



Solidna, dokładna i znająca najnowsze technologie – taką ekipę inwestorzy zarekomendowaliby znajomym – wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie marek SILKA i YTONG, we współpracy z TNS OBOP. Według badanych jakość usług ekipy murarskiej oraz zaufanie do wykonawców liczą się bardziej niż cena usług.

Od profesjonalnej ekipy murarskiej inwestorzy oczekują traktowania jak partnera biznesowego i znajomości energooszczędnych rozwiązań. Doceniają również wykonawców wykwalifikowanych, przeszkolonych przez producenta.

Badanie *SILKA YTONG: Murarz Idealny* zrealizowano wśród osób, które planują, przeprowadzają lub już zrealizowały budowę domu. Jego celem było poznanie oczekiwań inwestorów wobec ekipy murarskiej, a także sposobu postrzegania zawodu murarza w Polsce. Zakres badania obejmował m.in. takie zagadnienia, jak: źródła pozyskiwania informacji o ekipie murarskiej, czy też czynniki decydujące o wyborze danego wykonawcy.

Źródła informacji o wykonawcy

Według badania *SILKA YTONG: Murarz Idealny* rekomendacje znajomych, internet i porady ekspertów to najważniejsze źródła pozyskiwania informacji o ekipach murarskich. Dla inwestorów najbardziej liczy się rekomendacja zaufanych osób – ta odpowiedź uzyskiwała aż 60 proc. wskazań. Na drugim miejscu uplasował się internet (34 proc. wskazań, jako najważniejsze źródło informacji), w dalszej kolejności respondenci uzyskują informacje radząc się ekspertów – 27 proc. wskazań¹.

Czynniki ważne przy wyborze ekipy

Rekomendacje znajomych są również kluczowe przy podjęciu decyzji o wyborze ekipy murarskiej – tak uważa ponad dwie trzecie respondentów. Dla inwestorów bardzo liczą się również doświadczenie ekipy murarskiej oraz umiejętność pracy z projektem. Ponad połowa badanych wskazała te aspekty jako bardzo istotne przy podjęciu decyzji o wyborze ekipy murarskiej.

Dla niemal wszystkich badanych najważniejszym elementem na etapie realizacji jest precyzja wykonania (95 proc. wskazań jako istotny czynnik) oraz dbałość o materiały budowlane (92 proc.). Dwie trzecie respondentów wskazało na dobrą komunikację między inwestorem a ekipą murarską. Inwestorzy zwracają uwagę na trzymanie się założonego budżetu (58 proc.) oraz terminowość wykonania prac (53 proc.). Dla badanych ważny okazał się również porządek na budowie oraz dbałość o materiały budowlane powierzone firmie wykonawczej (42 proc.).

Profesjonalna ekipa murarska

Osoby budujące bądź planujące budować dom chciałyby być traktowane przez ekipę murarską jak partner biznesowy. Aż blisko 80 proc. respondentów zgodziło się z tym stwierdzeniem. Inwestorzy podkreślają również, że najważniejsza dla nich jest fachowość murarzy i precyzja wykonania – aspekty te liczą się bardziej niż cena (ponad trzy czwarte wskazań).

Badani doceniają ekipy, które są na bieżąco z nowymi ofertami dotyczącymi materiałów budowlanych. Chętniej wybraliby ekipę murarską, która zna energooszczędne technologie i stosuje nowoczesne rozwiązania. Aż dwie trzecie badanych zgodziło się z tym stwierdzeniem. Inwestorzy doceniają także możliwość współpracy z ekipą, która została

przeszkolona przez producenta – 59 proc. respondentów chętniej wybrałoby taką właśnie ekipę.

– *Cieszy nas, że inwestorzy cenią precyzję i dokładność wykonywanych prac. Inwestycja w szkolenia zawodowe i promowanie najwyższej jakości wykonawstwa okazuje się być słuszną strategią. Wyniki badań pokazują, że inwestorzy oczekują od ekipy murarskiej przede wszystkim wysokich kwalifikacji i umiejętności* – podsumowuje **Cezary Szeszuła, prezes zarządu Xella Polska**.

Niemal połowa badanych wskazała, że najbardziej profesjonalną formą oferty jest przygotowanie ramowego opisu zakresu prac i kosztorysu przekazanego w formie pisemnej. Natomiast ponad jedna trzecia ankietowanych inwestorów za profesjonalne podejście uważa sporządzenie szczegółowego opisu prac i kosztorysu przekazanego w formie elektronicznej (np. w pliku Excel).

Badani najchętniej poleciliby innym ekipę solidną (85 proc.), dokładną (76 proc.) i znającą najnowsze technologie (33 proc. wskazań)². Ekipa oferująca niską cenę za usługi znalazła się dopiero na piątym miejscu (24 proc. wskazań). Za trzy najważniejsze cechy idealnej ekipy murarskiej inwestorzy uznali również solidność i rzetelność (52 proc.), fachowość (33 proc.) oraz precyzję (32 proc. wskazań).

Wyniki badania *SILKA YTONG: Murarz Idealny* pokazują, że inwestorzy swoją współpracę z ekipami murarskimi oceniają raczej pozytywnie. Jednocześnie potwierdzają potrzebę działań mających na celu poprawę wizerunku zawodu murarza w Polsce.

Wszystkie ekipy murarskie, które chciałyby spełnić oczekiwania inwestorów i podnieść swoje kwalifikacje zawodowe, mogą wziąć udział w profesjonalnych i bezpłatnych szkoleniach organizowanych w ramach Miasteczka Akademii Murowania SILKA YTONG. Szczegółowy program oraz godziny szkoleń dostępne są na stronie: www.akademiamurowania.pl. Wszystkich zainteresowanych wykonawców zapraszamy do zapisania się na szkolenie poprzez wypełnienie formularza rejestracyjnego bezpośrednio na stronie www.akademiamurowania.pl lub zgłoszenie się telefonicznie pod numerem: 801 122 227 lub 29 767 03 60.

Terminy roadshow Miasteczko Akademii Murowania SILKA YTONG w poszczególnych miastach:

8-10.04 – Warszawa, Targi MUREXPO, Torwar
11-12.04 – Toruń, Centrum Handlowe Kometa
13-14.04 – Łódź, Centrum Handlowe Port IKEA
15-16.04 – Kielce, Targi Dom 2011, Targi Kielce
17-18.04 – Kraków, Park Handlowy Zakopianka
19-20.04 – Katowice, Centrum Handlowe 3 Stawy
21-22.04 – Opole, Centrum Handlowe Karolinka
26-27.04 – Wrocław, Bielany Park Handlowy
28-29.04 – Poznań, Centrum Handlowe Franowo
4-5.05 – Szczecin, Centrum Handlowe GRYF
6-7.05 – Gdańsk, Park Handlowy Matarnia
8-9.05 – Olsztyn, Centrum Handlowe Real

Metodologia badania

W badaniu *SILKA YTONG: Murarz Idealny* przeprowadzonym między 31 stycznia a 28 lutego 2011 wzięło udział 243 respondentów. Badanie miało charakter ilościowy i zostało przeprowadzone metodą CAWI (Computer Assisted Web Interviewing). Respondenci mogli odpowiadać poprzez link do ankiety internetowej zamieszczony na stronie: www.budowane.pl/murarz_idealny.

W badaniu wzięły udział osoby, które dzięki swojemu doświadczeniu lub planowanym w najbliższym czasie inwestycjom mogą najlepiej opowiedzieć o swoich oczekiwaniach wobec współpracy z ekipami murarskimi.

Badaną populację można podzielić na trzy grupy:

- osoby, które budowały dom w ciągu ostatnich 3 lat (25 proc.)
- osoby, które są w trakcie budowy domu (41 proc.)
- osoby, które planują zbudować dom w ciągu najbliższych 2 lat (34 proc.)

¹ Respondenci udzielali odpowiedzi wykorzystując pięciopunktową skalę, gdzie 1 oznacza, że w ogóle nie korzysta z tego źródła, a 5 oznacza, że stanowi najważniejsze źródło informacji o ekipie.

² Badani wskazywali 3 najważniejsze cechy.



Firma XELLA Polska Sp. z o.o. oferuje produkty marki YTONG, YTONG MULTIPOR, YTONG ENERGO i SILKA, stosowane w budownictwie mieszkaniowym. Produkcja materiałów odbywa się w 11 nowoczesnych zakładach na terenie całej Polski. Sprzedaż firma Xella prowadzi poprzez sieć dystrybucji na terenie całego kraju oraz w krajach takich jak: Litwa, Łotwa, Ukraina, obwód Kaliningradzki. W grupie zatrudnionych jest około 700 osób.

Więcej informacji w serwisach: www.xella.pl, www.budowane.pl, www.miastonoca.budowane.pl, <http://www.termodom.pl/termodompasywny/>, <http://sklep.xella.pl>, www.inspiracje.budowane.pl, www.multipor.budowane.pl, www.15latYTONG.pl, www.energoscienne.pl oraz na blogach: <http://blog.xella.pl/budujemy>, www.ZdrowaBudowa.pl. **Xella Polska**
[Więcej informacji z firmy Xella Polska \(PRESS BOX\)](#)