

Tytuł: Życie Warszawy

Data: 21.11.2003

Autor: Adam Sofuł

Z Warszawy do Moskwy

Z **JÓZEFEM WOJCIECHOWSKIM**, właścicielem i przewodniczącym rady nadzorczej J.W. Construction Holding SA, rozmawia Adam Sofuł

Działają Pan na rynku developerskim już dziesięć lat. Jak zmienił się on przez ten czas.

- Myślę, że to nadal rozwojowy rynek. Trzeba pamiętać, że przed dziesięciu laty, gdy moja firma zaczynała działać, był to czas pionierski. To my musieliśmy tworzyć pewne standardy, normy.

Myślę, że nasze umowy z klientem były kopiowane przez inne firmy?

To był, i nadal jest, ciężki rynek. Podejrzewam, że gdyby nie moje doświadczenie z innych krajów, przede wszystkim z Ameryki, to byłoby ciężko być pionierem w Polsce. Z tego okresu, kiedy my zaczynaliśmy, żadna z firm nie przetrwała. Dopiero parę lat później na rynek wkroczyli mocni obecnie gracze, jak chociażby Echo Investment.



**JÓZEF
WOJCIECHOWSKI**

Karię biznesową rozpoczął jeszcze w latach 70. Gdy w Polsce nastał czas niepogody dla prywatnego biznesu, pod koniec dekady wyjechał do Szwecji, gdzie działał w branży spożywczej. Potem, w latach 1980-93 kierował firmą budowlano-developerską na Florydzie w USA. Na początku lat 90. postanowił wykorzystać swoje doświadczenia ze Stanów Zjednoczonych w Polsce i założył J.W. Construction, jedną z pierwszych firm developerskich w Polsce i obecnie jedną z największych w kraju. Obecnie J.W. Construction ma 25-30 proc. udziałów w warszawskim rynku developerskim.

Czy łatwiej było wchodzić do branży na początku lat 90. niż obecnie?

- Często spotykam się w Polsce z takim twierdzeniem, że jest za późno na wchodzenie na jakiś rynek. Uważam, że nigdy na nic nie jest za późno. W 1980 roku znalazłem się na Florydzie, gdzie działały tysiące rodzimych firm z tradycjami i mimo to - znalazłem swoje miejsce. Oczywiście ostra konkurencja na tym rynku nie ułatwia startu. Jednak początek lat 90. też nie był łatwy, mieliśmy do czynienia z trudnościami innego rodzaju.

Co obecnie najbardziej przeszkadza developerom?

- Niestabilne prawo! Przepisy dotyczące tej branży są wciąż bardzo niespójne. Pierwszy z brzegu przykład: nowe przepisy o ochronie podwykonawców. Podobnie jak w przypadku wielu innych ustaw i ta popada w skrajności. Np. podwykonawca ma prawo w czasie realizacji inwestycji zażądać gwarancji bankowych, które zabezpieczą ten kontrakt. Nie każdy inwestor będzie w stanie ich udzielić. To ostatecznie będzie godzić w podwykonawców. Inwestor tak czy inaczej się obroni, a "chronieni" staną się ofiarami przepisów. Gratulacje dla naszych legislatorów!

Czy firmy developerskie odczuwają skutki tańszego kredytu?

- Dobry trend w budownictwie mieszkaniowym zawdzięczamy oczywiście tańszemu kredytowi. Widać to także w naszej firmie - po trzech kwartałach mieliśmy większą sprzedaż niż w całym poprzednim roku. W ostatnich miesiącach sprzedawaliśmy około 300 mieszkań miesięcznie, podczas gdy normalnie klienci kupują do 200.

Jakie plany ma pańska firma?

- Na pewno utrzymamy naszą pozycję. Nie robimy żadnych wariackich ruchów, które miałyby na celu maksymalizację przychodów. Raczej koncentrujemy się na scementowaniu struktur. Wiemy, że wchodzimy do UE, że musimy poprawić jakość i produktu, i obsługi. Stawiamy raczej na jakość niż na ilość. Oczekujemy pewnego zwiększenia przychodów z nowych przedsięwzięć. Zaczęliśmy w tym roku inwestycje w Gdyni, Łodzi i Krakowie, na wiosnę zaczynamy budowę 1000-1400 mieszkań w Moskwie.

Wychodzą Państwo poza granicę. Na razie tylko Moskwa?

- W przyszłym roku tylko Moskwa. Ale nie wykluczam innych możliwości. 16 lat mojego dorosłego życia spędziłem poza krajem, równie dobrze się czuję w Hiszpanii, jak i na Florydzie. Jeżeli będzie sprzyjająca koniunktura, to niczego nie wykluczam.

Nie obawia się Pan niestabilności na rynku wschodnim?

- Staram się na takie rynki wchodzić bardzo ostrożnie. Nasze zaangażowanie finansowe nie jest duże, więc w razie fiaska niewiele stracimy. A ten rynek przypomina Polskę sprzed siedmiu-ośmiu lat.

Czy łatwiej było się przenieść z USA do Polski niż z Polski do Rosji?

- Myślę, że sytuacja jest w pewnym stopniu porównywalna. Zanim wbiłem pierwszą łopatę w Polsce, przez dwa lata co miesiąc przyjeżdżałem tu z USA. Częstotliwość moich wyjazdów na Wschód jest mniejsza. Ale w ostatnim roku byłem tam 5-6 razy. Nadal zresztą jesteśmy na etapie przygotowań. Myślę, że gdy puszczą mrozy, wbijemy łopatę.

Jak się układają stosunki z administracją samorządową?

- Z urzędnikami przeprawa bywa ciężka. Są i pozytywne przykłady, np. Gmina Białoleka, która potrafiła ściągnąć inwestorów. Z drugiej strony mamy Ursynów, gdzie kupiliśmy grunty, z którymi nic nie możemy zrobić. Administracja tej gminy była fatalna. Obecnie, po zjednoczeniu, nie ma takiej konkurencji między gminami i decyzyjność jest powolna i mało sprzyjająca branży developerskiej. Wiele się zmieniło w ostatnim czasie, także na plus. Może trzeba więcej czasu, żeby pewne sprawy uporządkować, ale na razie nie jest najlepiej.