

**Wysokie obroty,  
niskie marże - czy branża  
budowlana stanie się  
ofiara własnego sukcesu?**



# Wzrost rynku w 2017 i 2018 roku, przy spadających marżach, umiarkowany optymizm, ale wyzwań nie brakuje – co mówią dane finansowe?

Czynnik	Opis
<b>Rosnący rynek</b>	Wzrost wartości polskiego rynku budowlanego (w cenach stałych): <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>10,7%</b> w 2017 r/r</li><li>• <b>23,6%</b> w ciągu 8 miesięcy 2018 r/r.</li></ul>
<b>Rosnąca sprzedaż</b>	Wzrost sprzedaży w 2017 r/r: <b>1%</b> dla spółek WIG BUD, <b>6,5%</b> dla 15 największych spółek z rankingu. Wzrost sprzedaży 6 m-cy 2018 r/r: <b>7,7%</b> dla spółek WIG BUD, <b>4%</b> spółki notowane i ujęte w rankingu (9 największych spółek).
<b>Malejąca rentowność</b>	Mechanizmy indeksacyjne na kontraktach budowlanych nie są wystarczające, aby rekompensować rosnące koszty pracowników i materiałów. Pogorszenie wyniku na sprzedaży w 2017 r/r (spadek z <b>8,3%</b> do <b>7,9%</b> ) oraz za 6 miesięcy 2018 ( <b>5,4%</b> – spółki notowane ujęte w rankingu). Pogorszenie wyniku netto w 2017 r/r (spadek z <b>6,5%</b> do <b>1,9%</b> ) oraz za 6 miesięcy 2018 ( <b>-0,3%</b> - spółki notowane ujęte w rankingu)
<b>Kumulacja projektów infrastrukturalnych</b>	Kumulacja projektów infrastrukturalnych powoduje problem z pozyskaniem pracowników i rosnące koszty materiałów. Już <b>51%</b> firm budowlanych (wzrost z 40% w poprzednim badaniu GUS) wskazuje na niedobór wykwalifikowanych pracowników jako barierę wzrostu.
<b>Niedostateczne budżety inwestorskie</b>	Budżety inwestorskie w coraz większym stopniu nie podążają za wzrostem wycen kontraktów przez firmy budowlane, w efekcie obserwujemy zjawisko anulowania części przetargów z uwagi na zbyt wysokie oferty w relacji do budżetów strony publicznej.
<b>Nowa perspektywa budżetowa UE po 2020</b>	Wstępna alokacja środków dla Polski dla budżetu UE 2021 – 2027 wygląda obiecująco. Strona publiczna stoi przed wyzwaniem płynnego przejścia pomiędzy perspektywami budżetowymi UE i opracowaniem długoterminowej strategii utrzymania infrastruktury drogowej i szynowej.

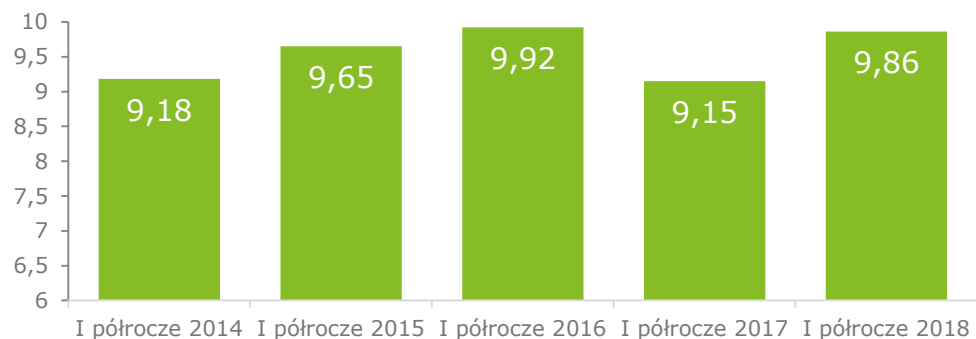
# Ranking spółek budowlanych w Polsce pod względem przychodów w roku 2017

Lp.	Nazwa firmy	Zmiana do rankingu 2016	Przychody 2017 (w tys. zł)	Przychody 2016 (w tys. zł)	Zmiana nominalna 2017 vs 2016	Zmiana procentowa 2017 vs 2016
1	Grupa Budimex	↔	6 369 309	5 572 290	797 019	14,3%
2	Skanska	↔	3 879 746	3 799 536	80 210	2,1%
3	Grupa Strabag	↔	3 635 775	3 423 635	212 140	6,2%
4	Grupa Polimex - Mostostal	↔	2 421 078	2 668 221	-247 143	-9,3%
5	Grupa PBG	↔	1 869 093	1 987 014	-117 921	-5,9%
6	Grupa Erbud	↔	1 805 459	1 789 776	15 683	0,9%
7	Grupa PORR	↑	1 684 690	1 100 263	584 427	53,1%
8	Grupa Unibep	↑	1 629 285	1 249 239	380 046	30,4%
9	Grupa Trakcja PRKiI	↓	1 374 291	1 381 173	-6 882	-0,5%
10	Grupa Mostostal Warszawa	↓	1 099 630	1 403 102	-303 472	-21,6%
11	Warbud	↑	1 028 076	930 435	97 641	10,5%
12	Grupa Elektrobudowa	↓	902 901	971 480	-68 579	-7,1%
13	Hochtief Polska	★	867 161	578 933	288 228	49,8%
14	Grupa Mirbud	↑	859 856	773 993	85 863	11,1%
15	Mota - Engil Central Europe	↓	826 731	786 886	39 845	5,1%
	<b>Suma</b>		<b>30 253 081</b>	<b>28 415 976</b>	<b>1 837 105</b>	<b>6,5%</b>
	<b>Średnia</b>		<b>2 016 872</b>	<b>1 894 398</b>	<b>122 474</b>	<b>6,5%</b>

Źródło: sprawozdania finansowe analizowanych spółek

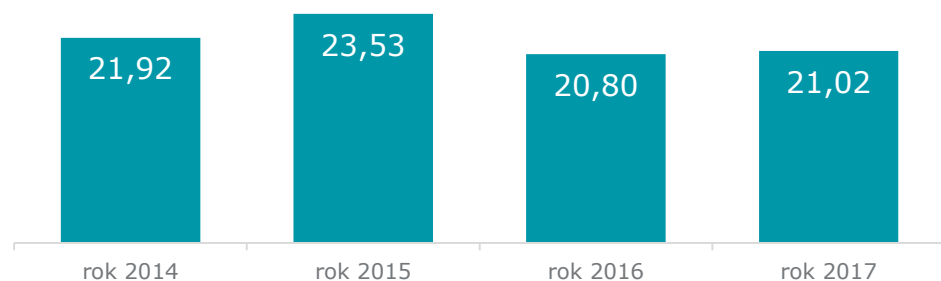
# Rosnące obroty spółek budowlanych – wzrost 2018 roku (dane półroczne)

## Przychody spółek budowlanych notowanych na GPW 6-mc 2015-2018 mld PLN



Przychody wygenerowane przez spółki budowlane notowane na GPW w pierwszym półroczu 2018 wzrosły o 711 mln zł (wzrost o 7,76%) w porównaniu do pierwszego półrocza 2017 i wyniosły 9,15 mld zł.

## Przychody spółek budowlanych notowanych na GPW w latach 2014 – 2017 w mld PLN



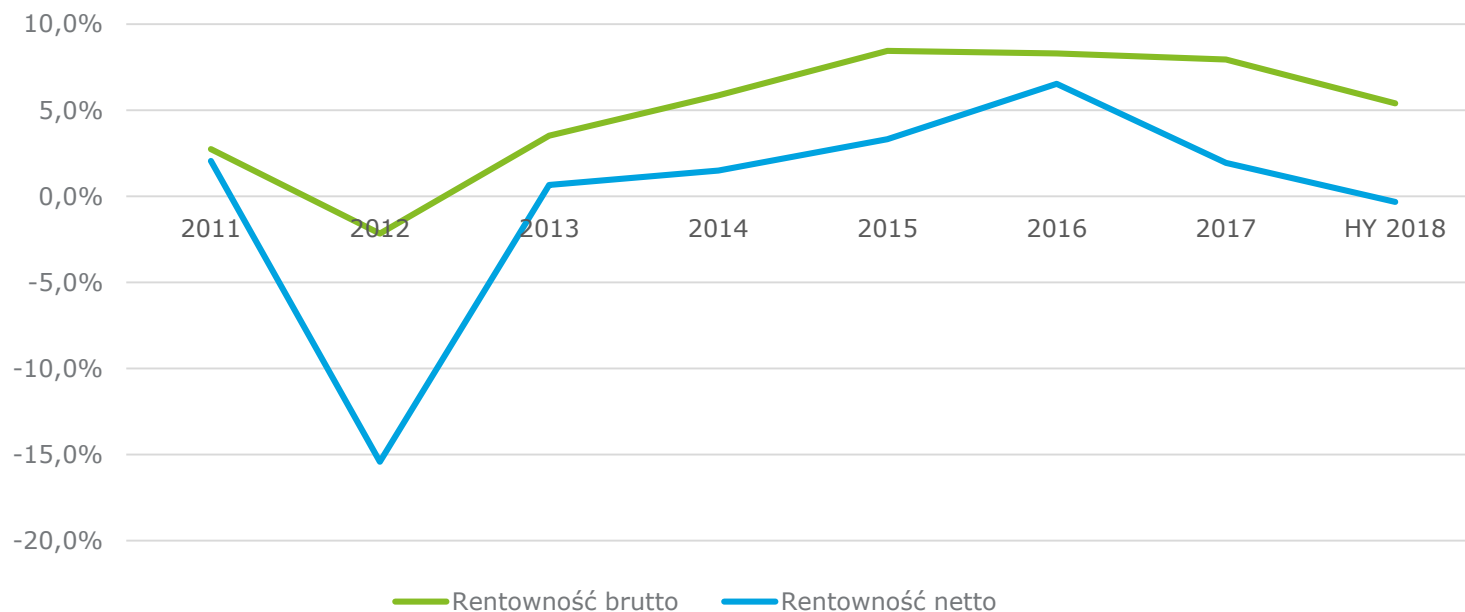
W ujęciu rocznym w 2017 roku przychody wzrosły o 220 tys. zł w stosunku do 2016 roku (wzrost o 1,07%) i wyniosły 21,02 mld zł. Spółki w rankingu (największe 15) wzrosły o 6,5%.

Wzrost produkcji budowlanej - rozpoczęcie dużych inwestycji publicznych oraz bardzo dobra koniunktura w budownictwie komercyjnym (projekty biurowe, handlowe, przemysłowe i mieszkaniowe).

Źródło: sprawozdania finansowe analizowanych spółek

# Malejąca rentowność największych spółek z branży budowlanej

**Średnia rentowność na sprzedaży (rentowność brutto) oraz rentowność netto – największe spółki budowlane z publikowanych rankingów Deloitte (lata 2011 – 2018)**

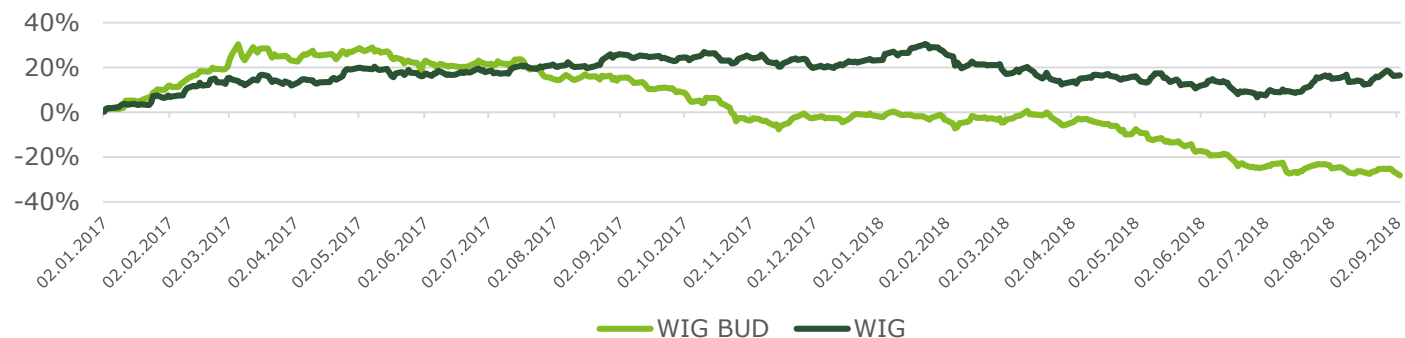


- Marże pod silną presją (gorsze wyniki finansowe spółek za 2017 / 2018)
- Negatywny wpływ na wyniki finansowe kontraktów budżetowanych w okresie 2015/2016
- Trend spadkowy – powtórka sytuacji z 2011/2012?

Źródło: Analizowane sprawozdania finansowe spółek

# W okresie 9 miesięcy 2018 roku indeks WIG Budownictwo spadł o 34%, a indeks WIG spadł o 6%

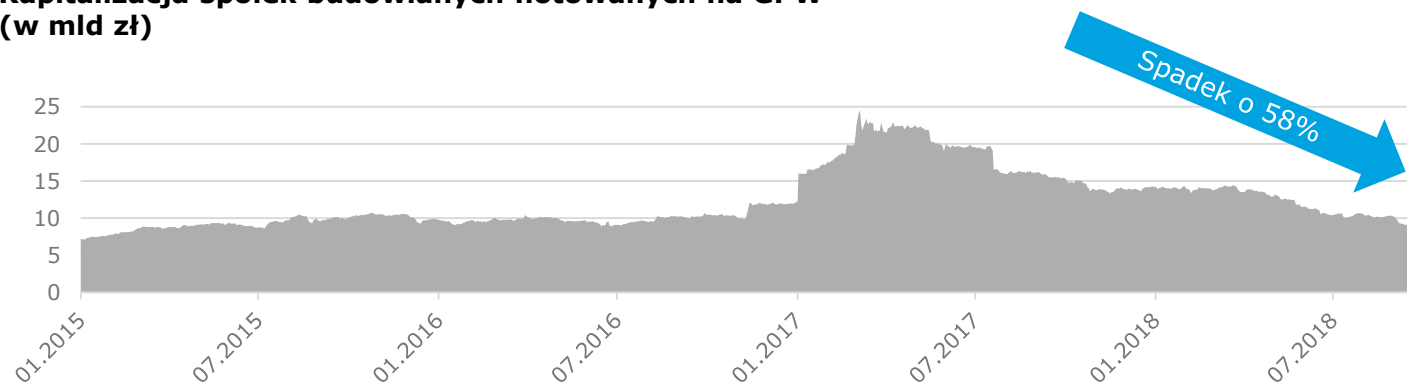
## Notowania indeksu WIG Budownictwo oraz WIG w okresie 02.01.2017-02.09.2018



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na portalu internetowym [www.Stooq.pl](http://www.Stooq.pl)

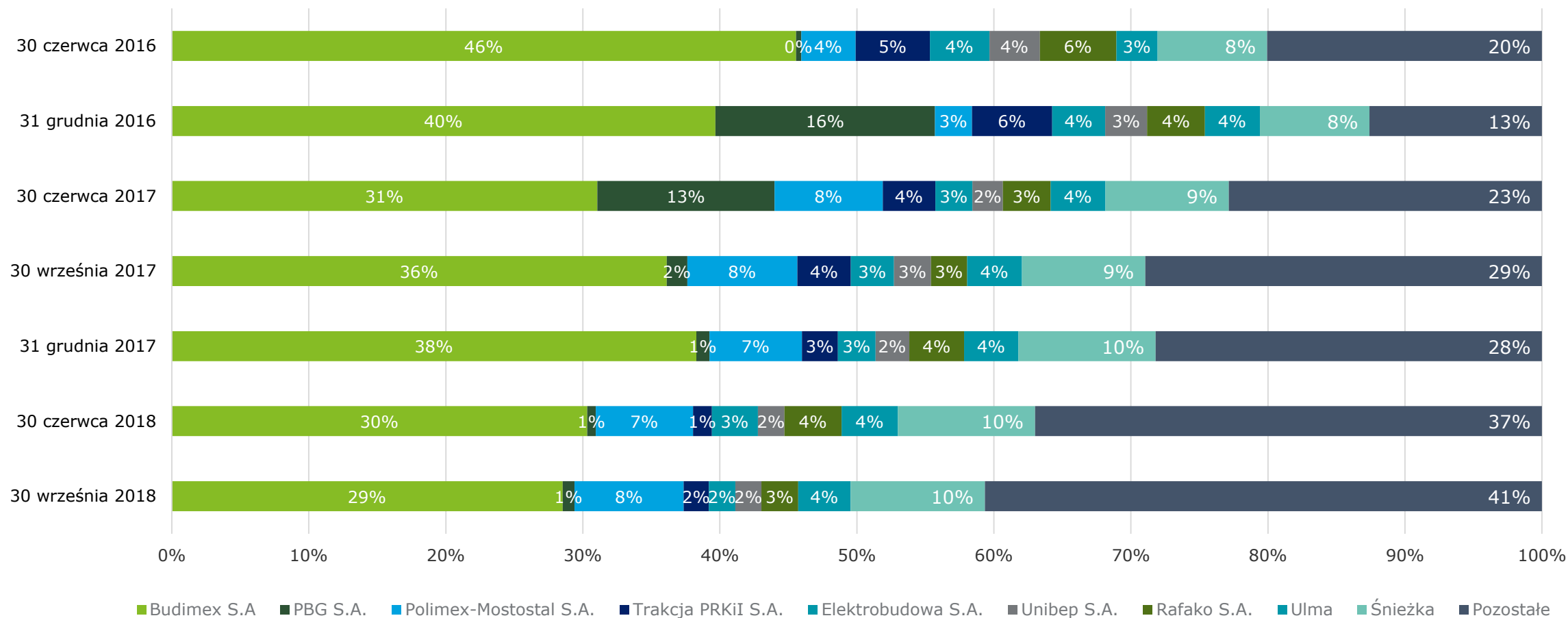
- W przeciągu 2017 roku kapitalizacja indeksu WIG-Budownictwo wzrosła o 17%, co odpowiada kwocie 2 mld zł.
- Na przełomie kwietnia / maja 2017 WIG Budownictwo osiągnął maksymalną kapitalizację rynkową w wysokości 22,3 mld PLN.
- Kapitalizacja WIG Budownictwo na 30 września 2018 wyniosła 9 mld PLN i spadła od początku roku o 4,6 mld PLN (tj. -24%).
- Pomiędzy kwietniem/majem 2017 a końcem września 2018 kapitalizacja rynkowa spółek WIG BUD spadła o około 58%.

## Kapitalizacja spółek budowlanych notowanych na GPW (w mld zł)



Źródło: Analiza Deloitte na podstawie danych dostępnych na GPW

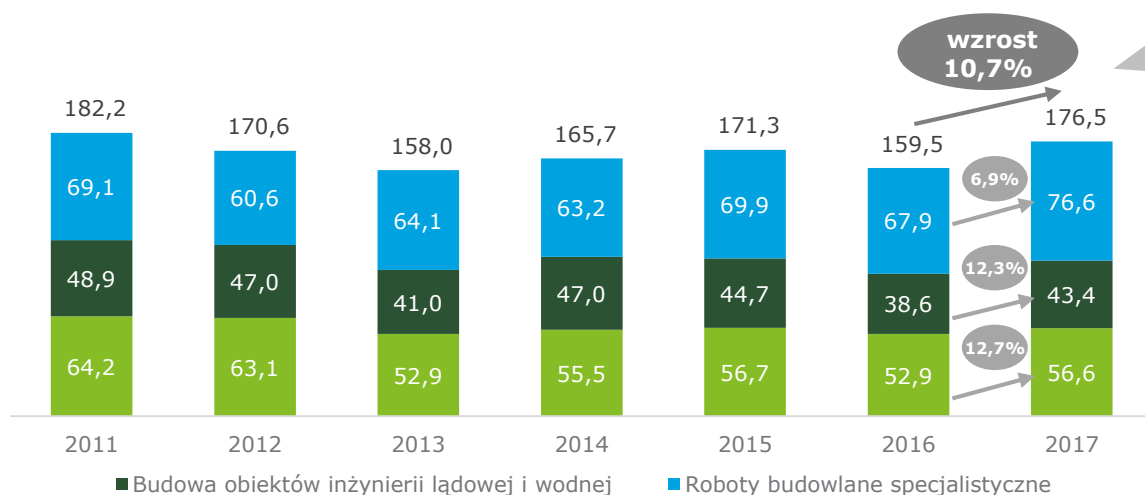
# Maleje kapitalizacja spółek budowlanych notowanych na GPW



Źródło: Sprawozdania finansowe publikowane na GPW

W 2017 r. odnotowano wzrost wartości rynku budowlanego, wartość rynku najwyższa od 6 lat, w okresie 8 miesięcy 2018 r. obserwujemy przyspieszenie wzrostu rynku

Wielkość polskiego rynku budowlanego w latach 2011-2017 (mld PLN)

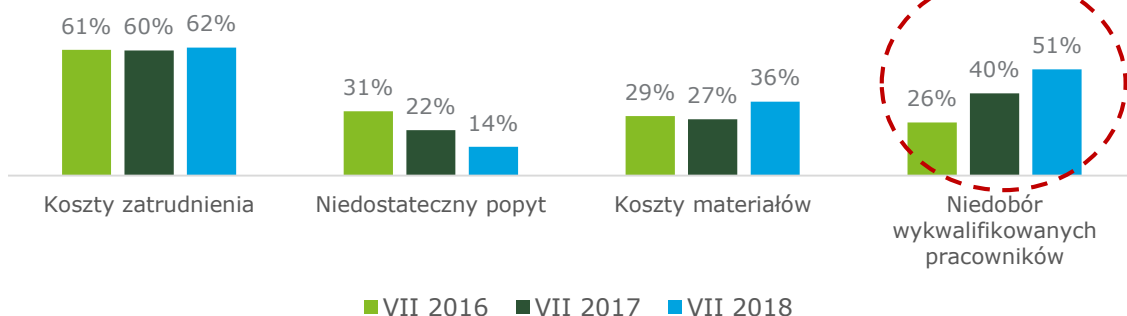


Styczeń-sierpień 2018: wzrost rynku budowlanego o 23,6% r/r

W 2017r. umiarkowane wzrosty w sektorze budownictwa drogowego i kolejowego, istotne odbicie spodziewane w 2018r. **Jak sektor poradzi sobie z kumulacją inwestycji w latach 2018-2021?**

Rekordowa sprzedaż mieszkań w 2017 r., spadek w II kwartale 2018r. r/r, rosnące ceny. **Jak długo utrzyma się dobra koniunktura?**

Bariery działalności dla przedsiębiorstw budowlanych



Dobra koniunktura w zakresie budownictwa handlowo-usługowego, w 2017 r. otwarto kolejnych 10 centrów handlowych. **Czy rynek jest już nasycony?**

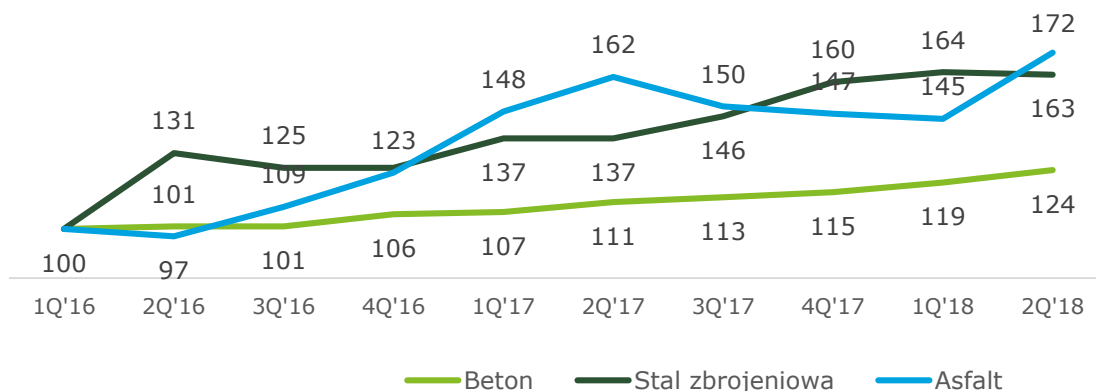
Problem z dostępnością wykwalifikowanych pracowników. **Jak sektor budowlany poradzi sobie z brakiem rąk do pracy?**

Źródło: GUS



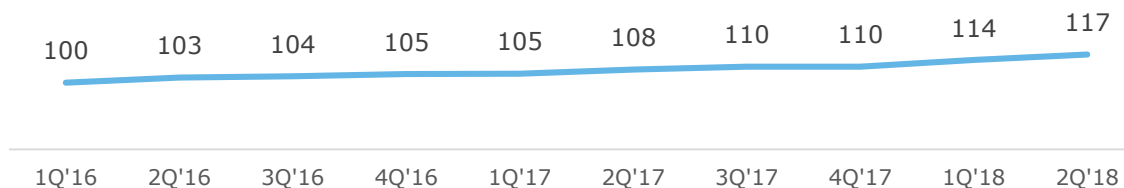
# Wzrastające ceny materiałów budowlanych i wynagrodzenia są największym wyzwaniem sektora budowlanego w Polsce

**Wzrost cen wybranych materiałów budowlanych w Polsce  
(ceny na I kwartał 2016 = 100)**



Źródło: Budimex S.A.

**Średnia płaca brutto w budownictwie  
(płaca na I kwartał 2016 = 100)**

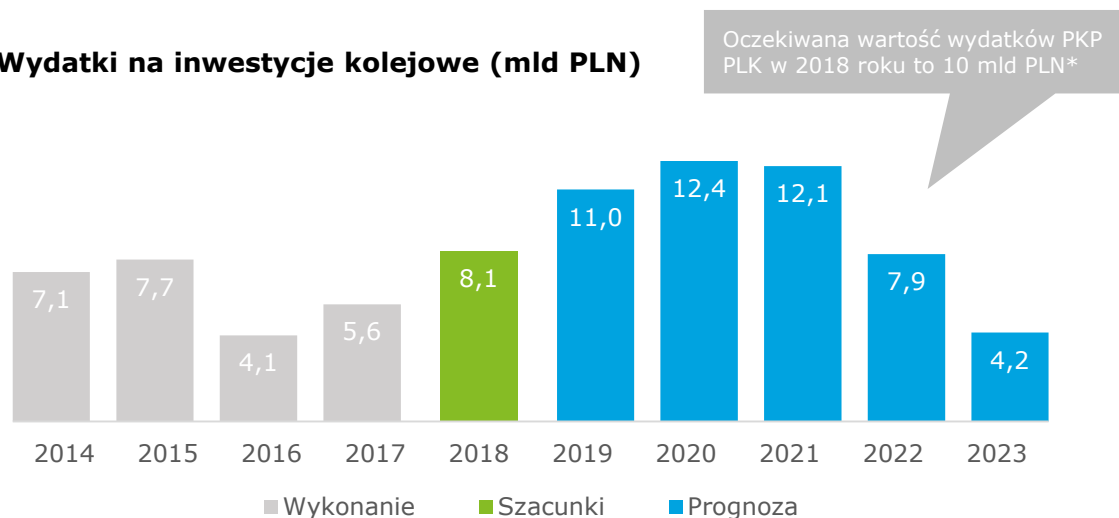


Źródło: GUS

*„Wyzwania związane z rosnącymi cenami materiałów, wynagrodzeniami oraz dostępnością pracowników i firm podwykonawczych oraz trudniejszym zapewnieniem finansowania bieżącej działalności ze strony instytucji finansujących są obecnie dużym problemem dla firm generalnego wykonawstwa. W tych trudnych warunkach rynkowych pozytywną przesłanką są ostatnie zmiany w prawie, które zwiększają maksymalny poziom waloryzacji kosztów budowlanych (dotyczy to kontraktów budowlanych zawieranych od drugiej połowy 2016 roku). Poziom ten nadal jest ograniczony do wskaźników publikowanych przez GUS, które ze względu na metodologię kalkulacji nie zawsze odzwierciedlają faktyczny wzrost cen kosztów produkcji budowlanej. Obecne trudności rynkowe są problematyczne zwłaszcza w przypadku starego portfela kontraktów. Projekty te były ofertowane i podpisywane na przełomie 2015 oraz 2016 roku w warunkach dużej konkurencji cenowej, co w rezultacie przekładało się na dużo niższy poziom marż ofertowych.”*

# W latach 2019-2021 nastąpi skumulowanie prac na kolei, z planowanymi poziomami inwestycji powyżej 10 mld PLN rocznie

## Wydatki na inwestycje kolejowe (mld PLN)



Źródło: Krajowy Program Kolejowy, PKP PLK

## Wyzwania

### Planowane prace w latach 2019-2021 przekroczą 10 mld PLN rocznie

- Dostępność pracowników, presja na płace
- Dostępność i koszt materiałów
- Wycena kontraktów a budżety inwestorskie
- Dostępność i koszty gwarancji dobrego wykonania
- Nieterminowe realizowanie kontraktów
- Utrudnienia w ruchu pasażerskim i towarowym
- Wykreowanie rynku utrzymania infrastruktury

\*Dane na podstawie wywiadu z zarządem PKP PLK

## Nakłady finansowe w ramach Krajowego Programu Kolejowego

	mld PLN	%
<b>Wartość KPK</b>	<b>66,4</b>	<b>100%</b>
Zrealizowane *	10,0	15%
W realizacji / podpisane *	40,0	60%
Przetargi w toku *	9,0	14%
Planowane *	7,4	11%

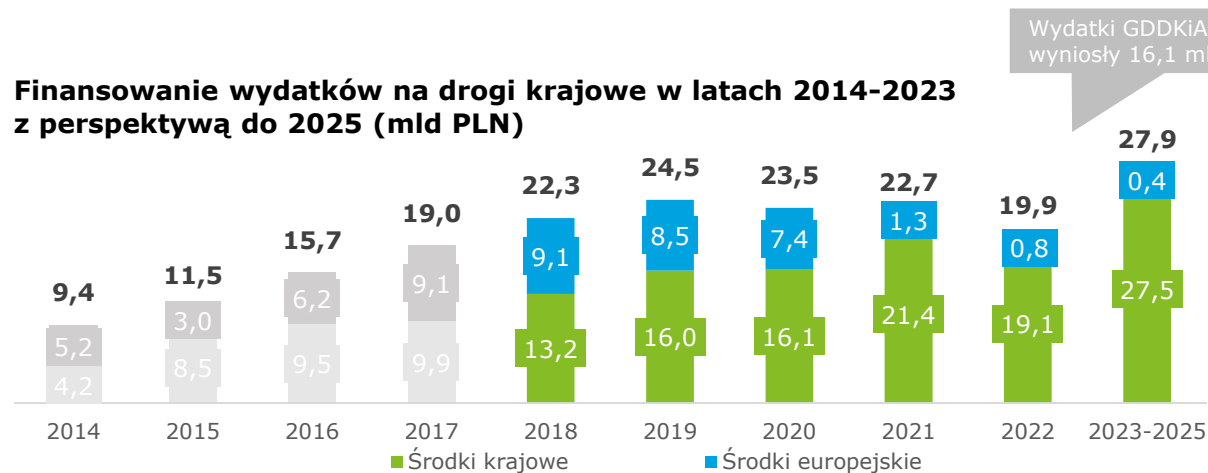
## Przykłady odwołanych przetargów kolejowych

Przetarg	Budżet mln PLN	Najniższa oferta mln PLN	Różnica
Port Gdynia (2018)	1 112	1 843	66%
Chorzów - Nakło Śląskie (2018)	793	1 296	63%
Nakło - Kalina (2018)	421	954	127%

Jako jeden z głównych inwestorów publicznych widzimy **wyzwania** z jakimi obecnie boryka się branża budowlana tj. wzrost cen materiałów budowlanych, wzrost kosztów podwykonawstwa oraz brak rąk do pracy. Na obecnym etapie staramy się **wypracować z głównymi firmami wykonawczymi rozwiązania**, która pozwolą zrealizować dedykowane prace w terminie, ale także przy założonych przez nich marżach. Jesteśmy tutaj otwarci na ewentualne zmiany projektów, jak również inne rekomendowane rozwiązania (historycznie na wielu kontraktach zostały wprowadzone **płatności zaliczkowe**, co zostało bardzo pozytywnie przyjęte przez rynek), które mogą zwiększyć efektywność prowadzonych prac, pamiętając jednocześnie o **ograniczeniach wynikających z prawa zamówień publicznych**.

# Stan dróg krajowych ulega sukcesywnej poprawie z uwagi na duże programy rządowe, uruchomienie Funduszu Dróg Samorządowych nadzieją na poprawę dróg lokalnych

## Finansowanie wydatków na drogi krajowe w latach 2014-2023 z perspektywą do 2025 (mld PLN)



Źródło: PBDK

## Stan dróg krajowych w Polsce

	2016 (%)	2017 (%)	Różnica (p.p.)
Stan dobry	52,7	60,1	7,3
Stan niezadowolający	30,5	25,4	-5,0
Stan zły	16,8	14,5	-2,3

Stan dobry w województwach*	2016 (%)	2017 (%)	Różnica (p.p.)
Świętokrzyskie	51,7	71,9	20,2
Warmińsko-mazurskie	50,3	69,3	19,0
Podkarpackie	49,6	67,1	17,5

\*Województwa z największą poprawą stanu dróg krajowych

\*\*Realizacja GDDKiA

## Długość nowych dróg krajowych

Rodzaj	2016** (km)	2017** (km)
Autostrady	129,2	0,0
Drogi ekspresowe	34,6	300,2
Pozostałe	12,5	55,5
<b>Łącznie</b>	<b>176,3</b>	<b>355,7</b>

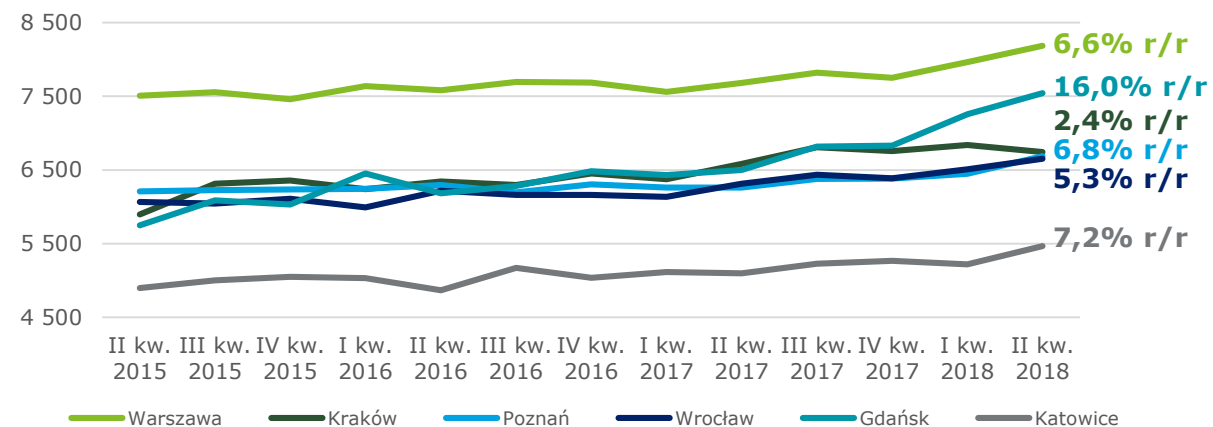
- Polska zajmuje 13 miejsce pod względem długości autostrad w UE
- Anulowanie przetargów z powodu zbyt niskich budżetów inwestorskich w relacji do oferowanych cen
- Utworzenie Funduszu Dróg Samorządowych

## Stan dróg samorządowych w Polsce

- Drogi samorządowe o łącznej długości 400 tys. km stanowią 95% dróg w Polsce
- 129 tys. km dróg samorządowych (32,8%) posiada nawierzchnie gruntową
- 22,5 tys. km dróg samorządowych posiada nawierzchnie nieulepszoną

W 2017 roku rekordowa ilość sprzedanych mieszkań, dynamicznie rosnące ceny mieszkań w największych miastach, gdzie jest granica popytu?

### Średnia cena m<sup>2</sup> w transakcjach na rynku pierwotnym (PLN)

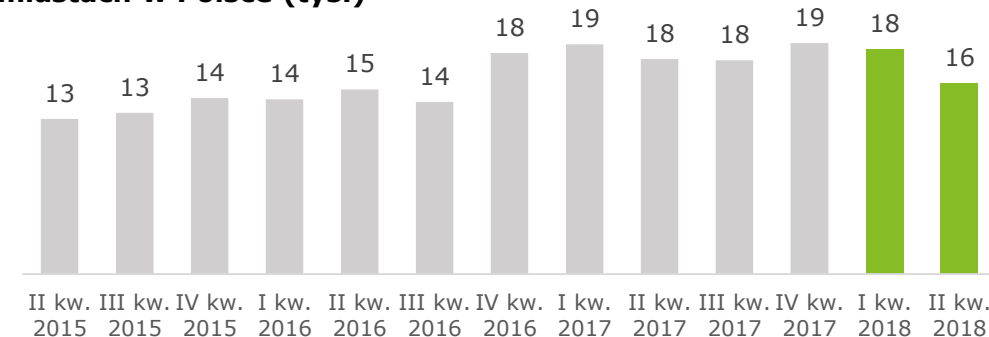


Źródło: NBP

### Kluczowe fakty

- Niskie stopy procentowe (średnie oprocentowanie kredytów hipotecznych to 4,33% na 08/2018)
- Niska stopa bezrobocia
- Wzrastające płace (7,5% w 2Q 2018 r/r)
- Wysoki popyt inwestycyjny
- Wzrost wartości kredytów hipotecznych (2,2 mln czynnych umów kredytowych na 30/06/2018)
- Wzrost pozwoleń na budowę budynków mieszkalnych (11% r/r)
- Programy rządowe: Narodowy Program Mieszkaniowy

### Liczba sprzedanych mieszkań w sześciu największych miastach w Polsce (tys.)



Źródło: REAS

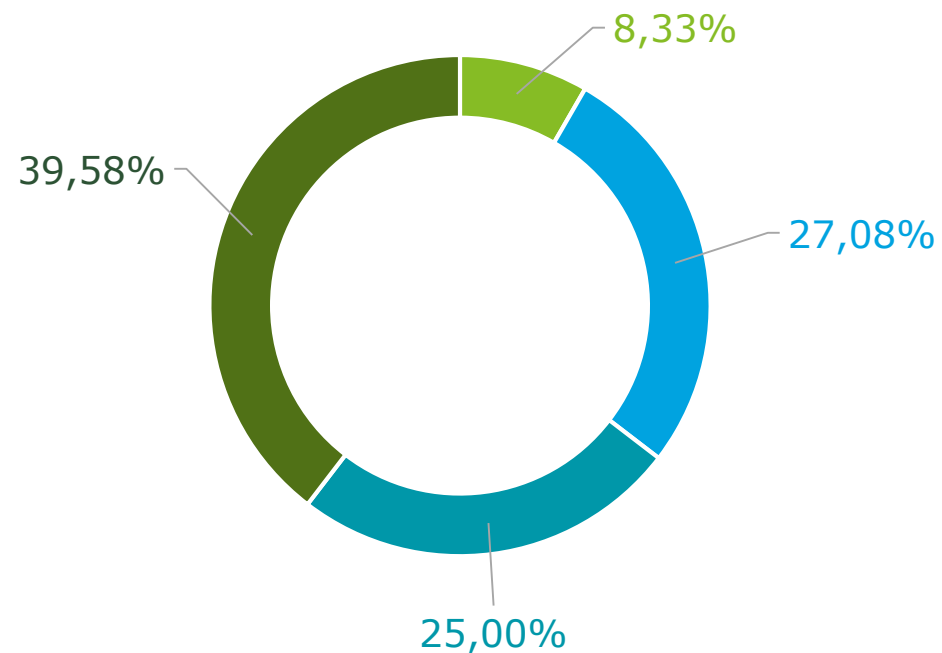
### Wyzwania

- Możliwy wzrost stóp procentowych
- Rosnące ceny gruntów i mieszkań
- Jak długo utrzyma się popyt inwestycyjny?
- Wpływ programu rządowego na sprzedaż mieszkań deweloperskich

Badanie Deloitte | barometr budowlany

# Badanie Deloitte | barometr budowlany

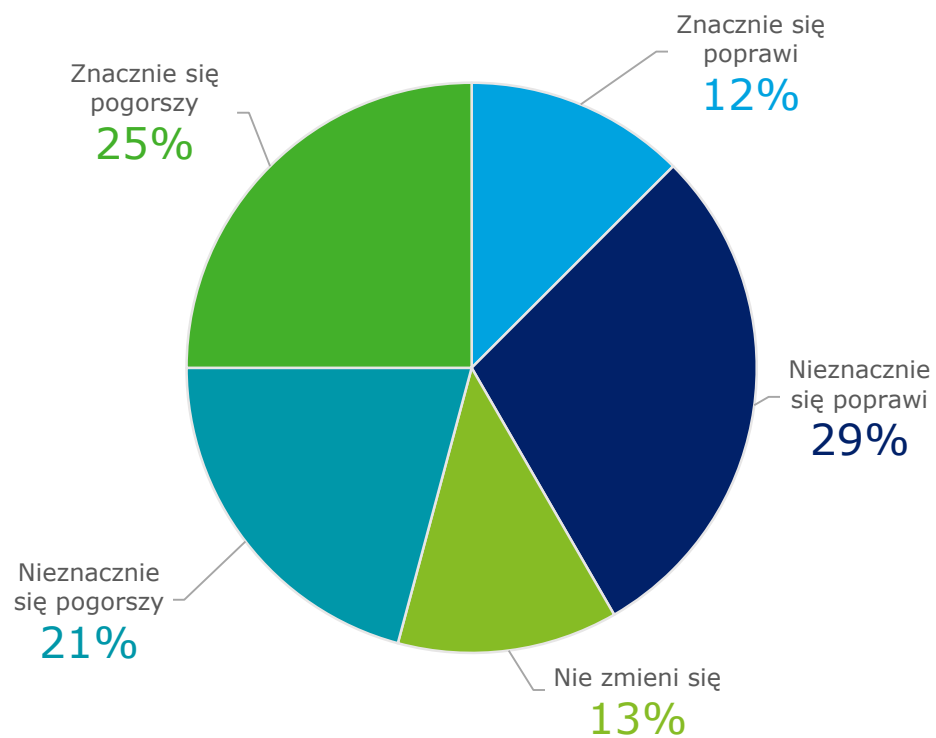
Badanie otwarte (ukierunkowane na firmy budowlane) – odpowiedziało około 50 podmiotów



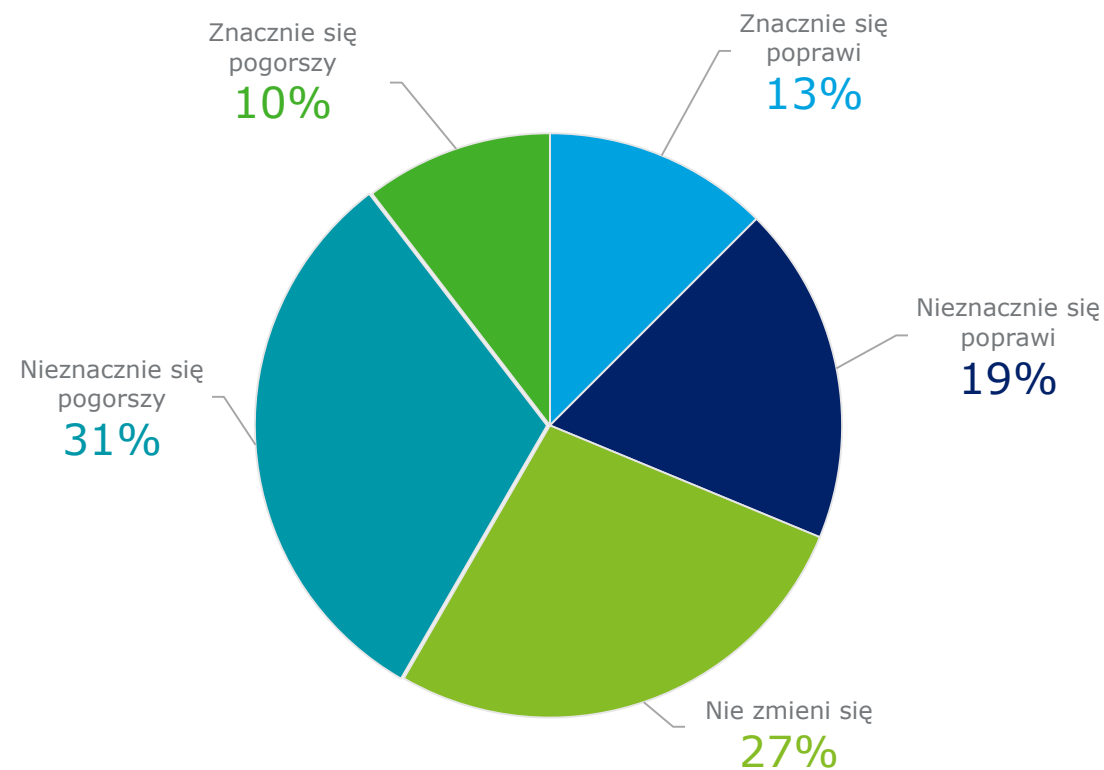
■ Mniej niż 100 mln PLN   ■ Pomiędzy 100 a 500 mln PLN   ■ Pomiędzy 500 a 999 mln PLN   ■ 1 mld PLN lub więcej

# Ocena perspektywy rozwoju koniunktury w branży budowlanej?

## Perspektywa długoterminowa (powyżej 24 mc)

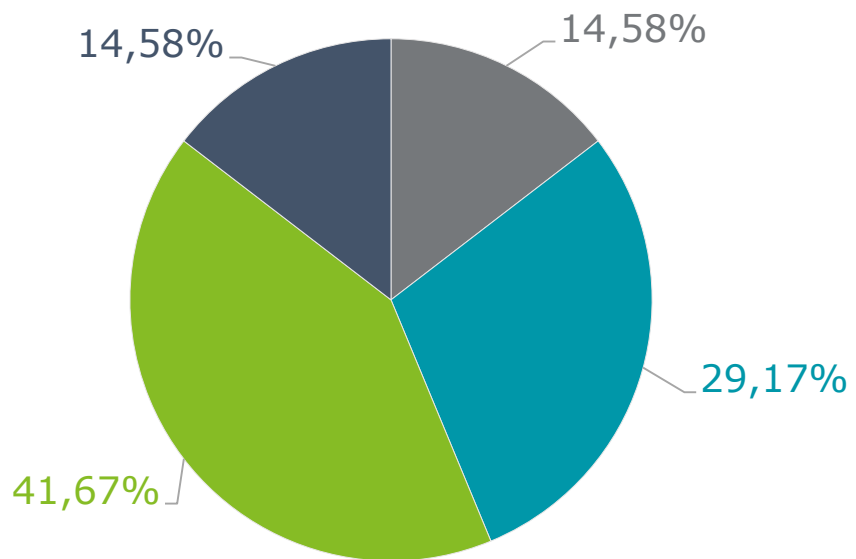


## Perspektywa krótkoterminowa (6-24 mc)



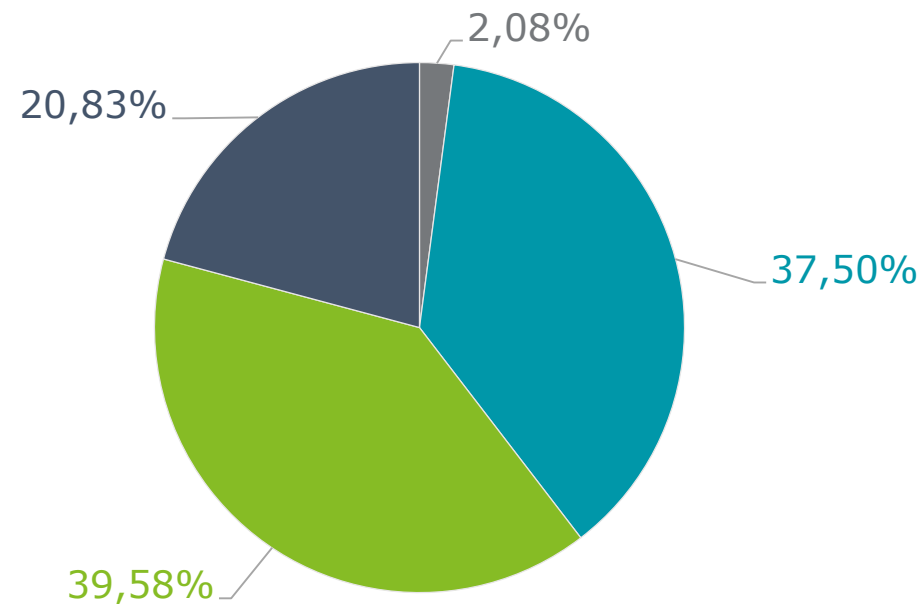
# Ocena możliwości rozwoju pod kątem dywersyfikacji usług oraz dywersyfikacji geograficznej

## Dywersyfikacja usług



- Bardzo dynamiczny wzrost
- Dynamiczny wzrost
- Powolny wzrost
- Stagnacja - brak dywersyfikacji

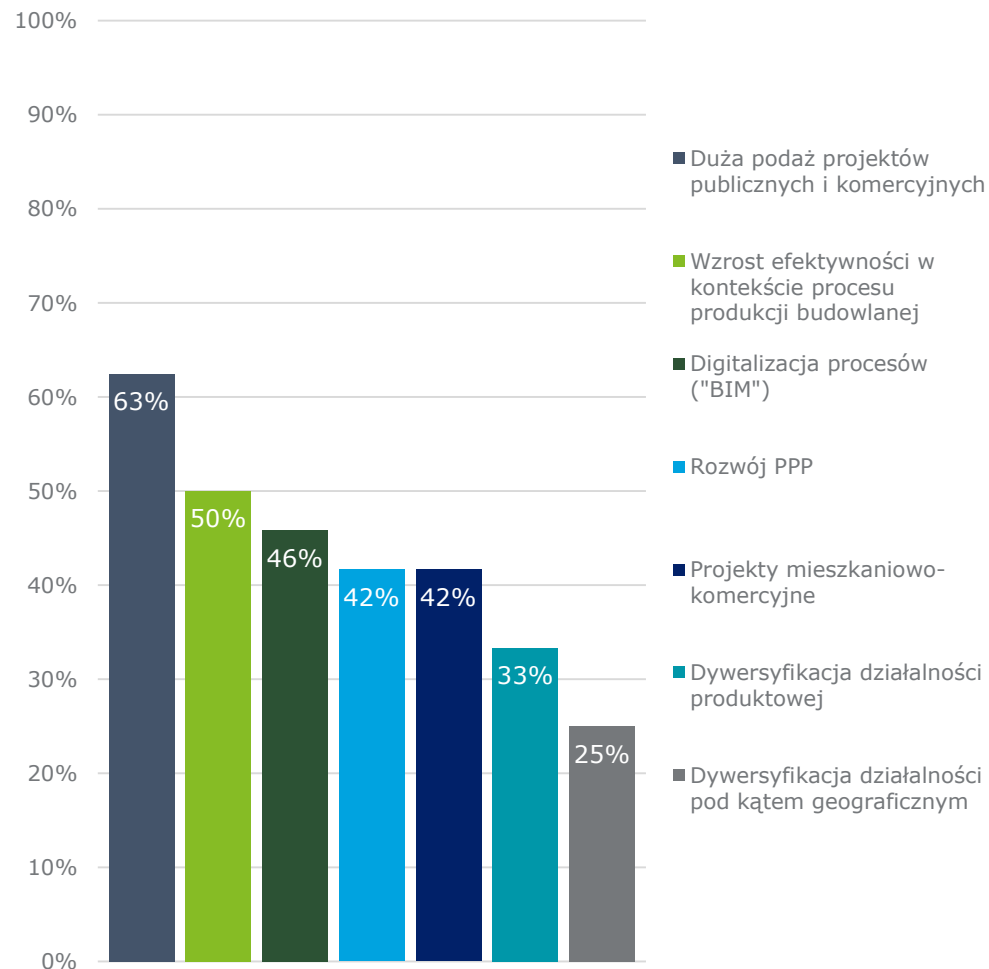
## Dywersyfikacja geograficzna



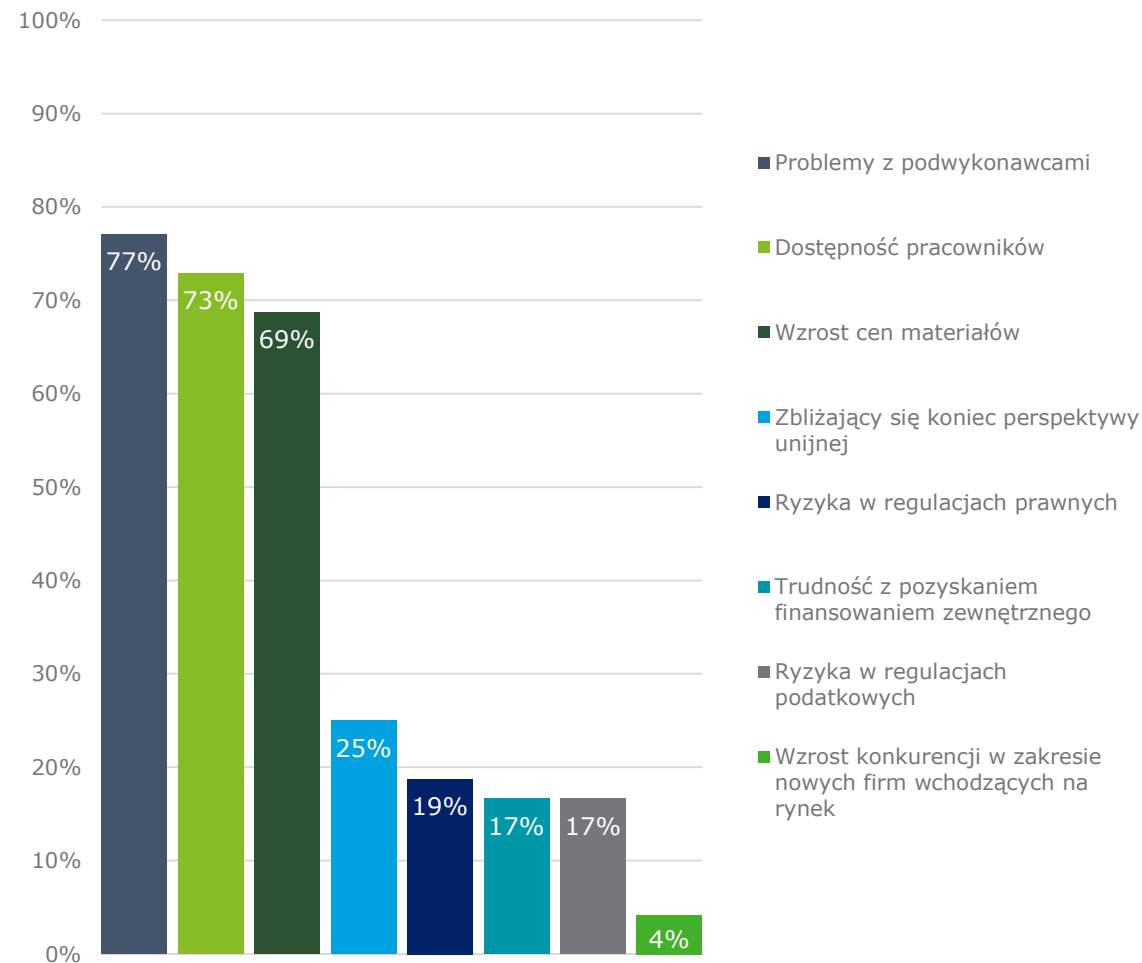
- Bardzo dynamiczny wzrost
- Dynamiczny wzrost
- Powolny wzrost
- Stagnacja



## Kluczowe szanse z punktu widzenia spółki budowlanej



## Istotne ryzyka związane z prowadzoną działalnością





## Z perspektywy spółek budowlanych

*Obecne trudności rynkowe są problematyczne zwłaszcza w przypadku starego portfela kontraktów. Projekty te były ofertowane i podpisywane na przełomie 2015 oraz 2016 roku w warunkach dużej konkurencji cenowej co w rezultacie przekładało się na dużo niższy poziom marż ofertowych.*

*Pomimo zmian zachodzących w prawie zamówień publicznych, nadal można zaobserwować zbyt małą elastyczność inwestorów publicznych odnośnie warunków kształtowania zamówień oraz późniejszych umów z firmami budowlanymi. Obecne specyfikacje zamówień dla kontraktów publicznych transferują większość ryzyk związanych z ich realizacją na firmy generalnego wykonawstwa.*

*W obliczu wielu ryzyk jakie obecnie generuje rynek dla firm generalnego wykonawstwa, istotnego znaczenia nabiera współpraca ze sprawdzonymi i rzetelnymi podwykonawcami. Kluczowymi elementami współpracy są podstawowe zasady takie jak: uczciwość, terminowość płatności oraz bardzo dobra organizacja pracy.*

*W celu zwiększenia efektywności realizacji inwestycji publicznych niezbędne są dalsze usprawnienia w samym procesie przetargowym, jak również w procesie realizacji w tym współpracy pomiędzy inwestorem a wykonawcą.*

*Duża zmienność na rynku budowlanym, rosnące koszty materiałów i problemy ze znalezieniem pracowników, są dużym wyzwaniem dla wszystkich graczy, szczególnie w przypadku projektów zakontraktowanych kilka lat temu.*

*Najbliższy czas oznacza dla branży budowlanej okres dużych przerobów, co przekłada się na spadek realizowanych marż ze względu na rosnący popyt i w rezultacie wzrost kosztów pracy i materiałów, któremu towarzyszy brak realnej waloryzacji wynagrodzenia generalnego wykonawcy.*

# Kontakt

## Łukasz Michorowski

### **Dyrektor w Dziale Audit & Assurance**

Zespół Nieruchomości i Budownictwa w Polsce

[lmichorowski@deloittece.com](mailto:lmichorowski@deloittece.com)

Tel: +48 22 511 03 97

## Paweł Sadowski

### **Dyrektor w Dziale Doradztwa Finansowego**

[psadowski@deloittece.com](mailto:psadowski@deloittece.com)

Tel: +48 22 511 02 81

# Deloitte.

Nazwa Deloitte odnosi się do jednej lub kilku jednostek Deloitte Touche Tohmatsu Limited, prywatnego podmiotu prawa brytyjskiego z ograniczoną odpowiedzialnością i jego firm członkowskich, które stanowią oddzielne i niezależne podmioty prawne. Dokładny opis struktury prawnej Deloitte Touche Tohmatsu Limited oraz jego firm członkowskich można znaleźć na stronie [www.deloitte.com/pl/onas](http://www.deloitte.com/pl/onas).

Deloitte świadczy usługi audytorskie, konsultingowe, doradztwa podatkowego, prawnego i finansowego klientom z sektora publicznego oraz prywatnego, działającym w różnych branżach. Dzięki globalnej sieci firm członkowskich obejmującej 150 krajów oferujemy najwyższej klasy umiejętności, doświadczenie i wiedzę w połączeniu ze znajomością lokalnego rynku. Pomagamy klientom odnieść sukces niezależnie od miejsca i branży, w jakiej działają. Ponad 264 000 pracowników Deloitte na świecie realizuje misję firmy: wywierać pozytywny wpływ na środowisko i otoczenie, w którym żyją i pracują.

Deloitte Central Europe to regionalna jednostka działająca w ramach Deloitte Central Europe Holdings Limited, członka Deloitte Touche Tohmatsu Limited w Europie Środkowej. Usługi świadczą spółki zależne i stowarzyszone z Deloitte Central Europe Holdings Limited, które stanowią odrębne i niezależne podmioty prawne. Spółki zależne i stowarzyszone z Deloitte Central Europe Holdings Limited to jedne z wiodących firm świadczących usługi profesjonalne; zatrudniają łącznie ponad 6 000 pracowników w 41 biurach w 18 krajach Europy Środkowej.