

Ceny w budownictwie

Wyższy VAT, niższa sprzedaż

Materiały budowlane po wejściu do Unii – sprzedaż siadła, wzrosła szara strefa. Ceny wzrosły średnio o 5-15 proc.

Mamy recesję – twierdzą zgodnym chórem producenci i dystrybutorzy materiałów budowlanych. Popyt na ich towary tylko od początku roku spadł o jedną trzecią. Winny? Podatek VAT, który wraz z zawisnięciem nad Pałacem Prezydenckim niebieskiej flagi z gwiazdami wzrósł z 7 do 22 proc.

Tuż przed wstąpieniem Polski do UE rynek materiałów ogarnął amok. W obawie przed rosnącym VAT konsumenci rzucili się do sklepów, wykupując na zapas wszystko, co im tylko wpadło w ręce.

– W ciągu marca i kwietnia uzyskaliśmy jedną czwartą rocznych obrotów – wspomina Mirosław Lubarski z Grupy PSB, która kontroluje 15 proc. rynku handlu materiałami budowlanymi.

– Normalnie w tych miesiącach udaje się nam osiągnąć góra 10 proc. tego.

Po 1 maja ceny na większość materiałów poszły w górę o 5-15 proc. Sprzedaż zaś spadła na łeb na szyję. Najpierw o dziesięć, a później nawet kilkadziesiąt procent. Część konsumentów w ogóle zarzuciła plany budowlane i remontowe. Wolne środki wydali na używane samochody bądź lokowali je na giełdzie, gdzie trwał boom inwestycyjny.

Efekt? Większość małych producentów ma dziś kłopoty finansowe. Aby utrzymać się na powierzchni, handlują materiałami na lewo. – Sprzedając towar bez VAT i podatku dochodowego, są w stanie oferować cenę nawet o 30 proc. niższą niż ich legalni konkurenci – twierdzi Lubarski. Szczególnie łatwo jest w ten sposób kupić okna, drzwi, materiały do stawiania ścian oraz chemię budowlaną.

Duże firmy przed recesją na krajowym rynku bronią się w inny sposób. Producenci, aby zachować konkurencyjność, sprzedają głównie wyroby z tzw. segmentu ekonomicznego. Są one niższej jakości, ale za to tanie.



Inni z dużym powodzeniem szukają szczęścia za granicą. – Eksport naszej firmy do Rosji wzrósł w zeszłym roku o niemal 20 proc. – cieszy się Ewa Pira, dyrektor do spraw rynku Grupy Atlas. W podobnej sytuacji jak Atlas są również producenci płytek ceramicznych, np. Grupa Paradyż, drzwi, Forte, czy okien, Fakro.

Z kolei hurtownie budowlane proponują klientom usługi własnych brygad wykonawczych lub tzw. firm kontraktowych. Taka sprzedaż (materiał plus usługa) jest opodatkowana preferencyjną, 7-proc. stawką VAT.

Co będzie dalej? Zdaniem branży nic specjalnego. Ceny nie spadną, a wzrost popytu wśród inwestorów indywidualnych może wywołać tylko zbliżająca się likwidacja ulgi remontowej – Trzeba przeczekać, aż społeczeństwo się wzbo-
gaci – wzdycha Pira.

PIOTR MIĄCZYŃSKI

ING BANK

Jest partnerem cyklu „Polska rok w Unii”