

Rynek nie znosi próżni – o trendach, koniunkturze, waloryzacji w budownictwie



Z menedżmentem firmy Warbud SA (na zdjęciach od lewej): **KAROLEM PUSZERKIEWICZEM**, dyrektorem Regionu Północ, **TOMASZEM BLECHARSKIM**, dyrektorem Budownictwa Specjalistycznego, oraz **LECHEM WĄSOWSKIM**, dyrektorem Regionu Południe, rozmawia **MARIUSZ KARPIŃSKI-RZEPA**, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

W ślad za automatyzacją i rozwojem cyfrowym nie tylko wysokościowce, ale i muzea naszpikowane są technologią. Czy rzeczywiście wysokospecjalistyczne rozwiązania stanowią obecnie standard w obiektach biurowych, data center czy kultury?

Karol Puszerkiewicz: Taki jest trend. Stale rośnie udział procentowy instalacji w stosunku do kosztów całego obiektu. W segmencie rynku, którym się zajmujemy, budynki są coraz bardziej wymagające pod kątem zaprojektowanych systemów instalacyjnych. Służą one zapewnieniu coraz większego komfortu użytkowników, rozszerzają obsługę mobilną przy użyciu telefonu w zakresie kontroli dostępu do wejścia, parkingu, wind czy natężenia oświetlenia i temperatury. Ułatwiają wprowadzanie gości do obiektu, pozwalają na dobór wszystkich tych parametrów pod kątem indywidualnym, dopasowanym do naszych

preferencji. Często służą prawidłowemu zabezpieczeniu danych, np. w data center. Czasem służą samym dziełom sztuki – możliwościom ich transportu, ekspozycji czy konserwacji na najwyższym światowym poziomie jak w przypadku Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie.

Współczesne kubatury mają nie tylko zachwycać, ale i być absolutnie efektywne energetycznie i pewnie wykonane. Jak pogodzić poziom trudności wykonawczych, skupienie na detalu z oczekiwanym tempem robót? Jak to robi Warbud?

Karol Puszerkiewicz: Odpowiedzią na te wymagania jest kadra techniczna. Sukces zapewnia odpowiednia współpraca bardzo doświadczonych inżynierów – specjalistów w swoich dziedzinach, z młodymi inżynierami, którzy od początku czerpią wiedzę od wysoce kompetentnych, sprofilowanych branżystów. Uczą się organizacji budowy, jakości, technologii, a sami wno-

szą do firmy świeży entuzjazm i znajomość technik cyfrowych. Kompatybilność kadry prowadzącej potem kontrakty jest nie do przecenienia.

Co oznacza pojęcie rygoru realizacji w odniesieniu do obiektów kubaturowych i na ile ważna jest umiejętność dopasowania całego cyklu budowy do potrzeb konkretnego klienta?

Tomasz Blecharski: Ta umiejętność jest kluczowa. Świadczy o profesjonalnym podejściu do procesu budowania. Choć jest to jeden z najważniejszych elementów właściwej realizacji prac, dynamiki robót, dochowania ustalonych terminów, to realia zmuszają nas do uwzględnienia elementów, które jeszcze niedawno praktycznie nie występowały. Limitowany dostęp do materiałów, konieczność wprowadzania rozwiązań mniej pracochłonnych, mniej zależnych od siły roboczej, której niedobór odczuwają wszyscy w branży. W efekcie przeorganizowaniu ulega pro-

ces przygotowania produkcji budowlanej. Planujemy z ogromnym wyprzedzeniem, podejmujemy wysiłki, by zorganizować na jakże niewielkich działkach pojemne place składowe. Wszystko po to, aby zapobiec przestoju robót, niedostępności sprzętu i finalnie nieterminowej realizacji umów. Bez bliskiej współpracy z klientem dopasowanie cyklu życia budowy do potrzeb inwestorskich byłoby obecnie niemożliwe. Dotyczy ona kamieni milowych, które wyznaczają klientowi etapy niezbędne do prawidłowego finansowania inwestycji, ale odnosi się także do dopasowania robót do dostaw specjalistycznych urządzeń czy wyposażenia, które musimy dodatkowo skoordynować i ująć już na etapie projektowania.

Umiejętność przygotowania właściwej metodologii robót wyznacza wręcz standard współpracy i kompleksowej dbałości o proces realizacji. Daje inwestorowi możliwość etapowego użytkowania obiektu, np. podczas modernizacji lub rewitalizacji. Rozwiązania zmniejszające uciążliwość budowy dla sąsiedniej zabudowy i jej mieszkańców, jak najmniej inwazyjny w stosunku do układu urbanistycznego ruch pojazdów budowy. Wreszcie, zabezpieczenie wykonanych elementów przed szkodliwym wpływem czynników atmosferycznych – wszystko to ma niebagatelne znaczenie także z perspektywy uzyskania zielonej certyfikacji, coraz popularniejszej wśród obiektów kubaturowych.

Jakie kompetencje musi posiadać generalny wykonawca, aby sprostać oczekiwaniom dzisiejszego rynku?

Tomasz Blecharski: Żyjemy w trudnych czasach, chciałoby się powiedzieć, i faktycznie dla budownictwa to okres próby. Efekty pandemii i wojny za polską granicą przekładają się na opóźnienia w dostawach, drastyczne wzrosty cen materiałów budowlanych i surowców, hiperboliczny skok cen paliw i energii. Nie pomaga też inflacja, wzrost stóp procentowych. Rynek ma kłopot z przewidzeniem przyszłości, co ewidentnie wpływa na koniunkturę budowlaną. Mamy zatem niepewność i brak optymizmu w branży. I jak tu oczarować inwestora? Jak utrzymać bezpieczeństwo finansowe?

Z pewnością generalny wykonawca musi wyróżniać się wiedzą, szerokim wachlarzem kompetencji i doświadczeniem. I skrupulatnie z nich korzystać. Dzięki temu utrzyma portfel zamówień na zakładanym poziomie, ma szansę na skuteczne negocjacje w zakresie waloryzacji kontraktów

i terminów realizacji. Musi być, parafrazując nomenklaturę informatyczną, zwinny, by szybko reagować na zmienność rynku, problemy z dostawami i niedoborem sił produkcyjnych. Rynek wymusza dziś na generalnych wykonawcach perfekcyjną wręcz organizację pracy. Klienci oczekują błyskotliwej i kompetentnej kadry, która zagwarantuje wykonanie czasem nieprawdopodobnie wręcz skomplikowanych technicznie obiektów. Kluczem jest równowaga pozwalająca zminimalizować ryzyko wykonawcze przy jednoczesnym zaoferowaniu inwestorowi najwyższych standardów jakości i terminowości realizacji.

Czego oczekuje dziś od generalnego wykonawcy inwestor? Co liczy się dla niego najbardziej i czy Warbud ma na te oczekiwania odpowiedź?

Karol Puszerkiewicz: Obserwujemy niestety spowolnienie na rynku. Mamy nadzieję, że to okres przejściowy i że nie tylko cena będzie wyznacznikiem dynamiki kontraktowej. Zawsze stawiamy jakość na pierwszym miejscu, tego uczymy naszych pracowników i to podejście się zawsze broni. Oczywiście, liczą się relacje z inwestorem, sprawna, skuteczna współpraca w trakcie budowy, umiejętność wsłuchania się w oczekiwania i konstruktywna odpowiedź na niespodziewane problemy. Swego rodzaju elastyczność. Dzięki niej budujemy zaufanie, dajemy klientom bezpieczeństwo realizacji, stąd mamy wiele sytuacji, w których budujemy kolejne

obiekty dla tych samych inwestorów. Kilka lat temu postawiliśmy w firmie na rozwój technologii cyfrowych, modelowanie informacji o budynku (BIM). Spełniamy tym samym najwyższe wymagania zamawiających.

Czy inwestorzy są skory do konsultacji, chcą doradztwa przy wyborze rozwiązań i technologii, czy wręcz przeciwnie? Trzeba być gotowym na opracowywanie autorskich rozwiązań szytych na miarę?

Tomasz Blecharski: Chcą doradztwa, choć bardziej skłonni do konsultacji w zakresie doboru rozwiązań i technologii są prywatni inwestorzy. Zasada Prawa Zamówień Publicznych równego traktowania wykonawców i takiego przygotowania przetargu, aby wszystkim zapewnić jawność, równość i uczciwość konkurencji, ogranicza możliwość dialogu i wdrażania rozwiązań zamiennych. Brak doradztwa w fazie przygotowania przetargu jest później przeszkodą na drodze do zmian, które często bywają absolutnie konieczne już na etapie realizacji. Problemy pojawiają się zwłaszcza w przetargach publicznych kontraktowanych w formule „projektuj i buduj”. Pomimo przewidzianego czasu na projektowanie i teoretyczną możliwość dialogu ograniczają nas zapisy programu funkcjonalno-użytkowego, które, precyzując szczegółowo przedmiot zamówienia, odcinają z automatu szansę na konsultację potencjalnych, nierzadko korzystniejszych dla inwestora rozwiązań. Kontrakty szyte



Fabryka Norblina w Warszawie, fot. Warbud SA



Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie, fot. Warbud SA



Hangary w Bydgoszczy, fot. Warbud SA

na miarę to dziś domena sektora prywatnego, bardziej świadomego i otwartego na czerpanie z wiedzy i doświadczenia generalnych wykonawców, którzy mają za sobą zazwyczaj po kilka inwestycji o podobnym charakterze i skali. Dialog na etapie projektowania, ale i w toku realizacji jest po prostu korzystny dla obu stron, które kalkulują nie tylko koszt samej budowy, lecz także czas i koszt bezusterkowego użytkowania obiektu oraz poziom wydatków w fazie eksploatacji budynku.

Żyjemy w czasach rosnących wymagań, eskalacji technologicznej z jednej strony i potęgujących się perturbacji gospodarczych z drugiej, jak choćby inflacji kładącej się cieniem także na relacjach partnerów inwestycyjnych, z których każdy chce przecież zyskać. Tymczasem praca w środowisku diametralnych zmian gospodarczych, skutków wojny i pandemii, stawia generalnych wykonawców w pozycji wysokiego ryzyka. Czy strona inwestorska podejmie rękawicę i postawi na waloryzację projektów?

Lech Wąsowski: Polski rynek budowlany mierzy się obecnie z ogromnymi wyzwaniami, które negatywnie wpływają na całą branżę, niezależnie od wielkości firm i skali projektów. Wśród nich są przede wszystkim: niestanny brak pracowników, niedobór podstawowych materiałów budowlanych i gwałtowny wzrost ich cen oraz rekordowa inflacja. Staramy się naszym inwestorom pokazywać te realia w kontekście budów, które dla nich realizujemy.

pozytywne jest to, że inwestorzy chcą rozmawiać i coraz częściej udaje się dojść do kompromisu. Zdają sobie sprawę, że lepiej jest jednak dopłacić czy zwaloryzować kontrakt, niż pozwolić, aby generalny wykonawca zrezygnował w obawie o nierentowność zadania i w konsekwencji narazić się na poszukiwanie nowego. Z dużą dozą prawdopodobieństwa, że trzeba mu będzie dołożyć jeszcze więcej. Zejście generalnego wykonawcy z placu budowy oznacza zatrzymanie prac, konieczność organizacji nowego przetargu i trudności z przejściem gwarancji za prace wykonane przez poprzedniego wykonawcę. Nie mówiąc już o ogromnym opóźnieniu w oddaniu inwestycji, na którą czeka lokalna społeczność. Czy naprawdę warto kruszyć kopie? Logicznym i z pewnością bardziej ekonomicznym rozwiązaniem jest uczciwa waloryzacja kontraktu.

W dużej mierze jej powodzenie zależy także od tego, czy jest to klient prywatny, czy publiczny, choć zawsze do każdego klienta i każdego projektu należy podchodzić indywidualnie, jeśli rozpoczynamy tego typu negocjacje. Prywatnym inwestorom zdecydowanie łatwiej jest podjąć taką decyzję. Operując własnym kapitałem i szybko kalkulują faktyczny zysk dla swojej inwestycji. Doskonale czują, co bardziej się opłaca. Tymczasem klientów publicznych obowiązuje nieelastyczne Prawo Zamówień Publicznych, które najczęściej nie przewiduje w umowach zapisów waloryzacyjnych. Nie oznacza to, że jest to jednak niemoż-

liwe, czego przykładem są kontrakty, które Warbud realizuje dla Wojewódzkiego Domu Kultury w Tajęcinie, mam tu na myśli Podkarpackie Centrum Nauki Łukasiewicz, czy w Lublinie, gdzie rozbudowujemy Uniwersytecki Szpital Dziecięcy.

W jakim kierunku zmierza polskie budownictwo? Co może przyczynić się do jego rozwoju, a co stanowić będzie barierę?

Lech Wąsowski: Bardzo szerokie pytanie. W rozwoju branży dominującą rolę odgrywają finanse i aktualna polityka. Najczęściej idące ze sobą w parze, zwłaszcza w zamówieniach publicznych. Segment publiczny oczekuje na fundusze z Krajowego Programu Odbudowy i środki unijne na lata 2021–2027. Tutaj widzę jednak zagrożenie, że napływ środków w jednym momencie może spowodować kumulację wielu inwestycji (drogowych, energetycznych, samorządowych, publicznych), co zawsze niesie także negatywne skutki dla branży. Przeżyliśmy podobne sytuacje w latach 2018–2019 i 2012–2013. Natomiast rosnące w sposób niekontrolowany i nieprzewidywalny ceny, brak materiałów budowlanych czy też ograniczony do nich dostęp, wreszcie niespotykana inflacja – dla wielu inwestycji zwłaszcza prywatnych będą zaporą. Oby nie taką nie do przejścia.

Mając w portfolio liczne obiekty publiczne, zwłaszcza szpitale, widzimy, jak bardzo są to projekty priorytetowe dla społeczności. Jednocześnie stwierdzamy, że w każdym takim przetargu przy otwar-



Szpital Uniwersytecki w krakowskim Prokocimiu, fot. Warbud SA

ciu ofert okazuje się, że zakładane przez klienta budżety, sporządzone wiele miesięcy wcześniej, są przynajmniej o 30% za niskie. Żaden zdrowo myślący generalny wykonawca nie weźmie takiej budowy.

Jakiego rodzaju inwestycje będą dominować w nadchodzących latach – prywatne, publiczne?

Tomasz Blecharski: To bardzo trudne pytanie. Wydaje się, że w kontekście sytuacji w Ukrainie, inflacji, braku funduszy unijnych, a do tego drogich kredytów – inwestycje wyhamują, głównie te prywatne z uwagi na opór inwestorów wobec wyższych cen wykonawców. A ci nie egzystują w próżni. Muszą uwzględnić w przetargach wysokie koszty materiałów, paliw, energii i pracowników, zakładać dalsze ryzyka. Inwestycje publiczne będą dominować w najbliższych latach, chociaż ich liczba także zmaleje. Wielu inwestorów skonfrontuje swoje budżety z rzeczywistością i rozpocznie wyścig o wyższe środki na zaplanowane przed laty inwestycje.

Jakie trendy wyznaczają kierunki rozwoju budownictwa kubaturowego w najbliższych latach?

Karol Puszerkiewicz: Absolutnie prym wiodą zielone rozwiązania i technologie, rozumiane jako nowoczesne systemy instalacyjne oszczędzające energię, niskoemisyjne materiały i finalnie obiekty z wysokim wynikiem certyfikacji ekologicznej LEED czy BREEAM. Poziom excellent czy outstanding – jak w przypadku wieżowca Skyliner czy biurowca V Offices w Krako-

wie, które zbudowaliśmy. Niezmiennie ważnym trendem pozostanie bezpieczeństwo pracowników podczas trwania budowy – to powinien być cel sam w sobie, doskonale rozumieją to i klienci, i generalni wykonawcy.

Jakiego typu obiekty znajdują się dziś w centrum zainteresowania Warbudu?

Lech Wąsowski: Na pewno te, w których realizacji mamy duże doświadczenie i do wykonania których posiadamy fantastycznie przygotowane zespoły. Mówię o obiektach medycznych. Ponad 40 wybudowanych szpitali, na pokładzie ponad setka inżynierów o wyjątkowych kompetencjach – wyspecjalizowanych w realizacji właśnie projektów medycznych. Mimo że są to obiekty wymagające potrafimy i lubimy je budować. Bez odpowiedniej kadry i doświadczenia firmy rezygnują z realizacji kampusów medycznych po nieudanej budowie pierwszego szpitala. 12 lat temu stworzyliśmy specjalistyczną Dyрекcję Budownictwa Medycznego z myślą o koncentracji właśnie w tym obszarze. Dziś ta nasza strategia procentuje. Dla sektora ochrony zdrowia budujemy i coraz więcej, i coraz pewniej, wiedząc, że klient otrzyma od nas szpital na czas albo przed terminem. W jakości, której oczekiwał. A przede wszystkim – w standardzie pozwalającym na bezpieczne i skuteczne leczenie pacjentów. Na pewno w kręgu naszych zainteresowań są też obiekty wojskowe, przemysłowe, centra logistyczne, serwerownie, biurowce.

Czy rywalizacja na rynku ofertowym sięgnęła już zenitu? Na jakich polach widać największą walkę o nowe kontrakty? Dlaczego generalni wykonawcy rezygnują ze startu w przetargach?

Lech Wąsowski: Tu wiele zależy od lokalizacji inwestycji. W Warszawie pracować chcą wszyscy. Z dala od dużych miast konkurencja maleje. Z prostej przyczyny – trudniej tam o podwykonawców, pracowników i nadzór. Rywalizacja galopuje, bo coraz więcej przetargów jest unieważnianych ze względu na dramatyczny wzrost cen spowodowany pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Jedyną racjonalną odpowiedzią jest wzrost liczby przetargów. Silna konkurencja jest zwłaszcza tam, gdzie firmy widzą wieloletni potencjał, jak w przypadku projektów wojskowych, w których często mamy nawet po kilkanaście ofert w wielu przetargach. Podobnie tam, gdzie jedynym kryterium wyboru jest cena, a fakt, że wykonawca nie ma doświadczenia w realizacji danego typu inwestycji, nie jest warunkiem *sine qua non*.

Generalni wykonawcy rezygnują ze względu na skalę potencjalnych ryzyk. Nie są w stanie przewidzieć wszystkich kosztów budowy, która trwa najczęściej od 1,5 do 2,5 roku. Jeśli nie da się dziś przewidzieć, ile materiały budowlane, paliwo, energia czy robocizna będą kosztowały za dwa miesiące, to co dopiero za dwa lata.

Dziękuję za rozmowę.



Czytaj więcej