

GŁOS PSB

I-II 2017
nr 1 (97)

DWUMIESIĘCZNIK POLSKICH SKŁADÓW BUDOWLANYCH
ISSN 1733-9146 • Cena: 1,50 zł • www.glospsb.com.pl



FOTOREPORTAŻ

**Wykonawcy budowlani
z Wadowic** str. 20–21

TEMAT NUMERU

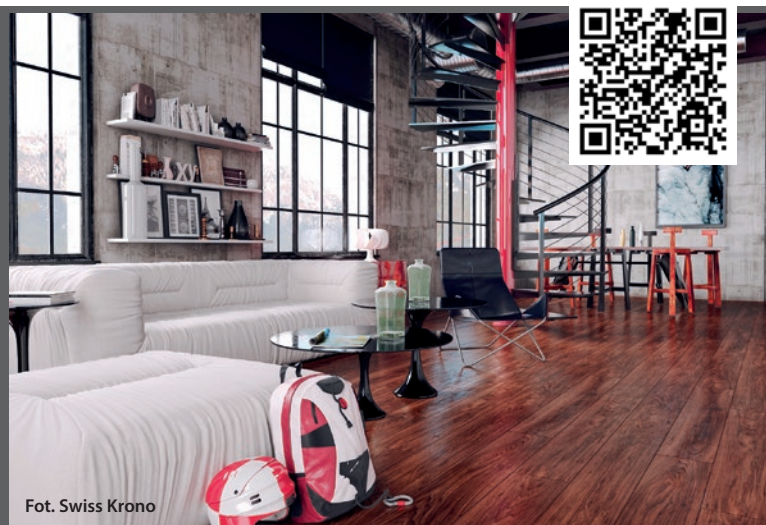
**Wybór okładzin wewnętrznych
oraz zastosowanie chemii
budowlanej** str. 4–16

DOKĄD ZMIERZA RYNEK

**Jaki był rok 2016 i jaki będzie
rok 2017?** str. 22–24

**Budownictwo mieszkaniowe
w sezonie 2017** str. 25–27

**Kto będzie w Polsce
budował domy?** str. 28



Fot. Swiss Krono



Fot. Stegu



Fot. Opoczno

LAKMA

ULTRAMOCNY KLEJ MONTAŻOWY



- Niezawodna przyczepność do podłoży budowlanych
- Momentalny chwyt początkowy 500 kg/m²
- Do wewnątrz i na zewnątrz

KOLORYSTYKA

BIAŁY

CZARNY

MYŚLISZ KAMIEŃ DEKORACYJNY?



tylko oryginalne **Toledo.stegu.**



stegu[®]
inspired by nature

STEGU - nr 1 w Europie.
Najwyższa jakość! Najlepszy wybór!



TEMAT NUMERU

WYBÓR OKŁADZIN WEWNĘTRZNYCH ORAZ ZASTOSOWANIE CHEMII BUDOWLANEJ



- 4 Płytki w łazience
- 6 Jakie panele podłogowe wybrać?
- 9 Okładziny ściennie z kamienia dekoracyjnego
- 11 Zastosowanie chemii budowlanej do okładzin z płytek
- 13 Wylewki samopoziomujące do okładzin wewnętrznych

PARTNER RADZI

- 17 Montaż płytek w pomieszczeniach o podwyższonej wilgotności



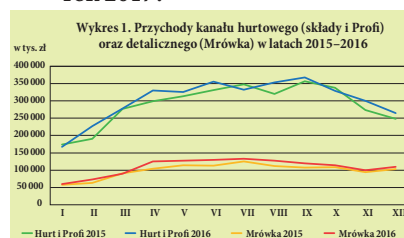
FOTOREPORTAŻ

- 20 Wykonawcy budowlani z Wadowic

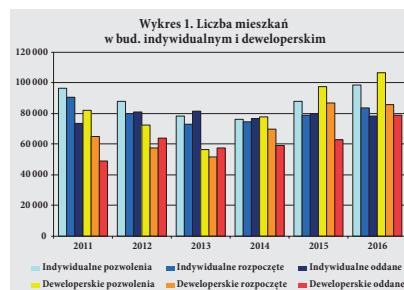


DOKĄD ZMIERZA RYNEK

- 22 Jaki był rok 2016 i jaki będzie rok 2017?



- 25 Budownictwo mieszkaniowe w sezonie 2017



- 28 Kto będzie w Polsce budował domy?

WYDARZENIA PARTNERÓW PSB

- 29 Inwestycje



- 29 Działania integracyjne i charytatywne



- 32 Szkolenia PSB dla pracowników sklepów Mrówka, składów i placówek Profi



REKLAMY

- II okł. – Lakma
- IV okł. – PCI
- 1 Stegu
- 24 Targi Kielce



Głos PSB

Dwumiesięcznik
Polskich Składow Budowlanych
Ukazuje się od stycznia 2001 r.
Nakład 26 tys. egzemplarzy

www.glospsb.com.pl

WYDAWCA

Grupa Polskie Składy Budowlane S.A.
Wełecz 142
28-100 Busko-Zdrój
tel. 41 378 52 00
www.grupapsb.com.pl
REGON 290938715
NIP 655-16-40-402

REDAKCJA

Redaktor Naczelna
Marzena Mysior-Syczuk
tel. 41 378 52 23
marzena.syczuk@grupapsb.com.pl

Reporter

Mirosław Ziach
tel. 600 221 601
miroslaw.ziach@grupapsb.com.pl

SKŁAD

GRAFIA Grażyna Kulesza

DRUK

Studio Kolporpress sp. z o.o.

Wszystkie materiały są objęte prawem autorskim. Przedruki i wykorzystywanie materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania tekstów i zmiany tytułów nadesłanych materiałów. Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść reklam.



Marzena Mysior-Syczuk
Redaktor Naczelna Głosu PSB

Prognoza rynku

W pierwszym numerze „Głosu PSB”, jak co roku, piszemy o ocenie sytuacji w branży budowlanej w minionym roku oraz podajemy ogólną prognozę, co budowlaną społeczność może czekać w rozpoczynającym się właśnie sezonie. Warto o tym przeczytać w artykule „Dokąd zmierza rynek” Mirosława Lubarskiego – dyrektora marketingu Grupy PSB S.A. (str. 22–24).

Mamy nadzieję, że większa liczba pozwoleń oraz rozpoczętych budów przełoży się na większy ruch w handlu i wykonawstwie budowlanym. Tego życzymy na nadchodzącym sezonie wszystkim producentom, sprzedawcom i wykonawcom.

O tym jak kształtują się sytuacja w budownictwie mieszkaniowym (indywidualnym i deweloperskim) przeczytać można w opracowaniu pt. „Budownictwo mieszkaniowe w sezonie 2017”, polecam także artykuł pt. „Kto będzie w Polsce budował domy?” (str. 25–28).

Od wielu lat obserwujemy lepszą sytuację w segmencie związanym z remontami oraz utrzymaniem domów. Tym klientom eksperci z firmy: Rovese, Swiss Krono, Stegu, Kreisel i Baumit przedstawiają w „Temacie numeru” rodzaje, właściwości, sposoby montażu płytek i paneli podłogowych oraz doradzają jaką zastosować chemię budowlaną, aby finalny produkt cieszył oko inwestora – str. 4–16.

Zachęcam również do przeczytania rad firmy Kreisel nt. „Montażu płytek w pomieszczeniach o podwyższonej wilgotności” oraz fotoreportażu jak „Wykonawcy budowlani z Wadowic” radzą sobie m.in. z okładzinami wewnętrznymi (str. 17–20).

Na ostatnich stronach numeru (29–31) zwracamy uwagę na najważniejsze wydarzenia u naszych partnerów, które miały miejsce na przełomie roku 2016/2017.

Ruszył kolejny sezon szkoleń podnoszących kwalifikacje kadry handlowej w sieci PSB. W ciągu niespełna 3 miesięcy, w 64 szkoleniach udział wzięło aż 1000 osób. Niewątpliwie jest to największa akcja szkoleniowa w Polsce. Fotorelacje z wybranych spotkań prezentujemy na stronie 32.



Stalowa Wola – szkolenie „Farby”, 19.01.2017

M. Syczuk

Wybór okładzin wewnętrznych oraz zastosowanie chemii budowlanej

Wykończenie podłóg i ścian w pokoju oraz łazience można zrealizować na wiele sposobów. Ważne, żeby finalny produkt cieszył oko inwestora i, co istotne, był wykonany prawidłowo i trwale. Rodzaje, właściwości, sposoby montażu płytek i paneli podłogowych oraz zastosowanie chemii budowlanej prezentują specjaliści z firmy: Rovese, Swiss Krono, Stegu, Kreisel i Baumit.

Fot. Rovese / marka Opoczno



Płytki w łazience

MARIUSZ STAŃCZYK – doradca techniczny marki Opoczno

Remont łazienki to przedsięwzięcie, które musi zostać dobrze zaplanowane. Pomyłki w doborze płytek, zapraw oraz w przygotowaniu podłoża spowodują, że zamiast radości będziemy spisywać listę strat i niedociągnięć. Jak sprawić, aby remont łazienki można było uznać za udany?

DOBÓR PRODUKTU

Płytki ceramiczne w zależności od technologii ich produkcji mają różne właściwości. Nie każde nadają się do ułożenia na podłodze, mimo walorów estetycz-

nych. Oględziny pomieszczenia i rady fachowca mogą być niezwykle pomocne w wyborze produktu, zwłaszcza pod kątem parametrów technicznych. Te sugestie warto także zestawzić z możli-

wościami budżetowymi. Nie dokonujemy wyboru produktu na podstawie katalogu czy zdjęcia w Internecie. Płytką to naturalny materiał mający swoje specyficzne cechy, jak struktura, faktura czy wzór – w rzeczywistości może wyglądać zupełnie inaczej niż na zdjęciu.

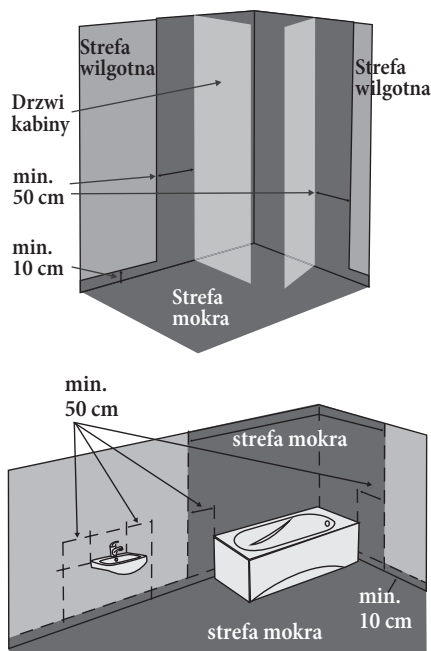
Przy zakupie płytek podłogowych należy zwrócić szczególną uwagę na takie parametry jak: odporność na ścieranie, nasiąkliwość, antypoślizgowość, odporność na uderzenia i płamienie. Powierzchnia płytek powinna być łatwa do umycia

i odporna na wnikanie brudu. W mokrych, wilgotnych strefach łazienki doskonale sprawdzą się płytki gresowe. Jednym z najważniejszych parametrów określających właściwości płytek ceramicznych przeznaczonych do wykładania podłóg jest ich ścieralność. W przypadku takich pomieszczeń, jak łazienka, gdzie możliwość zarysowania powierzchni jest niewielka, można zastosować płytki o klasie ścieralności PEI 2/600 lub 3/750.

Przy płytkach ściennych parametry techniczne nie są już tak znaczące, tu prym wiedzie kwestia wizualna – format płytek, ich krawędzie (rektyfikacja) i oczywiście wygląd – wykończenie błyszczące czy matowe, faktura strukturalna lub gładka oraz wzór – gładki, idealnie powtarzalny motyw lub jego tonalne przenikanie. Po zakupie płytek powinniśmy sprawdzić czy płytki odpowiadają próbce. Pamiętajmy – montaż oznacza akceptację. Po ułożeniu nie są uwzględniane reklamacje, oczywiście z wyjątkiem tych, które dotyczą wad ukrytych.

PRZYGOTOWANIE PODŁOŻA

Podczas montażu płytek należy przestrzegać ogólnych zasad oraz procedur zawartych w kartach technicznych poszczególnych wyrobów. Podłoże, na którym będą montowane płytki, musi być dokładnie oczyszczone i wyrównane. Jeżeli płytki będą układane na podłożu wyjątkowo chłonnym, płycie gipsowo-kartonowej lub starej okładzinie cera-



micznej, konieczne jest pokrycie powierzchni odpowiednim gruntem. Na świeżych tynkach płytki można montować nie wcześniej niż po miesiącu od ukończenia prac.

Mokre i wilgotne strefy łazienki muszą mieć odpowiednią izolację wodoszczelną, najczęściej wykonaną z folii w płynie, wodoszczelnej masy cementowej lub wodoszczelnego kleju. Obszar powierzchni tak zaizolowanej zależy od strefy łazienkowej:

- **okolicie kabiny prysznicowej** – zabezpieczenie ścian powinno sięgać co najmniej 20 cm ponad miejsce zamocowania słuchawki prysznicowej, choć dla pewności najlepiej zrobić je do samego sufitu. Z boku izolacja też nie powinna się kończyć na krawędzi kabiny, tylko wystawać poza nią na 50 cm;
- **okolicie wanny** – izolacja powinna sięgać nieco powyżej wysokości, na którą dorosła osoba stojąca w wannie podnosić będzie słuchawkę prysznicową i po ok. 50 cm z obu stron wanny;
- **podłoga** – przed wodą należy zabezpieczyć nie tylko samą podłogę, ale również dolny pas ściany nad podłogą do wysokości min. 15 cm;
- **okolicie umywalki** – choć ściana w tym miejscu nie jest tak znacznie narażona na działanie wody jak w pobliżu prysznica czy wanny, mimo wszystko należy zastosować izolację zaczynając od podłogi, aż do ok. 50 cm ponad baterię umywalki oraz na boki poza jej krawędzie.

JAK UNIKAĆ BŁĘDÓW

Przy należytych doborze okładzina wykonana z płytek ceramicznych będzie na pewno estetyczna i trwała. Jednak w praktyce, tak przy doborze, jak i montażu zdarzają się błędy. Część z nich wynika z braku fachowej wiedzy, część z braku doświadczenia, a część z ograniczonego czasu i nieprzestrzegania zasad sztuki budowlanej. W przypadku zgłoszenia reklamacji płytek przed ich zamontowaniem, dotyczącej np. różnicy wymiarów czy też odcieni, producenci zazwyczaj szybko i skutecznie są w stanie wymienić reklamowaną partię płytek na produkt spełniający oczekiwania inwestora. Jeżeli wybór płytek dokonany został na podstawie zdjęcia, może pojawić się niezgodność dostarczonego materiału z wyobrażeniem klienta np. na temat wzoru okładziny. W przypadku zgłoszenia takiej reklamacji, po odebraniu płytek lub tym bardziej ich wyłożeniu, dochodzenie przez klienta swoich praw może okazać się skomplikowane i długotrwałe. Dlatego kupując płytki nie zapominajmy zapytać sprzedawcy, czym charakteryzuje się dany wzór płytki, np. czy jest powtarzalny czy też nie, jakie posiada parametry techniczne – klasę ścieralności, przeciwpoślizgowości, a najlepiej wcześniej obejrzyjmy próbkę. W celu prawidłowej oceny krzywizny płytek, należy ułożyć płytkę na podłożu płaskim, licem do góry. Na płytce układa się poziomnicę. Najpierw wzdłuż przekątnych płytki, potem wzdłuż boków. W przypadku płytek wypukłych opieramy poziomnicę na środku płytki. Wówczas pojawiają się dwie szczeliny i rozmiar szerszej z nich określa, jak bardzo krzywe są płytki. Zgodnie z normą PN-EN 14411, krzywizna w postaci wypukłości środka może wynosić nawet do +0,5% długości przekątnej płytki, jednak nie więcej niż $\pm 2,0$ mm. W przypadku wykładania płytek w tzw. „cegielkę”, aby zniwelować ewentualne nierówności, które mogą powstawać podczas montażu, układamy je z maksymalnym przesunięciem do 1/3 długości boku płytki sąsiadującej. Pozwoli to na osiągnięcie zamierzonego efektu, a jednocześnie zapewni w miarę gładką powierzchnię podłogi.



FUGOWANIE

Przed zakupem zaprawy do spoinowania trzeba sprawdzić, jaką szerokość może mieć spoina. Należy też pamiętać, aby zaprawą do spoinowania nie wypełniać styków ścian z podłogą, gdyż tego typu wypełnienia szybko pękają i kruszą się. W takich miejscach powinno się zastosować listwy lub fugi silikonowe. Szerokość

spoin pomiędzy płytkami zależy głównie od formatu płytek. Zgodnie z ogólnie przyjętymi zasadami montażu płytek, szerokość spoin w zależności od długości boku płytki powinna wynosić:

- ok. 2 mm – w przypadku boku długości do 100 mm i mozaik,
- ok. 3 mm – gdy bok ma 100–200 mm,
- ok. 4 mm – gdy bok ma 200–600 mm,

- ok. 5–20 mm – gdy długość boku wynosi powyżej 600 mm.

FUGA NIE „NA STYK”

W przypadku płytek produkowanych tradycyjnie, według ogólnie przyjętych zasad montażu, nie powinno się stosować wykładania płytek „na styk”. Tradycyjne płytki są tylko na pozór równe, jednak ich zaoblone krawędzie nie pozwolą na osiągnięcie bezspoinowej okładziny. W przypadku płytek rektyfikowanych, z racji dokładności ich wykonania można pokusić się o wyłożenie płytek na wąskich spoinach (ok. 1 mm), ale także nie można tu mówić o montażu bezfugowym. Reasumując, wybierając płytki do łazienki, należy kierować się nie tylko osobistymi upodobaniami i modą, ale też pamiętać, że ich wzór, kolorystyka oraz parametry techniczne powinny być dopasowane do kształtu i wymiarów pomieszczenia, jego umeblowania oraz oświetlenia, a także zapewniać łatwe utrzymanie w czystości i bezpieczną eksploatację. I co ważne, dobrze dobrane płytki muszą być prawidłowo położone. Przed rozpoczęciem prac najlepiej sporządzić listę zadań do wykonania oraz spisać oczekiwania i ustalenia fachowiec-inwestor.



Jakie panele podłogowe wybrać?

ALEKSANDER CZAPLICKI – menedżer produktu Swiss Krono

Panele to bardzo trwały rodzaj podłogi, łatwy w montażu i w utrzymaniu czystości. To idealna alternatywa dla parkietu. Na co powinniśmy zwrócić szczególną uwagę, kupując panele podłogowe, które mają nam służyć przez długie lata?

Drewniana podłoga – solidna, choć droga, panele drewnopochodne – wygodne i tanie, ale niskiej jakości. To najczęstsze porównanie, dotyczące parkietu i paneli. Nie zawsze prawdziwe. Na rynku znajdziemy panele nowej generacji, dobrej jakości, które do-

skonale odwzorowują naturalne drewno. W czasie zakupów warto zwrócić uwagę na kilka kwestii, które mogą być dobrym kompasem wskazującym wysoką jakość. Istotne są parametry i normy dostępne w specyfikacji produktu, budowa paneli i posiadane certyfikaty. Panele

laminowane powinny być wykonane według normy europejskiej (oznaczenie EN 14041), gdyż gwarantuje ona wysoką jakość produktu.

RZUT OKA NA PARAMETRY

Panele, w przeciwieństwie do drewnianego parkietu, nie wymagają cyklicznego lakierowania i konserwacji. O wytrzymałości paneli decydują m.in. określone klasy ścieralności, wyznaczone według normy podłogowej PN EN 13329. Na rynku są dostępne panele o klasach od AC1 do AC5. Do użytku prywatnego

nadają się panele o klasie AC3, można je zamontować w pokoju, sypialni, gabinecie lub garderobie. Do bardziej eksploatowanych pomieszczeń, jak np. salon, przedpokój, pokój hotelowy można zakupić panele o wysokiej odporności na ścieranie (AC4). Panele klasy AC5 są przeznaczone do pomieszczeń typu: salon, korytarz, biura, sklepy, butiki, restauracje, studia, pracownie, sale przedszkolne, klasy oraz inne miejsca narażone na intensywne użytkowanie. W specyfikacji produktu znajdziemy również takie właściwości, jak odporność na żar papierosa i zabrudzenia. Ważnym wyznacznikiem jakości paneli laminowanych jest odporność na nacisk i uderzenia. Nacisk uzależniony jest od grubości płyty bazowej, jak również jej gęstości. Odporność na uderzenia sprawdza twardość laminatu i zabezpiecza podłogę przed odpryskami i uszkodzeniami mechanicznymi. Jeżeli planujemy w pomieszczeniu ustawić ciężkie meble, wówczas zaleca się wybór paneli o grubości 10 lub 12 mm. Grube panele mają mocne zamki, które zapewniają stabilność połączeń w czasie użytkowania. Dodatkową zaletą paneli o grubości 12 mm jest możliwość montażu na dużej powierzchni (10 x 12 mb) bez dodatkowych listew dylatacyjnych. Standardowa grubość paneli dostępnych na rynku to 8 mm, jednak można trafić także na cieńsze. Nie warto kupować cieńszych niż 7 mm, gdyż często jakość takich paneli pozostawia wiele do życzenia.

ODPOWIEDNIE PODŁOŻE

Bardzo istotne jest sprawdzenie, czy panele, które chcemy zakupić, nadają się na dane podłogę. Większość paneli podłogowych nie powinna być montowana w pomieszczeniach o wilgotności powyżej 65%, takich jak łazienka, czy pralnia. Także nie wszystkie panele nadają się na ogrzewanie podłogowe.

Panele podłogowe mogą mieć gwarancję nawet do 30 lat (na użytkowanie prywatne). Trzeba jednak pamiętać, że gwarancja dotyczy tylko ułożonych paneli zgodnie z wytycznymi producenta i obejmuje jeden z najważniejszych parametrów – ścieralność.

BUDOWA I EKOLOGIA MAJĄ ZNACZENIE

Każda warstwa jest ważna i wpływa na wytrzymałość podłogi. Panele składają się najczęściej z 4 warstw: ochronnej,



dekoracyjnej, płyty nośnej i warstwy przeciwprężnej. Płytę nośną stanowi płyta HDF, o gęstości większej niż drewno dębowe. Górna warstwa paneli to tak zwany overlay, czyli warstwa ochronna, która wtapia się w rysunek drewna, dając odporność na ścieranie, dzięki twardym minerałom. Spód płyty zabezpieczony jest żywicowaną warstwą filmu przeciwpręż-

nego, który zapewnia stabilność wymiarową i chroni przed działaniem wilgoci. Nowoczesne panele składają się w 80% z surowca drzewnego. Wbrew obawom ekologów ich produkcja nie zagraża środowisku naturalnemu. Materiałem jest drewno z tzw. wycinek selektywnych. Są to niezbędne prace przy utrzymaniu właściwego porostu lasu. Najlepsze





drewno to sosna europejska, gdyż posiada dużo naturalnej żywicy, a płyta z drzew iglastych charakteryzuje się mniejszą pęczliwością, co pozwala używać przy produkcji mniejszej ilości żywic syntetycznych. Ponadto, jeśli ważny jest dla nas standard ekologiczny, o świadomości ekologicznej producenta mogą świadczyć dodatkowe gwarancje, czy certyfikaty udzielane przez organizacje zajmujące się ochroną środowiska i budownictwem zrównoważonym, jak np. FSC lub EPD – deklaracja środowiskowa, która informuje o bilansie ekologicznym produktu.

PONADZASOWY DESIGN

Producenci paneli oferują bogactwo wzorów i kolorów. Polska jest krainą dębu, dlatego taki wzór króluje na polskich podłogach. Wciąż utrzymuje się europejski trend na jasne, czyste i minimalistyczne podłogi zwany Touch of Grey. Jeśli chcemy, by podłoga służyła nam przez lata, panele w klasycznych, naturalnych odcieniach – piasku, beżu, naturalnego dębu, będą bezpieczną inwestycją. Takie odcienie są ponadczasowe i pasują do różnych wystrojów zarówno nowoczesnych, jak i tradycyjnych. Są one klasyczną bazą nawet dla najbardziej awangardowych pomysłów aranżacyjnych.

MONTAŻ PODŁOGI PŁYWAJĄCEJ

Panele wielowarstwowe są wyposażone w specjalnie wyprofilowane krawędzie, dzięki czemu ich montaż jest bardzo prosty. Panele posiadające zamki typu G5 (express click system z plastikowym piórem) wystarczy złożyć ze sobą długim bokiem, kolejny panel ułożyć obok poprzedniego i docisnąć dłonią z góry do momentu słyszalnego kliknięcia. Montaż jest szybki i nie wymaga okresu suszenia, podłoga jest gotowa zaraz po zamontowaniu.

Istnieją różne schematy układania paneli – najpopularniejsze to z przesunięciem o 1/2 lub 1/3 długości. Pierwszy panel układamy w całości, a co drugi nowy rząd należy rozpoczynać panelem skróconym o połowę lub 1/3 i odpowiednio 2/3 długości. W przypadku paneli z prostym bokiem można również układać je z użyciem elementu odciętego. Ostatni panel w rzędzie należy przyciąć tak, aby odcięta strona znalazła się przy ścianie, a pozostała część panelu stanowiła początek następnego rzędu. Szczególnie panele z tzw. V-fugą, czyli brzegami ściętymi w literę V dają swobodę aranżacji. Można układać je w dowolnym kierunku – prostopadle lub np. pod kątem 45 stopni.

Panele laminowane są w 80% wykonane z drewna, które ma naturalną tendencję

KILKA WAŻNYCH ZASAD

Podłoga panelowa to tzw. podłoga pływająca. Nie można jej przyklejać, ani przykręcać do ścian, czy podłoża, a jedynie połączyć krawędziami. Panele laminowane można zamontować na różnego typu podłożach jak: posadzka betonowa, wylewki jastrychowe, parkiety klejone, wykładziny PCV, czy płytki ceramiczne. Przed zakupem paneli należy dokładnie wymierzyć pomieszczenie, w którym będą montowane, uwzględniając wszelkie wnęki i załamania, z niewielką nadwyżką (dodatkowe panele przydadzą się w przypadku miejsc trudno dostępnych, rur czy futryn).

Należy również pamiętać o potrzebie aklimatyzacji paneli. Zanim przystąpimy do montażu, panele powinny być pozostawione na 48 godzin, aby ich temperatura zrównała się z temperaturą pokojową. Ma to znaczenie szczególnie w miesiącach zimowych. Optymalna temperatura do montażu paneli w pomieszczeniu powinna wynosić 18–22°C, a poziom wilgotności powietrza maksymalnie do 65%.

Przy montażu podłogi przydadzą się takie materiały i narzędzia jak: poziomnica, piła, miarka, wiertarko-wkrętarka, kliny dystansowe, klamry mocujące do cokołów, folia paroizolacyjna i pianka podkładowa lub inny dedykowany podkład pod panele. Przed montażem, ewentualne nierówności podłoża do 2 mm, należy zeszlifować. Następnie zabezpieczyć podłoże przed wilgocią za pomocą folii paroizolacyjnej o grubości min. 0,2 mm i wyrównać, wykładając pianką podkładową.

do rozszerzania się i kurczenia pod wpływem zmian temperatury i wilgoci. Dlatego podczas montażu należy pozostawić szczelinę dylatacyjną, czyli przerwę między krawędzią paneli a elementami prostopadłymi do podłogi. Jej szerokość powinna wynosić ok. 10 mm. Aby zachować odpowiednią odległość od ścian wystarczy użyć klinów dystansowych, a po ułożeniu paneli szczelinę zakryć listwami przypodłogowymi, dopasowanymi do koloru paneli.



Okładziny ściennie z kamienia dekoracyjnego

PAWEŁ HYBEL – doradca techniczny Stegu

Jeszcze do niedawna okładziny ściennie z kamienia dekoracyjnego kojarzyły się przede wszystkim z dekoracją sal restauracyjnych, hoteli czy elewacją domów jednorodzinnych. Współcześnie produkowane płytki są cieńsze, lżejsze i łatwe w montażu, dlatego coraz częściej spotykamy je we wnętrzach mieszkań i domów, nawet tych niewielkich.

Ze względu na bogactwo wzorów i kolorów, płytki dekoracyjne stały się jednym z ulubionych elementów wykończenia wnętrz. Beton i gips wciąż zyskują na popularności wśród architektów, projektantów i firm budowlanych. Płytki betonowe mogą być zastosowane praktycznie w każdym pomieszczeniu oraz na zewnątrz budynków, gipsowe – wewnątrz, z dala od miejsc narażonych na wilgoć (np. łazienka) i wysokie temperatury (np. obudowa pieca).

Jedne i drugie dostępne są we wzorach inspirowanych fakturą strukturalnego kamienia, skandynawskich i rustykalnych cegieł oraz naturalnego drewna. Płytki dekoracyjne są ciekawą alternatywą dla ścian pomalowanych farbą. W ich kolorystyce przeważają melange bieli, ciepłych i chłodnych odcieni beżów, brązów, szarości i grafitów oraz tony czerwieni. Stonowane barwy komponują się z wieloma stylami wnętrz, od klasycznego po industrialny.

Topowi producenci płytek ściennych, oprócz kreowania trendów designerskich, proponują produkty innowacyjne użytkowo. Tradycyjne płytki cegłopodobne przykleja się do ściany w odpowiednich odstępach od siebie, a przestrzenie między nimi fuguje specjalistyczną chemią budowlaną. Nowoczesne płytki wyposażone są w tzw. gotową fugę. Jest to precyzyjnie wyprofilowana krawędź, dzięki której płytki idealnie są do siebie dopasowane. Przyklejanie ich do ściany jest łatwe i szybkie, niczym układanie klocków. Pamiętajmy jednak, aby kupować produkty oryginalne, wytwarzane zgodnie



z laboratoryjnymi procedurami. Mamy wtedy pewność, że będą perfekcyjnie wymiarowane. Jakość płytek ściennych znacząco wpływa bowiem na końcowy efekt wizualny naszego pomieszczenia czy elewacji.

MONTAŻ OD PODSTAW

Bez względu na rodzaj płytek, przed rozpoczęciem montażu powinniśmy dokładnie zapoznać się z powierzchnią, na której będziemy pracować. Pomieszczenie należy zmierzyć i obliczyć powierzchnię do wyklejenia płytkami. Wybierając się do marketu budowlanego, pamiętajmy, aby kupić o 10% więcej materiału oraz odpowiednią ilość gruntu, kleju do płytek oraz impregnatu zabezpieczającego.

Jeśli planujemy wykleić ścianę narożną, warto wybrać płytki, które dostępne są również w formie gotowych narożników. Kupując narożniki, należy doliczyć 5% więcej materiału. Zakupienie jednorazowo potrzebnej ilości wszystkich materiałów daje gwarancję powtarzalności koloru płytek oraz fugi. Producenci często podkreślają, że różnice w zabarwieniu pomiędzy elementami w jednym kartonie są celowe, ponieważ dodają naturalnego wyglądu. Płytki należy zatem dobierać z kilku kartonów jednocześnie, w celu równomiernego rozmieszczenia odcieni.

W ciągu ostatnich kilku lat w Polsce występują skrajnie wysokie temperatury podczas lata. Przeprowadzając prace remontowe o tej porze roku, pamiętajmy,



1 Wyznaczanie poziomu ścian



2 Gruntowanie podłoża



3 Czyszczenie powierzchni klejonej płytek



4 Nakładanie kleju montażowego



5 Klejenie i docinanie



6 Impregnacja płytek

że temperatura otoczenia w trakcie klejenia i 48 godzin po klejeniu, nie powinna być wyższa niż +25°C (w zimie nie niższa niż +5°C).

Prawidłowo przygotowane podłoże oraz sprawdzona chemia budowlana dają nam gwarancję, że płytki będą „trzymać się” na naszej ścianie przez wiele lat. Wszystkie podłoża przed klejeniem powinny być właściwie wysezonowane, mieć jednolitą strukturę oraz powinny być równe, suche i oczyszczone z resztek farb, środków antyadhezyjnych i smarów. Powłoki niestabilne należy usunąć.

Podłoże musi być dostatecznie stabilne, przenoszące obciążenie (np. ściany wykonane z betonu, gazobetonu, odpowiednio zakołkowanego, zaciągniętego siatką i klejem styropianu). Podłoże należy zagruntować gruntem. Tak przygotowaną ścianę należy zostawić na 24 h.

KLEJENIE I KONSERWACJA PŁYTEK DO FUGOWANIA I Z GOTOWĄ FUGĄ

Tył każdej płytki wymaga usunięcia nalotu gipsowego powstałego w trakcie produkcji. Płytki gipsowe oczyszczamy za pomocą tarki do styropianu, a betonowe – szczotką drucianą lub ryżową.

Wyklejanie należy rozpoczynać od wyklejenia narożników lub miejsc najbardziej widocznych. W miarę możliwości unikajmy nieładnych docinek i łączeń w miejscach reprezentacyjnych. Klejenie rozpoczynamy od dołu, opierając pierwszy rząd płytek na podłożu. W przypadku braku równego, poziomego podparcia dla płytek, klejenie rozpoczynamy od ustawienia za pomocą poziomicy i łąty poziomej na wysokości nie przekraczającej wysokości płytki, tj. nad podłogą.

Klej nakładamy na płytki zgodnie z instrukcją na opakowaniu kleju. Zazwyczaj

stosuje się gotowe masy. Ułatwia to znacząco pracę.

Najbardziej naturalny efekt uzyskuje się klejąc kolejne rzędy płytek z przesunięciem o 1/2 szerokości płytki względem poprzedniego rzędu. Nie należy kleić płytek jedna pod drugą w pionowym rzędzie.

W przypadku płytek do fugowania należy je wykładać, zachowując odstępy na fugę. Jak to zrobić? Na powierzchni należy nakreślić linię określającą poziom bazowy. W przypadku pełnej elewacji należy wykreślić linię zamkniętą wokół całego domu. Od niego będziemy rysować linie pomocnicze poziome i pionowe.

Poziome linie rysujemy na ścianie w odległości równej podwójnej wysokości płytki i podwójnej grubości fugi, czyli: 2 x wysokość płytki + 2 x grubość fugi (zalecana 10 mm). Na ścianach o długości powyżej 5 metrów nakreśla się również pionowe linie kontrolne w odległości czterech długości płytki i czterech grubości fugi, czyli: 4 x długość płytki + 4 x grubość fugi (zalecana 10 mm). Kleimy płytki wzdłuż linii. Następnie uzupełniamy puste rzędy utrzymując przesunięcie (w prawo, lewo) z przesunięciem o połowę długości płytki.

W razie potrzeby docinamy płytki piłą do drewna, piłą do metalu (gipsowe) lub tarczą diamentową, tarczą do kamienia (betonowe).



Po dokładnym wyschnięciu ściany, po około 14 dniach, całą powierzchnię płytek wraz z fugami należy zabezpieczyć. Używamy do tego celu specjalistycznych impregnatów.

FUGOWANIE PŁYTEK GIPSOWYCH I BETONOWYCH

Fugi do płytek dostępne są w kilku odcieniach i rodzajach. Możemy wyróżnić fugi gruboziarniste, pasujące do płytek w stylu rustykalnym czy vintage oraz fugi drobnoziarniste (bez widocznej struktury). Odcień fugi powinien być dopasowany do koloru płytki.



NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY

- dobór nieodpowiedniego rodzaju kleju,
- nienależycie przygotowane podłoże,
- nieoczyszczona tylna powierzchnia płytek,
- układanie płytek wyłącznie z pojedynczego opakowania.

W zależności od tego, jaki efekt chcemy uzyskać, możemy postawić na kontrastowe połączenie albo ujednolicenie odcieni.

Do spoinowania należy przystąpić dopiero po całkowitym związaniu kleju. Fugowanie rozpoczynamy od szczelin pionowych. Płytki fugujemy do 1/2 grubości płytki. W kolejnym etapie ubijamy

i gładzimy powierzchnię fugi. Na koniec fugę oczyszczamy pędzlem, w celu ostatecznego wykończenia.

W celu zachowania jednolitego koloru, fugowanie jednej ściany najlepiej wykonywać w tym samym dniu lub przy tej samej pogodzie. Nałożona fuga uzyskuje wytrzymałość po co najmniej 21 dniach.



Zastosowanie chemii budowlanej do okładzin z płytek

BARTOSZ POLACZYK – dyrektor techniczny Kreisel Technika Budowlana

Ze względu na takie właściwości jak łatwość czyszczenia, wysoka odporność na ścieranie czy duże walory estetyczne, płytki ceramiczne to najlepsza okładzina do wykańczania nie tylko łazienek czy kuchni, ale także korytarzy, salonów czy sypialni. Łącznikiem między płytką, a podłożem jest klej, który powinien charakteryzować się odpowiednim składem oraz wykazywać określone parametry techniczne, tak aby móc go stosować na wiotkim podłożu z płyty.

GRUNT TO PODSTAWA

Środki gruntujące to specjalne płyny, mające na celu poprawę właściwości podłoża i nadanie mu wyznaczonych parametrów. W momencie, gdy podłoże niczym gąbka wchłania wodę z zaprawy, zmniejsza ona swoją wytrzymałość.

Grunt ma na celu zniwelowanie tego zjawiska. Dzięki niemu zwiększa się też wytrzymałość tynków, wylewek oraz, co ważne wydłuża się czas obróbki kleju. To pozwala korygować ułożenie płytek przez dłuższy czas. Grunty posiadają zdolność do zwiększania przyczepności

podłoża. Jednak w przypadku, gdy przyklejamy płytki np.: na płyty betonowe, stare płytki, lamperie olejne, grunt musi zawierać specjalne dodatki zwiększające szorstkość podłoża. Najczęściej są to grunty z dodatkiem piasku kwarcowego, dzięki któremu praca zaprawą klejącą jest łatwa, klej nie „roluje się”, a więc dobrze przyczepia się do powierzchni.

RÓWNIEJ ZNACZY ŁATWIEJ

Praca na równym podłożu jest zdecydowanie łatwiejsza, tak więc w przypadku kupna nowego mieszkania problem z podłożem rozwiązuje się sam. Sytuacja komplikuje się, gdy remont dotyczy wnętrza kilku – bądź kilkunastoletniego. Najczęściej nierówne podłoże jest pozostałością po skuciu płytek. W takich



Odpowietrzanie wylewki samopoziomującej



Wylewanie wylewki samopoziomującej



Rozprowadzanie wylewki samopoziomującej

przypadkach na ściany stosujemy zaprawy wyrównujące, na podłogi wylewki samopoziomujące lub posadzki cementowe, pozwalające w szybki i prosty sposób na uzyskanie równego podkładu podłogowego. W przypadku wylewek należy jedynie pamiętać o odpowiednim odpowiedzeniu specjalnym wałkiem kolczastym, tzw. jeżem oraz o użyciu odpowiedniej ilości wody. Przelanie wody może wpłynąć na zmniejszenie wytrzymałości, a nawet jej pęknięcie. To jeden z podstawowych błędów wykonawczych. Wylewki samopoziomujące są produktami cementowymi i anhydrytowymi. Te cementowe są zwykle mocniejsze od anhydrytowych. Wylewki samopoziomujące stosujemy najczęściej do 20 mm, maksymalnie 30 mm. W grubszej warstwie wykonywane są już podkłady cementowe, czyli jastrychy. Te z kolei, niestety, wymagają ręcznego zacierania.

ŁAZIENKI – NIE ZAPOMNIJMY O IZOLACJI

Płytki ceramiczne nie zapewniają całkowitej szczelności przed działaniem wody, dlatego w celu zabezpieczenia podłoża stosuje się odpowiednie izolacje wodochronne. Podstawowym środkiem izolacyjnym stosowanym wewnątrz pomieszczeń jest płynna folia. Produkt ten jest także najłatwiejszy w stosowaniu. Wystarczy go otworzyć, przemieszać i nałożyć na podłoże za pomocą pędzla. Aby uzyskać właściwe zaizolowanie podłoża, wymagane jest wykonanie powłoki co najmniej dwuwarstwowej, o łącznej grubości 1–1,5 mm. Inną opcją uszczelnienia są specjalne szlamy uszczelniające. Produkty te, oparte na bazie polimerów i cementu, zwykle utożsamiane są z izolacjami podłętowymi na tarasie i balkonie. Są niezaśtąpione przy izolowaniu pomieszczeń o dużym obciążeniu wilgocią np.: łaznie, sauny, baseny. Należy jednak zwrócić uwagę, że sama izolacja podłętkowa to nie wszystko. Miejsca szczególne, ta-



Montaż taśmy uszczelniającej w narożniku – nanoszenie płynnej folii



Przyklejanie taśmy uszczelniającej



Wykonywanie izolacji z płynnej folii

KILKA PRAKTYCZNYCH RAD

- Przed przystąpieniem do układania płytek należy starannie rozplanować ich położenie.
- W przypadku płytek skrajnych w narożach, przy ościeżnicach drzwiowych, nad obrzeżami wanien i brodzików najlepiej, aby pozostała ona w całości. Rozplanowując układ płytek należy uwzględnić szerokość spoin.
- Wielkość spoin należy dopasować do wielkości płytek.
- Nie należy moczyć płytek przed przyklejaniem.
- Stwardniałej zaprawy nie mieszać ze świeżym materiałem, ani też nie rozrabiać z wodą.
- Nie przyklejać płytek „na placki”, ponieważ powoduje to tworzenie się pustych miejsc pod płytkami, a tym samym możliwość pęknięć z powodu obciążeń.
- Nie należy korygować wypoziomowania podłoża zwykłymi cienkowarstwowymi zaprawami.
- Płytki powinny być pokryte co najmniej w 70% zaprawą klejącą, a w miejscach intensywnie eksploatowanych, wilgotnych i na zewnątrz pomieszczeń w 90–100%.

kie jak połączenie podłogi ze ścianą czy inne załamania ścian, należy dodatkowo doszczelnić poprzez wklejenie taśmy uszczelniającej.

Po wyschnięciu zaprawy izolacyjnej można przystąpić do układania płytek. Dziś dostępnych jest wiele produktów i tak naprawdę trudno wybrać ten najlepszy. Podstawową zasadą jest dobranie właściwego kleju. W przypadku płytek najważniejsze są kleje klasy C2. Tak sklasyfikowane zaprawy przeznaczone są do przyklejania wszystkich rodzajów płytek ceramicznych, gresowych, terakoty czy klinkieru, można je stosować także do płytek wielkoformatowych. Nadają się na wszystkie podłoża mineralne, na ogrzewanie podłogowe i ściennie wewnętrzne oraz na tarasy i balkony.



Sprawdzanie czasu otwartego kleju



Nakładanie kleju na spodnią stronę płytki



Przyklejanie płytek

Wskazane jest, aby płytki przyklejone na zaprawie izolacyjnej były w pełni pokryte klejem. Taki rezultat można uzyskać stosując tzw. metodę kombinowaną nakładania kleju („floating-buttering”). Przy użyciu prostej krawędzi pacy наносimy cienką warstwę

zaprawy, pokrywając wszystkie wyprofilowania płytek. Dopiero tak „przesmarowaną” klejem płytkę przykładamy do warstwy kleju naniesionego na podłoże i po odpowiednim rozsunięciu na szerokość spoiny silnie dociskamy. Podstawowym błędem wykonawczym przy klejeniu płytek są placki, czyli puste miejsca, w które wchodzi woda powodująca uszkodzenia mrozowe na zewnątrz pomieszczeń. Tak przyklejoną płytkę bardzo łatwo uszkodzić mechanicznie. Dzięki metodzie kombinowanej nakładania kleju pokryte zostaje 90–100% powierzchni spodniej strony płytki. Takim sposobem unikamy tworzenia się pustek powietrznych, które powodują uszkodzenie okładziny ceramicznej w czasie eksploatacji. Płytki o wymiarach prostokątnych, imitujące drewno, spieki kwarcowe, płytki o wymiarze boku >50 cm najlepiej przykleić na klej o kształkalnym (S1 lub S2).

Oznaczenia liter w klasach kleju:

C1 – klej o podstawowych parametrach (przyczepność >0,5 MPa),
C2 – klej o podwyższonych parametrach (przyczepność >1,0 MPa),
T – obniżony spływ (<0,5 mm),
E – wydłużony czas otwarty (> 30 min),
S1 – odkształcenie (2,5–5,0 mm),
S2 – odkształcenie (>5,0 mm).

Klej o oznaczeniu C2TE to klej o podwyższonych parametrach, z obniżonym spływem i wydłużonym czasem otwartym.

KROPKA NAD „I” CZYLI SPOINOWANIE

Do spoinowania płytek można przystąpić, gdy zaprawa mocująca płytki do podłoża jest wyschnięta (po upływie ok. 2 dni). To warunek konieczny, aby uzyskać ładny kolor fugi na całej powierzchni. Przy wykonywaniu tej czynności warto zwrócić uwagę na zmywanie. Fugę można zmyć dopiero po jej przeschnięciu, używając niezbyt dużej ilości wody. W innym przypadku może dojść do przebarwienia powierzchni fugi. Brudna woda także powoduje różnice kolorystyczne, dlatego należy pamiętać o jej regularnym wymyśnianiu. Częścią spoinowania jest również silikonowanie. Silikon to nic innego jak spoina w pełni elastyczna. Zwykle stosuje się go na połączeniach powierzchni pionowych i poziomych, załamaniach powierzchni, do uszczelniania połączeń między wanną, brodzikiem, umywalką a okładziną ceramiczną. Przy stosowaniu silikonu należy zwrócić szczególną uwagę na jego ostateczne wyrównanie. Jego powierzchnia powinna być bez zmarszczeń i zagłębień, bowiem w tych miejscach zbiera się woda i brud. Są to też miejsca trudne do wyczyszczenia, sprzyjające rozwojowi pleśni. Tak zainfekowany materiał nadaje się już tylko do wymiany.



Wylewki samopoziomujące do okładzin wewnętrznych

TOMASZ DZIERWA – product manager Baumit

Podłoga to jeden z ważniejszych elementów konstrukcyjnych każdego budynku. Dla zapewnienia właściwej trwałości decydujące znaczenie ma odpowiedni podkład podłogowy. Niezależnie od przeznaczenia i rodzaju posadzki, podkład musi być nie tylko odpowiednio wytrzymały i równy, ale też prawidłowo wykonany, gdyż ma to znaczący wpływ dla zapewnienia użyteczności i długowieczności całej podłogi. Często podkład podłogowy pełni dodatkową rolę elementu systemu izolacji akustycznej lub ogrzewania podłogowego.

GOTOWE PODKŁADY PODŁOGOWE

Fabrycznie przygotowane zaprawy podłogowe właściwościami roboczymi, wytrzymałością a często i szybkością wysychania znacznie przewyższają zaprawy wykonywane na budowie. W przypadku mas samopoziomujących dodatkowymi zaletami są szybkość układania oraz gładkość i równość powierzchni. Zależnie od spoiwa, zgodnie z klasyfikacją wg PN-EN 13813 najczęściej spotykane obecnie podkłady podłogowe to wyroby na bazie cementu (CT) lub siarczanu wapnia (CA).

POSADZKA I PODKŁAD PODŁOGOWY

Posadzka to użytkowa wierzchnia warstwa podłogi, stanowiąca jednocześnie jej wykończenie. Jest elementem wyróżniającym pomieszczenie i nadającym

mu estetyczny, indywidualny wygląd. Elementem konstrukcyjnym stanowiącym podbudowę posadzki jest podkład podłogowy.

Podkład podłogowy – może być układany bezpośrednio lub pośrednio (na warstwach izolacyjnych) na płycie fundamentowej lub stropie. Zadaniem podkładu jest przeniesienie obciążeń oraz wyrównanie powierzchni przed położeniem finalnego materiału wykończeniowego – posadzki. Podkład podłogowy może mieć konsystencję gęstoplastyczną/wilgotną (tzw. „wilgotnej ziemi”) w przypadku jastrychów lub płynną dla mas samopoziomujących. Podkłady możemy również podzielić zależnie od szybkości wiązania oraz wysychania (normalnie wiążące, szybkosprawne oraz błyskawiczne).

Masy samopoziomujące (wylewki samopoziomujące) – stosowane są wszędzie tam, gdzie jest potrzeba uzyskania idealnie równego, gładkiego i wytrzymałego podłoża. Dzięki właściwościom samopoziomującym, umożliwiają uzyskanie równej i gładkiej warstwy o grubości zazwyczaj od kilku mm do kilku cm. Pozwalają nie tylko na wypoziomowanie i wyrównanie i/lub podniesienie poziomu podłoża (np. pomiędzy korytarzem, a pokojem), ale także wzmacniają podłoże i zmniejszają zużycie kleju do mocowania płytek czy wykładzin. Wypoziomowane podłoże znacznie przyspiesza i ułatwia układanie np. paneli podłogowych czy innych posadzek. Masy samopoziomujące to doskonałe i nieocenione rozwiązanie podczas prac remontowych.

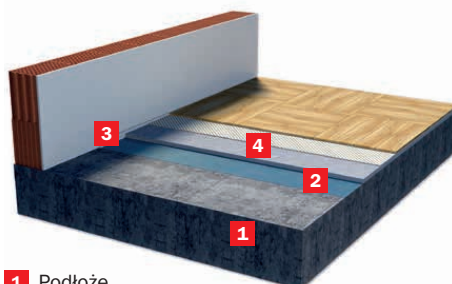
RODZAJE PODKŁADÓW

Ze względu na budowę uwzględniającą układ kolejnych warstw, wyróżniamy następujące typy rozwiązań podkładów podłogowych:

1. Podkład zespolony (związany z podłożem)

Wykonywany bezpośrednio na nośnym podłożu konstrukcyjnym (np. strop, płyta fundamentowa). Połączony jest z podłożem za pośrednictwem warstwy gruntującej lub szpachelnej.

Rozwiązanie najczęściej stosowane jest w przypadku konieczności wyrównania i/lub wzmocnienia podłoża. Grubość dla mas szpachlowych/samopoziomujących może wynosić od pojedynczych mm nawet do kilku cm.

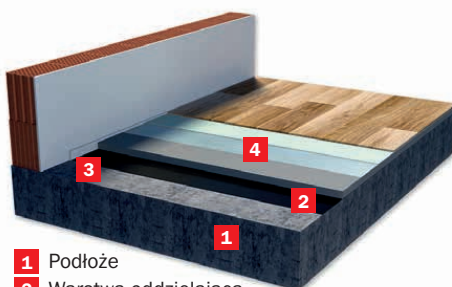


- 1 Podłoże
- 2 Preparat gruntujący
- 3 Dylatacja obwodowa (brzegowa)
- 4 Podkład podłogowy



2. Podkład niezwiązany z podłożem (na warstwie oddzielającej)

Oddzielony jest od podłoża tzw. „warstwą ślizgową”, najczęściej folią (np. PE o grubości 0,2 mm), umożliwiającą przesuwanie się po niej podkładu. Rozwiązanie wykorzystywane w przypadku podłoży trudnych (niska wytrzymałość, pozostałości klejów, zaoilenienie itp.). Minimalna grubość podkładu to zazwyczaj 30 mm.



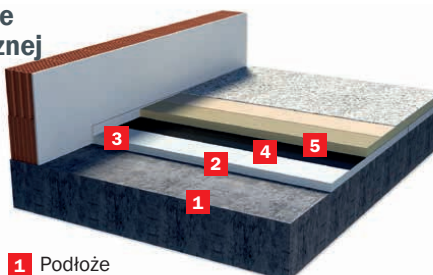
- 1 Podłoże
- 2 Warstwa oddzielająca
- 3 Dylatacja obwodowa (brzegowa)
- 4 Podkład podłogowy



3. Podkład pływający na warstwie izolacji termicznej i/lub akustycznej

Podkład taki oddzielony jest od podłoża warstwą izolacji (najczęściej z płyt styropianowych lub wełny mineralnej).

Rozwiązanie stosowane w systemach izolacji termicznej i/lub akustycznej podłóg. Minimalna grubość podkładu to zazwyczaj 35 mm.



- 1 Podłoże
- 2 Izolacja termiczna/akustyczna – wełna mineralna lub styropian
- 3 Dylatacja obwodowa (brzegowa)
- 4 Warstwa rozdzielająca, np. folia
- 5 Podkład podłogowy



4. Podkład pływający z ogrzewaniem podłogowym (grzewczy, na warstwie termoizolacji)

Poza funkcją podkładu pływającego na izolacji, rozwiązanie to spełnia funkcję grzejną, dzięki znajdującemu się w podkładzie systemowi ogrzewania wodnego (rurki), bądź elektrycznego (przewody, maty itp.). Doskonała współpraca z ogrzewaniem podłogowym – m.in. wysoka wartość współczynnika przewodzenia ciepła ($\lambda > 1,6 \text{ W/mK}$ – dla podkładów CA) i dokładne „otulenie” instalacji grzewczej daje wysoką szybkość nagrzewania, oszczędność energii i kosztów. Dodatkowo szybkość i łatwość aplikacji



- 1 Podłoże
- 2 Izolacja termiczna/akustyczna
- 3 Folia oddzielająca
- 4 Dylatacja obwodowa (brzegowa)
- 5 Elementy grzejne
- 6 Podkład podłogowy



powodują, że podkłady samopoziomujące to najlepsze rozwiązanie dla ogrzewania podłogowego.

WYKONANIE PRAC

Przed układaniem podkładów podłogowych należy dokładnie sprawdzić stan podłoża.

Dla podkładów związanych z podłożem

Ważna jest odpowiednia wytrzymałość podłoża oraz brak zanieczyszczeń mogących osłabić wiązanie (kurz, brud, pozostałości farb itp.). Zalecane jest wykonanie pomiaru nierówności – tzw. niwelacja. Pozwala to ustalić wymaganą dla wypoziomowania podłoża grubość podkładu oraz obliczyć zużycie materiału. Po przygotowaniu, podłoże należy starannie odkurzyć, a następnie zagruntować odpowiednim preparatem. Grunto-

wanie ma kluczowe znaczenie m.in. dla zapewnienia przyczepności i trwałości podkładu.

Najważniejsze zalety gruntuowania:

- zwiększenie przyczepności podkładu do podłoża,
- zabezpieczenie przed wchłanianiem wody z podkładu przez podłoże,
- poprawa rozplýwu mas samopoziomujących.

Podkłady niezwiązane z podłożem

Podłoże należy wyrównać oraz wypełnić

większe ubytki i nierówności. Następnie, odpowiednio do rozwiązania ułożyć kolejne warstwy – np. izolację termiczną/akustyczną, folię, system ogrzewania itd. Zawsze należy pamiętać o właściwym i starannym wykonaniu odpowiednich dylatacji. Po przygotowaniu podłoża możemy przystąpić do układania podkładu podłogowego.

Podkłady układane ręcznie lub maszynowo

Podkłady podłogowe, a w szczególności masy samopoziomujące, można układać zarówno ręcznie, jak i maszynowo. Przy mieszaniu ręcznym stosowane są mieszadła wolnoobrotowe. Aplikacja maszynowa daje znaczący wzrost wydajności (szybkość ok $300 \text{ m}^2/\text{godz.}$), oszczędność czasu i ograniczenie kosztów.

Zawsze należy przestrzegać zalecanej dla danego wyrobu ilości wody zarobowej oraz zapewnić odpowiednie warunki podczas wykonywania prac i wiązania podkładu.



Niwelacja podłoża



Układania masy samopoziomującej

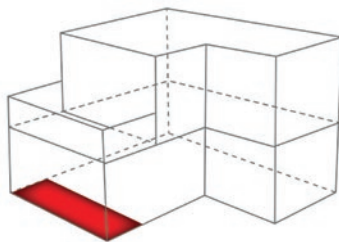
WYDAJNOŚĆ ZALEŻNIE OD METODY APLIKACJI

Faktyczna szybkość układania zależy od grubości i rodzaju podkładu podłogowego oraz wydajności użytej pompy (porównanie dla podkładu o grubości 10 mm).

TECHNOLOGIA TRADYCYJNA



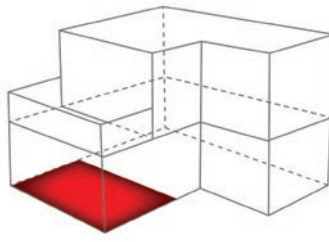
ok. 20 m²/godz.



MASA WYLEWANA RĘCZNIE



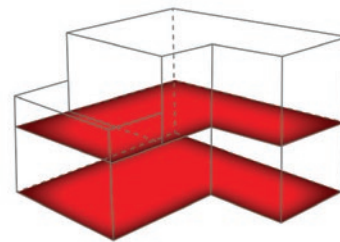
ok. 50 m²/godz.



MASA WYLEWANA MASZYNOWO



ok. 300 m²/godz.



O TYM NALEŻY PAMIĘTAĆ

- Podkłady samopoziomujące należy układać w temp. od +10°C do +25°C (temp. powietrza i podłoża); jastrychy i posadzki cementowe > +5°C.
- Do przygotowania zapraw należy używać odpowiedniej ilości czystej, zimnej wody oraz czystych narzędzi. Suchą zaprawę należy wsypywać do wody, nigdy odwrotnie.
- Należy unikać przeciągów, intensywnego nasłoneczniania lub nagrzania wylanej zaprawy.
- Pomieszczenia muszą być wentylowane w sposób grawitacyjny. Nie używać klimatyzacji podczas układania i wstępnego wiązania zaprawy.
- Podkłady samopoziomujące powinny wykonywać min. 2–3 osoby (ilość zależy m.in. od grubości podkładu i wielkości powierzchni) – aby zapewnić optymalne właściwości masy należy układać ją z odpowiednią szybkością.

NAJCZĘSTSZE PRZYCZYNY BŁĘDÓW

- Dla podkładów związanych z podłożem niewłaściwe przygotowanie podłoża (np. luźne fragmenty, brak odkurzenia lub gruntowania) mogą spowodować szybkie uszkodzenia podkładu, a w efekcie finalnej posadzki.
- Nadmierna ilość wody, użyta do przygotowania podkładów podłogowych m.in. może powodować segregację składników, obniżać wytrzymałość oraz zwiększać skurcz i ryzyko spękań powierzchni.
- Finalną posadzkę możemy układać, jeżeli wilgotność podłoża wynosi ≤2% dla podkładów cementowych (CT) oraz ≤0,5% dla podkładów na bazie siarczanu wapnia (CA) – odpowiednio ≤1,8% (CT) oraz ≤0,3% (CA) dla podkładów ogrzewanych. Nieprzestrzeganie tych zaleceń może powodować uszkodzenia/odspojenia finalnej posadzki.

Dostawcy Grupy PSB S.A. – okładziny wewnętrzne oraz chemia budowlana





Montaż płytek w pomieszczeniach o podwyższonej wilgotności

W pomieszczeniach takich jak łazienki czy kuchnie, istnieje szczególne ryzyko zalania, m.in. przez uszkodzony sprzęt (np. pralka, prysznic), wadliwie działającą instalację wodno-kanalizacyjną czy najzwyczajniej przez naszą nieuwagę. W takich przypadkach niezbędne okazuje się wykonanie okładziny z płytek ceramicznych oraz co ważne, wykonanie dodatkowej izolacji podpłytkowej. Tego typu izolacja najczęściej stosowana jest na tarasach czy balkonach, jednak zaleca się jej wykorzystanie także w łazienkach.



Tynk czy podkład podłogowy to nie jedyne rodzaje podłoża, dlatego w przypadku styczności z podłożem niestandardowym, np. stare płytki ceramiczne czy lamperie olejne konieczne jest sprawdzenie ich przyczepności do tynków podkładowych. Dopiero w następnej kolejności można przystąpić do gruntowania. Do gładkich i nienasiąkliwych podłoży polecamy środek gruntujący **GRUNTOBET 310** z kruszywem kwarcowym. Po jego aplikacji powierzchnia jest szorstka, dzięki czemu klej łatwiej się nakłada. Alternatywą dla gruntowania może być zastosowanie plastycznych klejów, charakteryzujących się dużą adhezją do pozostałych materiałów, np. **EXPERT 3** lub **EXPERT 4**. Za pomocą tego kleju można wykonać warstwę kontaktową (szczepną) lub kleić bezpośrednio.

Właściwe przygotowanie podłoża to podstawa wszystkich prac budowlanych. Szczegółnej uwagi wymagają podłoża słabe, pylące, a także mocno nasiąkliwe. Takie wyroby jak **GRUNTOLIT-W 301**, **GRUNTOLIT-SG 302** pozwolą na ograniczenie chłonności podłoża, czyli zmniejszenie ich nasiąkliwości. Dodatkowo zwiększą przyczepność kolejno nakładanych warstw i co ważne, wydłużą czas możliwej ich obróbki. **GRUNTOLIT-W 301** to produkt stosowany najczęściej do gruntowania jastrychów, tynków cementowo-wapiennych czy gipsowych. **GRUNTOLIT-SG 302** stosuje się przy podłożach wymagających dodatkowego wzmocnienia, np. w przypadku starych tynków. W obu przypadkach niezwykle istotne jest nałożenie odpowiedniej ilości gruntu. Zbyt gruba warstwa może spowodować, że podłoże będzie trudno przyczepne.

Kolejnym, nie mniej ważnym etapem przygotowania podłoża jest jego wyrównanie. W przypadku ścian najlepiej wykorzystać zaprawę wyrównującą, np. **WYRÓWNAWCZĄ 428**. Dzięki dużemu zakresowi grubości stosowania (od 2 do 50 mm) można nią wyrównać nawet znaczne ubytki ścian, a także podłóg. Podłoża nie zaleca się wyrównywać klejem do płytek, wyjątkiem jest jedyny na rynku klej i zaprawa wyrównawcza w jednym – **KLEJ 100**. Można go stosować zarówno na ściany jak i podłogi, do grubości aż 30 mm. Do wyrównywania podkładów podłogowych, jastrychów najczęściej stosuje się wylewki samopoziomujące. Dzięki swoim właściwościom szybko wyrównują podłoże. Do łazienek, kuchni oraz wszystkich pozostałych pomieszczeń proponujemy wylewki z rodziny **RENOGRUNT**, w zależności od rodzaju, wykazują różne grubości stosowania, inną szybkość wiązania czy wytrzymałość mechaniczną.

To, kiedy należy przystąpić do kolejnych prac po wyrównaniu podłoża zależy od grubości warstwy oraz rodzaju prowadzonych prac. Przy wyrobach szybkowiązujących (np. RENOGRUNT 412) klejenie płytek czy nanoszenie izolacji możliwe jest już po upływie jednego dnia. Przy pozostałych wylewkach i zaprawie wyrównawczej okres ten wynosi minimum 3 dni.



Płytki ceramiczne nigdy nie zapewnią całkowitej szczelności przed działaniem wody. Po kilku latach eksploatacji woda może przenikać, chociażby poprzez pojawiające się z upływem czasu nieszczelności w fugach. W celu zabezpieczenia się przed skutkami niszczącego działania wody stosuje się odpowiednie izolacje wodochronne. Ich

wykonanie wymaga użycia specjalistycznych materiałów dostosowanych do stopnia narażenia na zawilgocenie. Podstawowym środkiem izolacyjnym stosowanym wewnątrz pomieszczeń jest płynna folia **FOLBIT 800**. Aby uzyskać właściwe zaizolowanie podłoża, wymagane jest wykonanie powłoki co najmniej dwuwarstwowej, o łącznej grubości 1–1,5 mm. Izolację należy stosować w strefie mokrej łazienek. Obejmuje ona miejsca, gdzie może wystąpić nadmierne rozlewanie wody lub krótkotrwałe

silne zraszanie powierzchni wodą rozpryskową, czyli okolice umywalk, wanien, oraz prysznice. Do tej strefy zalicza się też całą podłogę i pas o wysokości co najmniej 10 cm na ścianach wokół podłogi. Pozostałe powierzchnie to tzw. strefa wilgotna, która nie wymaga wykonywania izolacji.

Należy jednak zwrócić uwagę, że sama zaprawa uszczelniająca to nie wszystko. Dodatkowego zabezpieczenia wymagają miejsca szczególne, tj.: połączenie powierzchni pionowych i poziomych, szczelin dylatacyjnych i przejść rurowych, takie uzupełnienie możliwe jest przy użyciu taśmy uszczelniającej, narożników oraz kołnierzy uszczelniających. W pobliżu uszczelnianych miejsc nanosi się warstwę płynnej folii **FOLBIT 800** lub innej zaprawy uszczelniającej, przykładany element, dociska i cienko pokrywa masą część z widoczną siateczką lub fizeliną. Całościowe pokrycie taśmy uszczelniającej izolacją raczej nie jest praktykowane, uszczelniający elastomer powinien być wolny od zaprawy. Brak dodatkowych elementów uszczelniających to najczęstszy błąd wykonawczy powodujący przeciekanie izolacji. Ważne, aby po wykonaniu okładziny ceramicznej we wszystkich tych miejscach zamiast fugi cementowej zastosować spoinę elastyczną, np. silikon **NANOTECH 720**.

Po wyschnięciu zaprawy izolacyjnej można przystąpić do układania płytek. W tym celu stosuje się zaprawy klejące o podwyższonych parametrach przyczepności, takie jak: **GRES MULTI 105** (klasa C2T) i **ELASTI MULTI Specjal 104** (klasa C2TE) lub **EXPERT 2** (klasa C2TE) czy **EXPERT 3** (klasa C2TE S1). Zaprawy te przeznaczone są do przyklejania wszystkich rodzajów płytek ceramicznych, także do płytek wielkoformatowych. Nadają się na wszystkie pod-



Montaż płytki kamiennej



Smarowanie spodniej strony dużej płytki



Nakładanie kleju



Przyklejanie płytek



łoża mineralne, na ogrzewanie podłogowe i ścienne wewnątrz oraz na tarasy i balkony. Zaprawy te są koloru szarego, można nimi przykleić również płytki z kamienia naturalnego, jednak tylko te nieulegające odbarwieniu. Przy marmurach najlepiej sprawdzają się kleje białe, takie jak zaprawa **KAMLEP Plus 108**, zawierająca tras, co w znaczny sposób ogranicza możliwość wykwitu oraz przebarwień. Może być stosowana w warstwie aż do 15 mm. Wskazane jest, aby płytki przyklejone na zaprawie izolacyjnej były w pełni pokryte klejem. Całkowite pokrycie powierzchni płytki zaprawą można uzyskać stosując tzw. metodę kombinowaną nakładania kleju. W pierwszej kolejności przygotowaną zaprawę rozprowadza się na podłożu przy użyciu stalowej pacy zębatej. Następnie przy użyciu prostej krawędzi pacy, zaprawę klejącą nanosi się na każdą płytkę, cienką warstwą pokrywającą wszystkie wyprofilowania. Dopiero w taki sposób pokrytą klejem płytkę przykładą się do warstwy kleju naniesionego na podłoże i po odpowiednim rozsunięciu na szerokość spoiny silnie dociska. W przypad-

ku stosowania wyżej wymienionych klejów nie ma ograniczenia co do stosowanego formatu płytek, należy jednak zauważyć, że kleje odkształcalne będą się do nich lepiej nadawać, natomiast do płytek takich jak spieki kwarcowe nadają się wyłącznie kleje odkształcalne, np. EXPERT 3 lub wysoce odkształcalny EXPERT 4 (klasy C2TE S2). Podstawowym błędem w przypadku montażu płytek ceramicznych jest przyklejanie ich na tzw. placki, na skutek których przedostająca się woda powoduje uszkodzenia mrozowe na zewnątrz pomieszczeń. Równie często pojawiającym się



Przyklejanie płytek



Fugowanie



Zmywanie fugi

błędem wykonawczym jest nieumiejętne dobranie kleju do danego podłoża czy płytki.

Ostatnim etapem podczas wykonywania okładziny ceramicznej jest fugowanie. Do spoinowania płytek można przystąpić po upływie minimum 2 dni, wtedy zaprawa mocująca płytki do podłoża jest wyschnięta. KREISEL w swojej ofercie dysponuje wieloma zaprawami do spoinowania, to m.in. **silikonowa masa uszczelniająca (NANOTECH 720)** idealna do wykonywania spoin trwale elastycznych. Jednak najbardziej popularną jest wodoodporna i mrozoodporna **FUGA NANOTECH 730**, stosowana do spoin o szerokości od 1 do 20 mm, która dostępna jest aż w 28 kolorach, co znacznie ułatwia jej dopasowanie do koloru płytek. Ponadto charakteryzuje się ona zwiększoną odpornością na ścieranie, zamrażanie i rozmrażanie oraz działaniem wody. Może być stosowana na podłożach z ogrzewaniem podłogowym. Jest szybkowiążąca, co ogranicza możliwość przebarwień. Kolejną z propozycji jest **FUGA SILVER 731**, czyli zaprawa z dodatkiem nanocząsteczek srebra, dzięki którym spoina jest wysoce odporna na agresję biologiczną. Przy stosowaniu fug o intensywnych kolorach zaleca się sprawdzić, czy pigment w sposób trwały nie odbarwi powierzchni płytki. Fugę najczęściej nakłada się gumową pacą, a następnie zmywa. Wyjątek stanowi klinkier. W jego przypadku zaleca się stosować specjalną **FUGĘ 701** z dodatkiem trasu. Jej wykorzystanie nieznacznie się różni – spoinę wykonuje się specjalną pacą tzw. spoinówką.

www.kreisel.pl

Wykonawcy budowlani Z WADOWIC

Coraz więcej osób, zanim spotka się albo porozmawia przez telefon z potencjalnymi wykonawcami usługi budowlanej – remontu czy budowy, zagląda do Internetu. Kto trafi do portalu www.grupapsb.com.pl, chcąc poznać wykonawców budowlanych z Wadowic, znajdzie 27 firm. Usługi: „budowlane – kompleksowe, montaż stolarki – okien i drzwi, układanie glazury i terakoty oraz wykończeniowe (sucha zabudowa, malowanie, tapetowanie)” oferuje m.in. „Firma Remontowo-Budowlana Sławomir Grzyb”.



Sławomir Grzyb upakuje swój samochód dostawczy – narzędzia niezbędne przy pracach z okładzinami wewnętrznymi nieraz nie mieszczą się w jednym pojeździe.

DO PROMOCJI ANGAŻUJĘ...KLIENTÓW

Czy to, że firma jest na portalach informacyjnych przekłada się na biznes? Odpowiedź z pozoru wydaje się oczywista. Jednak Sławomir Grzyb wyprowadza mnie z błędu, jaki popełniłbym, sądząc, że tak jest również w przypadku jego firmy. – Usługi wykonawcze świadczę osobiście i bardzo często zupełnie samodzielnie. Czasem mam pomocnika, niekiedy kilku, zdarza się, że nawet czterech. Ale to rzadko. I takich małych firm jak moja jest w Wadowicach i okolicy najwięcej. Zleceniodawcy trafiają do mnie nie dzięki portalom informacyjnym. Promują mnie klienci. Dzięki opiniom zadowolonych klientów mam następnych. Mogę chyba powiedzieć, że dobrze wykonaną robotą „angażuję” klienta w promowanie moich usług... Nie w Internecie, lecz po prostu podczas rozmowy jeden mówi drugiemu o mnie. Dość często zdarza się, że klient daje mi kolejne zlecenie. Na przykład montowałem u kogoś okna czy drzwi, a po jakimś czasie mam w tym

samym domu wyremontować łazienkę albo kuchnię.

Natomiast Internet jest dla mnie bardzo ważny z innego powodu. Z Internetu czerpię informacje o nowych wyrobach, na temat stosowania produktów, których wcześniej nie znałem, różne rzeczy mnie ciekawią, odpowiem na wiele pytań znajduję właśnie w Internecie.

INACZEJ NIŻ W FOLDERACH

Eleganckie wnętrza, ze starannie ułożonymi płytkami, parkietem, kamieniem dekoracyjnym, wychuchanymi fugami, dobraną ze smakiem kolorystyką ścian, czy fakturą podłóg, zanim takimi zobaczę je klienci-inwestorzy, odbiegają od obrazków na stronach folderów i katalogów. Zdjęcia z placu budowy, a jeszcze bardziej remontu, w trakcie realizacji prac, nie przypominają zdjęć finalnych, gdy wszystko zaپیęto na przysłowiowy ostatni guzik. Okładziny wewnętrzne, zanim staną się trwałym elementem naszej kuchni, łazienki, pokoju czy salonu – upiększą pomieszczenia - nieraz ubrudzą ręce fachowców.

Pan Sławek tłumaczy – kiedy przycinam glazurę czy terakotę, wyrzynam w płytkach otwory pod kontakty, zabezpieczam taśmą styk ściany i podłogi, wyznaczam z pomocą lasera i poziomicy linie montażu kolejnych elementów, silikonuję – zawsze jest to praca w warunkach ograniczonych powierzchnią i tym co w pomieszczeniu już się znajduje, także niezbędnymi w danym momencie narzędziami i urządzeniami. Trzeba znać swoją robotę, wiedzieć o właściwościach okładzin, materiałów do przygotowania podłoża, kolejności wykonywania poszcze-



gólnych czynności. Klient będzie zadowolony tylko wtedy, gdy wszystko dobrze zrobię.

Co sprawia najwięcej trudności? – Przygotowanie podłoża. Zawsze postępuję zgodnie z instrukcją producenta wylewki, gruntu, materiału izolującego, zaprawy klejącej, fugi. Znajomość chemii budowlanej to podstawa. Z czasem nabiera się doświadczenia w jej stosowaniu. Moja praktyka zawodowa..., ukończyłem technikum budowlane w Wadowicach – bardzo dobre technikum. Pracuję w budownictwie 20 lat. Zaczynałem u kogoś, a w 2000 r. założyłem swoją firmę. Pracowników na etat nie zatrudniam.

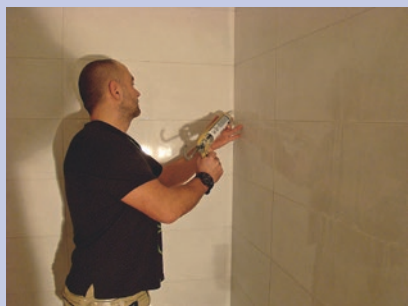
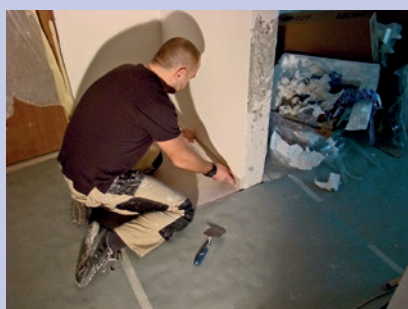
JAK PODPOWIADAM I MNIE PODPOWIADAJĄ

Jakich podpowiedzi oczekują klienci wykonawcy budowlanego? – Najczęściej proszą o radę przy wyborze samej okładziny – płytek, paneli podłogowych, kamienia dekoracyjnego. Pytają o ścieralność, różne parametry wyrobów. Oczywiście podpowiadam jak potrafię najlepiej. Wybór jest ogromny. I jakość generalnie coraz lepsza. Zdarzają się czasem nierówne płytki ceramiczne, nie trzymają parametrów, mają jakieś wypukłości, albo są wklęsłe, ale rzadko.

A chemia budowlana? – Tu najczęściej klient daje mi wolną rękę. Grunty, kleje, wylewki i takie akcesoria jak taśmy mon-

tażowe dobieram samodzielnie. Oczywiście, jeśli chodzi o fugi klient decyduje o kolorach.

A gdy to wykonawca czegoś nie wie, ma jakieś wątpliwości, na przykład pojawia się nowy wyrób... – Szukam. W Internecie. Czytam ulotki techniczne producentów. Nieraz mogę znaleźć ciekawy opis czy rysunek albo zdjęcie w jakimś czasopiśmie fachowym, choć nie mam dużo czasu na takie lektury. Ale na przykład Głos PSB dostaję w Mrówce w Wadowicach. W Mrówce zawsze mogę też liczyć na fachowe rady sprzedawców. Zaopatruję się w niej od lat, jeszcze, gdy nazywała się po prostu Gama i była składem budowlanym. Już wtedy był to nietypowy skład, funkcjonował jak dobrze zaopatrzony sklep. Pracownicy potrafili dobrze doradzić, zwracali uwagę, gdy jakiś wyrób był w korzystniejszej cenie. Tak jest do dziś. Nie muszę szukać towaru. **Jakieś 80-90% potrzebnych materiałów budowlanych kupuję w Mrówce Gamy. Do Mrówki kieruję też moich klientów, gdy decydują, że chcą samodzielnie wybrać materiał. Czasem Mrówka poleca moje usługi osobom, które się w niej zaopatrują i potrzebują wykonawcy do budowy czy remontu.**



KIEDY ZA HANDEL BUDOWLANKĄ BIORĄ SIĘ KOBIETY...

Mrówka Wadowice zanim stała się właścicielką Mrówkę w 2013 r., a wcześniej Mini-Mrówką w 2010 r., rzeczywiście była po prostu składem budowlanym Gama. Z tym, że nietypowym składem. Właścicielki firmy – Agnieszka Lach i Teresa Grochał, jak tylko założyły swój budowlany biznes w 2000 r., od razu zorganizowały wszystko „po kobiecemu”. Miało być i było czysto, towar poukładany, żadnej prowizorki czy typowego dla „klasycznych” składów budowlanych bałaganu. Słowem – w Gamie, pomimo że była hurtownią materiałów budowlanych, od początku przyjęto zasady obowiązujące w handlu detalicznym. To zapoczątkowało, gdy po latach przeorientowano firmę w Mini-Mrówkę, a potem w Mrówkę. Zmieniono profil dopełniając ofertę handlową szeroką paletą wyrobów z zakresu wyposażenia wnętrz, artykułów dekoracyjnych, motoryzacyjnych, mebli łazienkowych, niezbędnych w otoczeniu domu i w ogrodzie – wszystkie wymienione grupy wyrobów oferowane są w setkach pozycji asortymentowych, niektóre zbliżają się do tysiąca. Zachowano jednak przy tym bogatą ofertę dla klientów zajmujących się wykonawstwem budowlanym. Takich jak m.in. firma pana Sławomira Grzyba.

RYNEK LOKALNY, TRENDY GLOBALNE

Pan Sławek nie zakłada, że jego firma będzie kiedyś duża, że zatrudni wielu pracowników. Przez firmę przewinęło się kilkanaście osób, ale nie etatowych. Połowa z nich wyjechała za granicę, część już wróciła. – Wystarczy, że dbam o swoją pozycję w Wadowicach i okolicy. Niekiedy trafiają się zlecenia na robotę w Krakowie czy na Śląsku. W Bielsku Białej kładłem w biurówcu 1500 m² płytek. Czasem zda-

rzy się praca w jakiejś hali. Ale najczęściej klientami są właściciele domków i mieszkań. Większość – 70% prac to remonty, 30% roboty w nowych domach.

Klienci z Wadowic i okolicznych miejscowości mają takie same wymagania jak ci z Krakowa i innych wielkich miast.



Agnieszka Lach opowiada młodzieży szkolnej o prowadzeniu biznesu na przykładzie wadowickiej Mrówki.

W kolorystyce okładzin wewnętrznych najmodniejsze są obecnie popiele. Młodzi klienci często chcą mieć na ścianach beton kompozytowy, materiał drogi, więc z reguły nie w całych pomieszczeniach, tylko fragmenty. Ale dominuje płytka gresowa, najczęściej krajowej produkcji. Kamień dekoracyjny i panele z dobrej imitacji drewna też są w modzie. Jeśli ceny za moją usługę w Wadowicach i w Krakowie są różne, to tylko ze względu na koszt wydłużonego transportu. Inna sprawa, że ceny materiałów są w Krakowie nieraz dwa razy czy o kilkadziesiąt procent wyższe niż w Wadowicach. Mógłbym podać przykłady, że taka sama płytka kosztuje w Krakowie 100 zł m², a w Wadowicach 50 zł m². Jednoosobowa firma Sławomira Grzyba w ciągu trwającego praktycznie cały rok sezonu pracuje dla mniej więcej 10 klientów. Przeciętnie około miesiąca, pół na pół w domkach i mieszkaniach. Nieraz prowadzi 2-3 roboty równolegle. Gdzieś coś schnie, w innym domu można robić wylewki.

Baza firm budowlanych na www.grupapsb.com.pl zawierała 14 stycznia 2017 r. dane kontaktowe dokładnie 18 254 firm, z czego w Małopolsce 1394 (w 29 miastach i powiatach ziemskich obejmujących łącznie kilkaset miejscowości), a w samych Wadowicach ogółem 27. Firmy sklasyfikowane są w 16 specjalizacjach, w których oferują swoje usługi, większość w kilku. W Wadowicach i okolicy w każdej specjalizacji pojawia się 10 do 20 zakładów świadczących dane usługi.

Firma Gama prowadząca sklep PSB Mrówka w Wadowicach zatrudnia 40 pracowników. W 2016 r. 94% wyrobów oferowanych klientom Gama kupiła w Grupie PSB S.A. Firma aktywnie działa na rzecz lokalnej społeczności, m.in. utrzymuje ścisły kontakt z młodzieżą szkół średnich.

Mirosław Ziach

W ocenie PSB

JAKI BYŁ ROK 2016 I JAKI BĘDZIE ROK 2017?

Od wielu lat, na łamach rozpoczynającego dany rok Głosu PSB, dzielimy się z czytelnikami refleksją nad minionym sezonem i próbą ogólnej prognozy tego, co budowlaną społeczność może czekać w nadchodzących 12 miesiącach.

W naszej branży, niemal co roku, pogoda, zmiany cen czy ogólne nastroje społeczne i sytuacja polityczna mają istotny wpływ na jej ostateczną kondycję. Mimo tych trudności, po raz kolejny, w oparciu o dane makroekonomiczne oraz opinie wielu przedsiębiorców staramy się nakreślić spodziewany trend nadchodzących zmian.

Zanim sformułujemy prawdopodobny, naszym zdaniem, scenariusz sytuacji w sektorze budownictwa mieszkaniowego, spójrzmy bliżej na to, co działo się w nim przez ostatnie 12 miesięcy.

JAK KSZTAŁTOWAŁ SIĘ POPYT

Dystrybucja materiałów budowlanych, jak każda branża, cechuje się swoistą sezonowością. Od lat przebieg rocznych linii sprzedaży jest dość podobny – przychody placówek w miesiącach zimowych (styczeń-luty) są 2–2,5-krotnie niższe niż w szczycie sezonu (lato i wczesna jesień). Są jednak pewne różnice pomiędzy zachowaniami klientów budujących oraz tych, którzy utrzymują swoje posesje. W detalu miesiącem o najwyższej sprzedaży jest zazwyczaj lipiec, choć w tym roku podobnie wysoki poziom popytu trwał od kwietnia do sierpnia. Drugą cechą jest rokroczny skok sprzedaży w grudniu w stosunku do listopada. Z kolei w kanale hurtowym notowaliśmy stały, dość dynamiczny wzrost sprzedaży od stycznia do kwietnia, po nim czteromiesięczne, nieznaczne wahania popytu z jego apogeum we wrześniu i ponownie jednolity, ale wolniejszy spadek aż do grudnia. Wykres 1 odzwierciedla podobieństwa i różnice oraz skalę popytu w obu kanałach sprzedaży Grupy PSB w latach 2015–2016.

W roku 2016 sprzedaż firmy będącej partnerem Grupy PSB wzrosła średnio o 7,3%. Ponieważ większość firm prowadzi

market Mrówka, a część przekształciła swoje hurtownie w centra budowlane pod marką Profi, możemy pokazać jak przeciętnie radziły sobie te typy placówek. W składzie Grupy PSB roczne przychody wzrosły średnio o 4,5%, a w PSB-Profi o 5,2%. W marce Mrówka dodatnia dynamika sprzedaży była niemal dwukrotnie wyższa – wzrost o 9,6%. Różnice efektów pomiędzy formami placówek w poszczególnych miesiącach przedstawia wykres 2. Jak widać trendy dynamik popytu są podobne w obu kanałach sprzedaży.



CENY – KILKU PROCENTOWE RÓŻNICE

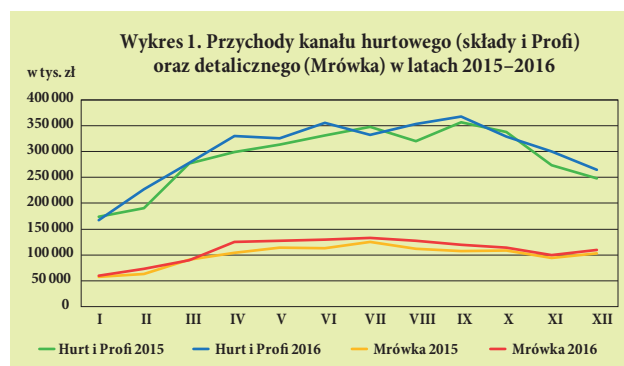
Rzut oka na wykres 3 wskazuje, że ruchy cen zdecydowanej większości materiałów wahały się w granicach +7 i -5%. Spośród analizowanych 17 grup asortymentowych w 12 miał miejsce wzrost cen w ciągu roku. Przy czym najbardziej zdrożały narzędzia i sprzęt budowlany - o ok. 10%. Ceny instalacji wzrosły o prawie 7%, gazobetonów oraz farb, lakierów, tapet o ok. 6%. Reszta produktów podrożała o 2–4%. Ceny bram, ogrodzeń i drewna wzrosły jedynie minimalnie – do 1%. Nie zmieniły się ceny kostki brukowej. Z kolei staniał cement i wapno o niecały 1%, izolacje termiczne o 2%, chemia budowlana o ponad 4%, zaś izolacje wodochronne o 5%.

Na wykresie widać, że największe spadki cen wystąpiły wiosną (głównie w okresie od marca do maja), a największe wzrosty pojawiły się w drugiej połowie roku.

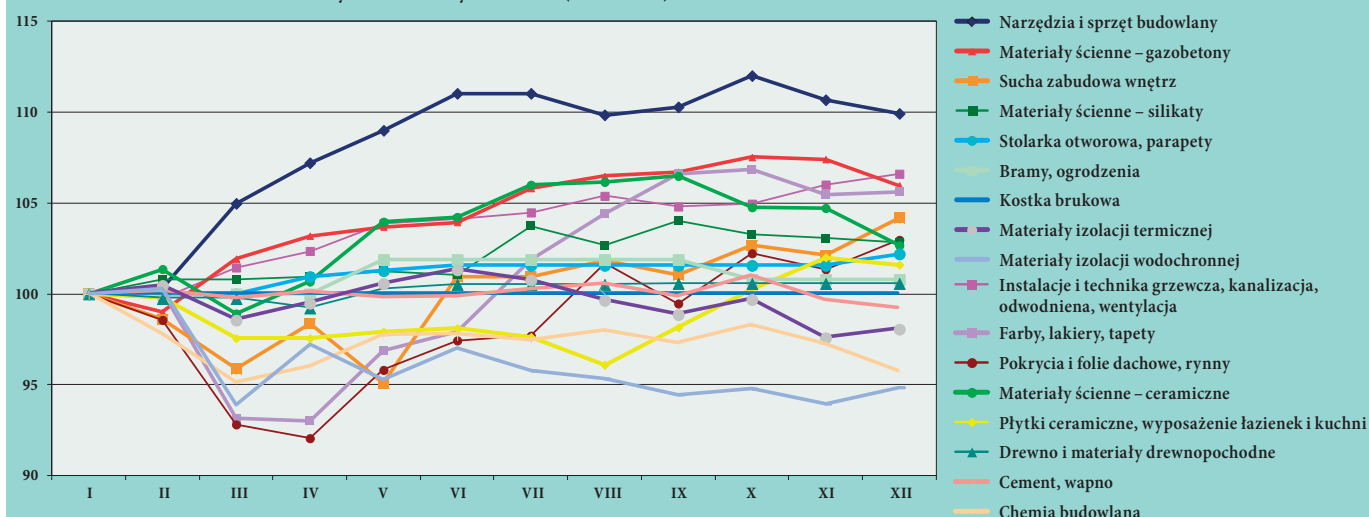
SPRZEDAŻ CENTRALI WG GRUP PRODUKTOWYCH – RÓŻNICE POMIĘDZY DETALEM I HURTEM

W dalszym ciągu w rankingu dynamiki sprzedaży centrali PSB, przoduje asortyment związany z utrzymaniem domu i jego otoczenia (wykres 4), który dostępny jest w ponad 230 detalicznych sklepach PSB-Mrówka.

Liderami w minionym roku były: ogród, otoczenie domu, dekoracje oraz oświetlenie, elektryka, których sprzedaż wzrosła o ponad 30%. Niewiele mniejszą dynamikę (ok. 27%) uży-



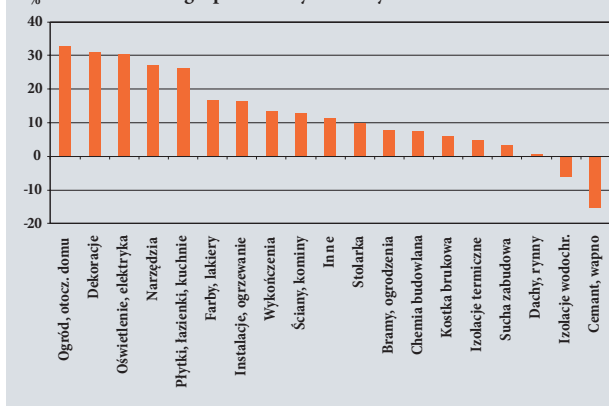
Wykres 3. Trendy zmian cen (I 2016=100)



skały narzędzia oraz płytki, łazienki i kuchnie. Kolejna grupa towarów wzrosła o ok. 12–17% są to: farby, lakiery; instalacje, ogrzewanie; wykończenia oraz ściany, kominy. Najmniej wzrosła sprzedaż dachów, rynien oraz suchej zabudowy (o ok. 1–3%). Spadek sprzedaży, w ujęciu wartościowym, zanotowaliśmy jedynie w izolacjach wodochronnych (–6%) oraz cementie (–15%).

Zaznaczyć należy, że opisane trendy dotyczą dynamiki sprzedaży centrali PSB do składów i marketów Mrówka, tym samym tylko pośrednio oddają rzeczywisty popyt na rynku wśród klientów ostatecznych.

Wykres 4. Dynamika sprzedaży Grupy PSB S.A. (centrali) w grupach asortymentowych 2016/2015



WSTĘPNE WYNIKI GRUPY PSB

Na koniec 2016 r. Grupę PSB tworzyły 364 firmy handlowe, dysponujące łącznie 411 składami materiałów budowlanych, 232 sklepami PSB-Mrówka oraz 50 centrami budownictwa PSB-Profi. W omawianym okresie sieć detaliczna powiększyła się o 24 markety, zaś 7 hurtowni zostało przekształconych w nowoczesne centra PSB-Profi.

Wstępnie szacowane, skumulowane przychody ze sprzedaży materiałów budowlanych całej Grupy PSB osiągnęły w 2016 r. pułap 5,7 mld zł i były o 9% wyższe od osiągniętych w roku poprzednim. Należy jednak podkreślić, że łączne przychody

podmiotów tworzących PSB są wyższe o ok. 1 miliard pochodzą z tytułu innej działalności, jaką prowadzi spory odsetek naszych partnerów – sprzedaż paliw, nawozów, deweloperka, wykonawstwo, produkcja, transport, hotelarstwo.

Warto zauważyć, że 75% partnerów PSB odnotowało wzrosty, zaś w 25% podmiotów nastąpiły spadki przychodów. Jednocześnie należy przypomnieć, że w roku 2015 proporcje te wyglądały następująco: 62/38, a wcześniej były jeszcze gorsze 54/46.

Od wielu lat obserwujemy lepszą sytuację w segmencie związanym z remontami oraz utrzymaniem domów. Tak było i w 2015 r. – przychody całej sieci detalicznej, w wyniku wzrostu popytu oraz uruchomienia nowych placówek, wzrosły aż o 20%, osiągając poziom 1,5 mld zł.

Z kolei, całkowite przychody centrali – Grupy PSB S.A., osiągnęły poziom niemal 2,2 mld zł i były najwyższe w dotychczasowej historii firmy.

PODSUMOWANIE

1. W minionym sezonie, przeciętna firma partnera Grupy PSB zwiększyła swoje przychody ze sprzedaży na potrzeby budownictwa o ponad 7%. Jednak najmniejsze hurtownie w dalszym ciągu radziły sobie słabiej na rynku, notując zaledwie ok. 2% wzrost przychodów. Ten trend obserwujemy od dłuższego czasu.
2. Rok 2016 dla budownictwa indywidualnego był nieco bardziej łaskawy niż poprzedni sezon. Dodać należy, iż remonty i wykończenia mieszkań (zwłaszcza deweloperskich) były znaczącym motorem popytu.
3. Trwa wzrostowy trend wydatków w budżetach rodzinnych na cele związane z utrzymaniem – stąd niemal 10% dynamika przychodów w Mrówkach. Częściowo na ten efekt wpłynęły środki z programu 500+.
4. Opóźnienia w regulowaniu zobowiązań przez firmy budowlane wobec hurtowni są stałym elementem naszej branży.
5. Niestety w dalszym ciągu największą zmurą uczciwie działających firm kupieckich jest szara strefa w tym sektorze.
6. Zjawiskiem, które przybrało znaczące rozmiary w 2016 roku były problemy kadrowe zarówno w sektorze usług wykonawczych jak i handlu oraz produkcji.
7. Wzrosły ceny usług budowlano-montażowych – różnie w różnych specjalizacjach, ale znacząco bardziej niż ceny materiałów budowlanych.

JAKI BĘDZIE SEZON 2017 DLA HANDLU MATERIAŁAMI BUDOWLANYMI?

1. W 2016 r. wydano pozwolenia na budowę ponad 211,5 tys. mieszkań (12% więcej niż przed rokiem), w tym ponad 98,5 tys. w budownictwie indywidualnym (wzrost 12,6%) oraz ponad 106,5 tys. w bud. deweloperskim (wzrost 9,7%).

2. Jednocześnie, rozpoczęto budowę niemal 174 tys. mieszkań (wzrost 3,3%), w tym ponad 83,5 tys. w budownictwie indywidualnym (wzrost 6%) oraz niemal 85,5 tys. w bud. deweloperskim (spadek 1,2%).

3. Prognozy koniunktury, sformułowane przez firmy wykonawcze, są takie jak przed rokiem – mają spory portfel zleceń na rok 2017, w dużym stopniu dotyczy to remontów, modernizacji i wykończenia mieszkań kupionych na rynku pierwotnym w dużych ośrodkach miejskich.

4. Prognozy makroekonomiczne dla Polski są w dalszym ciągu dość optymistyczne – oczekuje się wzrostu PKB na poziomie 3–3,5%, wreszcie powinny ruszyć inwestycje. Wzrost płac realnych i kontynuacja programu 500+ to kolejne czynniki mogące stymulować inwestycyjne wydatki konsumentów.

5. Perspektywa popytu na kredyty hipoteczne w 2017 r. rysuje się nieźle – mimo wprowadzenia obowiązku 20% wkładu własnego, kredyt jest od kilku lat tani i nie widać przesłanek aby był barierą dla inwestorów pozyskujących środki na takie cele.

6. Potrzeby mieszkaniowe Polaków są ciągle nie zaspokojone – ok. 40% populacji mieszka w przeludnionych mieszkaniach – to wprawdzie o niemal 10% mniej niż 10 lat temu, ale zmiana ta w dużej części wynika z kryzysu demograficznego i emigracji zarobkowej.

7. Przewidujemy dalszy wzrost wydatków na remonty, modernizacje i utrzymanie posesji w budżetach gospodarstw domowych.

8. Ceny zasadniczych materiałów budowlanych jeśli będą wzrastać, to znacznie wolniej niż ceny usług wykonawczych.

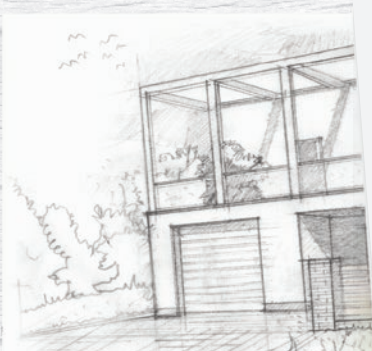
9. Na tle powyższych przesłanek można szacować, iż tegoroczny popyt na materiały w budownictwie mieszkaniowym wzrośnie o 7–10%.

10. Grupa PSB będzie dynamicznie rozwijać swoją sieć handlową – w tym roku planujemy otwarcie ponad 30 Mrówek, przyjęcie kilku kolejnych hurtowni budowlanych oraz przekształcenie 7–10 dotychczasowych składów w nowoczesne centra budownictwa pod nazwą PSB-Profi.

Miroslaw Lubarski

REKLAMY

7-9.04.2017







**Ceny promocyjne
do 15 lutego 2017 r.**



**XXIII Ogólnopolskie
Targi Materiałów
Budownictwa Mieszkaniowego
i Wyposażenia Wnętrz**



OGRÓD I TY
XXIII Targi Ogrodnicze i Działkowe



Targi Kielce
exhibition & congress centre

TARGI KIELCE SA

Dyrektor projektu: Grzegorz Figarski, tel. 41 365 12 33, e-mail: figarski.grzegorz@targikielce.pl
Zastępca: Agnieszka Dąbrowska, tel. 41 365 12 32, e-mail: dabrowska.agnieszka@targikielce.pl

TARGI DAJĄ WIĘCEJ

Sprawdź na:

■ www.targidajawiecej.pl

■ facebook.com/targidajawiecej

www.dom.targikielce.pl

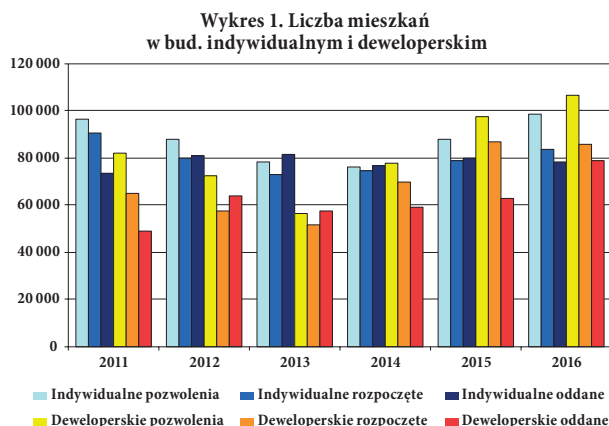
Przeważa optymizm

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE
W SEZONIE 2017

Rok 2016 był kolejnym dobrym rokiem dla budownictwa mieszkaniowego. Generalnie biorąc bardzo dobre wyniki z poprzedniego sezonu powtórzyło budownictwo na sprzedaż lub wynajem (deweloperskie), indywidualne wzmocniło swoją „pozycję wyjściową” w rok 2017 r., a pozostałe formy budownictwa, pomimo że wciąż stanowią ok. 3% margines, zanotowały dynamiki rozwoju niespotykane od lat. Czy wszystkie wyniki równie dobrze roją na sezon 2017?

NAJWAŻNIEJSZE FAKTY

Według wstępnych danych GUS* w 2016 r. oddano w Polsce do użytku ogółem 162,7 tys. mieszkań (wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o 15 tysięcy), rozpoczęto budowę 173,9 tys. mieszkań (wzrost o ponad 5,5 tys.) i wydano pozwolenia na budowę niemal 211,6 tys. mieszkań (wzrost o 22,8 tys.). Nie wchodząc w gąszcz liczb, warto pamiętać, że w okresie od 1990 r. tylko w roku 2008 oddano więcej mieszkań, a w kategoriach mieszkań rozpoczętych i pozwoleń na budowę jedynie lata 2007–2008 były lepsze.



Wykres 1 pokazuje, że przyspieszenie nie przebiega jednak w różnych formach budownictwa mieszkaniowego równomiernie.

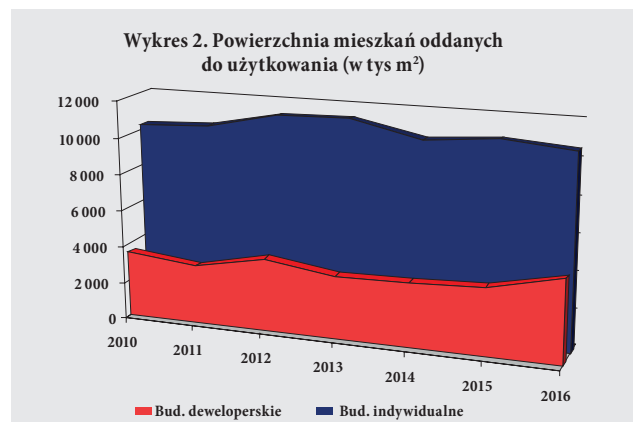
LEPSZE PROGNOZY DLA BUDOWNICTWA INDYWIDUALNEGO

W budownictwie indywidualnym prognozy są lepsze – w kategorii pozwoleń na budowę ich liczba była w 2016 r. największa od roku 2009, a z uwagi na rozpoczęte budowy od roku 2011. Spadkowy trend z lat 2011–2013 w latach 2014–2016 odwrócił się, przybierając dodatnie wartości. Równolegle budownictwo

indywidualne zaczęło „odtworzyć swoisty zapas”, powiększając w kolejnym roku nadwyżkę mieszkań, na budowę których wydano pozwolenia, nad rozpoczynanymi i oddanymi. W przeciwieństwie do lat 2012–2015 w minionym roku pojawiła się też nadwyżka mieszkań rozpoczętych nad oddanymi. To dobre wieści. W długim ciągu czasowym nie każde pozwolenie jest realizowane i nie każda rozpoczęta budowa kończona. Tak więc zapas pozwoleń i mieszkań rozpoczętych jest zjawiskiem pozytywnym (a w ostatnich latach kurczył się).

DEVELOPERSKIE JEST W MODZIE

Budownictwo deweloperskie nie notowało w ostatnich latach sezonu równie dobrego jak w 2016 r. Z wyjątkiem kategorii mieszkań rozpoczętych, w której na ujemną dynamikę w skali całego roku decydująco wpłynęły złe wyniki grudnia (spadek wobec miesiąca sprzed roku o ponad 10%), z ostatecznym wynikiem w skali roku gorszym dokładnie o 1 tysiąc mieszkań. Deweloperzy okazują w ostatnich latach niezwykłą mobilność. Pomiędzy rokiem 2013 a 2016 liczba pozwoleń na budowę wzrosła w tym segmencie niemal 2-krotnie – o ponad 50 tys. mieszkań, a liczba mieszkań rozpoczętych o ponad 34 tys. Sezon roku 2016 przyniósł też po raz pierwszy przewagę budownictwu deweloperskiemu nad budownictwem indywidualnym w każdej z trzech kategorii, a po raz drugi w dwóch za-



* Informacje statystyczne, jakimi posługujemy się w niniejszym artykule, zaczerpnęliśmy z ogólnie dostępnych tablic informacyjnych GUS.

sadniczych dla prognoz: mieszkań rozpoczętych i mieszkań, na budowę których wydano pozwolenia. Jeśli ranga budownictwa indywidualnego na rynku materiałów budowlanych nadal będzie szczególna (mamy na myśli ten segment rynku, na którym aktywni są wykonawcy budowlani – klienci kupców tworzących Grupę PSB oraz dostawcy tych materiałów), to głównie dzięki temu, że łączna powierzchnia mieszkań oddanych, w tej formie budowania, nadal zdecydowanie więcej niż 2-krotnie przekroczyła łączną powierzchnię wszystkich mieszkań deweloperskich (Wykres 2). Budowanie w pozostałych formach (komunalne, społeczne czynszowe, zakładowe, spółdzielcze) stanowi od wielu lat margines paru procent.

Investorzy indywidualni nadal kreują w decydującej mierze popyt na najważniejsze grupy materiałów budowlanych oferowanych w składach PSB, Centrach Budownictwa PSB-Profi i w sklepach PSB-Mrówka.

ŁYŻKA DZIEGCIU W BECZCE MIODU

Małą łyżkę dziegiu w beczce miodu, jakim raczą się główni gracze na rynku budownictwa mieszkaniowego analizując wyniki ostatnich 2 lat, można znaleźć w zestawieniu danych o średnich powierzchniach mieszkań. Nadal z roku na rok zmniejsza się średni metraż mieszkań. W budownictwie indywidualnym w ciągu 7 lat o niemal 11 m² (145,7 m² w 2010 r. i 135 m² w 2016 r.), a w deweloperskim o 8 m² (66,2 m² w 2010 r. i 58,2 w 2016 r.). W procentach licząc odpowiednio o 7% i 12%. To oczywiście przekłada się na relatywne obniżenie sprzedaży materiałów budowlanych.

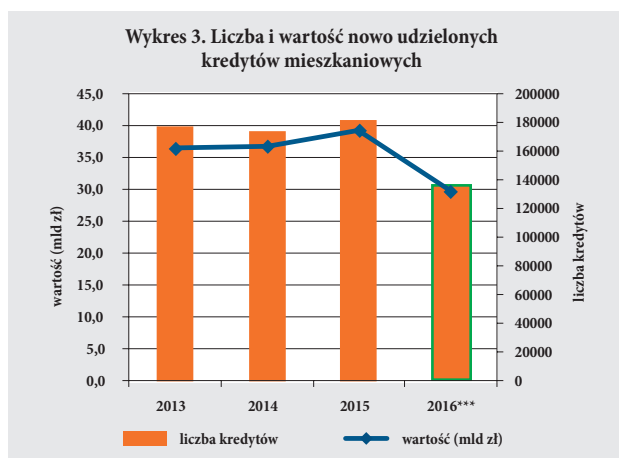
CO Z KREDYTAMI

Na jakie wsparcie kredytowe mogą liczyć Polacy, którzy chcą zainwestować w mieszkania? Komisja Nadzoru Finansowego** przedstawiając sytuację banków w okresie I–IX 2016 r. informowała, że wartość portfela kredytów mieszkaniowych zwiększyła się (po wyeliminowaniu wpływu zmian kursów walut) o około 9,3 mld zł. W ocenie KNF relatywnie stabilnemu rozwojowi akcji kredytowej sprzyjały rekordowo niskie stopy procentowe, co z jednej strony przekładało się na wzrost zdolności kredytowej, a z drugiej skłaniało część gospodarstw domowych do inwestycji na rynku nieruchomości, jako alternatywnej formy oszczędzania. Rozwojowi akcji kredytowej sprzyjała też względna stabilizacja cen na rynku nieruchomości. Dodatkowo popyt wzmocniony został przez rządowy program „Mieszkanie dla Młodych”.

Według danych AMRON-SARFiN, w okresie I–IX 2016 r. banki udzieliły 136,5 tys. kredytów mieszkaniowych, na łączną kwotę 29,7 mld zł, a liczba czynnych umów kredytowych zwiększyła się o 44,6 tys. do 2039,3 tys. Oznacza to, że akcja kredytowa (Wykres 3.) była nieznacznie wyższa od tej jaką banki wygenerowały w analogicznym okresie 2015 r. (udzieliły wówczas 132,6 tys. kredytów o wartości 28,7 mld zł).

W raporcie AMRON-SARFiN podkreślono, że w pierwszym półroczu 2016 r. podstawowym motorem wysokiej akcji kredytowej był udział kredytobiorców w wyścigu po dopłatę z rządowego programu „Mdm”. Kiedy skończyły się środki

** Dane i oceny zawarte w dokumencie KNF pt. „Informacja o sytuacji banków w okresie I–IX 2016 r.”.



*** Dane za kwartały I–III 2016 r.

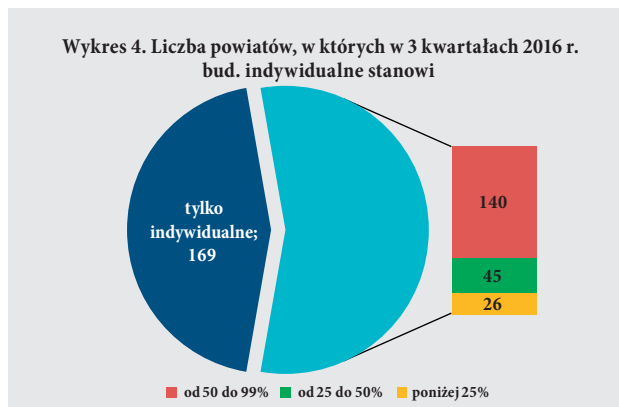
na dopłaty, nastąpił najwyższy w ostatnich 5 latach spadek liczby udzielonych kredytów – w III kwartale minus 13,2% w porównaniu do poprzedniego kwartału, a wartości nowych umów – spadek o 8,8%. Mimo to wyniki po trzech kwartałach 2016 r. były nieco lepsze od wyników analogicznego okresu roku 2015.

Jak na rynek mieszkaniowy może wpłynąć kontynuacja programu „Mdm” oraz program Mieszkanie Plus. Opinie są różne i często zależą od zapatrywań politycznych. Dlatego się nimi nie zajmuję. W Ustawie Budżetowej na 2017 r. przewidziano, że „Rezerwa na sfinansowanie wypłat z Funduszu Dopłat wsparcia dla nabywców lokali mieszkalnych albo domów jednorodzinnych - Mieszkanie dla Młodych (Mdm) oraz 200 mln zł na realizację „Narodowego Programu Mieszkaniowego” wyniesie łącznie 946 mln zł.

Rząd przewiduje różne instrumenty wsparcia budownictwa mieszkaniowego, których szczegóły, wraz z zakładanym finansowaniem, poznamy w ciągu roku.

SYTUACJA W POWIATACH

W cieniu powszechnego zainteresowania mediów budownictwem deweloperskim w największych aglomeracjach pozostaje wciąż dominujące na prowincji budownictwo indywidualne. Aż w 309 powiatach (ponad 81% ogólnej liczby powiatów) większość mieszkań, których budowę rozpoczęto w okresie I–IX 2016 r., powstaje w domach jednorodzinnych. W 169 powiatach Polacy budują mieszkania wyłącznie w tej formie (Wykres 4). Jaki to rynek? – Dokładnie 37,3% mieszkań w do-



mach jednorodzinnych powstaje w powiatach, gdzie istnieje wyłącznie budownictwo indywidualne. W okresie I–IX 2016 r. rozpoczęto w takich powiatach budowę niemal 25 tys. mieszkań.

Tylko w 71 powiatach udział budownictwa indywidualnego był mniejszy niż we wszystkich pozostałych formach inwestowania w mieszkania łącznie.

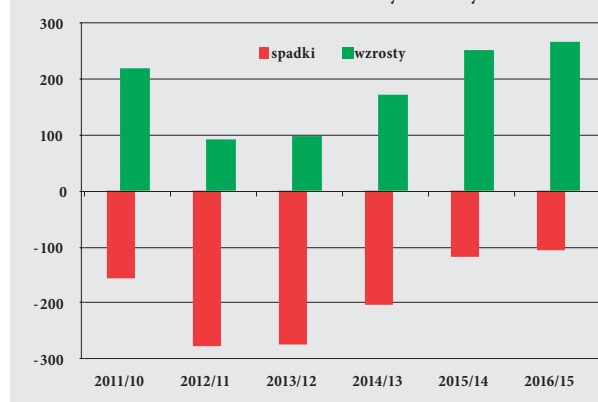
W 2016 r. nie było w Polsce powiatu, w którym nie rozpoczęto budowy przynajmniej jednego mieszkania w budownictwie indywidualnym.

Powiаты, w których rozpoczęto budowę mieszkań wyłącznie w budownictwie indywidualnym (I–IX 2016 r.)

Województwo	Liczba		W tym najwięcej	
	powiatów	mieszkań	powiat	liczba mieszkań
Dolnośląskie	14	1639	oleśnicki	268
Kujawsko-Pomorskie	9	933	włocławski	183
Lubelskie	13	1313	lubartowski	243
Lubuskie	4	380	zielonogórski	203
Łódzkie	15	2410	bełchatowski	397
Małopolskie	11	3081	nowosądecki	622
Mazowieckie	18	3187	radomski	516
Opolskie	5	293	oleski	86
Podkarpackie	14	1794	dębicki	289
Podlaskie	9	654	łomżyński	122
Pomorskie	7	1241	pucki	498
Śląskie	14	3223	bielski	586
Świętokrzyskie	11	1784	kielecki	685
Warmińsko-Mazurskie	7	780	olsztyński	331
Wielkopolskie	10	1406	kępiski	212
Zachodniopomorskie	8	800	gryficki	217

Tabela 1 pokazuje, że pewna część lokalnych rynków powiatowych, gdzie podejmowano w okresie I–IX 2016 r. wyłącznie indywidualną budowę mieszkań, odznacza się sporym potencjałem. Przykładem powiaty: nowosądecki w Małopolsce, bielski na Śląsku, radomski na Mazowszu (w każdym powyżej 500 mieszkań), wreszcie kielecki w Świętokrzyskim – rekord,

Wykres 5. Liczba powiatów, w których nastąpiły wzrosty/spadki rozpoczynanych budów mieszkań w bud. indywidualnym



685 mieszkań. W większości województw (10) liczba takich mieszkań ma 4 cyfry. Na Śląsku, Mazowszu i w Małopolsce przekracza 3 tysiące.

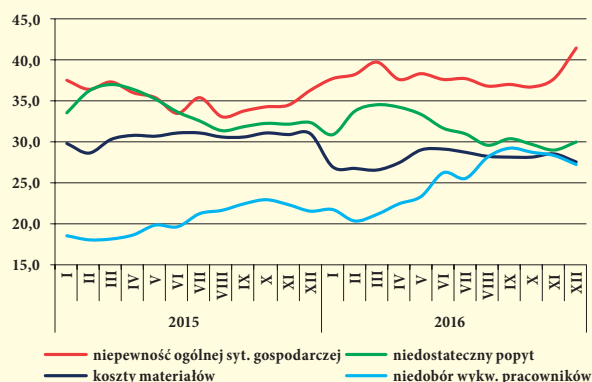
Wykres 5 pokazuje rozkład dynamiki wzrostów/spadków rozpoczynanych budów mieszkań w budownictwie indywidualnym w ostatnich latach.

W ciągu trzech pierwszych kwartałów 2016 r. w 266 powiatach liczba mieszkań, których budowę rozpoczęto w budownictwie indywidualnym była większa, niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, w 107 mniejsza, a w 7 taka sama.

WYKONAWCY O BARIERACH W BUDOWNICTWIE

Jak obecną sytuację na rynku budowlanym oceniają wykonawcy? **Wykres 6** pokazuje, że w ciągu dwóch ostatnich lat wyraźnie spada ranga bardzo istotnej bariery niedostatecznego popytu oraz bariery kosztów materiałów (pomimo okresowych wyskoków w górę). Rośnie natomiast bariera niepewności ogólnej sytuacji gospodarczej, a jeszcze szybciej bariera niedoboru wykwalifikowanych pracowników, do czego bezsprzecznie przyczyniło się ograniczanie rekrutacji do szkół budowlanych i liczna emigracja, a czemu nie może w pełni zapobiec masowe zatrudnianie w Polsce obywateli Ukrainy.

Wykres 6. Bariery w działalności przedsiębiorstw budowlanych



Bariera niedoboru wykwalifikowanych pracowników od 8 lat nigdy nie była tak wysoka pod koniec roku, jak w grudniu 2016.



W sąsiednim artykule **Mirosław Lubarski** odpowiedź na pytanie: **Jaki będzie sezon 2017 dla handlu materiałami budowlanymi?** ujmuję w 10 punktach. Informacje i oceny w nich zawarte adresowane są do szerokiego grona firm aktywnych na rynku budowlanym. Najważniejsza zawiera szacunkową prognozę, iż tegoroczny popyt na materiały w budownictwie mieszkaniowym wzrośnie o 7–10%.

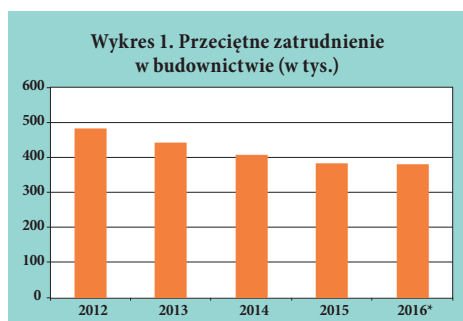
Zdecydowana większość danych prezentowanych w niniejszym artykule potwierdza ten optymizm, choć zawsze trzeba pamiętać o licznych niewiadomych, także zjawiskach niekorzystnych, jakie mogą pojawić się nie tylko w Polsce, ale też w szerszym wymiarze – w Europie, na Świecie.

Mirosław Ziach

W większości zawodów deficyt budowlańców rośnie

KTO BĘDZIE W POLSCE BUDOWAŁ DOMY?

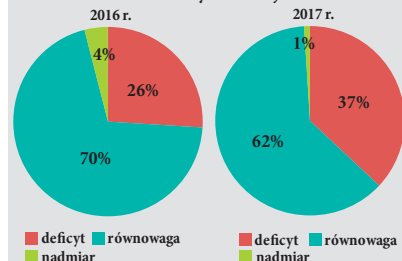
Z deficytem wykwalifikowanych pracowników styka się coraz więcej firm wykonawstwa budowlanego. Spośród 10 głównych barier działalności, wskazywanych w badaniu GUS co miesiąc przez właścicieli firm budowlanych, właśnie bariera niedoboru fachowców rosła w 2016 r. najszybciej. Małe natomiast przeciętne zatrudnienie w budownictwie, liczone w podmiotach gospodarki narodowej o liczbie pracujących 10 i więcej osób (czyli w dużych i średnich firmach), które w 2012 r. wynosiło 486 tysięcy, a pięć lat później 382 tysiące. Z różnych powodów: stopniowe wyhamowywanie inwestycji w infrastrukturę, spadek liczby absolwentów szkół budowlanych, emigracja. Równolegle jednak przyspieszony rozwój budownictwa mieszkaniowego wiąże się ze wzrostem zatrudnienia w małych firmach budowlanych, mniej zauważalnych w statystyce, a także w szarej strefie.



W jakich zawodach budowlanych braki są największe? Które regiony notują równowagę na rynku pracy w budownictwie, gdzie wystąpi nadmiar chętnych? Od 2010 r. badania w tym zakresie prowadzi Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie, początkowo na terenie Małopolski, a od 2015 r. koordynuje je w całym kraju, publikując na zlecenie Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej prognozę dla wszystkich 380 powiatów. W badaniach, dzięki którym sformułowano prognozę na 2017 r., uwzględniono 165 zawodów, w tym 16 budowlanych. Opracowywany w powiatach Barometr oddaje też zapotrzebowanie na zawody na poziomie województw.

* Dane za listopad 2016 r.

Wykresy 2 i 3. Prognoza deficytu pracowników w zawodach budowlanych w województwach



Wykresy pokazują, że wprawdzie stany równowagi w zawodach budowlanych w skali kraju nadal przeważają, ale w 2017 r. deficyt zauważalnie wzrósł.

KTÓRYCH SPECJALISTÓW MOŻE NAJBARDZIEJ BRAKOWAĆ

Spośród 16 zawodów wymienionych w tabeli, aż w 11 liczba województw, w których grozi deficyt jest większa niż rok wcześniej, tylko w jednym (kierownicy budowy) sytuacja polepszyła się, a w 4 nie uległa zmianie. Tym samym mniej jest województw, w których można się spodziewać w poszczególnych zawodach równowagi popytu i podaży na rynku pracy. Mniej trudności powinno sprawić jedynie znalezienie do pracy kierowników budowy (w 2 województwach), ale ciekawszy jest przypadek zawodu technika budowlanego, w którym ludzie mieli w 2016 r. problemy ze znalezieniem pracy (nadwyżka chętnych w 9 województwach, w pozostałych równowaga, w żadnym nie prognozowano deficytu), a w bieżącym sezonie już w 13 województwach może dojść do równowagi i jedynie 3 odnotują ponownie nadmiar adeptów tego zawodu (Małopolskie, Podkarpackie i Świętokrzyskie).

W sezonie 2017 r. najtrudniej będzie znaleźć chętnych do pracy w zawodzie cieśli i stolarza budowlanego (aż w 11 województwach). Dołączyli tutaj murarze i tynkarze (obok 5 województw notujących deficyt w 2016 r. pojawiło się 6 kolejnych). W 10 województwach ciężko będzie znaleźć dekarzy i blacharzy budowlanych, a w 9 monterów instalacji budowlanych (w obu zawodach pogorszenie sytuacji). Pomimo, że nadal w większości województw przeważa równowaga, wyraźnie wzrosła liczba województw spodziewających się deficytu w zawodach:

Zawody budowlane – liczba województw z deficytem, równowagą, nadmiarem (lata 2016–2017)

Zawód	Liczba województw					
	Deficyt		Równowaga		Nadmiar	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
Betoniarze i zbrojarze	6	8	10	8		
Brukarze	5	8	11	8		
Cieśle i stolarze budowlani	11	11	5	5		
Dekarze i blacharze budowlani	9	10	7	6		
Inspektorzy nadzoru budowlanego	0	2	16	14		
Inżynierowie budownictwa	5	6	11	10		
Kierownicy budowy	10	8	6	8		
Malarze budowlani		1	15	15	1	
Monterzy instalacji budowlanych	6	9	10	7		
Monterzy okien i szklarze	1	1	15	15		
Murarze i tynkarze	5	11	11	5		
Posadzkarze	4	7	12	9		
Pracownicy ds. budownictwa drogowego			16	16		
Robotnicy budowlani	3	7	13	9		
Technicy budownictwa			7	13	9	3
Technolodzy robót wykończeniowych w budownictwie	1	5	15	11		

technolodzy robót wykończeniowych, robotnicy budowlani i posadzkarze.

A w jakich zawodach równowaga na poziomie województw zdecydowanie przeważa, czy nawet dominuje? W każdym z 16 w zawodzie pracownika ds. budownictwa drogowego. Aż w 15 w przypadku malarzy oraz monterów okien i szklarzy. W 14 gdy mowa o inspektorach nadzoru budowlanego.

W JAKICH WOJEWÓDZTWACH DEFICYT BĘDZIE NAJWIĘKSZY

Deficyt kadr w największej liczbie zawodów budowlanych odnotują według prognoz na 2017 r. w kolejności województwa: Pomorskie i Śląskie (w obu aż w 11 zawodach), Wielkopolskie (w 10), Dolnośląskie, Kujawsko-Pomorskie, Małopolskie i Zachodniopomorskie (w każdym po 9). W zupełnie innej sytuacji – z wyraźną przewagą stanu równowagi – znajdą się pracodawcy w Świętokrzyskim (deficyt jedynie w zawodzie betoniarz-zbrojarz), Lubelskim (deficyt inżynierów budownictwa i kierowników budowy) i Podkarpackim (deficyt cieśli i stolarzy budowlanych oraz murarzy i tynkarzy).

Mirosław Ziach

INWESTYCJE

50. Profi w Strzelinie



Firma Osiński i Syn powstała w 1994 jako firma wykonawcza, której właścicielami są Wojciech i Arkadiusz Osińscy. W 1999 roku firmy przystąpiła do Grupy PSB. Prowadzi handel w kanale hurtowym i detalicznym (Mrówka w Strzelinie). Przekształcenie i proces restrukturyzacji hurtowni w koncept PSB Profi trwał niecałe 6 miesięcy i został zakończony w grudniu 2016 roku. Tym samym powiększając sieć Profi do 50 placówek w Polsce. W Profi w Strzelinie pracuje 18 osób. Infrastruktura Profi to: plac składowy – 1,6 a, budynek Profi – 300 mkw., hale magazynowe – 1700 mkw. oraz samochody HDS – 4 szt.

Firma B&H Supply otworzyła, 16 grudnia 2016 r., w Łasku sklep PSB-Mrówka. W markecie o powierzchni 1024 mkw. pracuje 16 osób. Jest to pierwszy obiekt typu DIY w Łasku (woj. łódzkie) liczącym 18 tys. mieszkańców. Gminę zamieszkuje 28 tys., a powiat ponad 50 tys. osób. To już 10 placówka detaliczna należąca do firmy B&H Supply.

Mrówka w Łasku



Profi w Kętach



Firma Gabrys Sikora funkcjonuje na rynku od 1994 roku. Posiada trzy oddziały handlowe z główną siedzibą w Kętach, która została przekształcona w nowoczesną placówkę Profi. W toku prac przebudowano salę sprzedaży, magazyny oraz plac składowy. Prace restrukturyzacyjne rozpoczęły się na wiosnę w 2015 roku i trwały do grudnia 2016 roku. Firma handluje pełnym zakresem asortymentowy. Posiada m.in. ekspozycję kostki brukowej i asortymentu ogrodowego. Obiekt jest usytuowany przy drodze krajowej

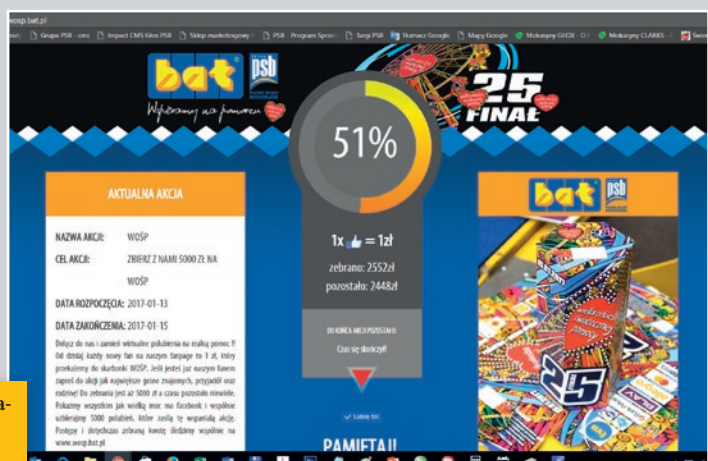
nr 52: trasa Bielsko-Biała – Kraków. Profi w Kętach zatrudnienia 12 osób i dysponuje: salą sprzedaży – 500 mkw., namiotem – 200 mkw. oraz placem składowym – 2 ha.

DZIAŁANIA INTEGRACYJNE I CHARYTATYWNE

Pomimo sezonu zimowego placówki handlowe Grupy PSB: sklepy Mrówka, hurtownie i placówki Profi aktywne działają na swoich rynkach lokalnych. Organizują imprezy, festyny urodzinowe, mikołajki, Dzień Babci i Dziadka, odwiedzają przedszkola, zapraszają dzieci do swoich placówek handlowych czy też angażują się w akcje charytatywne m.in. na rzecz Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

Przedstawiamy galerię zdjęciową z przykładowych działań naszych partnerów Grupy PSB, mających miejsce na przełomie roku 2016 i 2017.

Firma BAT z Sierakowic na swoim profilu na Facebook zaangażowała fanów do zbiórki pieniędzy na rzecz WOŚP. W ciągu 3 dni udało się dotrzeć do 168 374 osób i zebrać 2552 zł.



WYDARZENIA PARTNERÓW PSB



Mrówka Goleniów przygotowała specjalne ekspozycje i promocje z okazji Dnia Babci i Dziadka.



4 grudnia 2016 r. odbyły się 4 urodziny Mrówki w Łukowie. Z tej okazji dla klientów przygotowano mnóstwo atrakcji, konkursy z nagrodami na najwyższy paragon z nagrodą główną – skuterem oraz konkurs na „Najpiękniejszy stroik Bożonarodzeniowy”. W tym dniu fachowych porad udzielały firmy: Profix, Blue Dolphin Tapes, Śnieżka, PPG, Budimar.



21 stycznia 2017 r. w Mrówce w Dąbrowie Białostockiej przygotowano atrakcje z okazji Dnia Babci i Dziadka.



W III edycji konkursu „Pomóż Mrówce ozdobić sklep”, 10 grudnia 2016 r., dzieci wykonały blisko 180 prac. Każde dziecko otrzymało upominki od Mrówki w Słupcy.



Market Mrówka w Pile, 11 grudnia 2016 r., zorganizował spotkanie pod nazwą „PRL w Mrówce”, które pozwoliło mieszkańcom Pili przypomnieć sobie dawne czasy: stare auta, działające budki telefoniczne, grupa rekonstrukcyjna czy też „kartki” na zakupy.



Spotkanie świąteczne kluczowych klientów firmy Pagaz odbyło się 16 grudnia 2016 r. w Starej Kopalni w Wałbrzychu. Firma Pagaz była głównym dostawcą materiałów na rewitalizację obiektu w latach 2011-2014, a wielu gości uczestniczyło bezpośrednio w pracach remontowych Kopalni. Była to też okazja do zwiedzenia obiektu po remoncie.



19 i 20 listopada 2016 r. w Białowieży odbyło integracyjne spotkanie klientów Mrówki i Profi z Sokółki, Dąbrowy Białostockiej oraz Suchowoli, będące jednocześnie podsumowaniem kończącego się sezonu.



Z okazji św. Mikołaja Mrówka z Malborka uczestniczyła w imprezie organizowanej przez Szkołę Podstawową nr 9 w Malborku, 6 grudnia 2016 r.



Sklep Mrówka w Serocku odwiedził Przedszkole Wesołe Skrzaty w Serocku, w dniu św. Mikołaja. Dzieci z tej okazji przygotowały prace plastyczne, piosenki i wierszyki. Mikołaj (Mróweczka) rozdał ponad 120 prezentów dla wszystkich dzieciaków.



Dzieci z Publicznego Przedszkola w Gidlach odwiedziły sklep Mrówka w Gidlach (23.11.2016). Dzieci zapoznali się z asortymentem sklepu w poszczególnych działach oraz otrzymały upominki.

SZKOLENIA PSB DLA PRACOWNIKÓW SKLEPÓW MRÓWKA, SKŁADÓW I PLACÓWEK PROFI



„Farby” – Brzeg (Dolny Śląsk-Wlkp.), 17.01.2017



„Narzędzia” – Goleniów (Pomorze Zachodnie-Wlkp.), 20.01.2017



„Farby” – Ciechanów (Mazowsze-Mazury), 13.01.2017



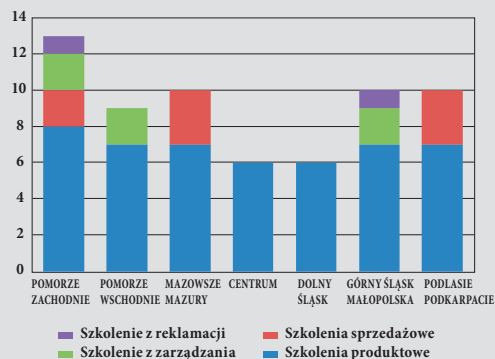
„Narzędzia” – Włodzimierzów (Centrum), 18.01.2017

Ruszył kolejny sezon szkoleniowy podnoszący kwalifikacje kadry handlowej w sieci PSB.

Od listopada 2016 r. do 20 stycznia 2017 r. odbyły się 64 szkolenia, w 2 kanałach dystrybucji: detalicznym (Mrówki) oraz hurtowym (składy i Profi). Liczbę szkoleń w poszczególnych regionach przedstawia wykres. Zajęcia poszerzały wiedzę uczestników przede wszystkim o produktach dostawców Grupy (48 szkoleń), z zakresu technik sprzedaży (8), zarządzania (6) oraz z reklamacji (2). Szkolenia produktowe dotyczyły takich działów jak: instalacje, narzędzia, stolarka, izolacje termiczne, instalacje i technika grzewcza, elektryka, dekoracje, farby, chemia budowlana, płytki czy ogród. W szkoleniach produktowych udział wzięło 815 osób, zaś w pozostałych 185 osób z sieci PSB.

Do końca marca odbędzie się jeszcze kilkadziesiąt szkoleń, które łącznie przeprowadzi ponad 50 dostawców Grupy PSB. Każde spotkanie prowadzone jest przez 3–4 przedstawicieli dostawców.

Liczba szkoleń dla pracowników sieci PSB w regionach, w okresie od listopada 2016 do 20 stycznia 2017



„Instalacje i technika grzewcza” – Chojnice (Pomorze Wschodnie), 29.11.2016



„Stolarka i podłogi” – Siedlce (Podlasie-Podkarpacie), 10.01.2017



„Elektryka” – Kraków (Małopolska-Górny Śląsk), 1.12.2016

Media o PSB oraz oglądalność serwisów internetowych Grupy w 2016 roku

PUBLIKACJE O GRUPIE PSB

W 2016 r. media przeciętnie każdego dnia publikowały ponad 21 informacji mających związek z PSB – w sumie 7,8 tysiąca razy (wzrost o 20% w stosunku do 2015 r.).

Łącznie w latach 2006–2016 ukazało się ponad 70000 wzmianek lub materiałów o Grupie (wykres 1). Dziennikarze od kilkunastu lat kontaktują się z nami w celu zdobycia informacji o sytuacji rynkowej, trendach zmian cen materiałów budowlanych oraz o tym co dzieje się w największej grupie składów budowlanych i najliczniejszej w Polsce sieci placówek typu „dom i ogród” – PSB-Mrówka.

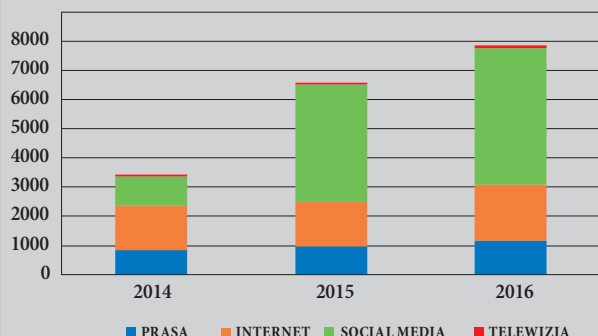
Szczegółowych danych dostarcza monitoring, jakim obejmujemy od 2006 roku aktywność najważniejszych mediów w informowaniu o Grupie PSB. Z roku na rok rośnie udział serwisów internetowych – wzrost o 28% w stosunku do 2014 roku oraz portali społecznościowych – social media, których udział wzrósł 4-krotnie w stosunku do 2014 r.

W mediach prasowych dominowały dodatki m.in. do dzienników (29% wszystkich publikacji), dzienniki (25%), czasopisma branżowe (16% informacji) oraz tygodniki (12%). Ponad 6600 razy odnotowaliśmy obecność PSB w portalach internetowych (w tym social media).

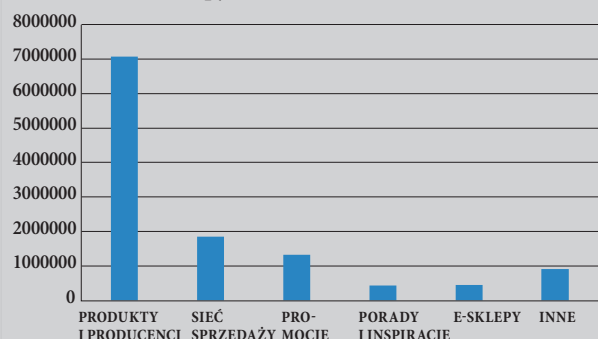
W 2016 r. informacje o PSB ukazały się łącznie w ok. 150 tytułach prasowych oraz w ponad 400 portalach internetowych, w tym bardzo często w społeczno-informacyjnych.

W minionym roku nie zabrakło komentarzy przedstawicieli PSB w programach telewizyjnych na temat sytuacji w branży – popytu, zmian cen czy prognozy.

Wykres 1. Liczba publikacji w prasie, Internecie i TV o Grupie PSB w latach 2014–2016



Wykres 2. Poszukiwane informacje w serwisach Grupy PSB – liczba odsłon w 2016 r.



SERWISY INTERNETOWE GRUPY PSB

W 2016 r. łączna liczba odsłon serwisów PSB przekroczyła pułap 1,2 mln. Co miesiąc witryny internetowe PSB odwiedzało ok. 200 tys. użytkowników. Łączna liczba fanów na Facebooku wynosi 230 tys. osób (wzrost o 53% w stosunku do 2015 r.).

Wykres 2 pokazuje jakich najważniejszych treści poszukiwano w zasobach serwisów Grupy. Internauci szukali przede wszystkim informacji o produktach i ich wytwórcach (prawie 60% odsłon), o sieci sprzedaży (15%), o promocjach w sieci detalicznej sklepów PSB-Mrówka (11%) oraz o poradach, inspiracjach, esklepach oraz inne (14%).

GŁÓWNI PARTNERZY HANDLOWI GRUPY PSB



PCI[®]
Für Bau-Profis

Woda nie ma szans

Bardzo szybka
hydroizolacja pod płytkowa
PCI Lastogum[®]

www.pci-polska.pl

- Układanie płytek po 2 godzinach
- Atrakcyjna cena za m²
- Przyjazna dla środowiska

A brand of

BASF

We create chemistry