

## Budownictwo modułowe – moda czy przyszłość?



PRZEMYSŁAW ŚLIWIŃSKI

właściciel i założyciel, Smart Mod

Budownictwo modułowe jest trendem, który powoli przychodzi na polski rynek z Europy Zachodniej. Skutecznie uzupełnia ono ofertę budownictwa tradycyjnego ze względu na krótsze terminy realizacji inwestycji oraz – w szczególności na Zachodzie – niższe koszty. Na czym polega idea budownictwa modułowego? Gdzie może znajdować zastosowanie? Dlaczego w tej branży nie warto być zbyt elastycznym?

*Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.*

### **Na czym polega idea budownictwa modułowego?**

Mówiąc nieco obrazowo – polega na „składaniu” różnego typu budynków z gotowych, wykonanych wcześniej modułów. Elementy te z zewnątrz przypominają trochę kontenery, które trzeba do siebie odpowiednio dopasować, zespolić ze sobą.

### **Jakiego typu budynki mogą powstawać w budownictwie modułowym?**

Najróżniejsze – niektóre firmy budują modułowo kilkunastopiętrowe apartamentowce czy budynki użyteczności publicznej. Kiedy 5 lat temu otwieraliśmy Smart Mod, planowaliśmy zająć się budową całorocznych domków letniskowych. Ostatecznie nasza oferta poszerzyła się o budynki sezonowe, takie jak bary plażowe, czy tzw. stróżówki stawiane na terenach zakładów przemysłowych.

**Jakie są różnice między budownictwem tradycyjnym a modułowym? Intuicyjnie wydaje się, że to drugie może być mniej trwałe – przypomina ono trochę stawianie domków z klocków...**

Nie zgodzę się z tezą, że obiekty stawiane w budownictwie modułowym mają niższą jakość. Wręcz przeciwnie – ze względu na konieczność transportu konstrukcja musi być mocniejsza. W budynkach modułowych można stosować – w zależności od funkcji obiektu – różne konstrukcje. Bar,

który będzie przewożony sezonowo, musi być sztywny i łatwy do demontażu, stąd wykorzystuje się przy jego budowie stal. Z kolei budynki, których nie planujemy przewozić tak często, są budowane na konstrukcji drewnianej. To tylko przykłady pierwsze z brzegu.

### **Jakie elementy wyróżniają budownictwo modułowe na tle tradycyjnego?**

Po pierwsze, cały budynek jest przygotowywany w hali produkcyjnej, pod zadaszeniem, gdzie nie ma śniegu, deszczu, mrozu. Można więc bez problemu budować przez cały rok. Po drugie, budownictwo modułowe jest znacznie bardziej precyzyjne – maksymalna różnica między tym, co zakłada plan, a tym, co powstaje w rzeczywistości, to parę milimetrów. W tradycyjnym budownictwie różnice te są znacznie większe. Po trzecie, przy budowie domu często pracuje kilka różnych firm czy specjalistów – każdy z nich wykonuje swoją pracę na swój sposób, zarówno jeśli chodzi o tempo, jak i o jakość wykonania. W efekcie, gdy pojawi się jakiś problem – odpowiedzialność bywa rozmyta, znacznie trudniej i dłużej naprawia się ewentualne usterki, niedociągnięcia. W budownictwie modułowym budynek od początku do końca stawia jedna firma. Dom jest zbudowany kompleksowo, wykonawca bierze za niego całą odpowiedzialność. Po czwarte wreszcie, sam proces produkcyjny jest znacznie krótszy. W budownictwie modułowym czasem udaje nam się zbudować cały dom mieszkalny, wraz z wykończeniem, w dwa miesiące. Sam montaż to natomiast kwestia jednego, maksimum dwóch tygodni.

### **Skoro budownictwo modułowe ma tyle zalet, dlaczego na polskim rynku jest wciąż dość niszowe?**

Moim zdaniem wynika to głównie z naszej mentalności. Nie chodzi tu nawet o wątpliwości dotyczące jakości budynków modułowych, lecz o ich koszt. Mówiąc wprost: ludzi odstrasza cena. Jest ona przedstawiona z góry: budynek o takiej i takiej powierzchni, wykończony w taki i taki sposób kosztuje X zł. Przeciętny Kowalski policzy sobie wszystko i stwierdzi, że znacznie taniej wybuduje dom samodzielnie, w tradycyjny sposób. Zazwyczaj jest jednak tak, że gdy budowa już ruszy, ostateczna cena podnosi się średnio o co najmniej kilkadziesiąt procent. Gdyby Kowalski znał ją już na wstępie – byłaby duża szansa, że zdecyduje się na opcję modułową. W ostatecznym rozrachunku bowiem budownictwo modułowe jest na podobnym poziomie cenowym jak tradycyjne. Powiedziałbym nawet, że może być troszkę tańsze.

### **W jakich krajach budownictwo modułowe jest najbardziej popularne?**

Obiekty modułowe powszechnie spotyka się w Wielkiej Brytanii – popularność zyskały tam zarówno małe jednomodułowe biura stawiane przy domach, jak i wielkie budynki, jak np. akademiki, hotele czy szpitale. W segmencie domów jednorodzinnych budowanych modułowo przodują bez wątpienia Stany Zjednoczone, gdzie rynek jest ogromny. W ostatnim czasie widać też duże ożywienie na rynku niemieckim.

### **Z czego wynika rosnąca popularność tego typu budownictwa na Zachodzie?**

Przede wszystkim z kosztów. Jak wspominałem, w tym momencie w Polsce koszt produkcji budynku modułowego oraz koszt wybudowania go w sposób tradycyjny są dość porównywalne.

Natomiast w Anglii czy w Niemczech roboczogodzina pracownika kosztuje znacznie więcej, a gdy wybierze się opcję modułową, czas pracy jest znacznie krótszy. Przekłada się to na wyraźnie niższe koszty całej budowy. Sądzę, że rosnące koszty pracy na naszym rynku mogą za jakiś czas doprowadzić do podobnej sytuacji również w Polsce.

“ W Anglii czy w Niemczech roboczogodzina pracownika kosztuje relatywnie dużo, a gdy wybierze się opcję modułową, czas pracy jest znacznie krótszy niż w budownictwie tradycyjnym. Przekłada się to na wyraźnie niższe koszty całej budowy.

### **Skąd wziął się pomysł na założenie firmy o takim profilu?**

Kiedy rozpoczynaliśmy działalność, mało kto w Polsce słyszał o budownictwie modułowym. Poznałem tę technologię w Anglii, gdzie przez wiele lat mieszkałem. Czułem, że jest to trend w branży budownictwa, który za jakiś czas dotrze również na nasz rynek. Zależało mi na tym, by otworzyć biznes, zanim to jeszcze nastąpi, by dzięki temu być już liczącym się graczem.

### **W jaki sposób zdobywa się klientów na tym rynku?**

Na rynku krajowym z jednej strony staramy się zaistnieć w mediach branżowych – czy to drukowanych, ogólnopolskich, czy to na blogach, a z drugiej zgłaszamy się bezpośrednio do firm. Na przykład w wypadku tzw. stróżówek – kontaktujemy się z firmami stawiającymi hale produkcyjne czy architektami, którzy projektują cały kompleks przemysłowy. Z kolei na rynkach zagranicznych początkowo staraliśmy się zaistnieć i promować samemu, lecz ostatecznie postawiliśmy na tworzenie sieci pośredników, którzy są „na miejscu”. Znacznie łatwiej o klienta, gdy rozmawia z nim osoba „stamtąd”, znająca dane miejsce i specyfikę rynku. Drugą gałęzią promocji, podobnie jak na polskim rynku, jest też obecność w zagranicznych mediach, głównie internetowych.

### **Większość Waszej produkcji pozostaje na rynku krajowym czy jest przeznaczona na eksport?**

W tym momencie pozostaje jeszcze na rynku krajowym, lecz sądzą, że już w niedalekiej przyszłości tendencja ta się odwróci. Wykonaliśmy już realizacje w Danii, Niemczech, Szwecji i w Wielkiej Brytanii, mamy swoich przedstawicieli m.in. na Wyspach oraz w Irlandii. Obecnie pracujemy nad zleceniem dla klienta z Sycylii. Jednym słowem – powoli rozpościeramy swoje skrzydła za granicą.

### **Takie było Wasze pierwotne założenie?**

Na wstępie daliśmy sobie trzy lata na zdobycie doświadczenia z modułami i określenie naszej oferty, bazując na rynku krajowym. Zależało nam na tym, by nasze obiekty były na tyle dobrze dopracowane, by nie musieć jeździć do zagranicznych klientów i dokonywać ewentualnych poprawek.

Ale oczywiście w biznesie nie da się zaplanować wszystkiego – niedawno doszliśmy do wniosku, że nasza dotychczasowa oferta jest zbyt szeroka i elastyczna. Teraz czas na jej uproszczenie i usztywnienie. Będzie to niejako zmiana naszej filozofii, ponieważ na samym początku działalności byliśmy bardzo otwarci na wszelkiego rodzaju zmiany i sugestie ze strony klientów, dotyczące gabarytów, kształtów budynków itp. Budownictwo modułowe opiera się jednak na pewnego rodzaju powtarzalności, na utrzymywaniu pewnych standardów. Znajduje to uzasadnienie ekonomiczne – koszty produkcji są niższe przy wykonywaniu ustandaryzowanych elementów.

“ **Budownictwo modułowe opiera się na pewnego rodzaju powtarzalności, na utrzymywaniu pewnych standardów. Znajduje to uzasadnienie ekonomiczne – koszty produkcji są niższe przy wykonywaniu ustandaryzowanych elementów.**

#### **Jak wygląda otoczenie konkurencyjne w tej branży?**

Jak na razie nie musimy konkurować o klientów bardzo zaciekle – budownictwo modułowe nadal jest obszarem dość niszowym. Jeżeli chodzi natomiast o czynniki wpływające na naszą konkurencyjność – są to głównie atrakcyjny design oraz wysoka jakość obiektów. Na rynkach zagranicznych dochodzi do tego cena, która jest niższa niż oferowana przez miejscowe firmy.

#### **Do produkcji budynków angażujecie wyłącznie własne zasoby czy macie też stałych kooperantów?**

Na początku prawie wszystko wykonywaliśmy sami, jednak po pewnym czasie stwierdziliśmy, że niektóre rzeczy warto powierzać osobnym firmom wyspecjalizowanym w danych obszarach. Mamy więc stałych kooperantów wspomagających nas m.in. w konstrukcji dachów, instalacjach elektrycznych i hydraulicznych, usługach stolarskich itd. Trzymanie wszystkiego „pod jednym dachem” nie miałoby ekonomicznego sensu. Zwłaszcza że niektórzy specjaliści są nam potrzebni raptem kilka razy w miesiącu – nie ma uzasadnienia, by zatrudniać ich na pełen etat.

#### **Czy ze względu na *outsourcing* wielu procesów na rynku pracy poszukujecie przede wszystkim specjalistów, czy raczej osób zajmujących się relatywnie prostymi czynnościami?**

Potrzebujemy i jednych, i drugich. Ze względu na trudną sytuację na rynku pracy przyjmujemy też osoby, które nie mają bogatego doświadczenia, i je szkolimy. Obecnie w branży budowlanej bardzo trudno znaleźć wykwalifikowanego pracownika. Do tego stopnia, że gdy jakiś czas temu byliśmy zmuszeni szybko zatrudnić kilka osób, naszymi jedynymi wymaganiami były uczciwość oraz chęci do pracy. Dlatego też niebawem otworzymy naszą firmę na cudzoziemców, którzy przyjeżdżają na Pomorze w poszukiwaniu pracy.

“

Obecnie na Pomorzu w branży budowlanej bardzo trudno znaleźć wykwalifikowanego pracownika. Do tego stopnia, że gdy jakiś czas temu byliśmy zmuszeni szybko zatrudnić kilka osób, naszymi jedynymi wymaganiami były uczciwość oraz chęci do pracy.

## O autorze



PRZEMYSŁAW ŚLIWIŃSKI

właściciel i założyciel, Smart Mod

**Przemysław Śliwiński** jest właścicielem i współzałożycielem (od 2012 r.) firmy Smart Mod. Z wykształcenia architekt, absolwent Politechniki Gdańskiej. W latach 2008-2011 pracował w biurach architektonicznych w Wielkiej Brytanii.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK



LPP