

# Lepiej będzie, ale dopiero za rok

MATERIAŁY BUDOWLANE | Na ogłoszenie końca kryzysu na rynku jeszcze za wcześnie – zastrzegają producenci. Sytuację ratują inwestycje samorządowe oraz prywatne osoby wykańczające domy

## ANETA GAWROŃSKA

Henryk Siodmok, prezes grupy Atlas, ocenia, że w najbliższych miesiącach możemy mieć do czynienia z podobnymi zjawiskami jak w 2009 r., czyli z marazmem na rynku dużych inwestycji, podczas gdy sprzedaż będą wspierać klienci indywidualni.

– Wszędzie widać budujące się domy jednorodzinne. Ale wyraźna poprawa koniunktury będzie widoczna najpewniej w 2011 r. – ocenia prezes grupy Atlas.

## Mniej inwestycji

Beata Anossi z Henkel Polska podkreśla z kolei, że mimo stagnacji rynek chemii budowlanej pozostaje atrakcyjny, choćby dlatego, że o remonty nierucho-

mości dbają dziś nie tylko właściciele prywatni, ale także samorządy.

Jak ocenia Andrzej Kaczor, dyrektor zarządzający firmy Soudal, na rynku wiosną zauważalna jest poprawa sprzedaży. – Widać to szczególnie w porównaniu z pierwszymi dwoma miesiącami br. Pierwszy kwartał w branży budowlanej jest jednak zawsze najsłabszy – zastrzega Andrzej Kaczor.

Henryk Siodmok potwierdza: w branży budowlanej sprzedaż ma charakter sezonowy. – To normalne, że pierwszy kwartał należy do najsłabszych. Kolejne miesiące są już coraz lepsze, o czym świadczą nasze wyniki: sprzedaż w lutym w porównaniu ze styczniem wzrosła o 40 proc., a w marcu w porównaniu z lutym – o 100 proc., by w kwietniu utrzymać się na takim

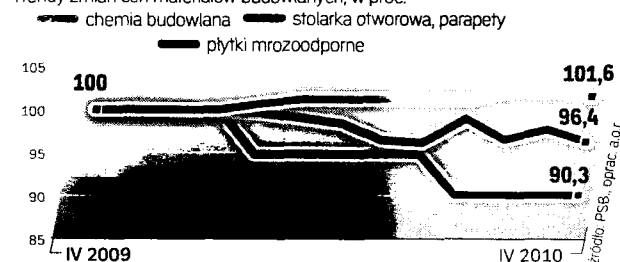
szarym poziomie. Porównując rok do roku, ciągle jeszcze widać skutki długiej zimy. Najlepsze miesiące jeszcze przed nami – zapewnia Henryk Siodmok.

Beata Anossi ocenia, że ub.r. nie był dla producentów materiałów budowlanych zły. – Już wtedy jednak obserwowaliśmy znaczne zmniejszenie liczby nowo rozpoczynanych inwestycji, które mogłyby być kontynuowane w tym roku. To oznacza spadek zamówień na rynku materiałów budowlanych – przyznaje Beata Anossi.

## Bez przelomu

Andrzej Kaczor dodaje, że tak, że kontrahenci firmy Soudal nie potwierdzają, by klienci kupowali materiały częściej niż rok temu. – Choć nasza firma w marcu i

Trendy zmian cen materiałów budowlanych, w proc.



## \* JAK ZMIENIAŁY SIĘ CENY MATERIAŁÓW

kwietniu odnotowała znaczny wzrost sprzedaży, to jest on wynikiem strategii, dzięki czemu obroty są wyższe niż w tym samym czasie ub.r. – zapewnia dyrektor z Soudala. Jednocześnie zastrzega, że polepszenie wskaźników koniunktury budowlanej i poprawa wyników sprzedażowych nie dają jeszcze podstaw do myślenia o końcu kryzysu.

– To raczej czas wyczekiwania. Wielu naszych klientów wstrzymuje się z decyzją o rozpoczęciu prac lub inwestycji. Ostatnie wydarzenia w Grecji nie napawają optymizmem – przyznaje Andrzej Kaczor.

Rośnie także sprzedaż produktów Henkla i Atlas. W przypadku tej ostatniej firmy – podobnie jak w Soudalu, ma to być

wynikiem przyjętej strategii sprzedażowej, m.in. powiększenia zespołu doradców technicznych, którzy docierają do większej liczby odbiorców.

Firmy nie decydują się na zmiany cen.

– Staramy się utrzymywać je na stałym poziomie. Trzeba pamiętać, że jednym z wielu czynników, które mają wpływ na cenę, jest kurs euro. W dużym stopniu jest ona powiązana z ceną surowców, a te w ostatnim roku poszybowały do góry jak nigdy dotąd. W ostatnich dwóch latach znacznie zwiększyły się koszty pracy, logistyki i energii. Wielu dostawców z branży działających na polskim rynku zostało zmuszonych do podwyższenia cen swoich wyrobów, my jednak nie zamierzamy ich zmieniać – zapewnia Andrzej Kaczor. ■