

Bőven van teendő

Foto | Horváth Barnabás

Kövesdy Gábor (Magyar Építő Fórum):

Az önök cége idén 25 éves. Az elmúlt 25 év folyamán látott-e hasonló nagyságrendű konjunktúrát a magyar építőiparban, mint ami most zajlik?

Grabarics Gábor (Grabarics Kft.): Nem. Tudja, én mindig a toronydaruk számából ítélem meg az iparág helyzetét. Ami most van Magyarországon, az csodálatos, mi magunk is vettünk majd egy tucat toronydarut.

K. G.: A cég számai visszaigazolják a daruerdőt. 2016-ban 20%-os bevételnövekedés volt, 2017-ben újabb 20%-os, és további emelkedéssel várhatóan a 15 milliárdos árbevétel is túllépi idén. Hogy látja, sikerült kihasználni teljes mértékben a fellendülés adta lehetőségeket?

G. G.: Semmiképpen sem. Bizonyos szempontból elég gyötrelmes ez a fellendülés. Lehet, hogy furcsa, amit mondok, de mi, magyarok, a fellendülést sem tudjuk úgy csinálni, hogy jó legyen az életünk. Generálkivitelezők vagyunk, és azt látjuk, hogy elhúznak mellettünk az alvállalkozók. Olyan szinten nőnek az árak, hogy van, ahol 200-300%-kal emelkedtek.

K. G.: Például?

G. G.: Például a homlokzati hőszigetelő rendszernek az ára 2000 Ft alatt volt a válság alatt, most 6000 Ft fölött van. A festés megduplázódott, a hidegburkolás megduplázódott, 1800 Ft-ról 3500-4000 Ft körüli összegre nőtt. Látni kell, hogy milyen nagyságrendű drágulásról van szó, mert ennek megvan a veszélye. Az iparág európai versenyképességére is kedvezőtlenül hat. Nincs rendben, hogy ma már többet kérnek itthon a betonacél-szerelésért, mint Németországban!

Például a betonacél-szerelés díja már ugyanannyi, mint a német piacon. Ilyen hamar felzárkózunk költségoldalon és bérszinten, ez nagyon nem jó. Sok munkavállaló úgy gondolkodik, hogy megy ez magától is, anélkül hogy igényesebb lennék, jobb minőségre törekednék. Sajnos a költségnövekedéssel nem az jár, hogy jobb munkát kap akár a generálkivitelező vagy a megrendelő, hanem inkább azt látjuk, hogy mostanában sokkal több energiát kell nekünk generálkivitelezőként befektetni, hogy normális minőséget tudjunk továbbadni.

K. G.: Meglepte önöket ez a költségnövekedés?

G. G.: Az biztos, hogy ekkora mértékű áremelkedésre nem számítottunk. Gondoljunk bele, alacsony alapkamat mellett, gyakorlatilag inflációmentes környezetben az építőipar borzasztó drágulásokat produkál.

K. G.: A kereslet szerkezetéről szeretném kérdezni. A legnagyobb megrendelő az állam, az önkormányzatok, vagyis a közszféra. A megrendelések majd 2/3-a jön állami vagy önkormányzati forrásból. Egészséges állapotnak tartja ezt?

G. G.: Mi nagyon várjuk azt, hogy a privát szféra is visszatérjen úgy, ahogy korábban jelen volt. Nagyon sok kereskedelmi létesítményt építettünk a 2000-es években, ez már nem nagyon fog visszatérni, telítődött is a piac. Azt gondolom, hogy a leghasznosabb beruházás típusa az, amikor egy korszerűen előkészített ipari parkban – zárójelben hozzáteszem, lehetőleg egy magyar tulajdonú – ipari szereplő beruház: mondjuk új telephelyet épít vagy bővíti a meglévő gyártókapacitását.

K. G.: Az állami és önkormányzati piac közbeszerzéssel működik. Mennyiben más ez, mint mondjuk az üzleti szférában történő megrendelészerzés, miben különbözik mondjuk költség szintben, különbözik-e a hatékonyság megítélésében?

G. G.: Mi a válság beköszöntéig egyáltalán nem indultunk közbeszerzésen, a privát piacon edződtünk. Tulajdonképpen a válság hozta azt, hogy meg kellett tanulnunk, hogyan működik a közbeszerzés. 2010 körül az első projektek, amiket megcéloltunk, azok a pécsi kulturális főváros projektjei voltak, ez sajnos sikertelen volt. A válság alatt nagyon éles volt a verseny, emlékszem, hogy a fővárosnál nyertünk egy idősek otthonát, ez egy milliárdon felüli projekt volt, de 10 milliós eltérésen belül volt az 5 ajánlat! Ma a privát piac sem ilyen, már más szempontok alapján döntenek, és most a közbeszerzési piac sem olyan éles az árak szempontjából. Azért a kereslet-kínálat működik, megteszi a hatását.

K. G.: Ön szerint elérte-e a magyar építőipar a kibocsátás maximumát, a teljesítménye felső határát?

G. G.: Szerintem nem. Amiben még lehetőség van, az a technológiafejlesztés. Nem véletlenül nyitottunk mi is az előregyártás felé, a lehető legnagyobb mértékben próbáljuk kihasználni például az előre gyártott vasbetontechnikában rejlő lehetőségeket. Ezenkívül előnyben kell részesíteni a szerelt jellegű épületeket. Minél kevesebb élőmunka-igényes technológiát kell alkalmazni, úgy gondolom, ebben még jelentős tartalékok vannak.

K. G.: Egy összefoglaló mondatot mondok az iparág helyzetéről, ami így hangzik: kapacitáshiány van, nem lehet gépekhez jutni, építőanyag-hiány van, elfogyott a munkaerő és az árak meredeken emelkednek. Nézzünk meg ezekből néhányat! Először tehát a kapacitás. Sokan léptek be a piacra?





G. G.: Vannak új szereplők, új cégek, megint van jó néhány kalandor, aki azt hallja, hogy most az építőiparban jó pénzek vannak, akkor menjünk oda, nem baj, ha nem értünk hozzá. Ezek nagyon veszélyesek. De tudja, mit: én minden beruházónak, aki megkeres minket, azt mondom, hogy azt az épületet, amit korábban 12 hónapra vállaltunk, most 15 hónapra merjük elvállalni. Mert lesz benne olyan időszak, amikor az állványos késik, mert egy másik építkezés megcsúszik, nem fogja lebotantani az állványát, hogy idehozza. Ilyen hétköznapi okok miatt szerintem az számol jól, aki realista, és lenyeli azt a békát, hogy igen, ezt korábban megépítettük egy év alatt, de most akkor vagyunk körültekintők, ha ezt hosszabb időre vállaljuk.

NÉMETORSZÁGBAN NEM KELL NAPONTA 12 ÓRÁT DOLGOZNI, NEM KELL SZOMBATON, VASÁRNAP DOLGOZNI, DE ALAPVETŐ, HOGY AMIT HÉTFŐTŐL PÉNTEKIG A MUNKÁBAN TÖLTÜNK, ANNAK MINDEN PERCE LEGYEN HATÉKONY.

K. G.: Most az eszközök és gépek iránt óriási a kereslet, a válság alatt el lettek halasztva beruházások, itt volt a legkézenfekvőbb takarékoskodni. Ezt pótolni kell, és a fellendülés miatt még több gépre van szükség.

G. G.: Igen, a válság alatt előregedtek a gépeink. Másoknak is. Elhalasztottunk bizonyos beszerzéseket, és most kezdünk egy picit erősödni, és mindenki valamilyen területen fejleszt. Mi a toronydaruk irányába mentünk, de bizony a teherautóink, a kotróink, szinte minden más eszköz is lassan-lassan cserére szorul. Nagyon hiányolok eszközbeszerzési pályázatot – ami egyébként volt már, és a mezőgazdaságban nagyon jó példa volt a gépbeszerzésekre –, tehát gépbeszerzési pályázat kellene, uniós forrásból és kormánytámogatással. Biztos, hogy nem pazarolná el a szakma, hanem jó helyre kerülne az a pénz.

K. G.: Nézzük a munkaerőt! Milyen típusú munkaerő hiányzik? Fizikai munkások vagy a szakmunkások? Hogyan áll a képzés?

G. G.: A szakmunkások jobban. Nagyon kevés szakmunkás maradt meg, a szakmában nagyon kevesen helyezkednek el. Visszatekintve az egész rendszerváltás utáni időszakra, azt gondolom, hogy az építőipari szakmunkás-képzésben szinte minden hibát elkövettünk, amit lehetett, országos szinten. Az egyik ilyen például, amikor butított gimnáziumot akartak csinálni még a szakmunkásiskolákban is, és humán tantárgyakkal bombázták a gyerekeket az első két évben, ami nem ezeknek a fiataloknak való. Kerestük azt, hogy mennyit oktassunk, hogy mit oktassunk, de a leadott tananyag hiányzott a korszerű része. Hogy csak egy példát mondjak, a nagy táblás zsaluzási technológiát, amire minden ház minden szerkezete épül Európában, nem oktatták. Hagyományos zsalukat mutogattak a fiúknak, amiknél tulajdonképpen az első egy-két órában meg kell mutatni, hogy innen indultunk és most itt tartunk, de hát mégiscsak a korszerű technológiákat kellene megtanulni. Nem képzünk szárazépítőket. Ki a szárazépítő? Nem csak a gipszkartonos, hanem aki például homlokzatot tudna szerelni, akár táblás burkolatot, kőburkolatot, fémlemez burkolatot. De tovább megyek: a betonacélszerelő-képzés megszűnt. Hát ha monolit vasbetonból építjük a házainkat, és nagy táblás zsalut használunk hozzá, hogyan lehet megszüntetni a betonacélszerelő-képzést?

K. G.: De ki állítja össze a tanterveket?

G. G.: Nem tudom. Talán a szakmához, talán az ÉVOSZ-hoz kellene közelebb hozni az építőipari képzést, mert ez így nem jó.

K. G.: Menjünk tovább az árakra! Mennyire érzékeny ma a magyar piac?

G. G.: Én azt gondolom, hogy most nem annyira, mint korábban. Viszont korábban túlságosan is érzékeny volt. A magyar cégek a rendszerváltás idejére nagyrészt széthullottak, de legalábbis munka nélkül voltak. Az állami beruházások megszűntek. Jöttek a külföldi beruházók. Bármilyen feltételt kínáltak, azt elfogadtuk, akár a szerződéses feltételekre gondolok, akár pénzügyi feltételekre, és árban is nagyon keményen megversenyeztettek minket. Milliárdos munkák dőltek el egy-két vagy félmillió forinton.

Ez most megváltozni látszik, a bankoknál is az egyik fő rizikófaktor a lakásépítésnél, hogy az illető generálkivitelező be fogja-e fejezni a kivitelezést. Érthető, hogy így gondolkodnak.



Fotó | Horváth Barnabás

Ma több fővállalkozásban vagyunk benne, mint generálkivitelezésben. Ez azt jelenti, hogy a beruházó úgy keres meg minket, hogy kinéztem magamnak a Grabarics Kft.-t, vagy korábbról ismertem őket, és szeretném ezt a projektet megvalósítani, akár tervezéssel együtt. Tehát az ingatlan fejlesztésének az időszakában már bevon minket, kikéri a tanácsainkat a szerkezettel kapcsolatban, az épület gazdaságosságával kapcsolatban.

K. G.: A lakáspiacot említette az imént. Talán itt a legnagyobb a növekedés. Pörgeti a CSOK, pörgeti az 5%-os áfa, óriási a kereslet, ennek fölfelé az árak továbbra is. Hogyan értékeli ezt a helyzetet?

G. G.: Sok lakást építünk, pillanatnyilag több mint ezer lakás építésében vagyunk benne. A válság alatt volt olyan évünk, amikor kevesebb lakás épült az országban, mint a világháború alatt. A CSOK és az áfacsökkenés jól sikerült intézkedések voltak a tekintetben, hogy kimozdították a holtpontról ezt a fontos területet. Nem jó egy országnak, ha előregszik az épületállomány. Nálunk egyébként sem volt túl jó kondícióban: valahol a 2000-es évek elején épült kb. 30 ezer

lakás, arra mondták azt, hogy ez a szinten tartást jelenti. Utána volt egy nagy visszaesés, és most tulajdonképpen ott vagyunk – nagy bummnak éljük meg –, de reálisan nézve a számokat, tulajdonképpen ekkora volumenű lakásépítés kellene hogy legyen. Most hogyan tud ennyi lakásépítés menni folyamatosan, abban már a hatékonyságé lesz kulcsszerep, új technológiák kellene majd hozzá, hogy ne a rengeteg élő munka kelljen bele. Ezek kellene, hogy az ország tudjon évente, mondjuk, 40 ezer lakást építeni. Ez nagyon egészséges dolog lenne.

K. G.: Mit szól ahhoz, hogy kiveszik a rendszerből az ösztönzőket?

G. G.: Itt van az 5%-os áfa. A pénzügyminiszter úr tett egy olyan kijelentést, hogy valószínűleg ez nem lesz meghosszabbítva 2019 után. Mit okozott ez? Akik előkészített projektekkel rendelkeztek, azok gyorsan beléptek a piacra, hogy a projektet befejezzék 2019 végéig. Ez most megint adott egy olyan löketet az árak emelkedésének, ami egyáltalán nem volt kívánatos, és hangsúlyozom, nem is megalapozott. Nem lenne szabad ennyire gyorsan, ennyire





hirtelen irányokat változtatni. Most mindenki siet, most mindenki kapkod, év végéig használatbavételi engedélyt akar szerezni, és most itt a nagy lehetőség, annyit kérnek, amennyit nem szégyellnek. Az 5%-os áfával kapcsolatban meg számoljunk: ha nagyon durván számolok, az egyik oldalon 7 ezer lakás, 350-400 ezer forintos m²-áron, 27%-os áfával, a másikon 35-40 ezer lakás, 750-800 ezer forintos m²-áron, 5%-os áfával – itt a szorzatok között nincs olyan nagy különbség az állami bevétel tekintetében. És akkor azzal még nem számolunk, amire a GKI is felhívta a figyelmet, hogy a lakással járó

tartós fogyasztási cikkek, bútorok, függönyök, televízió még generál áfabevételt, ezzel is számolni kellene. Tehát valahogy meg kéne nyugtatni a piacot.

K. G.: Vagyis azt mondja, nem szabadna megint beszakadni lényegében költségvetési megfontolások hatására.

G. G.: Igen, határozottan. Most azt hallani, hogy a beadott építési engedélyek száma drasztikusan lecsökkent. Ez nem jó. Nagy veszélye van annak, hogy nem tudnak a projektek befejeződni 2019 végéig – márpedig nagy esély van erre –, akkor

egy devizahitelhez hasonló kritikus állapot jön létre. Emberek hitelt vettek fel, otthont teremtettek maguknak, de mondjuk 50 millió helyett 60 millióba kerül a lakásuk. Erre nagyon oda kell szentem a kormánynak figyelni, itt okos politikára van szükség.

K. G.: Térjünk vissza a cégéhez. Mi volt az, ami pályájuk elején a szakma számára ismertté tette önöket?

G. G.: Mindjárt az elején a Hattyúház vasbeton szerkezetépítése 95–96 telén. Nagyon hideg tél volt, októbertől áprilisig fagyott, nem tudom, van-e ember, aki erre emlékszik, de én igen. Ha most valaki ránéz a Hattyúházra és megnézi, hogy ott kőből mi van, na, ugyanaz alatta ott van vasbetonból. A nagy íves tetőket vasbeton ívek tartják, ezt meg kellett formázni, az akkori Kév-Metro alvállalkozójaként mi csináltuk.

K. G.: Mi volt a nehezebb, a hideg időjárás vagy a technológia?

G. G.: Hát borzasztó munkaigényes volt. A nagy táblás technológiát kellett kombinálni a hagyományos, aprólékos ács-asztalos munkával, hogy azokat a formákat meg tudjuk csinálni. Tulajdonképpen az első komoly fővárosi szerkezetépítésünk volt. A következő munkákat úgy nyertük el, hogy a következő megrendelőnk ránézett a házra, látta, hogy Grabarics csinálta. Ki ez a Grabarics? Megkérdezte a munkatársaitól, hallott-e már valaki a Grabaricsról. Miért, mi lesz? Hát ő fogja építeni nekünk a következő szerkezetet, láttam a Hattyúházat.

K. G.: Egy vállalkozás életében mindig vannak fordulópontok, meghatározó döntések. Most visszatekintve, mi volt a legjobb döntése, és mi volt az, amit ma már másképp csinálna?

G. G.: Hát eddig ez a legnehezebb kérdés. Visszatekintve a 98 óta eltelt 20 évre, jó döntés volt a klasszikusan alvállalkozói szerepkörben működő vasbetonszerkezet-építő cégből generálkivitelező céggé válni.

Szintén jó döntés volt 1-2 éve a hevesi üzem megvásárlása, ahol az előre gyártott vasbeton piacán szereztünk pozíciót. Kiépítettünk egy betonacél-kapacitást, nem volt betonacél-megmunkáló része az üzemnek. Azt gondolom, hogy egy vasbetongyártó üzem nem működhet saját betonacél-megmunkálás nélkül. Most egy olyan kapacitású, legkorszerűbb technológiájú üzemünk van, amivel ellátjuk a monolit épületeinket is meg az üzemet is. Ez egy jó döntés volt és most már kezd olajozottan működni. Hogy mit csinálnék másként? Nem tudom.

K. G.: Össze tudná hasonlítani, hogy a magyar hatékonyság vagy az önök cégének a hatékonysága, mondjuk, hogy viszonyul egy osztrák, német építőipari cég hatékonyságához? És ha igen, akkor hol vannak a nagy különbségek?

G. G.: Egy példával kezdeném. Egyik első házunk egy hatlakásos épület volt Németországban. Ezen egy művezetővel 8 szakmunkás vett részt a szerkezetünk építésében. Majd 1-2 héttel később mellettünk az üres telken megjelent 4 német szakmunkás egy kisteherautóval. Nagyon hasonló épületet építettek, mint mi. Ötletesebben, hatékonyabban, munkaidőben nem többet dolgozva előbb megépítették a házat, mint a mieink. Hát nem volt egy felemelő érzés ezt hétről hétre látni. És akkor sokat beszélgettem az ott dolgozó fiúkkal erről, nézzük meg, hogyan történhetett.

K. G.: Szervezettség? Szakértelem?

G. G.: Fegyelmeztség. A hatékonyságra való törekvés, de szakmunkásszinten is. Ő igyekszik magának egy olyan szerszámot készíteni, amivel hatékonyabban dolgozik, vagy éppenséggel megveszi magának. Plusz az a fajta tudatosság, hogy azzal én hosszú távon jól járok, ha hatékonyan dolgozom. Ez egyszerűen nálunk nem így van. Ha a teljesítménybért említjük, az emberek már bizalmatlanok, azt hiszik, hogy ez azért van, mert be akarjuk őket csapni. Németországban nem kell naponta 12 órát dolgozni, nem kell szombaton, vasárnap dolgozni, de alapvetően, hogy amit hétfőtől péntekig a munkában töltök, annak minden perce legyen hatékony. Ezt látom, és ezt nagyon nem tudjuk belevinni a magyar fejekbe.

K. G.: A múlt és a jelen után nézzük a jövőt! Most konjunktúra van, csúcson vagyunk. De változhatnak a szelek, és erre készülni kell. Hol vannak a cég tartalékai? Illetve milyen új területekre mennének?

G. G.: Az új területekből azt gondolom, fontos, hogy léptünk az előregyártás irányába, léptünk a toronydaru üzletág irányába, léptünk az ingatlanfejlesztés irányába. Az előregyártást szeretnénk kiegészíteni a dekor betonnal, aminek kísérleti szakaszán már túl vagyunk. Jó néhány háznál azt látom, hogy szeretik a tervezők, szeretik a belső építészek. Azt gondolom, hogy jókor jövünk ezzel a gondolattal, mint ahogy az előregyártással is jókor léptünk. Egyelőre ez éppen elég, van bőven teendő. Ez nem azt jelenti, hogy mi vagyunk a legprofibb darus cég, vagy hogy mi vagyunk a legjobb előre gyártók, és hogy mi nagy tapasztalatú és sikeres ingatlanfejlesztők lennénk. Most arra kell koncentrálnunk, hogy ezeken a területeken stabilan magas színvonalon tudjunk teljesíteni, ne az legyen belőle, hogy kalandoztunk egy kicsit. ■

Fotó | Horváth Barnabás

