

Recepta na kryzys?

Dystrybutorzy materiałów budowlanych to grupa, która obok deweloperów najbardziej cierpi z powodu kryzysu w budownictwie. Choć ceny niektórych towarów spadły nawet o 30 proc., to nie ma chętnych na ich zakup, a obroty zmniejszyły się nawet o kilkadziesiąt procent. Jak radzić sobie w takiej sytuacji? Postawić na nowości rynkowe.

Choć, według najnowszych danych **GUS**, coraz więcej mieszkań oddawanych jest do użytku, to jednak spada liczba rozpoczynanych inwestycji. Co prawda widać pierwsze oznaki poprawy sytuacji, ale większość inwestorów pesymistycznie ocenia przyszłość tego sektora. Liczba budów rozpoczętych w okresie od stycznia do października 2009 roku spadła o 21,9 proc. r/r. Niemal o 40 proc. zmniejszyła się liczba inwestycji deweloperskich. O 24,2 proc. spadła też liczba wydawanych pozwoleń na budowę. W następstwie drastycznie zmalała również liczba zamówień na materiały budowlane.

*- Ograniczenie liczby nowych inwestycji sprawiło, że obroty są znacznie mniejsze niż w zeszłym roku - mówi **Robert Janicki** z firmy **Rotor**, handlującej materiałami budowlanymi. - Aby zwiększyć sprzedaż rozszerzyliśmy asortyment o ciekawe nowości rynkowe, które odpowiadają na kryzysowe potrzeby klientów - dodaje. W obecnej sytuacji na rynku najlepiej ma się budownictwo indywidualne. Rośnie także liczba remontów, dlatego dobrze sprzedają się produkty potrzebne do wykonywania napraw.*

- Notujemy duży popyt zwłaszcza na te materiały, które umożliwiają remontowanie bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów robocizny lub wynajmu drogiego sprzętu - mówi Robert Janicki - Hitem okazał się nylon dekarski, którego sprzedaż stanowi teraz ok. 10 proc. obrotu naszej firmy, pomimo że produkt ten jest jednym z setek w naszej ofercie i jest obecny na rynku dopiero od roku - dodaje.

Zdaniem dystrybutorów kluczem do sukcesu jest sprzedaż asortymentu, który odpowiada potrzebom klientów szukających oszczędności. Podany jako przykład nylon dekarski, umożliwia samodzielne wykonanie napraw dachów i hydroizolacji tarasów, fundamentów, piwnic, a nawet basenów. Zastosowanie tego materiału pozwala zaoszczędzić pieniądze. Można go wykorzystać na kilka różnych sposobów, nie trzeba płacić za pracę fachowca i zamawiać specjalistycznego sprzętu.

- Wszechstronność, skuteczność, łatwość zastosowania i wynikające z niej oszczędności, to klucz do sukcesu w czasach kryzysu. I to nie tylko dla danego produktu, ale również całej firmy handlującej materiałami budowlanymi - podsumowuje Robert Janicki.