

## Opinie wykonawców budowlanych

## CZY PO WYŁĄCZENIU TELEWIZORÓW KRYZYS ZNIKNIĘ?

Podoba się nam to, czy nie – słowem najczęściej powtarzonym przez polityków, ekonomistów, dziennikarzy jest słowo kryzys. Skąd się wziął? Jak mu zaradzić? Czy już mija, a może dopiero się rozwija?

Najpierw zastanawiano się czy ogłosić, że zagraża i komu zagraża. Po ustaleniu, że zagrożenie jest powszechne i poważne zarządzano ogólnosiątkową mobilizacją. Dokładnie nie wiadomo skąd, ale znalazły się – i to w stosunkowo krótkim czasie – dostawcy biliony dolarów i euro dla ratowania wielu państw, a nawet kontynentów przed kryzysem. W kolejce do kasy ustawiły się banki i największe działy przemysłu z motoryzacją na czele. Tęgie głowy mają już mnóstwo pomysłów, jak te gigantyczne pieniądze wydać, ale nikt nie mówi, kto i kiedy będzie musiał je zwrócić...

Jeśli na któreś z postawionych wyżej pytań nie znamy odpowiedzi to zapewne jedynie dlatego, że zalewu informacji o kryzysie nie sposób ogarnąć. Polityk, który nie odmienia dzień w dzień słowa kryzys – nie istnieje. Medialny celebryta nie wieszczący kryzysu – znika z ekranu albo z łamów. Guru analiz gospodarczych, gdy nie wypowie się o kryzysie – traci wyznawców.

Redakcja Głosu PSB też postanowiła spytać o kryzys. Konkretnie, pytamy co sądzą o kryzysie wykonawcy budowlani, klienci składów PSB. Uprzedzając poszczególne wypowiedzi – okazuje się, że można o kryzysie rozmawiać rzeczowo. Że, zamiast rozdawać cudowne recepty, można spokojnie analizować zjawiska zachodzące na najbliższym rynku budowlanym. Jakie praktyczne wnioski wyciągają budowlańcy ze swoich obserwacji? – nie zawsze podzielą się nimi z redaktorem i Czytelnikami naszego pisma. No cóż – tajemnica handlowa, konkurencja... Mimo to zachęcamy do lektury. Porównanie głosów wykonawców budowlanych i opinii serwowanych nam codziennie w mediach wypada zdecydowanie na korzyść przedstawicieli naszej branży.

## Media dolewają oliwy do ognia

*Czy polskie budownictwo dotknął kryzys?*

**Henryk Komorowski, współwłaściciel firmy rodzinnej ROKOM z Ptaszkowa k. Kamiennej Góry**, przeżył od momentu jej utworzenia w 1990 r. dwa kryzysy w polskim budownictwie. Wie też, że kryzys to pojęcie względne. Kilka lat temu bezrobocie w Kamiennej Górze sięgało nawet 40%. To był prawdziwy, straszny kryzys. Jaki będzie obecny? ROKOM już od września 2008 r. zaczął stopniowo obniżać ceny swoich robót. W 2008 r. firma zainwestowała też sporo w sprzęt. Wszystkie te działania sprzyjały podniesieniu konkurencyjności ROKOMU w warunkach kryzysu. Ale największym atutem firmy okazała się jej marka. ROKOM postrzegany jest na Dolnym Śląsku jako wykonawca pewny, obliczalny, taki który potrafi złożyć ofertę dobrą, tańszą, ale nie dumpingową. Obliczalność ROKOMU wynika z koncepcji prowadzenia firmy i jej organizacji. Skoro jest kryzys, to można liczyć na to, że będzie więcej roboty – twierdzi Henryk Komorowski. – Spadają ceny robót i materiałów budowlanych, więc inwestorom zostają pieniądze, które mogą przeznaczyć na inne budowy czy remonty. Podaż robót nie musi się zmniejszyć, wręcz przeciwnie – na rynku działania ROKOMU ostatnio zwiększyła się. Firma Henryka Komorowskiego ma więcej zleceń, niż w latach poprzednich. – Portfel zamówień wypełniony jest do września 2009 r., nigdy wcześniej o tej porze roku nie było tak dobrze.

A co z kryzysem? W ocenie Henryka Komorowskiego został sprowokowany w znacznej mierze przez media. Ludzie się boją i nie kupują, nie inwestują. I to jest najgorsze dla gospodarki. Recesję w budownictwie wywołała też polityka banków. Problemy dotknęły głównie budownictwo deweloperskie. Następnie wykonawcy, którzy budowali dla dewelo-

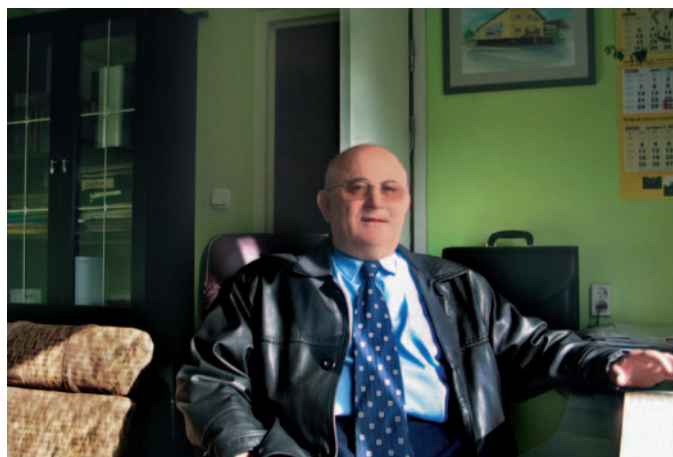


**Henryk Komorowski przed szkołą (termomodernizacja obiektu przez firmę ROKOM) w miejscowości Pomocne, gmina Męcinka, pow. Jaworski, woj. dolnośląskie**

perów i utracili ich zlecenia, a niekiedy należności, zaczęli konkurować na rynku zamówień publicznych. Na tym rynku od lat działa właśnie ROKOM. Tyle, że ROKOM jest inwestorom publicznym dobrze znany, jest przewidywalny. Korzysta przy tym z kredytów lokalnego banku spółdzielczego, który nie zablokował zasilania inwestycji, tak jak zrobiły to różne wielkie banki. Inwestorzy zawiadamiają ROKOM o przetargach. Renoma wykonawcy, który rok w rok zdobywa laury, np. I miejsce na rynku lokalnym w 2008 r. z tytułem Filar Regionu, czy tytuł za Modernizację Roku 2008, każe traktować ROKOM jako pewnego partnera.

– Kryzys zaczął się w bankach – przypomina **Stanisław Kruk, właściciel firmy STANBUD z Gdańska**. – W branży deweloperskiej kłopot mają te firmy, które wzięły kredyty. Deweloperzy, którzy inwestowali z własnych środków tak bardzo kryzysu nie odczuwają. Poważni deweloperzy nadal budują, bo mamy w Polsce wyż demograficzny. Może nie podejmują nowych budów, ale rozpoczęte wcześniej prace są kontynuowane.

Wielu deweloperów musi też uderzyć się w piersi. Ceny mieszkań w latach 2007–2008 były zdecydowanie zawyżone, nie wynikały z kosztów, do absurdalnie wysokich cen doprowadziła swoista eksplozja koniunktury. Niektórzy deweloperzy notowali zyski 100%. Ale porządne, stabilne firmy deweloperskie takich zysków nigdy nie miały. Obecnie ceny mieszkań wracają do normalności.



– Kryzys być może dopiero się pojawi – twierdzi **Marcin Gzyl z firmy NOBUD z Tarnowa**. – Obecnie wielu polityków i dziennikarzy lobbuje za kryzysem. Wytworzyła się taka atmosfera, że inwestorzy uczestniczący w przetargach usiłują drastycznie obniżyć ceny. Takie zachowania bardzo destabilizują rynek usług budowlanych. W tym chaosie wykonawcy reagują paniką, rozpaczliwie walcząc o jakiegokolwiek zlecenia. W tej sytuacji powrót do normalności może być długi i trudny.

– Robót jest nieco mniej, ale nie aż o tyle, żeby wykonawcy musieli je realizować za tak małe pieniądze. Ostatnio obserwowałem przetarg na roboty warte 1 mln złotych z udziałem 63 wykonawców. Rok temu zamówienia podobnej wartości przyciągały do 10 potencjalnych wykonawców... Zyskują gminy, bo mogą tanio realizować inwestycje, ale ten „zysk” przekłada się niestety na jakość ich wykonania. Oferowanie przez wykonawców cen dumpingowych musi skutkować obniżeniem jakości, czego często organizatorzy przetargów nie dostrzegają, ustalając jedyne kryterium przetargowe w postaci ceny. Często zdarza się, że oferenci schodzą do połowy ceny, którą zakładał inwestor...

Marcin Gzyl z firmy NOBUD spodziewa się, że najostrejsza walka będzie o małe zlecenia, nie wymagające referencji, zabezpieczeń. – Niewielkie firmy wykonawcze będą coraz bardziej zdeterminowane do zdobywania zamówień, obniżając ceny a zarazem tworząc szarą strefę. Mali wykonawcy zawsze szybciej tracą płynność niż duże firmy, a są ważnym ogniwem w łańcuchu realizacji inwestycji. Na razie różne przedsięwzię-



**Marcin Gzyl przed domem w Miechowie poddawanym termomodernizacji przez firmę NOBUD**

cia, podjęte w poprzednich latach, „idą rozpędem” i trzeba mieć nadzieję że będą pojawiały się kolejne. Ale co będzie, gdy kryzys w budownictwie zacznie się na dobre? NOBUD ma robotę, ale mniej niż kiedyś. Do niedawna firma specjalizowała się głównie w realizacji obiektów pod klucz, najczęściej występując jako generalny wykonawca. Obecnie przyjmuje także podwykonawstwo. Staramy się całym zespołem przede wszystkim zapewnić front robót z godnymi zarobkami pracownikom oraz podwykonawcom naszej firmy.

– Z mówieniem o kryzysie trochę się przesadza – uważa **Bogdan Farbisz, właściciel Zakładu Ogólnobudowlanego BOGDAN FARBISZ z Poznania**. Rzeczywiście, duże roboty stają. Mieszkania się nie sprzedają. Ale małą robotę można dostać. Mniej się buduje, ale są remonty. Zatrzymały się też ceny w wykonawstwie, ale wcześniej przez parę lat rosły. Firma Bogdana Farbisza ma mniej zleceń niż rok, dwa lata temu, ale nawet zimową porą nie miała dnia przerwy w pracy. A teraz mamy wiosnę i trzeba być dobrej myśli.

**Bogdan Farbisz przed domem jednorodzinny, w którym jego firma będzie wykonywała prace dociepleniowe. Zielątkowo k. Poznań**





**Jacek Mulicki, właściciel firmy PRIMA ze Słupska,** na swoim rynku kryzysu nie odczuwa. PRIMA, zatrudniająca na budowach 40 osób, koncentruje się na wznoszeniu hoteli i eleganckich domów w pasie nadmorskim. Obecnie front robót ma zapewniony na rok – taki „zapas zleceń” to w firmie norma. PRIMA od 7 lat nie staje do przetargów. Jacek Mulicki ocenia, że kryzys może ugodzić w budownictwo w Polsce gdzieś za dwa lata. Dziś firmy wykonawcze rozkłada polityka banków, których drzwi są dla budowlanców zamknięte. Dobrze, że PRIMA nie jest uzależniona od kredytów.

**Jacek Mulicki przed luksusowym pensjonatem w Uście, zbudowanym przez firmę PRIMA**



– Kryzys jest zjawiskiem realnym – twierdzi **Jacek Matuszewski, prezes zarządu firmy BUDLEX NOVA z Torunia,** realizującej wykonawstwo budowlane dla dewelopera Grupa BUDLEX. – Mamy nawet dwa kryzysy, jeden w Polsce A, drugi w Polsce B. W Polsce A – chodzi o Warszawę i kilka innych największych, najbogatszych metropolii – deweloperzy wywindowali zyski zdecydowanie ponad granice przyzwoitości. I teraz mają wielkie kłopoty ze sprzedażą mieszkań. W Polsce B mieszkania sprzedaje się cały czas, choć popyt jest mniejszy, niż rok czy dwa lata temu. Ale popyt wróci. BUDLEX działa na rynku 22 lata i zna przebieg sinusoidy: cykle trwają najczęściej 5 lat – od dna do szczytu koniunktury, i z powrotem na dno.

Największy negatywny wpływ na budownictwo mieszkaniowe wywarł kryzys na rynku bankowym. To banki swoją polityką, a często brakiem polityki, rozhuštały nastroje. Mimo wszelkich problemów nie ma tygodnia, żeby deweloper Grupa BUDLEX nie znalazł klientów na kilka mieszkań. Ale to wymagało przygotowań, firma zaczęła przygotowywać się do kryzysu w maju 2008 r. Obecnie buduje na terenach, które wcześniej kupiła w Polsce B.



**Jacek Matuszewski – w tle Osiedle Winnica wybudowane przez BUDLEX NOVA w Toruniu**

**Piotr Gurgul, właściciel Firmy Budowlanej GURGUL z Limanowej,** zgadza się z opinią, że – coś jest na rzeczy z kryzysem. Inwestorzy ociągają się z podejmowaniem planowanych od dawna inwestycji. Jako wykonawca często słyszy: „odpowiemy za jakiś czas”, „damy znać”, „jeszcze trochę z tą budową/remontem musimy poczekać”. W mediach widzi się, słyszy i czyta, że będzie gorzej. Ludzie nie są tak aktywni w staraniach o kredyty. Z drugiej strony różni dziwni eksperci twierdzą, że materiały budowlane jeszcze staniają, że dalej będą spadać ceny robót. To wszystko nie sprzyja budowaniu. Piotr Gurgul podziela też opinię, że z kryzysem lepiej sobie poradzą duże firmy. Mógł się o tym przekonać obserwując rynek niemiecki i francuski, gdzie jakiś czas temu firma GURGUL prowadziła roboty. – Obecnie, pomimo że Polska jest państwem unijnym, pojawiły się tam nowe bariery, polskim firmom proponuje się niższe stawki niż swoim.

**Piotr Gurgul dogląda prac na budowie hali produkcyjnej wznoszonej przez Firmę Budowlaną GURGUL w Rabce Zdrój**





**Mirosław Serkies, prezes Spółki PERFEKT-DEVELOPER ze Świętochłowic,** uważa że kryzys nakręcają banki i dziennikarze, a to, że objawia się tak ostro jest zasługą polityków. Co banki robią z pieniędzmi? Wartość depozytów rośnie, a kredyty mieszkaniowe praktycznie są wstrzymane. Dobrze, że NBP obniża stopy procentowe, ale banki podnoszą marże... Dlaczego rząd na to pozwala??? Sumienia polityków obciąża też nieudolność w dysponowaniu funduszami przyznanymi Polsce z Unii Europejskiej. Trzeba je szybko wpompować w rynek. W kryzysie można budować taniej, niższe są np. ceny materiałów. Tymczasem gminy ograniczają inwestycje. Ministerstwo Obrony Narodowej zamarza budowy już rozpoczęte. Panoszy się biurokracja. W maju 2008 r. miało miejsce wystąpienie o dofinansowanie ze środków Unijnych rozbudowy przychodni zdrowia w Świętochłowicach. Dwa opasłe segregatory dokumentów musiał PERFEKT-DEVELOPER wypełnić, zdobyć podpisy i pieczęcie, żeby ostatecznie doczekać finału papierologii. Dopiero po niemal roku starań dostali kasę. Mirosław Serkies utrzymuje kontakty z firmami zagranicznymi i wie, że w innych krajach UE inwestorzy mają w podobnych sytuacjach łatwiej.

– Pogorszyło się też od jakiegoś czasu z przetargami. Jeśli rok temu o zamówienie starały się powiedzmy 3–4 firmy, to obecnie 20–30. Dewelopera Serkiesa bolą także powielane w me-



diach informacje o niebotycznych cenach mieszkań. – Może są gdzieś tacy, którzy chcą za metr kwadratowy 20 tys. zł, ale nie w Świętochłowicach i okolicy. PERFEKT-DEVELOPER oferuje domy zbudowane szeregowo, z mieszkaniami po 200 m<sup>2</sup>, na działkach po 183 m<sup>2</sup>, w cenie 3 tys. zł z VAT za metr kwadratowy, gotowe do zamieszkania, z instalacją solarną. Czy takie ceny są wyśrubowane?...

**Marek Majkrzak, właściciel firmy MARK-BUD z Warszawy,** kryzys zna głównie z mediów. – MARK-BUD działa na rynku budowlanym od 1976 r., obecnie zajmuje się głównie „wykończeniówką”, w tym suchą zabudową, ale też np. malowaniem klasek – robi to, na co otrzyma zlecenie. A roboty jest dużo, całą zimę MARK-BUD przepracował, a wcześniej zdarzały się zimy, kiedy roboty było mało. Najczęściej zlecniodawcami MARK-BUDU są spółdzielnie mieszkaniowe i administracja komunalna. Klienci indywidualni zapewniają firmie ok. 30% przychodów. W połowie kwietnia MARK-BUD miał zagwarantowany front robót do końca lipca 2009 r. (nie zawsze w czasach prosperity na rynku było tak dobrze). Linię kredytową Marek Majkrzak od banku dostał – twierdzi, że wcale nie musiałem mieć większych zabezpieczeń, niż kiedyś. Kolejny plus – ceny materiałów budowlanych ustabilizowały się, a generalnie – spadły.



Marek Majkrzak dogląda prac wykończeniowych, realizowanych przez MARK-BUD w domu jednorodzinnym w Warszawie

**Firma Macieja Jaszczewskiego i Józefa Gnieckiego DACHSPEC z Krakowa,** specjalizująca się w ciesielstwie, dekarstwie, blacharstwie, szybko uczy się jak żyć z kryzysem. Roboty ma zapewnione do połowy lipca 2009 r. O tej porze roku zawsze tak było. Sezon na dachy zaczyna się od września. Na zebranie zleceń na jesień jest jeszcze czas. Maciej Jaszczewski obserwuje, że ludzie są bardziej rozważni przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Stawki na usługi dekararskie nie spadły, ale negocjuje się ciężko. Plusem jest to, że nie brakuje pracowników, jak 2–3 lata temu. Minusy to zaostrzenie się konkurencji i konieczność oszczędzania. Materiały dachowe trochę taniej, ale ceny były przez jakiś czas za wysokie. Temu kto nie szalał w 2008 r. z cenami teraz łatwiej rozmawia się z klientami.



Na budowie Rodzinnego Domu Dziecka i Centrum Wolontariatu w Skawinie k. Krakowa wykonawcą robót dachowych jest firma DACHSPEC

**Andrzej Skiba, właściciel firmy MEGA z Jasła,** też ma zlecenia do lipca 2009 r. Jest optymistą – *robi się coraz cieplej, ludzie zaczynają myśleć pozytywnie, będą inwestować. A kryzys nadmuchują media. Mają pewnie w straszniu ludzi jakiś interes. Gdyby telewizja nadawała na dobrą krócej, kryzys byłby mniejszy.*

MEGA od lat zatrudnia stale 7 osób, ósmym pracownikiem jest właściciel. – Czy MEGA szuka dodatkowej roboty na Słowacji, gdzie po przyjęciu Euro jest koniunktura na polskie materiały budowlane i polskich wykonawców? – *Nie. Po co jeździć za granicę, skoro robota jest w Polsce... Jak dotąd – mówi Andrzej Skiba – w naszej okolicy na Podkarpaciu kryzysu nie odczuwamy.*



**Andrzej Skiba przed domem wykańczanym przez firmę MEGA w Wolicy k. Jasła**

## Nie tylko zwolnienia

Tym co wyróżnia ROKOM w 2009 r. spośród ogromnej większości firm wykonawczych jest ekspansja firmy. W czasie odbieranym jako kryzysowy ROKOM zwiększył zatrudnienie z 30 pracowników do 40, angażując przy tym dodatkowo na podwykonawstwo dwie firmy liczące po 5 pracowników. W sumie ekipa pracująca pod egidą ROKOMU powiększyła się więc o 20 osób. Filozofię firmy z Ptaszkowa w dziedzinie zatrudnienia Henryk Komorowski ujmuje tak: *stawiamy na stabilizację załogi (wielu pracowników pracuje w firmie po kilkanaście lat), co procentuje wiele razy. Odwrotna sytuacja, czyli duża fluktuacja, zmuszałaby firmę do ponoszenia dodatkowych kosztów, w tym np. opłat badań lekarskich przed dopuszczeniem co rusz to nowych pracowników do wykonywania określonej pracy, kosztów ubrań roboczych dla nich i sprzętu oraz narzędzi wyposażenia osobistego, czasu i kosztów szkoleń. Zaoszczędzone w warunkach stabilizacji załogi pieniądze można przeznaczyć na premie dla stałych, oddanych firmie pracowników.*

Najpierw zmniejszył zatrudnienie, ale już zaczyna przyjmować nowych pracowników Bogdan Farbisz. – *Dzięki zdobytym ostatnio zamówieniom firma musi do czerwca przyjąć 3 osoby, czyli osiągnie stan zatrudnienia z dobrych sezonów lat 2006–2007 – 10 pracowników + właściciel.*

Nikogo nie zwolnił z 80-osobowej ekipy Piotr Gurgul, ale załoga pamięta, że zimą 2008 r. firma nie miała przerw w pracy, a tej zimy takie przerwy zdarzały się.

W obliczu nowej sytuacji na rynku pracy pojawiły się także plusy. Marek Majkrzak przypomina, że *np. zatrudnienie robotnika 8–9 miesięcy temu graniczyło z cudem. Niektórzy chcieli od razu zarabiać jak w Anglii, albo i więcej. Teraz nikt nie zgłasza idiotycznie wygórowanych żądań płacowych.* MARK-BUD zatrudnia na stałe 8 pracowników + właściciela, który musi być i kierownikiem, i kierowcą, i księgowym... I gdy zajdzie taka potrzeba znajdzie nowego pracownika.

## Realne zagrożenia i nowe wyzwania

– *Kryzys jest jak wojna* – definiuje Marcin Gzyl. *Niektórzy zarobią, większość straci. Stracą często wykonawcy budowlani, ale też ich klienci. Dumping cenowy nie może nie przełożyć się na jakość wykonawstwa, która zapewne znacznie się pogorszy. Straci też Skarb Państwa, gdyż wiele firm ucieknie w szarą strefę, nie radząc sobie w warunkach kryzysu z obciążeniami.*

Henryk Komorowski spodziewa się, że *w kryzysie rozszerzy się w budownictwie strefa bylejakości. Kiedyś ludzie pracowali byle jak, żeby nadążyć, bo było zbyt dużo roboty. Teraz mogą zacząć źle pracować z powodu marnych zarobków. A zarobki w kryzysie w wielu firmach wykonawczych spadną.* Henryk Komorowski nie obawia się bylejakości w swojej firmie, ale szeroko rozumianą branżę budowlaną takie zjawisko może dotknąć.

W tej sytuacji wyzwaniem powinno być pobudzenie rynku. Zdaniem kierownictwa ROKOMU trzeba wciąż wyjaśniać, że *dzisiaj inwestycje są tańsze, niż będą za rok, wraz z koniunkturą wrócą wyższe ceny.*

W DACHSPECU zatrudnienie nie zmieniło się, trzon 11-osobowej załogi jest ten sam co rok, dwa, trzy, cztery lata temu, ale w obliczu kryzysu właściciel firmy rozważa także częściowe przekwalifikowanie swojej ekipy. – *Np. w obecnej sytuacji mogłaby przydać się brigada robót drogowych. Dobrze byłoby do domu pod bezpiecznym*

Firmy wykonawcze, których właściciele wypowiadają się na łamach Głosu PSB są stałymi klientami kupców-akcjonariuszy Grupy:

BUDLEX NOWA – Trops, Toruń

DACHSPEC – Kolonia, Kraków

Firma Budowlana GURGUL – Impuls, Limanowa

MARK-BUD – PSB Kwapisz, Warszawa

MEGA – Budomat, Krosno

NOBUD – Sufigs, Tarnów

PERFEKT-DEVELOPER – Kenpol, Świętochłowice

PRIMA – Fimal, Słupsk

ROKOM – Pagaz, Kamienna Góra

STANBUD – BAT, Sierakowice

Zakład Ogólnobudowlany BOGDAN FARBISZ – Budom Market, Poznań

*dachem dojechać bezpieczną, starannie wykonaną ulicą... – mówi Maciej Jaszczewski.*

notował: **Mirosław Ziach**