

Tytuł: Parkiet - VIP
Data: 23.04.2004
Autor: Ewa Bałdyga

Zbudowaliśmy miasto w stolicy

Z **Józefem Wojciechowskim**, właścicielem i przewodniczącym rady nadzorczej J.W. Constructin Holind, rozmawia Ewa Bałdyga

Gdzie mieszka prezes jednej z największych firm budowlanych w Polsce?

Mieszkam na warszawskim Zaciszu, w osiedlu i mieszkaniu zbudowanym przez J.W. Construction.

J.W. C. buduje najwyższy w Polsce budynek mieszkalny w Warszawie, na Łuckiej. Czy to prawda, że będzie Pan mieszkał na ostatniej kondygnacji. Jak będzie wyglądał ten apartament i w jakim stylu go Pan urządzi?

Budynek Łucka City ma 30 pięter. Rzeczywiście, miałem zamiar zamieszkać na ostatniej kondygnacji, w penthousie, ale zrezygnowałem na rzecz domu nad Zalewem Zegrzyńskim.

Firma budowlana, której jest Pan właścicielem, jest obecna przede wszystkim w Warszawie. Dlaczego?

Tak. Przeszło 10 lat temu zaczynaliśmy od podwarszawskich Ząbek. W ciągu ostatnich kilku lat rocznie oddawaliśmy około 2 tysięcy mieszkań w stolicy. Firma sukcesywnie powiększała się, nabierała rozpędu.

Ile teraz mieszkań rocznie sprzedajecie?

Myślę, że przyszły rok będzie przełomowy i przekroczymy znacznie 2,5 tysiąca. Do tej pory w samej tylko Warszawie oddaliśmy około 13, 5 tys. mieszkań. 5 tysięcy jest jeszcze w budowie. Tak naprawdę dzięki nam powstało miasto w stolicy.

Ile osób mieszka w tym mieście?

Licząc średnio 3-4 osoby na lokal, to daje 50-60 tysięcy mieszkańców.

Czy J.W. Construction będzie się koncentrować na rozwoju rynku stołecznego?

Popyt na rynku warszawskim jest w miarę stabilny. Sześć, siedem lat temu mieszkańcy stolicy kupowali 6-8 tys. lokali rocznie. Teraz popyt wzrósł do ok. 11-12 tys. mieszkań.

Jakie lokale najlepiej się sprzedają?

Poszukiwane są kameralne domy. 2-, 3-, 4-piętrowe. Mieszkania w nich są droższe ze względu na cenę gruntu. Poza tym dobrze sprzedają się mieszkania o najlepszej lokalizacji.

Gdzie w Warszawie są najlepsze adresy?

Jest ich kilka. Mokotów, Ursynów, Wola, Bielany, ale dobrze sprzedają się też mieszkania na obrzeżach miasta. Dziś rynek patrzy w dużej mierze na cenę. To jest czynnik wiodący.

Czy w ciągu przeszło 10 lat działalności firmy, podnieśli Państwo poprzeczkę, jeżeli chodzi o jakość budowanych domów?

Na pewno. Po pierwsze, nastąpiła naturalna selekcja kadry. Rzadko się zdarza, by przypadkowa osoba dostała u nas pracę. Wcześniej nie było w czym wybierać. Poza tym ludzie nauczyli się dużo lepiej pracować. Przecież lata 80. i wcześniejsze miały to do siebie, że nie przywiązywano dużej wagi do jakości.

W budownictwie funkcjonuje takie amerykańskie powiedzenie, że wykonawca jest tyle wart, na ile wygląda jego ostatnio wykonana robota. My się z tym hasłem identyfikujemy. Chcemy utrzymać wysoką jakość. Już teraz ok. 30% naszych klientów przychodzi do nas z polecenia tych, którzy już mieszkają w wybudowanych przez nas mieszkaniach.

Ile osób pracuje teraz w J.W.?

Łącznie z grupami na budowach około 3 tys.

J.W. specjalizuje się w dużych budynkach.

Tak. Naszym głównym przedmiotem działalności są kompleksy mieszkaniowe. Priorytetem firmy jest dążenie do tego, żebyśmy byli odpowiedzialni od A do Z przy powstaniu budynku. Od zakupu gruntu, poprzez projektowanie, sprzedaż i nawet zarządzanie nieruchomościami. To ostatnie jednak tylko do czasu, aż utworzą się wspólnoty mieszkaniowe.

W życiu właściciela jest taki moment, że zastawia się nad sprzedażą swoich firm i oddaniem się rozkoszy wydawania pieniędzy. Nie kusi Pana taka perspektywa?

Już dwa lata temu zrezygnowałem z bezpośredniego zarządzania spółką. Moja rola ogranicza się do nadzoru. Zawsze

będzie jakiś właściciel, czy to będę ja, czy nie - to nieważne. Dla spółki najistotniejsze jest to, żeby dobrze funkcjonował system nadzoru właścicielskiego. W tych firmach, gdzie taki nadzór zawodzi, pojawiają się problemy.

W jaki sposób nadzoruje Pan zarządzanie spółką?

Jako szef rady nadzorczej mam prawo kontrolować każdego z prezesów. Dostaję wiele raportów. Oceniam, czy dane pioniry pracują prawidłowo. Sprawy strategiczne są zastrzeżone dla mnie. Chodzi np. o zakupy gruntów na kwoty 20-30 mln zł. Mam również wgląd do przetargów prowadzonych w mojej firmie. To, oczywiście, nie znaczy, że nie mam zaufania do pracowników, ale warto się temu przyglądać.

Jak często Pan reaguje krytycznie na otrzymywane raporty?

Raczej rzadko, aczkolwiek co najmniej raz w tygodniu zgłaszam swoje uwagi i zastrzeżenia. Pozwalam ludziom decydować, ale kiedy widzę, że decyzja była nietrafiona, to zapraszam na rozmowę.

Czy często wymienia Pan osoby ze ścisłego kierownictwa J.W.?

To raczej rzadkość. Część z tych ludzi budowała ze mną firmę od początku. Część doszła ostatnio, jak np. pani Barbara Blida. W spółce nie ma dużej rotacji kadr. Najważniejsza jest selekcja na początku. Jest taka zasada, że w przypadku pracowników fizycznych zostaje jeden na dziesięciu zatrudnionych. Jeżeli chodzi o umysłowych, selekcja jest mniejsza.

Co roku J.W. notuje kilkanaście, kilkadziesiąt milionów złotych zysku. Czy przynajmniej część z tych pieniędzy trafia na cele charytatywne?

Oczywiście. Jeżeli chodzi o firmy budowlane, to jesteśmy liderem w dofinansowywaniu różnych potrzeb. W ciągu ostatnich lat ok. 1 mln zł przekazaliśmy na cele charytatywne. Pomagamy też naszym pracownikom.

W jaki sposób?

Każda osoba zatrudniona u nas otrzymuje codziennie darmowy obiad. W miejscach pracy, na każdej budowie i w naszym biurze od rana są poustawiane kosze pełne jabłek. Pracownicy mogą też liczyć na wsparcie finansowe, jeżeli zdarzy im się jakieś nieszczęście. Dofinansujemy też osoby kształcące się, uczestniczące w szkoleniach itp.

1 mln zł na cele charytatywne to raczej nie jest dużo, biorąc pod uwagę wielkość firmy. To zaledwie ułamek zysków J.W. z ostatnich lat.

Ja jestem tego zdania, że jeżeli ktoś jest głodny, to trzeba go nauczyć złapać rybę, a nie dać mu tę rybę na talerzu. Miałem wspaniały pomysł, ale, niestety, nie został podjęty przez nasze władze. Chciałem zbudować dom dla samotnych matek z dziećmi. Jest to grupa społeczna, która najbardziej potrzebuje wsparcia. Nasz pomysł opierał się na tym, że gmina przekaze działki, my zbudujemy domy, kobietom damy pracę i w końcu one same zarobią na wykupienie tych mieszkań. Niestety, na razie nie porozumieliśmy się z władzami miejskimi. Ale nie tracę jeszcze nadziei.

Dziękuję za rozmowę.