

Budujemy mieszkania na miarę każdego klienta

Rozmowa z **Józefem Wojciechowskim**,

właścicielem i przewodniczącym Rady Nadzorczej J.W. Construction Holding S.A.

Na rynku pierwotnym sprzedaje się przede wszystkim mieszkania, będące dopiero w realizacji. Nie ma dzisiaj na rynku gotowych lokali. Do tych obecnie budowanych pierwsi lokatorzy wprowadzą się najwcześniej za kilka miesięcy. Dla deweloperów jest to korzystna sytuacja, inaczej patrzą na to klienci.

Jak aktualnie kształtuje się sytuacja w budownictwie mieszkaniowym w Polsce. Czy dla deweloperów panuje dobra koniunktura?

– Trudno o jednoznaczną ocenę sytuacji w polskim budownictwie. Są pozytywne zjawiska, ale dostrzegam również wiele niekorzystnych symptomów bez wizji na szybkie ich rozwikłanie w najbliższej przyszłości. Na dobrą koniunkturę w branży budowlanej z pewnością składa się próba odbudowywania oferty handlowej. W przededniu akcesji Polski do Unii Europejskiej deweloperzy sprzedali praktycznie wszystkie posiadane, jak i będące w trakcie realizacji mieszkania, nie rozpoczynając jednocześnie nowych inwestycji. Tę koniunkturę nakręcały powszechne obawy o szybki wzrost cen mieszkań po wejściu do UE. Nasza firma – pręcej niż konkurencja – odbudowała swoją ofertę handlową. Na rynku pierwotnym sprzedaje się przede wszystkim mieszkania, będące dopiero w realizacji. Nie ma dzisiaj na rynku gotowych lokali; do tych obecnie budowanych pierwsi lokatorzy wprowadzą się najwcześniej za kilka miesięcy. Dla deweloperów jest to korzystna sytuacja, inaczej patrzą na to klienci. Myślę, że najwcześniej za kilkanaście miesięcy na kupujących będą czekały gotowe mieszkania, do których będzie się można wprowadzać już następnego dnia po podpisaniu umowy kupna.



Deweloperów trapi wiele nierozwiązanych od dawna problemów. Przez kilka ostatnich lat politycy nie zrobili dla tej branży nic dobrego, wręcz przeciwnie – wprowadzono wiele utrudnień, które bezpośrednio przekładają się na wydłużenie czasu realizacji poszczególnych inwestycji. To wpływa na wzrost kosztów, a tym samym na ceny, płacone przez klientów. Ubolewam, że mimo upływającego czasu nie dokonano znaczącego usprawnienia funkcjonowania administracji – przede wszystkim tej samorządowej. Urzędnicy nie mają żadnych obowiązków do terminowego wypełniania swoich obowiązków. Tymczasem deweloperzy niejednokrotnie boją się dochodzić swoich praw bo – zabrzmi to paradoksalnie – może to pogorszyć ich kontakty z administracją lokalną.

Bardzo doskwiera nam brak aktualnych planów zagospodarowania przestrzennego. Stare utraciły ważność, nowych jeszcze nie ma. W Warszawie, która jest głównym terenem naszej działalności inwestycyjnej, takie plany posiada zaledwie kilkanaście procent powierzchni miasta. W tej sytuacji zdobycie pozwolenia na budowę wiąże się ze znacznymi problemami i trzeba na nie czekać nawet kilkanaście miesięcy. Niestety, w urzędach panuje uznaniowość w decyzjach, co utrudnia, a niekiedy uniemożliwia, tworzenie przez deweloperów dalekosiężnych planów. Równie częstym problemem jest blokowanie inwestycji przez różne – mniej lub bardziej formalne – grupy nacisku. To również prowadzi do podrożenia kosztów inwestycji.

Co zmieniło się w polskim budownictwie po naszej akcesji do Unii Europejskiej?

– Dla samej branży – niewiele. Wprawdzie widzę zwiastuny pozytywnych zmian, ale to jeszcze zbyt mało, by popadać w nadmierny optymizm. Do Polski zaczynają przyjeżdżać zachodni inwestorzy, ale jeszcze nie stoi za nimi znaczący kapitał. Zaczynamy natomiast dostrzegać pewne negatywne zjawiska związane z ubiegłoroczną akcesją. Coraz większym problemem staje się odpływ najlepszej kadry, która za dobrą pracę dostaje tam kilkukrotnie większe wynagrodzenie niż w kraju. Dla mnie taka sytuacja nie jest żadnym zaskoczeniem i liczyłem się z nią na długo przed naszym wejściem do Unii. Oczywiście sama akcesja przyniesie nam w najbliższych latach wiele korzyści. Jestem przekonany, że wzrost gospodarczy naszego kraju będzie coraz bardziej odczuwalny i na pewno zwiększy się siła nabywcza Polaków, a tym samym ich zaufanie do wydawania pieniędzy m.in. na nowe mieszkania.

Jakie są przeszkody w budowaniu za granicą przez takie firmy jak J.W. Construction. Może macie już jakieś plany inwestycyjne?

– Inwestowanie za granicą przez polskie firmy nie jest ani łatwe, ani proste, jak się pozornie wydaje. Można zbudować tam kilka domów jednorodzinnych, jednak większe inwestycje wymagają nie tylko dużych nakładów finansowych, ale również znajomości lokalnych przepisów, prawa, a nawet obyczajów. Mimo tych trudności nasza firma inwestuje za granicą. W ramach tych inwestycji w podmoskiewskim mieście Kołomna zbudujemy osiem budynków mieszkalnych liczących od 6 do 9 kondygnacji, o ogólnej powierzchni 68 000 m², ze strzeżonymi podziemnymi garażami oraz ogólnodostępnym sektorem usługowym. Docelowo powstanie tam blisko 1400 mieszkań. Jednak wbicie pierwszej łopaty poprzedziły dwa lata wyjazdów, negocjacji i ustaleń z urzędnikami. Oprócz Rosji budujemy również w Europie Zachodniej. Mamy już pewne doświadczenia związane z rynkiem hiszpańskim – zaczynamy tam pierwszą, na razie niewielką inwestycję.

Powróćmy do Warszawy... Jak sprzedają się mieszkania na rynku pierwotnym?

– W ubiegłym roku oddano tutaj 7 tysięcy mieszkań – o 5 tysięcy mniej niż w 2003 roku. To dramatyczny spadek. Przyczyny są powszechnie znane: szczupłość terenów inwestycyjnych, brak planów zagospodarowania przestrzennego, uciążliwe procedury uzyskiwania decyzji administracyjnych. Ponadto powodów tej sytuacji należy upatrywać w braku przepisów i procedur wykonawczych oraz zbyt małej liczbie pracowników rozpatrujących te wnioski, jak również niskiej ich decyzyjności. W efekcie mieszkań brakuje i coraz częściej stają się one produktem pierwszej potrzeby. Ludzie muszą gdzieś mieszkać! Zgodnie z naszą misją dopasowywania oferty do realnych możliwości klientów, proponujemy mieszkania po bardzo konkurencyjnych i dostępnych cenach. Dzięki temu marzenia o własnym „M” stają się realne nawet dla ludzi o bardzo umiarkowanych dochodach.

Jestem przekonany, że niezbyt drogie lokale będą się nadal doskonale sprzedawały. Niestety, ceny mieszkań rosną o wiele szybciej niż inflacja, a to oznacza, że dla coraz większej grupy ludzi stają się one niedostępne. To problem, z którym nikt w Polsce nie chce się zmierzyć! Staramy się wychodzić z różnymi nowatorskimi pomysłami, które choć częściowo rozwiążą ten problem. W najbliższych okolicach Warszawy szukamy tanich gruntów, ale w ciekawych lokalizacjach, co pozwala na obniżenie cen mieszkań. Przykładem budowane przez nas osiedle „Victoria” w podwarszawskim Radzyminie. Do centrum stolicy można dojechać stamtąd w 20 minut – szybciej niż z zatłoczonego Ursynowa czy Tarchomina. To jedna z alternatyw na przyszłość dla taniego budownictwa.

Jaki metraż i jakie lokalizacja cieszą się dzisiaj największą popularnością?

– Udało nam się zaprojektować inwestycję, która od samego początku budowy bije rekordy sprzedaży. Mam na myśli osiedle „Górczewska”, na warszawskim Bemowie, u zbiegu ulic Powstańców Śląskich i Górczewskiej. Aż 60 procent zaprojektowanych tam mieszkań stanowią najbardziej dziś poszukiwane lokale 2- i 3-pokojowe. W pierwszym miesiącu sprzedaży nabywców znalazło 130 mieszkań. To świadczy o trafnej decyzji co do lokalizacji, produktu i ceny. Dzisiaj jest to absolutny przebój. W zanadrzu mamy jeszcze kilka innych, równie ciekawych lokalizacji. Wzbogacą one naszą ofertę handlową, dając potencjalnym klientom takie możliwości wyboru, jakich próżno szukać u innych deweloperów.

Jak natomiast kształtują się ceny na stołecznym rynku mieszkaniowym. Czy rzeczywiście ich wzrost spowodowany był zwiększeniem stawki podatku VAT na materiały budowlane?

– To trochę demagogiczne hasła. Przecież deweloperów ta podwyżka w ogóle nie dotknęła! Na wzrost cen wpłynęło za to kilka innych czynników. Z roku na rok wzrastają ceny gruntów, na których realizujemy kolejne inwestycje. Musieliśmy podnieść płace najlepszym pracownikom, by chociaż częściowo przeciwdziałać wyjazdom na Zachód dobrych fachowców. Z tych samych powodów wzrosły również stawki naszych podwykonawców. Na przestrzeni ostatnich kilku miesięcy zwiększyły się ceny większości materiałów budowlanych. Warszawski rynek betonu jest zdominowany przez jedną firmę, która tym samym może dyktować warunki współpracy. To wszystko wpływa na ceny mieszkań, które rosną o wiele szybciej niż inflacja.

Proszę o przybliżenie planów J.W. Construction na najbliższe lata. Do tej pory spółka kojarzona była jednoznacznie z budową mieszkań... Może planujecie zmienić „specjalizację” i zająć się innymi, nietypowymi projektami?

– Nie planujemy żadnej rewolucyjnej zmiany głównego profilu naszej działalności. Stare, amerykańskie powiedzenie mówi, że każdy powinien zajmować się tylko tym, na czym najlepiej się zna, bo inni nie posiadają aż takiej wiedzy. Tą zasadą zawsze kierowałem się w swojej działalności i nadal będę jej wierny! Głównym celem J.W. Construction nadal będzie budownictwo mieszkaniowe. Zamiast dywersyfikacji działalności planujemy jej rozszerzenie terytorialne. Przez wiele lat byliśmy kojarzeni jedynie z warszawskim rynkiem mieszkaniowym, dzisiaj jesteśmy już w Łodzi i Gdyni, wkrótce pojawimy się w Krakowie. Oczywiście myślimy również o kolejnych inwestycjach na rynkach zagranicznych: w Rosji i Hiszpanii.

Nie zapominamy o sieci „Hoteli 500”, które również należą do naszej spółki. Rozszerzamy tę sieć, niedawno kupiliśmy hotel „Czarny Potok” w Krynicy Górskiej. Poddamy go rozbudowie i modernizacji, tak aby stał się jednym z najlepszych w tamtym regionie Polski. Nie narzekamy na dochodowość inwestycji w tej branży, bo na niej zarabiamy. W perspektywie kilku najbliższych lat będzie to doskonale rozwijający się segment rynku. Tanie i powszechnie dostępne hotele zawsze znajdują uznanie klientów.

Rozmawiał Szymon Szadkowski