



Andrzej Iżycki

DYREKTOR SPRZEDAŻY PURMO GROUP POLAND SP. Z O.O.

Kryzys czy niezła kondycja, czyli jak ocenia Pan rok 2022 z perspektywy swojej firmy?

W kontekście naszej firmy i naszego portfolio produktów zdecydowanie możemy mówić o kryzysie. Ciąg logiczny jest bardzo prosty: wybuch wojny w Ukrainie spowodował szereg perturbacji geopolitycznych i ekonomicznych, co pociągnęło za sobą wzrost kosztów surowców i nośników energii, to z kolei było mocnym katalizatorem procesów inflacyjnych. Inflacja – szczególnie w naszej części wschodniej Europy – była szybka i dynamiczna, osiągając poziomy, których nikt się nie spodziewał. Zatem z punktu widzenia makroekonomicznego, nieodzowne było podniesienie stóp procentowych. We wrześniu 2021 wynosiły 0,2%,

PURMO

obecnie 6,75% i tu jest ta nasza największa bolączka, spowodowała to bowiem najpierw osłabienie, a potem zatrzymanie akcji kredytowej. Akcja kredytowa pod koniec 2022 r. była minus 60-70%. Oznacza to dla deweloperów perturbacje i zmiany na rynku klienta. Praktycznie od drugiej połowy roku to był bardzo ostry zjazd. Najwięksi deweloperzy zakończyli sprzedaż w roku 2022 spadkami rzędu 40-50%. Szybko też zastopowali, a potem wygasili nowe projekty. Dla nas i naszych marek, mocno obecnych w budownictwie wielorodzinnym, spadek potencjału bardzo odbił się na naszej kondycji i sprzedaży. My zdecydowanie możemy powiedzieć, że rok 2022 to był początek kryzysu.

Rok 2022 to rok dwucyfrowej inflacji. Jak bardzo wzrosły ceny w Państwa firmie?

Wzrost cen naszych produktów był pewną konsekwencją wcześniejszych wzrostów z roku 2021, kiedy to po raz pierwszy, najpierw spowodowana Covidem, a potem sytuacją pocovidową, zaczęła wzrastać cena stali. Spodziewaliśmy się, że na początku 2022 cena ta się ustabilizuje i wszystko wyglądało, że tak będzie, aż nadszedł 24 luty. Wtedy wcześniej wymienione czynniki zaczęły grać rolę, dodatkowo wzmocnione o czynniki mocno spekulacyjne, bo tak naprawdę nikt nie był pewien: co się wydarzy, kiedy się wydarzy i w jakim stopniu się wydarzy, w konsekwencji mieliśmy projekcję wzrostu cen stali (blachy zimnowalcowanej) do najwyższych poziomów w historii. Na szczęście projekcja ta do końca nie ziściła się. Pod koniec Q3 i Q4, kiedy huty zobaczyły, że zapotrzebowanie

jest dużo mniejsze niż się wydawało, rolę zaczął znów odgrywać mechanizm podaży i popytu i cena zaczęła się stabilizować. Obecnie odczuwamy lekką projekcję wzrostu, huty bowiem zaadaptowały się do nowej sytuacji i są zadowolone, że produkując mniej, mogą zarabiać więcej.

Jakie były największe wyzwania i problemy w minionym roku w branży i w Państwa firmie?

Największym wyzwaniem było oczywiście załamanie rynku i bardzo duża redukcja potencjału budownictwa wielorodzinnego. Dla nas oznaczało to konieczność przemyślenia strategii na najbliższy okres. Tak naprawdę nie wiemy do końca, jak długi to będzie okres. Musimy znaleźć formułę działania w nowej, przejściowej rzeczywistości, bo my wierzymy, że jest to okres przejściowy. Wszystkie wskaźniki makroekonomiczne związane z budownictwem wskazują na niedobór mieszkań, zarówno w nowym budownictwie, jaki i w wynajmie. Gdy załamał się rynek klienta indywidualnego i rynek deweloperski, liczyliśmy trochę na rozwój sektora PRS (private rented sector) – wynajmu instytucjonalnego. Niestety huśtawka sygnałów ze strony rządowej i najnowsza deklaracja ministra budownictwa o blokowaniu tego sektora mogą w pewnym stopniu negatywnie wpłynąć na ten segment.

Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?

W roku 2022 obserwowaliśmy boom na pompy ciepła. Potencjał rynkowy w tym segmencie produktów był wielokrotniony, podaż była dużo mniejsza niż popyt. Jako producent elementów instalacji c.o., w tym emiterów współpracujących ze źródłem ciepła bardzo uważnie przyglądamy się pompom ciepła. Nie zawsze jednak PC były wg nas instalowane właściwie, czy poprawnie dobrane, niekoniecznie też dobrze była dopasowana do nich instalacja. Rozpoczęliśmy kampanię in-

formacyjną skierowaną do inwestorów, jak również do instalatorów, w której mówimy, że PC jest świetnym i efektywnym rozwiązaniem jedynie w prawidłowo dobranej instalacji. Podkreślamy, że warunkiem koniecznym do uzyskania optymalnego efektu komfortu cieplnego, a przede wszystkim wymiernego efektu ekonomicznego całego systemu ogrzewania jest dobrze dobrana instalacja i dobrze dobrane emitory. Niezwykle ważny jest dobór ich wielkości, żeby właściwie pracowały na obniżonej temperaturze. Oczywiście promujemy tu ogrzewanie płaszczyznowe jako najbardziej efektywne rozwiązanie. Montaż jego w istniejącym domu oznacza jednak problemy, i finansowe, i organizacyjne, generalnie też remont za kilkadziesiąt tysięcy złotych. Tutaj więc widzimy naszą rolę edukacyjną.

Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...

...Liczymy na ustabilizowanie się sytuacji w spółdzielniach i wspólnotach, czyli na rynku wymian. ...Mamy nadzieję na stabilizację także u deweloperów.

...Nie liczymy na wzrosty, zdajemy sobie sprawę, że 2023 to będzie rok ciężki, z wieloma wyzwaniami. Może to za mocne słowa: kwestia przetrwania, ale na pewno rozsądnego przejścia przez trudny okres. Przeogromne wyzwania stoją przed dystrybucją, która budowała swoje struktury do optymistycznego otoczenia rynkowego, tworząc całe siatki oddziałów. Ten rok będzie godziną prawdy. Już w trakcie rozmów z dystrybutorami słyszymy, że wielu z nich będzie stawiać na rozsądek, racjonalność ekonomiczną i mocne pilnowanie kosztów. W pewnym stopniu może się to odbić na rynku, nie będzie zakupów wyprzedzających, dużo większą wartością będzie niski stan magazynowy niż ewentualny zysk na cenie. Do takiej też sytuacji postaramy się dopasować.