

Spadek sprzedaży nieunikniony

Z Mirosławem Lubarskim, dyrektorem ds. marketingu w PSB SA, rozmawia Maciej Pawlak

Jaki obserwuje Pan poziom sprzedaży wyrobów budowlanych w placówkach handlowych podległych w całym kraju PSB

w ostatnich tygodniach przed zniesieniem z końcem br. ulgi na remonty budowlane?

Sieć naszych składów oferuje przede wszystkim materiały do budowy domów, a więc te ciężkie (cegły, cement, dachówki itd.). Niemniej jednak obserwujemy od kilku tygodni, że najlepiej sprzedającymi się produktami (w ok. 2/3 naszych składów) są materiały uzupełniające czyli te - do wykończeń. Obecnie obserwujemy duży wzrost poziomu zakupów także tego typu asortymentu. Im bliżej końca grudnia, tym częściej bywają także podejmowane próby przeprowadzania handlu w "obiegu papierowym". Klienci zwracają się do sprzedawców o możliwość zakupu interesujących ich materiałów i wystawianie faktur z datą z tego roku, lecz tak by odbiór zamówień nastąpił później, faktycznie dopiero po Nowym Roku.

Media donoszą, że w wielu miejscach w kraju już teraz brakuje w sprzedaży niektórych, szczególnie popularnych, materiałów i urządzeń budowlanych. Ponoć w niektórych miejscach można dostrzec wręcz paniczne objawy ku-

powania takich produktów. Czy także Pan obserwuje to zjawisko w marketach PSB?

Nie potwierdzam, ani nie słyszałem o tego typu przypadkach. Choć chciałbym podkreślić, że nasze sklepy handlują towarami do budowy domów.

A które konkretnie towary sprzedają się ostatnio wyraźnie lepiej?

Na pewno podłogi, farby, tapety, kominki. Rozchodzi się także dużo materiałów dociepleniowych, termicznych, okien czy drzwi. Są to wszystko produkty, które ewidentnie będą służyły przeprowadzaniu remontów.

Jaki Pan przewiduje poziom sprzedaży po Nowym Roku? Czy można się tu będzie doszukać analogii do sytuacji sprzed 1 maja 2004 roku, gdy podwyższono poziom VAT na sprzedaż materiałów budowlanych z 7 do 22 proc.?

W branży handlu materiałami budowlanymi styczeń i luty stanowią zawsze miesiące o najniższej sprzedaży, bo jest to okres zimy. Zwłaszcza dotyczy to handlu hurtowego, ciężkimi materiałami.

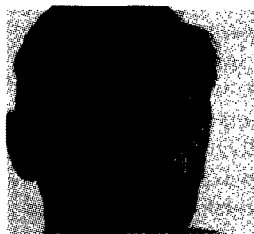
dokończenie na str. 8



15-12-2005, Gazeta Finansowa

Spadek sprzedaży nieunikniony

dokończenie ze strony 7



Mirosław Lubarski

Wtedy się po prostu nie buduje lub buduje na zwolnionych obrotach. W sezonie zimowym, jeśli się prowadzi jakieś prace, to raczej typowo wnętrzarskie - sucha zabudowa, montaż stolarki budowlanej (okien i drzwi). Tak więc nietrudno przewidzieć w tym okresie spadek popytu.

Jak długo może on potrwać?

Np. w kończącym się roku zima przyszła późno i trwała aż do kwietnia. W związku z tym sezon opóźnił się o miesiąc. Jak będzie w 2006 roku - trudno powiedzieć. Jeśli zima będzie krótsza, to dla PSB sezon rozpocznie się w marcu. W naszych skła-

dach ok. 70 proc. klientów indywidualnych, kupujących materiały, to ci, którzy realizują budowy domów. W kontekście likwidacji ulgi remontowej spodziewam się z pewnością spadku sprzedaży w najbliższych miesiącach. Choć sądzę, że będzie on stosunkowo niski. Nie jestem w stanie pokusić się teraz o prognozy: jak niski? Po prostu trudno obecnie przewidzieć czy będziemy mieć do czynienia ze scenariuszem ubiegłorocznym, kiedy - w przypadku PSB - marzec i kwiecień 2004 r. przyniosły ok. 25 proc. całorocznego wolumenu sprzedaży (podczas gdy w "zwykłych" latach poziom ten wynosi nie więcej niż kilkanaście proc.).

Czy uważa Pan, że władze faktycznie - zgodnie z nieoficjalnymi zapowiedziami, pojawiającymi się w mediach - będą chciały wprowadzić jakieś rozwiązanie, które choćby częściowo były w stanie zre-

kompensować brak ulgi remontowej?

Nie wiem. Rząd teoretycznie może przerzucić ciężar z jednej grupy społecznej na inną ale na pewno jest świadom ewentualnych skutków takiego kroku. Osobiście nie sądzę, żeby była szansa na "ulżenie" brakowi ulgi. Wszyscy czekamy na konkretne roz-

wiązania w przyjętej strategii rozwoju tzw. budownictwa społecznego w naszym kraju. Uważam, że rząd powinien przede wszystkim jak najdłużej utrzymać niską stawkę VAT na sprzedaż nowych mieszkań. Straty jakie ponosimy wszyscy z powodu rozrostu tzw. szarej strefy są bardzo duże. Rząd uwarunkowany

deficytem budżetowym i realiami stanu finansów państwa raczej nie będzie w stanie czegokolwiek wymyślić w celu złagodzenia skutków braku ulgi. Minister finansów nie okaże się nagle obecnie "dobrym wujkiem" i nie sypnie propozycjami, skutkującymi wyraźnym wzrostem popytu na materiały budowlane.