

Usługi budowlano-remontowe | Klienci stoją w kolejkach, firmy remontowe przeżywają obłężenie

Drożej, bo na ostatnią chwilę

W wielu regionach Polski firmy remontowo-budowlane nie nadążają za zleceniami klientów. Jednak nie jest to tylko efekt zakończenia ulgi remontowej. Brakuje także rąk do pracy

DOROTA KACZYŃSKA

Ostatni rok ulgi remontowej nakręca koniunkturę rynku usług budowlanych głównie w dużych miastach Polski, w których przedsiębiorstwa nie narzekają na brak zleceń, a ceny za ich usługi sukcesywnie idą w górę.

W mniej zamożnych regionach kraju — jak twierdzą lokalni usługodawcy — sporadycznie trafiają się klienci, którzy teraz decydują się na remont mieszkania, aby później odliczyć 19 proc. wydatków remontowych od podatku.

Odmawiają klientom

Od połowy roku w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Krakowie firmy oferujące usługi remontowo-budowlane są oblegane przez tłumy klientów. W efekcie od sierpnia do października ceny za usługi wzrosły nawet o 20 proc. Wydłużyły się także terminy realizacji zleceń.

— Zwykle od złożenia zamówienia na okna do ukończenia prac montażowych upływa 10 — 14 dni. Natomiast w ostatnich miesiącach gwałtowny wzrost klientów sprawił, że realizacja zamówienia wydłuża się do trzech tygodni. Nasza konkurencja boryka się z podobnymi kłopotami — czasem klienci muszą czekać nawet pięć tygodni na montaż okien. Są też firmy, które praktykują zaliczkowanie i przenoszenie realizacji usługi na kilka miesięcy później. W ten sposób część realizacji zleceń na pewno przejdzie na styczeń, ale faktury zaliczkowe wystawia się jeszcze za ten rok — opowiada Leszek Chwiejczak, dyrektor handlowy firmy Techmaprojekt z Warszawy.

Podobnie jest w Poznaniu — twierdzi Andrzej Babiracki z Przedsiębiorstwa Budowlano-Handlowego Stanisław Hadrzyński z Kotli-

na. Przyznaje, że z powodu wzrostu liczby zleceń od czerwca 2005 r. ciężko dotrzymać terminów ukończenia realizacji inwestycji. Zdarza się nawet, że firma musi odmówić klientowi wykonania zlecenia.

— Taka sytuacja oczywiście bardzo korzystnie wpływa na wyniki finansowe przedsiębiorców. Generalnie ulga remontowa była motorem napędzającym całą gospodarkę. Natomiast po 1 stycznia 2006 r., gdy już nie będzie można odliczać wydatków remontowych od podatku, najbardziej rozwinię się, niestety, szara strefa — uważa Leszek Chwiejczak.

Tymczasem przedsiębiorcy z mniejszych miast i regionów Polski nie odczuwają tak gwałtownego wzrostu popytu na usługi remontowo-budowlane. Krzysztof Fedyk, właściciel Przedsiębiorstwa Usługowo-Handlowego Adabud z Lublina przyznaje, że wprawdzie jak co roku jesienią więcej osób interesuje się remontami mieszkań, jednak nie ma mowy o dużym wzroście liczby zleceń. Podobnie twierdzi Karol Chelmski z zambrowskiego przedsiębiorstwa Instalacje Elektrotechniczne: — Klienci, którzy decydują się na zlecenie robót ze względu na

kończącą się ulgę, należą do rzadkości — powiedział „Rz”.

Drożej, bo mniej

Ulgą remontowa to jednak nie jedyny czynnik mający wpływ na rynek usług remontowo-budowlanych. Przewaga popytu nad podażą i idący za nią wzrost cen w znacznym stopniu wynikają z braku siły roboczej.

— W ostatnich miesiącach sporo młodych, zdolnych robotników i kadry, mając problemy z działalnością w Polsce, wyjechało za granicę. Nie tylko przyciągają ich kraje starej „15”, lecz sukcesy odnoszą też na rynkach krajów, które z Polską przystąpiły do Unii. Ostatnio na przykład sporo fachowców ze Śląska wyjechało do Pragi — opowiada Bogdan Panhirsch, prezes Grupy PSB.

— Taka atmosfera na rynku nie sprzyja remontowaniu, nie mówiąc o budowaniu domu. Zwłaszcza że nadal pod względem liczby mieszkań — 330 na tysiąc mieszkańców — jesteśmy na ostatnim miejscu w UE. I niewiele się zmieni, dopóki nie poprawi się ogólna sytuacja gospodarcza w kraju i co za tym idzie, nie wzrośnie poziom zamożności społeczeństwa — dodaje Ewa Pira, dyrektor ds. rynku Grupy Atlas.

Materiały nieco w górę

Na rynku wyrobów budowlanych również widać symptomy ożywienia w ostatnich miesiącach. Nie są jednak tak wielkie, jak w przypadku usług.

— Wprawdzie w ostatnich dwóch miesiącach ceny materiałów budowlanych ze względu na zmiany cen energii i surowców ropopochodnych wzrosły o kilka czy nawet kilkanaście procent, jednak ta sytuacja jest daleka od boomu, który nastąpił w ubiegłym roku przed wprowadzeniem podwyżki podatku VAT na materiały budowlane — zapewnia Bogdan Panhirsch.

Zdaniem Ewy Piry większość Polaków już skorzystała z ulgi remontowej. Nie wyklucza jednak, że przed końcem roku sporo klientów może udać się do sklepów w ostatniej chwili. Skala tych zakupów nie będzie jednak duża.

— Generalnie prognozy dla branży wcale nie są jednoznacznie optymistyczne. W tym roku inwestycje w sektorze budowlanym zwiększyły się co prawda, o 4,5 procent w porównaniu z 2004 roku, ale wzrost ten powinien być dwucyfrowy, aby można było mówić o boomie — mówi Ewa Pira.

realizacja
zleceń
trwa dłużej