

Rynek materiałów szuka równowagi

Materiały budowlane drożeją, ale już nie tak szybko, jak na początku roku. Krajowe firmy zwiększyły bowiem produkcję i pojawił się import

Katarzyna Sadowska

katarzyna.sadowska@parkiet.com

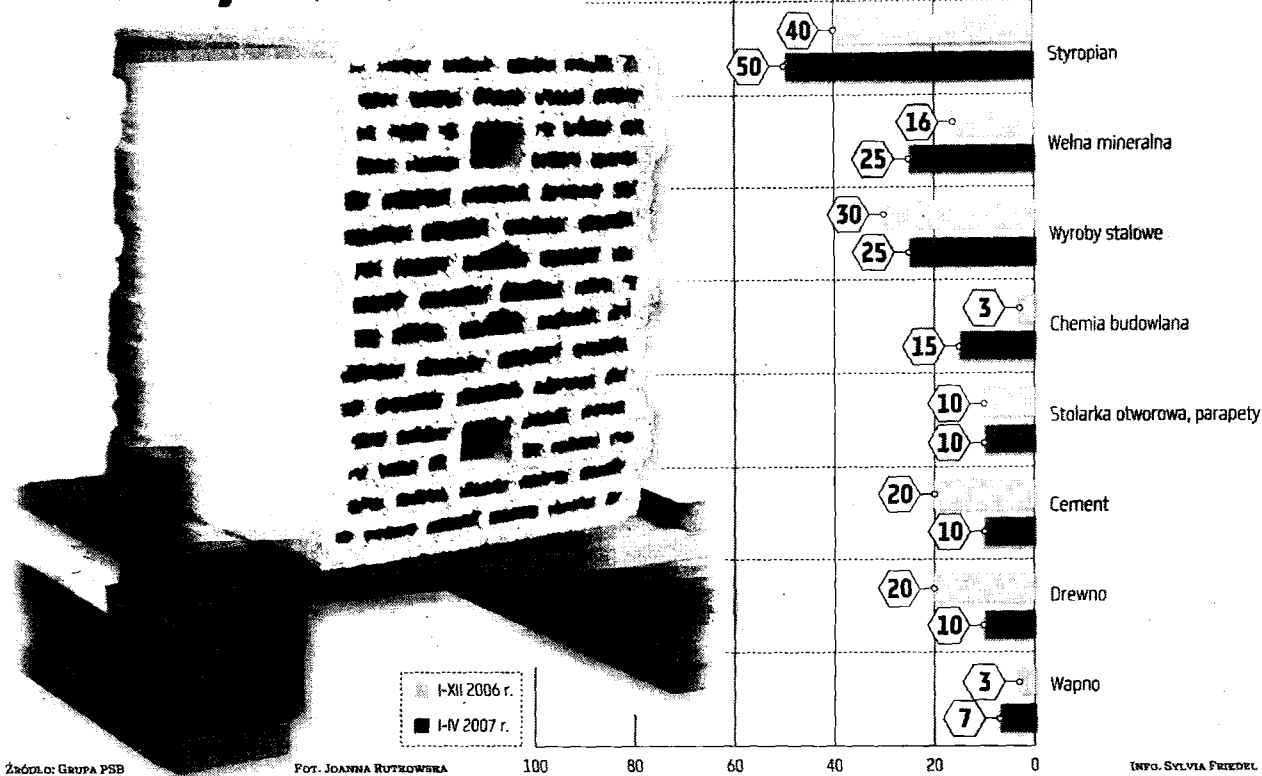
Pierwszy kwartał 2007 r. upłynął pod znakiem galopujących cen materiałów budowlanych. Najbardziej podrożały oczywiście cegły. Z danych publikowanych przez Grupę PSB – krajowego lidera w dystrybucji materiałów – ich ceny od stycznia do końca kwietnia poszły w górę nawet o 90 proc., a od stycznia do grudnia ub.r. o 70 proc. O kilkadziesiąt (ok. 50) procent podrożały też w okresie I-IV gazobetonu (w ub.r. ich ceny poszły w górę o ok. 40 proc.).

Drożej u producentów i dystrybutorów

Podobnej skali podwyżki zanotowano też w przypadku styropianu, a wyroby z wełny mineralnej podrożały o ok. 25 proc. W 2006 r. w tym asortymencie zanotowano odpowiednio 40- i 16-proc. podwyżki cen. Wyroby stalowe podrożały natomiast w ubiegłym roku o ok. 30 proc., a od stycznia do końca kwietnia – o ok. 25 proc. Ceny chemii budowlanej poszły w górę o kilka procent (w ub.r. w obu grupach asortymentowych zanotowano kilkuprocentowe wzrosty).

Ceny cementu u dystrybutorów od stycznia do końca kwietnia poszły w górę o 10 proc., a w ubiegłym roku podwyżka wyniosła w sumie ok. 20 proc. Producenci przyznali się do wprowadzenia kilkunastoprocentowych podwyżek w 2006 r., a na ten rok planowali podniesienie cen o ok. 10 proc. Za metr sześcienny betonu w Warszawie trzeba teraz zapłacić średnio 250 zł (brutto). Według różnych źródeł to od 20

Wzrost cen materiałów budowlanych (PROC.)



Zmienne ceny

Podaż zaczyna dostosowywać się do popytu również w przypadku styropianu. – Był taki okres, gdy wykorzystywaliśmy nasze moce produkcyjne w 100 procentach, a po nasze produkty ustawiały się kolejki klientów – mówi Krzysztof Krzemiński, dyrektor techniczny i osoba odpowiedzialna za komunikację zewnętrzną w Termoorganice. – Rynek styropianu charakteryzuje się jednak dużą konkurencją i stosunkowo szybko reaguje na zwiększony popyt. Teraz obserwujemy spadek zapotrzebowania na styropian i nie brakuje nam zdolności wytwórczych – dodaje. Przekonuje też, że ceny charakteryzują się dużymi wahaniami, i to zarówno w dół, jak i w górę, co związane jest głównie ze zmianami cen surowców – w dużej mierze importowanych.

Producenci ostrożnie zwiększają moce

W I kwartale firmy budowlane narzekały na brak betonu. Wszystko dlatego, że cementownie „spóźniły się” nieco – zwykle zimą nie potrzeba cementu, moce nie są więc w pełni wykorzystywane. Ale w tym roku – dzięki sprzyjającej aurze – można było budować. Pojawił się więc dotąd rzadko spotyka-

ny „zimowy” popyt na cement. Teraz cementownie pracują na pełnych obrotach. Niektóre inwestują, żeby powiększyć nieco swoje moce. Lafarge Cement zamierza przeznaczyć na ten cel w tym roku ok. 100 mln zł. Jednak cementownie nie zdecydowały się na znaczące zwiększanie zdolności wytwórczych, bo to inwestycje rzędu kilkuset milionów złotych. A należy pamiętać, że przez ostatnich kilka lat krajowi producenci cementu wykorzystywali swoje zdolności jedynie w 70 proc.

Inwestycje zapowiada też Termoorganika, ale głównym powodem nie jest tu chęć zwiększenia mocy. – Planujemy inwestycje, aby ułatwić odbiór naszym klientom nawet w szczycie sezonu i jak najmniej przewozić, ponieważ czas dowozu jest istotny dla klienta, a koszty transportu styropianu są znaczące – wyjaśnia K. Krzemiński.

Niedawno dyskutowany był przypadek właściciela jednej z lokalnych cegielni, który ściał najdłuższą w Polsce brodę, bo założył się, że zrobi to, jeśli jego firma uniknie bankructwa. Teraz nie nadaje z produkcją. Duży producenci materiałów budowlanych skarżą się jednak, że na rynku pojawia się wielu „garażowych” wytwór-

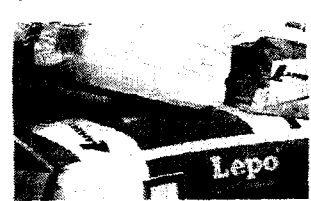
ców, którzy oferują towar wprowadzając tani, ale kiepskiej jakości.

Cierpią wykonawcy

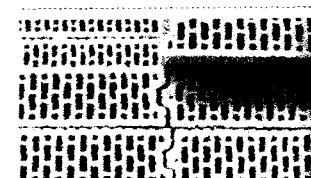
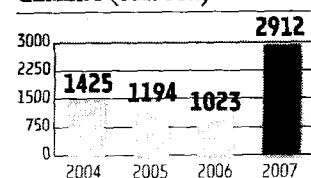
Analitycy branży budowlanej już na początku roku wskazywali, że wyższe ceny materiałów będą działać na niekorzyść firm budowlanych. Największym ryzykiem obciążone są duże, kilkuletnie kontrakty wykonawcze, podpisane na początku lub przed 2006 r. Firmy budowlane będą miały bowiem duży problem, żeby renegocjować warunki tych umów. Z kolei teraz ceny materiałów są na tyle zmienne, że firmy mogą mieć kłopoty z ich trafnym oszacowaniem na potrzeby bieżących kontraktów.

Problemem dla firm budowlanych – chociaż wydaje się, że sytuacja się stabilizuje – są też braki ciągłości dostaw materiałów. Niektóre spółki już szukają różnych metod zapewnienia sobie dostępu do niezbędnych produktów, nawiązując np. współpracę z producentami zagranicznymi. Inne, większe – jak np. firma dewelopersko-wykonawcza J. W. Construction Holding – same rozpoczynają produkcję niektórych elementów betonowych na własne potrzeby, aby uniezależnić się od zewnętrznych dostawców.

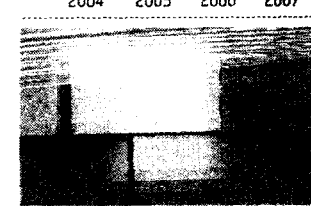
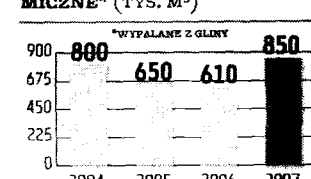
Produkcja w pierwszych kwartałach



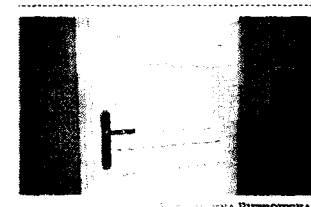
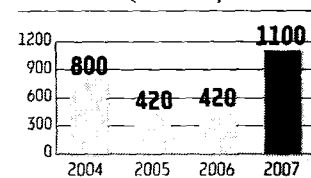
CEMENT (TYS. TON)



CEGLY I ELEMENTY CERAMICZNE* (TYS. M³)



BLOKI ŚCIENNE Z BETONU LEKKIEGO (TYS. TON)



OKNA, DRZWI, OŚCIEŻNICE I PROGI DREWNIANE (TYS. M²)

