

Rynek materiałów budowlanych charakteryzuje nienotowana od dawna stabilizacja. Towar sprzedawany jest od ręki. Klienci nie czekają w kolejkach, sprzedaż przebiega płynnie, nie ma też mowy o gwałtownych podwyżkach cen. W pełni sezonu można spokojnie realizować plany inwestycyjne, nie obawiając się nieoczekiwanych zmian.

Centrum Badań i Analiz Rynku uspokaja inwestorów, trudno jednak wykluczyć, że wkrótce pójda w górę ceny budulca, wzrosną stawki za kruszywo i cement. Cement już zdrożał o ok. 10 proc., w górę poszły więc ceny dachówek i cegieł. Drożeje styropian. Nie wyklucza się dalszego skoku cen, a więc inwestorzy planujący ocieplenie domu powinni pospieszyć się z zakupem. Różnica w cenie termoizolacji może sięgnąć nawet kilkuset złotych. I jest to najbardziej widoczna zmiana na tym rynku. Specjaliści

Rynkowa stabilizacja

Zrównoważony rynek sprzyja lepszym relacjom pomiędzy handlowcami a nabywcami wyrobów budowlanych

uważają, że sytuacja z ub. roku do złudzenia przypominająca stan krytyczny poprzedniego systemu – gdy obowiązywały listy, kolejki itp. – nie powinna się powtórzyć. Inwestorzy zaopatrujący się w materiały budowlane w ubiegłym sezonie otarli się, jak twierdzą, o horror – wielką niewiadomą okazał się termin zakupu materiałów, a także cena. Cena najbardziej popularnego budulca, czyli pustaka maxa, wzrosła na oczach kolejkowiczów o 400 proc. Pytanie o to, ile materiałów będzie można kupić za zaciągnięty pod budowę kredyt, pozostawało przez dłuższy czas zawieszona w próżni.

A jednak ceny rosną...

W tej chwili towaru jest pod dostatkiem. Od ręki można kupić wszystkie materiały ściennie. W centrach budowlano-wykończeniowych dowiadujemy się, że na samochód dostawczy i przywóz cegieł czeka się dzień czy dwa, z zastrzeżeniem, że może się zdarzyć „delikatny poślizg”. Firmy starają się tak organizować przywóz, by nie wystawiać nerwów klienta na próbę. Nie sprawdza się obowiązująca kiedyś zasada, że u producenta, a więc z pierwszej ręki kupuje się najtaniej. Leier, jeden z wiodących producentów

w Polsce południowo-wschodniej, nie obsługuje indywidualnego klienta, nie ma odpowiedniego transportu do przewozu pustaków na plac budowy i nie stosuje obniżek.

W tarnowskim Sufigsiu, które jest dużym centrum budowlano-wykończeniowym, twierdzą, że każdy klient traktowany jest indywidualnie, im większa budowa i większe zamówienie, tym większa szansa na „dobrą cenę”. Klient zakupujący mniejszą ilość materiałów, np., cegły klin-kierówki na komin, także może negocjować cenę licząc na rabat.

Załamanie rynku w ubr. sprawiło, że wielu inwestorów,

przed rozpoczęciem robót, zadrbało o materiały. Według oceny Polskich Składow Budowlanych obecnie hurtownie wypełnione są materiałami, które zostały zakupione, ale nie odebrane przez klientów ze względu na odłożone w czasie roboty.

Pertaktacje z wykonawcami

Wróćmy do cen. Gwałtowny wzrost podaży importowanych materiałów ściennych niewątpliwie zainicjował spadek cen na rynku krajowym. W niektórych asortymentach odnotowano jednak nieznaczne podwyżki. O 1,89 proc. zdrożały surowce mineralne, kruszywa, materiały

kamienne. Materiały izolacyjne i ogniotrwałe oraz betonowe, a także zaprawy są droższe w porównaniu z czwartym kwartałem ub. r. o 0,75 proc.

Wyroby chemiczne zdrożały o 0,49 proc., a materiały wiążące oraz wapienne i gipsowe o 0,3 proc. Cena materiałów i wyrobów ceramicznych wzrosła zaledwie o 0,01 proc. Spadła cena elementów i wyrobów betonowych o 0,16 proc. Remontując czy budując dom trzeba się liczyć ze wzrostem ceny usług. W marcu usługi budowlane podrożały w granicach od 5 do 10 proc. Spirali cenowej sprzeciwiają się inwestorzy, stawki podobne do tych, jakie obowiązują w Irlandii, a które chciałoby stosować wykonawcy, nie mają racji bytu, gdyż trudno porównywać nasze pensje z zarobkami zachodnich klientów. Brakuje wykonawców, mimo to inwestorzy zrywają rozmowy, gdy otrzymują wygórowane oferty.

KRZYSZTOFA BIK-JURKOW