

Warszawa, 12 sierpnia 2021 r.

KUKE/PZPB: rosnące ceny materiałów zwiastują kłopoty branży budowlanej, II kwartał

W II kwartale br. sądy ogłosiły osiem upadłości firm budowlanych w porównaniu z 11 rok wcześniej – pokazują dane z Monitora Sądowego i Gospodarczego. Z dziewięciu do 22 wzrosła za to liczba restrukturyzacji. W sumie w II kw. br. na polskim rynku mieliśmy do czynienia z 30 przypadkami niewypłacalności firm budowlanych (tak samo jak w I kw.) wobec 20 rok temu. W ciągu ostatnich 12 miesięcy nastąpiły 34 bankructwa, co stanowi 8 proc. wszystkich ogłaszanych upadłości spółek prawa handlowego w Polsce w tym czasie.

Sporządzany przez KUKE i PFR **indeks upadłości w budownictwie wyniósł na koniec czerwca 0,73 proc.** w porównaniu z 0,79 proc. w marcu i 1,14 proc. w czerwcu 2020 r. Dla wskaźnika rozpoczętych restrukturyzacji czerwiec przyniósł wzrost do 1,74 proc. z 1,45 w marcu i 0,71 proc. przed rokiem.

W czerwcu wskaźnik klimatu koniunktury GUS w sektorze budowlanym ukształtował się na poziomie -5,5 wobec -8,4 w maju i -25,9 rok wcześniej. Składowa prognostyczna wskaźnika poprawiła się z -4,2 w maju do -2,1 w czerwcu. Podobnie jak w poprzednich falach badań 2/3 podmiotów deklaruje, że w obecnych warunkach jest w stanie przetrwać na rynku powyżej trzech miesięcy. Wśród negatywnych skutków epidemii koronawirusa firmy budowlane wymieniają nadal na pierwszym miejscu wzrost kosztów, natomiast na drugiej pozycji pojawiły się zakłócenia w łańcuchach dostaw. Dalej są spadek sprzedaży skutkujący niższymi przychodami oraz brak pracowników. Prawie 17 proc. firm wskazuje na problemy z bieżącym finansowaniem.

Janusz Władyczak, prezes KUKE:

Krajowe instytucje finansowe z coraz większym niepokojem obserwują sytuację na rynku surowców i materiałów wykorzystywanych przez branżę budowlaną. Zanotowane w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy znaczące wzrosty cen m.in. stali, drewna czy tworzyw sztucznych powodują, że długoterminowe kontrakty zawierane często jeszcze przed wystąpieniem pandemii mają coraz mniejsze szanse, by pozostały rentowne. Niektórzy uważają, że najsilniej może to dotknąć generalnych wykonawców, czyli koncerny odpowiedzialne za duże projekty, w których trudno dostosować ceny do zmienionych warunków na rynku. W ocenie KUKE ucierpieć mogą jednak także małe krajowe firmy, operujące na niewielkich marżach i również wystawione na gwałtowne wahania stawek za materiały budowlane. Docierają do nas sygnały, że ich dystrybutorzy, jeżeli nie posiadali klauzul waloryzacyjnych, wolą zerwać wcześniej zawarte umowy i zapłacić kary, by móc sprzedać towar po aktualnej, dużo wyższej cenie. Choć na razie zyski i przychody firm budowlanych zajmujących się generalnym wykonawstwem rosną z kwartału na kwartał, co widać po najnowszych raportach spółek z branży notowanych na warszawskiej giełdzie, to jednak w kolejnych okresach poprawa wyników finansowych przestanie być tak spektakularna. W lepszej sytuacji są deweloperzy, którzy mogą liczyć na duży popyt na mieszkania w związku z przenoszeniem środków z bankowych lokat na inwestycje w nieruchomości i dużą dostępnością kredytów hipotecznych. Dodatkowo droższe mieszkania rekompensują wzrost cen materiałów i gruntów, pozwalając deweloperom nawet na zwiększanie marż. Z drugiej strony, stopniowo rośnie ryzyko przegrzania tego rynku.

Ekspozycja firm ubezpieczeniowych na branżę budowlaną znacząco wzrosła w ostatnich latach i jest bardzo wysoka, co w praktyce uniemożliwia zwiększanie limitów gwarancyjnych na firmy z tego sektora. Dodatkowo z powodu pandemii opóźniają się odbiory części inwestycji, co blokuje limity i wstrzymuje udzielanie gwarancji na nowe projekty. A czeka nas wysyp inwestycji drogowych czy kolejowych związanych m.in. z nową perspektywą budżetową Unii Europejskiej. W efekcie należy się spodziewać wyższych cen w budownictwie i infrastrukturalnym i mieszkaniowym. W niektórych krajach, jak Holandia czy Austria ok. 40 proc. firm budowlanych widzi możliwość przeniesienia wyższych kosztów na odbiorców, jak pokazuje badanie Komisji Europejskiej z II kwartału. W Niemczech taką szansę dostrzega 10 proc. firm, podczas gdy we Francji i Hiszpanii ceny mają się nie zmieniać. A warto przypomnieć, że polskie firmy budowlane coraz chętniej wychodzą na zagraniczne rynki.

Dr Damian Kaźmierczak, główny ekonomista Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa:

Dane dotyczące liczby niewypłacalności firm budowlanych w II kw. 2021 r. wskazują na stabilną sytuację sektora budownictwa, który doświadczył umiarkowanego, ale – co istotne – przejściowego, spowolnienia inwestycyjnego wywołanego przez epidemię COVID-19. Wyhamowanie aktywności budowlanej dotyczyło przede wszystkim inwestycji samorządowych i sektora nieruchomości komercyjnych, natomiast mniejsze przeroby w segmencie infrastruktury transportowej miały charakter cykliczny

i nie były powiązane z pandemią. Poważnym wyzwaniem dla branży jest obecnie bezprecedensowy wzrost cen surowców i materiałów budowlanych, które w I poł. 2021 r. rosły w tempie niespotykanym od co najmniej dekady. W ostatnich tygodniach ceny materiałów zaczęły się stabilizować, ale zatrzymały się na bardzo wysokich poziomach. Branża budowlana nadal nie może więc złapać większego oddechu i bacznie obserwuje dalszy rozwój sytuacji, zwłaszcza na rynku stali. Jest wysoce prawdopodobne, że w najbliższym czasie znacznie nasilać się presja płacowa, a przedsiębiorstwa będą borykały się z deficytem wykwalifikowanych pracowników. Rynek budowlany znajduje się bowiem u progu ogromnej kumulacji robót, bodaj największej w historii polskiego budownictwa. Do rozgrzanego rynku mieszkaniowego za chwilę powinny dołączyć inwestycje energetyczne związane z dekarbonizacją naszej gospodarki, ponownie przyspieszą duże projekty drogowe i kolejowe, a powoli zaczną odbijać inwestycje samorządowe i przemysłowe. Nadchodzące spiętrzenie prac we wszystkich segmentach budownictwa nie wróży dla branży budowlanej niczego dobrego.

Dodatkowych informacji udzieli Państwu dr Damian Kaźmierczak, d.kazmierczak@pzpb.com.pl