

W ocenie PSB

JAKI BĘDZIE ROK 2010?

Hiobowe wieści na temat gospodarek USA i Europy, spektakularne upadki banków i innych instytucji finansowych, bez których niemożliwe jest prowadzenie jakichkolwiek inwestycji budowlanych to niemal codzienny temat wiadomości, jakie docierały do Polaków w ostatnich miesiącach 2008 r. Z drugiej strony opinie ekspertów gospodarczych i rządu RP, że sytuacja Polski na tle świata nie jest taka zła, były jak najbardziej uzasadnione, ale niewielu rodaków tak naprawdę dawało im wiarę. Dlatego większość przedsiębiorców sektora budowlanego, u progu sezonu 2009, spodziewała się drastycznego załamania rynku w całym roku kalendarzowym, zwłaszcza, że podstawą porównawczą były sezony wyjątkowego boomu w latach poprzednich. Czy obawy te sprawdziły się? Prześledźmy sytuację w sektorze kupieckim, obsługującym głównie budownictwo mieszkaniowe indywidualne.

Jak kształtował się popyt

Nieco ostrzejsza zima niż w poprzednich latach i, przede wszystkim, wstrzymanie decyzji tysięcy inwestorów o kontynuacji lub rozpoczęciu nowych przedsięwzięć, były powodem drastycznego (nieomal 30%) spadku popytu na materiały budowlane w pierwszych dwu miesiącach minionego roku (wykresy 1 i 2). Marzec i kwie-

gicznych miesiącach sprzed roku, tu jednak należy uwzględnić ujemny wpływ aury – śnieg i mrozy w drugiej połowie grudnia 2009 r. W efekcie tych trendów przeciętna dynamika spadku przychodów w składach Grupy PSB za 2009 r. wyniosła niespełna 8%.

Jak zmieniały się ceny

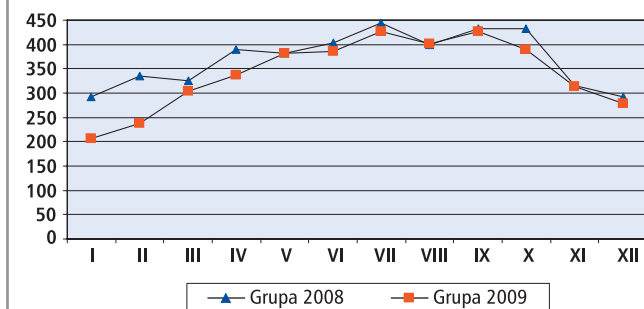
Trendy cenowe miały zupełnie inny charakter od zjawisk notowanych w sezonach poprzednich. Spośród 18 grup towarowych, jakie bada PSB S.A., w 7 nastąpił wzrost cen pomiędzy styczniem a grudniem 2009, w 1 miało miejsce utrzymanie dotychczasowego poziomu, zaś aż w 11 ceny spadły. Bardzo istotny jest także fakt, że spadki sięgały 20%, zaś wzrosty nie przekroczyły 14% (wykres 4). Trendy nie przypominały głębokiej sinusoidy, jak w przypadku cen niektórych materiałów w sezonie 2008 (wykres 3) – w 2009 r. w większości przypadków były to długie okresy względnej stabilizacji. Przypomnijmy, że skoki cen w 2008 r. wahały się pomiędzy +30% i –30%, a i tak były znacząco niższe od amplitudy wahań, jakie notowaliśmy w sezonie 2007.

Krzywe wykresu 4. wyraźnie pokazują, że materiały ściennie generalnie taniały, w największym stopniu dotyczyło to wyrobów sili-katowych (–20%). Cement, po marcowym apogeum (+7%), stanął o 4% w grudniu, w stosunku do styczniowego poziomu. Pokrycia dachowe, drewno konstrukcyjne, stolarkę oraz bramy i ogrodzenia cechowała duża równowaga – odchylenia cen nie przekraczały 4%. Najbardziej zdrożały narzędzia oraz wyroby instalacyjne (od kilku do kilkunastu procent), a w nieco mniejszym stopniu produkty chemii budowlanej (maksymalnie o 6%). Farby oraz kostka brukowa, po kilkumiesięcznej stabilizacji staniały o 2–3% w szczycie sezonu i końcówce roku. Taniej można było nabyć elementy suchej zabudowy, przy czym, po sierpniowym „dołku” (–12%), wzrosły do poziomu –5% w grudniu. Izolacje wodochronne były tańsze o 1–5% w całym sezonie, podobnie płytki ceramiczne (o 5–9%), zaś wyroby stalowe szybko staniały o kilkanaście procent i utrzymały się na takim poziomie do końca sezonu. Ceny izolacji termicznych wzrosły w pierwszym kwartale o 6%, po czym spadały do poziomu –2,5% w grudniu.

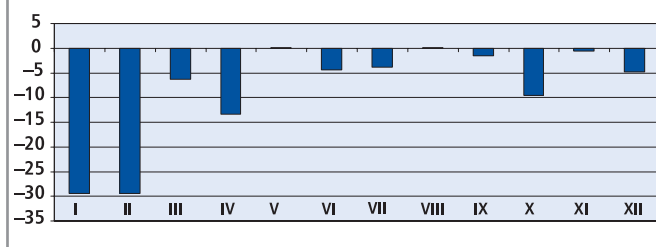
Sprzedaż wg grup produktowych

Dynamika sprzedaży poszczególnych grup produktowych była w mniejszym stopniu pochodną trendów cenowych niż w sezonach wcześniejszych, ale w kilku dziedzinach (np. stal, materiały ściennie) ów wpływ był bardzo wyraźny. Największy przyrost popytu (o 30–55%) wystąpił w wyrobach dla klientów indywidualnych (ogród, oświetlenie i wyroby elektryczne), które aktualnie stanowią marginalną dla naszej sieci gamę asortymentową (wykres 5). W drugiej grupie rankingowej (wzrost sprzedaży od kilku do niemal 20%) uplasowały się izolacje wodochronne, cement i wapno, instalacje, farby, materiały wykończeniowe, chemia budowlana, pokrycia dachowe, wyroby sanitarne, sucha zabudowa i narzędzia. Ujemna dynamika sprzedaży wystąpiła w izolacjach termicznych, stolarce, kostce brukowej, materiałach ściennych i, przede wszystkim, w wyrobach stalowych.

Wykres 1. Przychody akcjonariuszy Grupy PSB w latach 2008–2009 (wyniki 245 firm) w mln zł

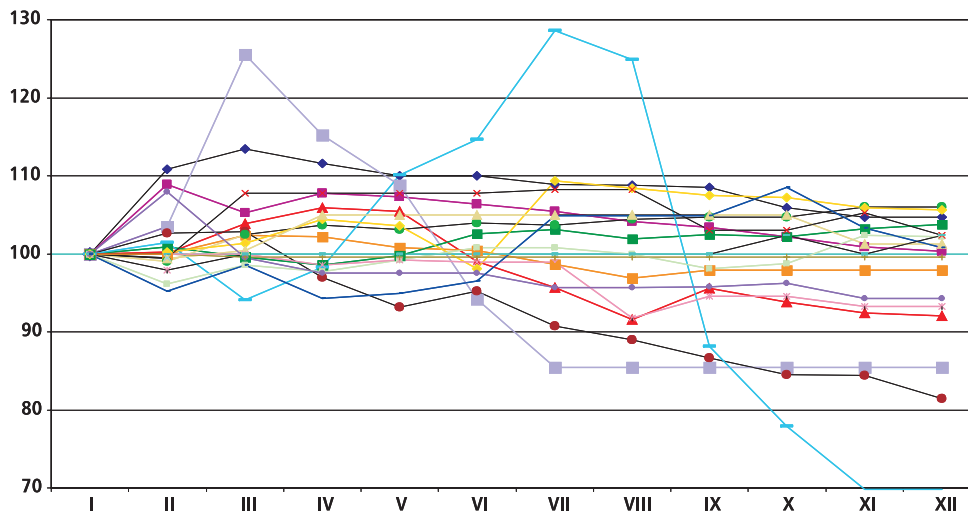


Wykres 2. Dynamika przychodów akcjonariuszy Grupy PSB w okresie I–XII 2009 r. (wzrost/spadek w stosunku do analogicznego miesiąca 2008 r. w proc.)

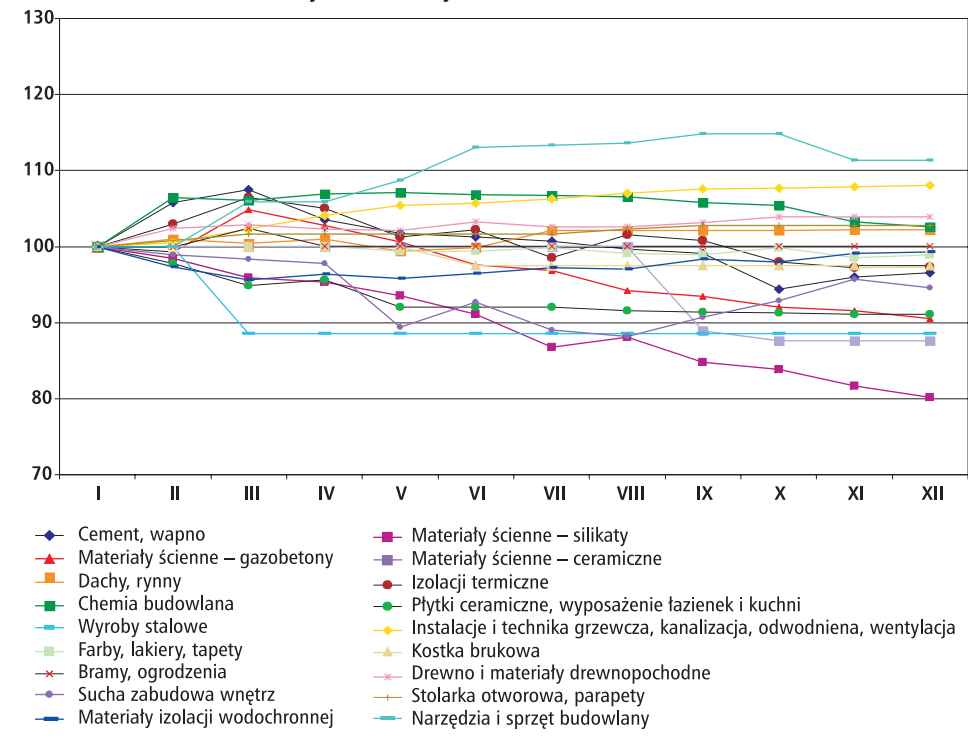


cień, również wyraźnie gorsze, dały jednak cień nadziei, że kryzys nie będzie aż tak głęboki. Kolejne pięć miesięcy, tradycyjnie najważniejsze dla sektora budowlanego, jeszcze bardziej zniwelowało różnicę popytu w stosunku do rekordowego 2008 r. Październik niemal zaskoczył (spadek sprzedaży o 10%), ale już wyniki listopada i grudnia ponownie zbliżyły się do osiągniętych w analo-

Wykres 3. Trendy zmian cen (I 2008 = 100)



Wykres 4. Trendy zmian cen (I 2009 = 100)



Wstępne wyniki Grupy PSB

W 2009 r. sieć Grupy PSB powiększyła się o 10 firm kupieckich (przyjeliśmy 16 nowych podmiotów ale rozstaliśmy się z 6 akcjonariuszami). W ten sposób sieć firm kupieckich Grupy PSB wzrosła z 245 do 255 podmiotów. Otworzyliśmy także 11 nowych sklepów PSB-Mrówka, powiększając w ten sposób kanał dystrybucji detalicznej do 35 placówek.

Wstępnie szacowane, skumulowane przychody ze sprzedaży materiałów budowlanych całej Grupy PSB osiągnęły pułap 4,1 mld zł. i były wyższe o 5% od osiągniętych w 2008 r. (wykres 6). W tak zwanym ujęciu like-for-like (dla tej samej ilości 245 placówek) zanotowaliśmy spadek przychodów o 8%. W tym – 28% firm zanotowało wzrosty, 70% spadki zaś 2% podmiotów utrzymało stan z roku poprzedniego. Warto zauważyć, że zarówno maksymalne wzrosty jak i najgłębsze spadki oscylowały na poziomie ok. 40%. Należy jednak podkreślić, że ze względu na spadki cen większości materiałów znaczącemu pogorszeniu uległa rentowność firm.

ku przychodów w składach – była ona relatywnie niższa, ze względu obniżki cen wielu materiałów.

W drugiej połowie 2009 r., a zwłaszcza w ostatnich miesiącach, pojawiły się niewielkie zatory płatnicze, spowodowane opóźnieniami w regulowaniu zobowiązań przez firmy budowlane wobec hurtowni. To efekt pogorszenia się rentowności i płynności tych firm. Spadek ilości inwestycji przyniósł drastyczne obniżenie ofert przetargowych.

Jaki będzie sezon 2010 dla handlu materiałami budowlanymi?

Po 11 miesiącach 2009 r. krajowy rynek zanotował ponad 20% spadek pozwoleń i rozpoczętych inwestycji w budownictwie na sprzedaż lub wynajem oraz 7–9% spadek w budownictwie mieszkaniowym indywidualnym w stosunku do analogicznego okresu 2008 r. – te tendencje w dużym stopniu będą wpływały na koniunkturę w sezonie 2010.

W drugim półroczu, a zwłaszcza w ostatnim kwartale 2009 r., wystąpiły problemy z egzekwowaniem należności od klientów (firm wykonawczych) obsługiwanych w tzw. kredycie kupieckim.

Inaczej przedstawiał się popyt wśród klientów detalicznych – przeciętne przychody sklepów Mrówka wzrosły w skali roku o ponad 5%.

Z kolei przychody ze sprzedaży materiałów budowlanych centrali – Grupy PSB S.A., wyniosły 1,2 mld zł, utrzymując tym samym poziom 2008 r.

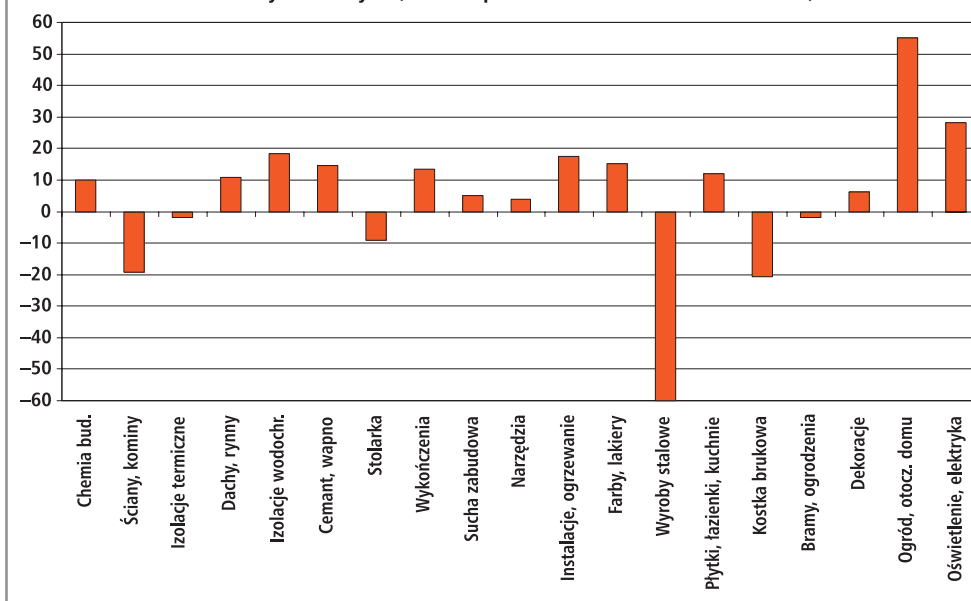
Podsumowanie

Kryzys gospodarczy odznaczył swoje wyraźne piętno na przychodach firm kupieckich, a zwłaszcza na ich rentowności. Niemniej jednak należy pamiętać, że bazę porównawczą stanowił rok wyjątkowego boomu budowlanego, jaki miał miejsce w sezonie 2008.

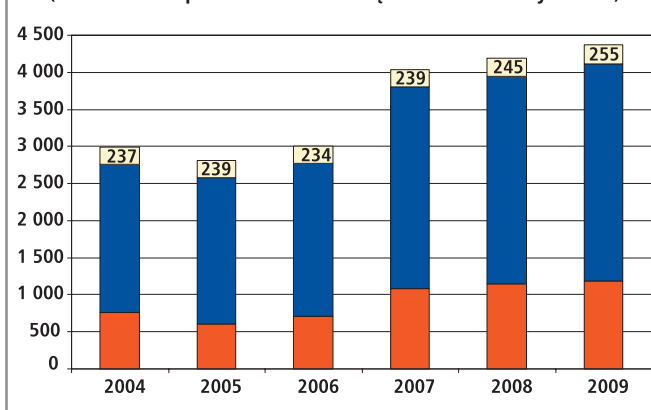
Składy obsługujące głównie sektor indywidualnego budownictwa mieszkaniowego ucierpiały najmniej. W tym segmencie spadki rozpoczętych inwestycji były najmniejsze, jednocześnie kontynuowano roboty rozpoczęte w sezonie poprzednim. W znacznie gorszej sytuacji znalazły się hurtownie związane w dużym stopniu z budownictwem na wynajem lub sektorem niemieszkaniowym.

Skala spadku ogólnego popytu na materiały budowlane nie jest tożsama z poziomem spadku

Wykres 5. Dynamika sprzedaży Grupy PSB S.A. w okresie I–XII 2009 r. w grupach asortymentowych (wzrost/spadek w stosunku do I–XII 2008 r.)



Wykres 6. Przychody akcjonariuszy Grupy PSB w latach 2004–2009, na ich tle zakupy w Centrali (w mln zł), (liczba nad słupkiem oznacza liczbę składów w danym roku)



Niezwykle istotne znaczenie będzie miała polityka kredytowa banków, zwłaszcza w obszarze kredytów mieszkaniowych oraz inwestycyjnych. O tej porze roku mamy jeszcze za mało pozytywnych sygnałów aby precyzyjnie prognozować trend rynkowy.

Sytuacja na rynku pracy nie ulegnie szybkiej poprawie, znacząco pogorszyły się spłaty kredytów konsumenckich, ich nabycie już jest znacząco droższe i trudniejsze – te przesłanki wskazują raczej na umiarkowany optymizm w przyszłorocznych remontach mieszkaniowych.

Od kilku miesięcy kupcy notują pogorszenie dyscypliny płatniczej ze strony firm wykonawstwa budowlanego – prawdopodobnie te zatory utrzymają się co naj-

mniej przez I kwartał 2010 r. Niepokojące są także sygnały o niewiarygodnie niskich ofertach, wygrywających różnego typu przetargi – to może w przyszłości skutkować problemami płatniczymi a nawet bankructwami firm budowlanych, co przełoży się na kolejne firmy uczestniczące w łańcuchu dostaw (kupców, producentów). Z drugiej strony potrzeby mieszkaniowe Polaków są w dalszym ciągu wysoce niezaspokojone – ciągle brakuje co najmniej setek tysięcy mieszkań.

Na tle powyższych przesłanek można wnioskować, iż popyt na materiały w budownictwie mieszkaniowym w 2010 r. będzie zbliżony do sytuacji w minionym sezonie.

Grupa PSB będzie rozwijać sieć podstawową poprzez przyjmowanie nowych składów budowlanych w poczet swego akcjonariatu oraz budować kolejne sklepy PSB-Mrówka. W sezonie 2010 planujemy otwarcie ponad 20 takich placówek detalicznych.

Miroslaw Lubarski