznością. Dąży ona jednak do tego, by mieć partnerów zagranicznych jako podwykonawców. Zagranicznymi pracownikami posiłkuje się także Warbud. Jak wynika z wypowiedzi Członka Zarządu firmy Mirosława Józefczuka, na razie próbuje ona utrzymać siły własne oraz sięgać po pracowników poza Polską, głównie na Ukrainie i Białorusi, co jednak staje się coraz trudniejsze, z uwagi na sptykanie się ukraińskiego rynku pracy. Leszek Marek Gołąbiecki, Prezes Zarządu Unibep, również wyraził opinię, iż przy ogromie planowanych do realizacji inwestycji w najbliższych latach warunki będą dyktować firmy, które dysponują odpowiednią ilością pracowników.

Zdaniem Prezesa firmy Alstal Jarosława Szczupaka, warto zawierać partnerstwa z podwykonawcami, niekiedy nawet przepłacając. Renaud Roussel, Prezes Zarządu Colas, także dostrzega dużą dynamikę sytuacji na polskim rynku budowlanym. W jego przekonaniu niepokojące są nie tylko wzrosty cen materiałów, ale też problemy z ich transportem. Firma również odczuwa trudności ze znalezieniem nowych pracowników w Polsce, stara się ich rekrutować na Ukrainie i w Rumunii.


Co będzie według Państwa największym wyzwaniem dla branży budowlanej w 2018 r.?



Źródło: Forum PMR, 2017



Z niedoborem pracowników wiąże się także nasilająca się presja na podwyżki płac. Kamil Simka, Wiceprezes Wykonawczy w firmie Skanska, jest jednak zdania, że firmy budowlane powinny także przykładać większą wagę do pozapłacowych czynników motywacyjnych. Skanska stara się czynić budownictwo bardziej atrakcyjnym dla pracowników, m.in. poprzez stosowanie innowacyjnych rozwiązań na swoich budowach. Uczestnicy panelu dyskusyjnego wykonawców zwracali także uwagę na niekorzystną strukturę zatrudnienia w polskim budownictwie oraz konieczność zmiany systemu edukacji zawodowej w Polsce. Dyskutowano także na temat efektywności i innowacyjności w budownictwie. Kilku przedstawicieli firm wykonawczych zgodnie wskazało na prefabrykację jako rozsądne rozwiązanie, w przypadku np. obiektów użyteczności publicznej, w obliczu rosnących trudności w pozyskaniu pracowników i cen materiałów. Czynnik kosztowy był także przedmiotem ożywionych debat. Andrzej Goławski, Prezes Zarządu Mostostalu Warszawa, przestrzegł, że w związku z rosnącymi kosztami, może dojść do tzw. „powtórki z rozrywki”, czyli fali upadłości, jaka miała miejsce w okresie poprzedniego boomu inwestycyjnego. W jego opinii, taniej już nie będzie, a przed problemami z płynnością uchronić branżę może jedynie solidna kalkulacja w oparciu o koszty i ryzyka. Przedstawiciel Erbudu uważa, że o ile wzrost cen materiałów może mieć charakter przejściowy, o tyle nie należy oczekiwać spadków cen robocizny. Artur Popko, Członek Zarządu i Dyrektor Budownictwa Infrastrukturalnego Budimeksu, wyraził opinię, iż nieunikniony jest scenariusz z 2011 r., w którym bardzo dużo firm ogłosiło upadłość. Jednym ze zwiastunów są trudności finansowe firmy Vistal Gdynia. Zdaniem Artura Popko, pomimo dużej ilości zamówień publicznych w sektorze drogowym i kolejowym, wciąż wiele ofert składanych w przetargach jest bardzo niskich, co świadczy o tym, że niektóre firmy, m.in. te wchodzące dopiero na rynek, nie uwzględniają w swoich ofertach wszystkich ryzyk.




W związku z narastającymi problemami, z jakimi muszą bądź niebawem będą musiały borykać się firmy budowlane, według Andrzeja Goławskiego, ich optymizm jest nieuzasadniony. Przedstawiciel firmy Skanska również podkreślał ostrożność, z jaką firma podchodzi do poprawiającej się koniunktury, biorąc pod uwagę jej doświadczenia z poprzednich lat. Według Leszka Gołąbieckiego, rynek jest obecnie zachwiany, dlatego branża odczuje „słodko-gorzki smak” budownictwa.

Zaburzenia płynności, szczególnie w obszarze podwykonawców, dostrzegają też banki. Jednak w opinii Anny Glanowskiej-Szpor, Dyrektora Zarządzającej Sektorem Budowlanym w ING, można zauważyć też pozytywne zjawiska, jeśli chodzi o zachowanie firm wykonawczych. Jej zdaniem, wnikliwiej zarządzają one ryzykami i starają się przewidywać więcej, z roku na rok coraz bardziej dywersyfikują też swoje portfele, a także coraz śmieiej wychodzą za granicę.



Drogi i koleje – segmentami najbardziej perspektywicznymi i ryzykownymi

Według większości uczestniczących w naszych panelach dyskusyjnych wykonawców, teoretycznie najlepsze perspektywy w najbliższym czasie będzie miał sektor infrastrukturalny, przede wszystkim segmenty drogowy i kolejowy. Wciąż duży potencjał zdaniem wielu z nich ma także sektor mieszkaniowy. Natomiast jeśli chodzi o obszary, na których planują się oni koncentrować w najbliższych latach oraz strategię, jakie zamierzają realizować można zaobserwować pewne różnice. Mostostal Warszawa wciąż spore nadzieje pokłada w segmencie przemysłowo-energetycznym, największym swoim rynku. Według Andrzeja Goławskiego, prędzej czy później inwestycje związane z poprawą parametrów dotyczących emisji zakładów będą musiały być zrealizowane, z uwagi na regulacje unijne, dlatego firma zamierza utrzymywać swoją pozycję w tym segmencie. Zdaniem Członka Zarządu Erbudu, lata 2018-2019 będą okresem dużych przyrostów produkcji na drogach oraz prawdopodobnie także na kolejach. Przy czym podkreślił on, że przy obecnym rozchwianiu rynku bardzo istotne jest to, by przetargi w tych segmentach były dobrze rozpisywane i zawierały klauzule rewaloryzacyjne. W opinii Józefa Zubelewicza zawiódł sektor energetyczny i wątpliwe jest to, czy jest on perspektywiczny. Przedstawiciel firmy Alstal zaznaczył natomiast, że strategią firmy obecnie jest specjalizacja, z uwagi na bardzo dużą konkurencyjność rynku. Spółka stawia głównie na budownictwo kubaturowe. Warbud natomiast stara się nadal rozwijać w sposób zrównoważony, m.in. w segmentach kubaturowym, drogowym i kolejowym. Unibep, dostrzegając pozytywne tendencje, jeśli chodzi o liczbę ogłaszanych przetargów kolejowych oraz drogowych, nadal dywersyfikuje działalność oraz rozwija eksport.



Według Leszka Gołąbieckiego dynamika rozwoju segmentów kolejowego i drogowego powoduje, że są to z jednej strony segmenty bardzo perspektywiczne, a z drugiej niebezpieczne. Podobnie sytuację ocenił prowadzący panel dyskusyjny poświęcony infrastrukturze Kazimierz Krupa, ekonomista i publicysta reprezentujący Polski Związek Pracodawców Budownictwa. Według niego po okresie stagnacji, z jakim mieliśmy do czynienia w ubiegłych latach, pula łącznie 200 mld zł do zagospodarowania na inwestycje infrastrukturalne jest jednocześnie niewyobrażalną szansą i poważnym zagrożeniem dla branży. Artur Popko, reprezentujący Budimex, zwrócił uwagę na to, że w przypadku przetargów drogowych w chwili obecnej odczuwalne jest spowolnienie, część kontraktów jest wstrzymanych, a kontraktacja tych rozstrzygniętych nierzadko przeciąga się. W związku z tym część wykonawców zastanawia się, czy w ogóle warto podpisywać te kontrakty przy dynamicznie rosnących cenach. Przemysław Wróbel, Doradca Dyrektora Centrum Unijnych Projektów Transportowych, nie jest przerażony tym, że GDDKiA obniżyła poziom kontraktacji. Od kontraktacji ważniejsze jest bowiem według niego wykonanie prac i wydawanie pieniędzy. Jego obawy budzi to, że w latach 2018-2019 mogą zmaterializować się ryzyka związane z kumulacją. Mniej optymistycznie odnosi się on do segmentu kolejowego. Skoro w latach 2015-2017 nie zadziało się to, co powinno się zadziać, rośnie presja, jeśli chodzi o to, ile trzeba przerobić, żeby wywiązać się z planowanych kontraktacji. Spodziewana kumulacja przedsięwzięć na kolei może według niego okazać się niemożliwa do zrealizowania. Łukasz Marcinkiewicz, Dyrektor Zarządzający, LH Engineering, reprezentujący również firmę Lafarge, stwierdził, że podobnie jak inne branże również budownictwo nie lubi sinusoidy, powodowanej m.in. zastrzykami pieniędzy na rynku. Niestety nie do końca wyciągnięto lekcje z poprzedniej perspektywy budżetowej UE, jeśli chodzi o wyplaszczanie procesu inwestycyjnego i utrzymywanie przewidywalnego poziomu inwestycji.

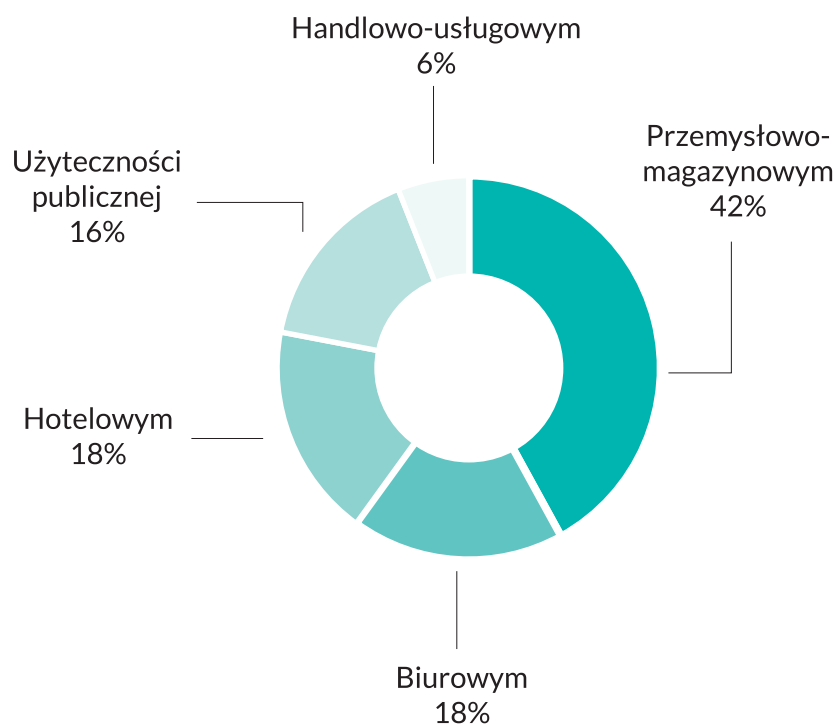


Jeśli kubatura, to nadal logistyka, mieszkania i biura

Z uwagi na bardziej rynkowe relacje i popyt, niezależne od dotacji państwowych czy unijnych, sektor kubaturowy uznawany jest przez branżę, a także instytucje finansowe, za bezpieczniejszy. Jak zauważył Roman Nagler, Dyrektor Kredytowy ds. Sektorów w Banku Zachodnim WBK, w sektorze kubaturowym straty notuje obecnie ok. 10% firm, podczas gdy w sektorze infrastrukturalnym nierentownych jest aż 25% podmiotów. Budownictwo kubaturowe to jednocześnie nadal sektor z korzystniejszymi marżami. Jednak zdaniem Michała Sternickiego, Dyrektora Generalnego Aareal Bank Polska, poziom rentowności i konkurencyjności również w przypadku niektórych inwestycji kubaturowych staje się powoli nieatrakcyjny. Zwrócił on także uwagę na to, że w sektorze deweloperskim zachodzą dynamiczne zmiany (m.in. dyskusje na temat handlu w niedzielę, czy opodatkowania nieruchomości podatkiem bądź katastralnym bądź od przepływów finansowych, a także wprowadzenie odwróconego obciążenia VAT).

Zdaniem przedstawicieli banków uczestniczących w spotkaniu, najatrakcyjniejszymi segmentami kubaturowymi w 2018 r. będą nadal segmenty mieszkaniowy, przemysłowo-magazynowy oraz biurowy. Według Piotra Okońskiego, Dyrektora Departamentu Klienta Strategicznego w PKO BP, segment logistyczny w Polsce jest wciąż strukturalnie niedoszacowany i dysponuje wieloma atutami, co dostrzegają już inwestorzy zagraniczni. Jeśli chodzi o segment mieszkaniowy, który wciąż jest w jego opinii w bardzo dobrej kondycji, zwrócił on uwagę na ograniczoną strukturalnie podaż mieszkań oraz fakt, że pomimo tendencji wzrostowej w ostatnich latach, poziom cen jest nadal o ok. 10% niższy niż w okresie poprzedniego boomu mieszkaniowego. Segment biurowy w jego przekonaniu wciąż będzie rosnąć, zwłaszcza w takich miastach jak: Warszawa, Wrocław, Kraków czy Gdańsk.

W którym segmencie budownictwa niemieszkaniowego oczekują Państwo najwyższego wzrostu w 2018 r.?



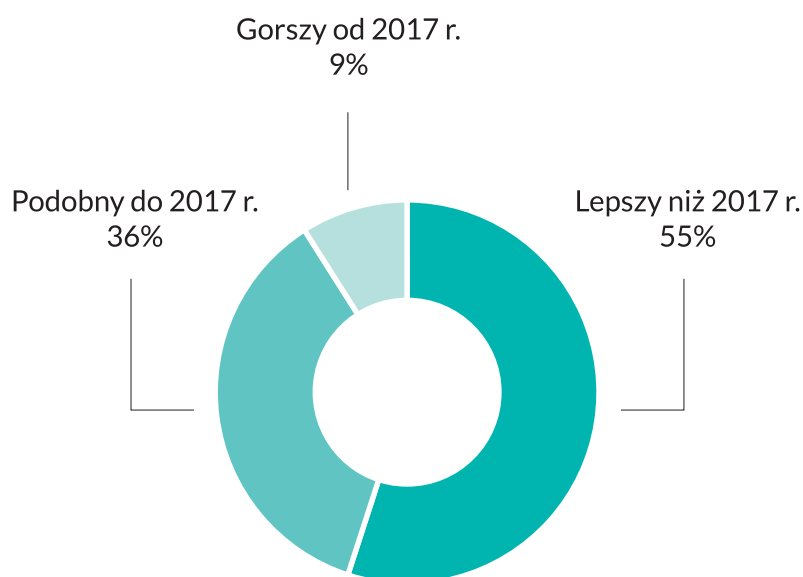
Źródło: Forum PMR, 2017



Wśród panelistów forum pojawiły się jednak również głosy, że realizacja projektów biurowych obciążona jest coraz większym ryzykiem. Marcin Panek, Capital Resources Director w Golub Gethouse, poinformował, że po zrealizowaniu biurowca Mennica Legacy Tower w Warszawie, jego firma zamierza skoncentrować się na realizacji jedynie mieszkań na wynajem oraz akademików, m.in. dlatego, że to właśnie w przypadku tych aktywów obserwuje wzmożone zainteresowanie zagranicznych funduszy inwestycyjnych, które obecnie są chętne do zakupu nawet „dziury w ziemi”. Zdaniem Rafała Trusiewicza, Prezesa Zarządu Katharsis Development, czynnikami, które wpływają na spadek atrakcyjności segmentu biurowego, ale także handlowego, w oczach deweloperów są przede wszystkim rosnące ceny gruntów oraz koszty budowy, a z drugiej strony coraz większa presja na obniżki czynszów. Spółka Katharsis Development oprócz retail parków zamierza w przyszłości budować także mieszkania na wynajem.

W opinii Mariusza Frąckiewicza, Country Managera w Avestus Real Estate, barierą w niektórych lokalizacjach, zwłaszcza w kontekście projektów biurowych dla sektora BPO/SSC, stają się ponadto nasilające się problemy z pozyskaniem pracowników. W trakcie paneli dyskusyjnych pojawiły się również głosy, że kurczący się rynek pracy może przyczynić się do rozwoju nowych ośrodków biurowych, np. Łodzi bądź Lublina. George Fereira, Senior Project Manager w Grupie GSE, natomiast w rosnących na rynku polskim problemach kadrowych upatruje również szansy na wzrost zainteresowania inwestorów zautomatyzowanymi centrami logistycznymi realizowanymi przez jego firmę. Deweloperzy byli zgodni co do tego, że w przypadku inwestycji komercyjnych wybór dobrej lokalizacji oraz skrupulatne pilnowanie kosztów stają się kluczowe, jeśli chce się wyjść z projektu z zyskiem.

Jaki będzie w Państwa opinii 2018 r. dla deweloperów mieszkaniowych pod względem wyników sprzedażowych?



Źródło: Forum PMR, 2017



Dystrybutorów materiałów budowlanych martwią spadki rentowności

Pomimo niepokojących, zwłaszcza firmy wykonawcze, wzrostów cen materiałów budowlanych w bieżącym roku, przedstawiciele dystrybutorów oraz producentów materiałów przekonywali, że do powtórki z 2007 r. nie dojdzie, z uwagi na odmienną sytuację rynkową. Według Prezesa Zarządu Grupy PHMB Jarosława Komorowskiego, obecnie branżę materiałów budowlanych cechuje dużo większa konkurencyjność oraz potencjał produkcyjny, w niektórych segmentach mamy wręcz do czynienia z nadpodażą mocy produkcyjnych. Są to jednak jednocześnie przyczyny, dla których nastroje dystrybutorów materiałów budowlanych nie są hurraoptymistyczne. Jak podkreślił, Piotr Kozina, Pełnomocnik Zarządu ds. Sieci w Grupie PSB, bolączką dystrybutorów są przede wszystkim drastycznie spadające marże oraz pogarszająca się rentowność, a w przypadku niektórych rodzinnych firm również kłopoty z sukcesją. Problemy dotyczące marżowości dostrzega także Jarosław Komorowski, reprezentujący PHMB. Katarzyna Stefanide, Dyrektorka Generalna MGI Polska (Bricomarche), stwierdziła, że spadku marż jeszcze nie notuje, natomiast widoczny jest już w jej firmie spadek rentowności, z uwagi na wzrosty kosztów pracowniczych i transportu. Paweł Kisiel, Wiceprezes ds. Sprzedaży i Marketingu w firmie Atlas, wyraził opinię, że niepokój budzi też rozwój szarej strefy, do którego przyczyniło się zlikwidowanie ulgi na materiały budowlane. Kolejną barierą może okazać się według niego wprowadzenie od 1 kwietnia 2018 r. metody podzielonej płatności w rozliczeniach VAT (tzw. split payment).

W kontekście perspektyw rozwoju rynku materiałów budowlanych przedstawiciele branży poruszali też temat wpływu sektora e-commerce na dystrybucję materiałów budowlanych. Zdaniem Piotra Koziny będzie on odgrywał coraz większą rolę, ale przede wszystkim w segmencie „dom i ogród”, w przypadku materiałów masowych wciąż istotna jest jednak logistyka i lokalizacja składu z materiałami.

Grupa PSB zamierza zatem rozwijać się, wykorzystując strategię omni-channel. Katarzyna Stefanide także uważa, że rynek pójdzie w kierunku wielokanałowości. Według Pawła Kisiela, reprezentującego Atlas, przyszłość branży materiałów budowlanych to także m.in. większa profesjonalizacja oraz szukanie przewag w budowaniu wartości dodanej (np. poprzez oferowanie usług doradczych, logistycznych, itp.).

*Forum Budownictwo w Polsce co roku gromadzi decydentów branży – prezesów i członków zarządów wykonawców, deweloperów, dystrybutorów materiałów budowlanych oraz instytucji finansowych. Ze względu na istotny opiniotwórczy charakter i ważkość prezentowanych danych, wydarzenie otrzymało miano 'branżowej debaty roku'. Podczas tegorocznego spotkania, ocenę rynku zaprezentował prof. G.W. Kołodko. Swoimi planami podzielili się także przedstawiciele Zarządu, m.in. następujących firm: Mostostal, Erbud, Warbud, Unibep, Alstal, Colas, LH Engineering, Atlas, Avestus, Katharsis Development, Bricomarche, Grupa PSB, Skanska, Budimex i inni. Jak powiedział o wydarzeniu **Andrzej Goławski, Prezes Zarządu Mostostal Warszawa**: „Wspólne spotkanie czołowych przedstawicieli branży budownictwa jest okazją do podsumowań, zbadania kondycji rynku, w szczególności zaś zapewnia najbardziej aktualne dane rynkowe, pozwalające uzyskać szeroką perspektywę oraz dokonać wiarygodnych prognoz i oceny konsekwencji zmian w sektorze”.*

Kolejna edycja już w październiku za rok!

Katarzyna Grabarz

Analitik rynku budowlanego, PMR

Więcej informacji o Forum <http://www.forum-budownictwo.com/>

Zapraszamy do kontaktu:



Iryna Henher

T: +48 12 340 51 43

M: +48 601 800 405

E: iryna.henher@pmrcorporate.com



PMR Ltd. Sp. z o.o.

ul. Mogilska 65

31-545 Kraków



www.rynekbudowlany.com

www.cceconstruction.com

www.pmrpublications.com