

W budownictwie lepiej, ale...

Na tle najnowszych raportów i analiz za ostatni rok na rynku budowlanym, polskie firmy budowlane, zarówno producenci jak i wykonawcy mają przed sobą doskonałe perspektywy rozwoju. Według analityków PMR Publications aż 76% ankietowanych - managerów polskich firm budowlanych - ocenia sytuację swojego przedsiębiorstwa jako dobrą lub bardzo dobrą. Około dwóch trzecich respondentów uważa, że sytuacja firmy w 2006 roku jest lepsza niż w roku ubiegłym. Podobne pozytywne opinie dotyczą wzrostu zamówień oraz ich prognoz na obecny rok.

Dobra koniunktura nie będzie trwała jednak wiecznie. Obecnie mieszkania sprzedają się na pniu, a ceny materiałów idą w górę, niemniej aby zachować wysoką pozycję w branży, firmy budowlane muszą odpowiadać na rosnące zapotrzebowanie klientów. Już teraz czołowi developerzy jak Archicom czy Budimex Nieruchomości ustalają strategie marketingowe na najbliższe lata, gdyż w niedalekiej przyszłości, gdy ceny lokali się ustabilizują, trzeba będzie mocno zabiegać o klientów. A wtedy będzie liczyło się zaufanie i bezpieczeństwo, na które developerzy muszą pracować już dzisiaj.

Podobnie wygląda sytuacja wśród producentów materiałów budowlanych. Dzięki trwającej koniunkturze, a w tym roku dodatkowo z racji braku przestojów spowodowanych stosunkowo wysokimi temperaturami, firmy notują średnio 10% wzrostu sprzedaży. Ale niektórzy na tym tle wypadają zdecydowanie lepiej. Wrocławska firma Baumit w 2005 roku zanotowała około 2,5 miliona złotych zysku. Poprzedni rok zaś zamknęła zyskiem ponad 9 milionów. Jak twierdzi kierownictwo firmy, zwiększenie sprzedaży zawdzięcza między innymi seriom szkoleń zwiększającym efektywność sprzedawców. Bez inwestycji w rozwój personelu nie ma więc co marzyć w najbliższej perspektywie na zdobycie pozycji lidera w branży.

Zapotrzebowanie na wykwalifikowaną kadrę jest, jak się okazuje, dużą bolączką polskich firm budowlanych. Wśród gwarancji sukcesu firmy wymieniają w pierwszej kolejności trwałe relacje ze zleceniodawcami - i tu ważna jest umiejętność sprzedaży, a także z wykonawcami. O ile własnych przedstawicieli handlowych można wyszkolić, o tyle budowlańców trzeba najpierw znaleźć. Według GUS dla prawie połowy ankietowanych firm budowlanych pesymistyczna wizja rozwoju związana jest właśnie z niedoborem wykwalifikowanych pracowników. Wzrost wynagrodzeń towarzyszący dużemu zapotrzebowaniu na specjalistów jak dotąd nie jest na tyle kuszący by sprowadzić do Polski emigrantów.

Mimo tych problemów analitycy oczekują, że w roku 2007 w dalszym ciągu możemy spodziewać się utrzymania wzrostu produkcji budowlano-montażowej. Rynek budowlany skorzysta przede wszystkim na współfinansowanych przez UE inwestycjach. Na lata 2007-2013 do wykorzystania może być nawet 18 miliardów euro.