

Tytuł: Gazeta Wyborcza

Data: 26.01.2004

Autor: Marek Wielgo

O zatrudnianiu polityków, błędach przeszłości, domach w systemie modułowym i inwestycji pod Moskwą mówi

Józef Wojciechowski, właściciel JW Construction Holding

Nie chcę się ciągle bronić



Marek Wielgo: Zauważyłem, że od niedawna JW Construction Holding bardziej zaczął dbać o wizerunek, np. pomógł wyremontować pomieszczenia stołówki i łazienki dla najuboższych, a na swoich stronach internetowych szczyli się nagrodą Firma Roku 2003 przyznawaną przez Polski Klub Biznesu czy certyfikatem ISO...

Józef Wojciechowski: Dostyc późno zaczął nas pan dostrzegać. Już dwa lata temu wydaliśmy około miliona złotych na budowę obiektu dla samotnych matek i ciągle uczestniczymy w akcjach, które są potrzebne ludziom.

No tak, ale dla potencjalnych klientów chyba o wiele ważniejsze są informacje, kto jest właścicielem spółki i kto nią zarządza? Dlaczego na stronach internetowych firmy nie ma żadnych informacji na ten temat?

- Na strony internetowe nie zaglądam zbyt często. Ale rzeczywiście jest to przeoczenie, że nie ma tych informacji.

To wyjaśnijmy tę kwestię. Kto jest w radzie nadzorczej i zarządzie spółki?

- Jestem jedynym właścicielem spółki i równocześnie przewodniczącym jej rady nadzorczej. Moimi zastępcami są Maciej Gnoiński, który jest w tej firmie niemal od początku, oraz Barbara Blida. Dodam, że wcześniej pełniła ona funkcję prezesa zarządu spółki wykonawczej wchodzącej w skład grupy. Niedawno w wyniku reorganizacji spółki zostały połączone.

W radzie są jeszcze dwie inne osoby - Grażyna Pankiewicz, która w firmie pracuje od ponad siedmiu lat, oraz Katarzyna Szejnwald. Prezesem zarządu jest od ponad pół roku Ryszard Matkowski, który wcześniej był przez pewien czas wiceprezesem Urzędu Mieszkalnictwa. W zarządzie są też Agata Wróbel, Barbara Czyż i Bożena Blejsz.

Barbara Blida i Ryszard Matkowski to byli wysocy funkcjonariusze administracji rządowej. Blida, była minister budownictwa i prezes Urzędu Mieszkalnictwa, jest wciąż posłem SLD, a Matkowski to bliski współpracownik obecnego wiceministra infrastruktury Marka Bryxa. Dlaczego przyjął ich Pan do pracy?

- Matkowski pracował w tej firmie, był moim doradcą, zanim poszedł do Urzędu Mieszkalnictwa. To doskonały ekonomista, który podjął się usprawnienia współpracy z bankami. Z kolei pani Blida jest związana ze spółką od prawie trzech lat. Myślę, że jest dobrym fachowcem i menedżerem. Spółka w tym czasie, kiedy ona nią zarządzała, poprawiła swój standard rynkowy.

Jednak wśród przedsiębiorców krążą legendy o roli tych osób w Pana firmie, np. że nie o ich umiejętności i doświadczenie chodzi, tylko o układy, także polityczne, pomagające w załatwieniu różnych spraw. M.in. zdobywanie pozwoleń na budowę, kiedy inwestycja koliduje z planem zagospodarowania przestrzennego, albo na użytkowanie budynków, które odbiegają od projektu.

- Jest pan fachowcem w tej branży i doskonale się orientuje, że Urząd Mieszkalnictwa nie ma nic wspólnego z odbiorem budynków czy pozwoleniami na ich budowę. Z kolei Główny Urząd Nadzoru Budowlanego ma przełożenie na wojewódzki nadzór budowlany, ale już nie na powiatowy. A my mamy do czynienia właśnie z powiatowym.

A co Pan powie o budowie osiedli w podwarszawskich Ząbkach? Przecież bloki powstały na terenach, które - zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego - były zarezerwowane pod budownictwo jednorodzinne. Prokuratura wniosła nawet w tej sprawie oskarżenie do sądu m.in. przeciwko burmistrzowi Ząbek oraz Pana pracownikowi, który odpowiadał za tę inwestycję.

- Cofnijmy się o dziesięć lat. Czy pamięta Pan, jakie były uwarunkowania, gdy powstawała "Gazeta Wyborcza", jaka była wtedy jej jakość, a jaka jest dzisiaj. Dziesięć lat temu burmistrz, który był w Ząbkach, i jego zastępca nie mieli pojęcia, gdzie i co można budować. Plan? Kto się wówczas nad tym zastanawiał. Nikt! Była działka do zabudowy i to wszystko. Ja też się nie zastanawiałem, bo przyjechałem właśnie z Ameryki i nie znałem jeszcze zbyt dobrze polskich realiów. Pewnie, że to było przeoczenie, dziś zresztą nie do pomyślenia. Ale stało się.

A jakim cudem udało się Pana firmie wybudować domy w podwarszawskich Markach na działce, przez

którą - zgodnie z planem zagospodarowania przestrzennego - ma przebiegać droga wojewódzka? Mieszkańcy skarżą się, że domy zbudowane na dawnych bagnach mogą nie wytrzymać drgań. Już teraz pękają ściany, bo Pana firma nie dostosowała konstrukcji budynków do warunków geotechnicznych.

- To jest rzecz wyszana z palca. Nie ma żadnego zapadającego się budynku, nie było żadnych bagien. Zapewniam, że kupując grunt, wyznaczaliśmy teren pod drogę, która ma tam kiedyś powstać. To jest do sprawdzenia. Jeśli Pan sobie zażyczy, przyniosę wyrys z tego osiedla, gdzie ta droga jest wyznaczona.

A co do zagrożenia? Nie będzie żadnych drgań, bo jak się buduje drogę przez osiedle mieszkaniowe, oddziela się je specjalnym ekranem.

A jak udało się Panu załatwić pozwolenie na użytkowanie budynków wybudowanych niezgodnie z projektem? Według "Gazety Dom" w Ząbkach powstały budynki o dwie kondygnacje wyższe, niż przewidywał projekt, który uwzględniało pozwolenie na budowę.

- Cóż mogę powiedzieć. To był pierwszy budynek, który realizowała firma. Ludzi mieliśmy takich, jakich mieliśmy. Po drugie, to nie były dwa piętra, tylko jedno. I faktycznie zdarzyło się to na jednym budynku.

Ale jak się udało załatwić pozwolenie na użytkowanie?

- Myśli Pan, że ktoś liczył piętra? Wszedł inspektor, który pewnie całe życie był inspektorem w spółdzielni mieszkaniowej. Zobaczył, że budynek stoi i podpisał. Tak było dziesięć lat temu. To były Ząbki, a nie centrum Warszawy!

Twierdzi Pan, że jak mało kto w naszym kraju zna się na budownictwie mieszkaniowym. Wyniki Pana firmy, przyznaję, są imponujące. Wielokrotnie się zastanawiałem, jak to możliwe, że firma o tak nieciekawej reputacji, jeśli chodzi o jakość budowanych mieszkań, robi aż tak oszałamiającą karierę. I wie Pan, do jakiego doszedłem wniosku? Pan pierwszy zrozumiał, że w Polsce, przy obecnym poziomie zamożności społeczeństwa i deficycie mieszkań, wygra nie ten deweloper, który buduje najlepiej i w najlepszych lokalizacjach, ale ten, który buduje najtaniej. Chyba jednak już najwyższy czas zmienić tę strategię, bo coraz trudniej jest działać bez współpracy z bankami, a te nie skredytują byle czego...

- Pan wydaje niewłaściwe opinie, bo mówiąc "byle czego", chce Pan powiedzieć, że my budujemy "byle co". Firma JW Construction wybudowała bardzo dużo mieszkań i jeśli zdarzyły się dwa czy trzy incydenty w ciągu dziesięciu lat, to proszę nie mówić, że firma buduje "byle co".

Jeśli chce Pan o niej uczciwie napisać, to proszę zauważyć także dobre rzeczy. Tę firmę weryfikują klienci. Czy 13,5 tys. sprzedanych mieszkań to byle co? Pana stwierdzenie bardzo mnie dotknęło.

Panie prezesie, nic nie poradzę na to, że na rynku zakorzeniła się nie najlepsza opinia o wykonawstwie firmy JW Construction.

- Nie zgadzam się z tym. Jeśli ta opinia się zakorzeniła, to tylko wśród naszej bliskiej konkurencji, której Pan wyjątkowo schlebia. Ale gdyby Pan podrażył, to zobaczyłby, że wszyscy mają takie same problemy, bo pracują z podobnymi ludźmi. Za dużo pracy włożyłem w tę firmę, za dużo ciężkich, nieprzespanych nocy, żeby Pan mi mówił "byle co".

Przepraszam, wycofuję słowo "byle co"...

- Pan cały czas tropi rzeczy, które nam nie wyszły. Nie chcę się ciągle bronić. Chcę się także chwalić, bo myśmy zrobili bardzo dużo. W naszych domach mieszka już kilkanaście tysięcy rodzin!

Czy firma ma dużo procesów?

- No, przypuszczam, że nie więcej niż "Gazeta Wyborcza" (śmiech). Pod każdą szerokością geograficzną znajdują się jacyś niezadowoleni klienci, a my mamy rocznie około 2 tys. klientów.

Posługujemy się materiałami, które są udoskonalane. Czy pamięta Pan, jakie mieliśmy okna kilka lat temu? Dziś są one zdecydowanie lepsze i dlatego odsetek niezadowolonych klientów spada. Jestem przekonany, że pod tym względem jesteśmy porównywalni z innymi firmami.

Czy sukces JW Construction to w dużej mierze zasługa Pańskich umiejętności i doświadczeń zdobytych w USA?

- W Stanach Zjednoczonych przez 13 lat wybudowałem około 4 tys. domów jednorodzinnych i około tysiąca mieszkań. Będąc dla Amerykanów przybyszem mówiącym obcym językiem, musiałem być dużo lepszy od miejscowych firm. Musiałem budować szybciej, lepiej i taniej. I myślę, że pewne normy wprowadziłem również w Polsce.

Co jest największą barierą dla polskiego dewelopera? Biurokracja?

- Dla początkującego największą barierą jest trudność w uzyskaniu kredytu. Klient nie zaufa firmie, która niczego nie zbudowała. Nie wpłaci jej tylu pieniędzy, by mogła zrealizować inwestycję. Czyli firma musi iść do banku, ale te niechętnie pożyczają pieniądze tym, którzy nie mają historii dokonań.

A dla dojrzałego dewelopera, takiego jak Pan?

- Jeszcze nie tak dawno temu narzekałbym na bardzo trudną współpracę z bankami. Przez pierwsze lata mieliśmy nadwyżkę płynności i wypracowywaliśmy dość pokaźne zyski, które inwestowałem w rozwój firmy. Ale przyszedł czas, kiedy klient zaczął szukać mieszkania gotowego bądź prawie gotowego. Banki broniły się, jak mogły, by nie

kredytować tego typu inwestycji.

Jeden z prezesów banków zażartował kiedyś, że najlepszy kredyt, to nie udzielony kredyt. Takie było podejście banków. Dziś ten problem uważam za zamknięty.

A bariery administracyjne? Wielu deweloperów na nie narzeka...

- Te problemy były, są i pewnie jeszcze długo będą.

Jakie plany ma firma?

- Chcemy robić to, co robimy najlepiej, czyli budować mieszkania. Rynek ocenia nas dobrze, o czym świadczy 2,5 tys. sprzedanych w 2003 r. mieszkań. I jestem przekonany, że w 2004 r. wyniki nie będą gorsze.

Na przykład chcemy uruchomić nowatorski program budowy około 800 mieszkań w systemie modułowym. Domy składa się jak klocki lego z gotowych modułów. Mamy ich już zgromadzonych około 1,5 tys. To potężny kapitał - około 40 mln zł.

JW Construction ma fabrykę takich domów?

- Tak, w Mielcu. Moduły mają szkielet drewniany, więc ze względu na przepisy przeciwpożarowe w budynku mogą być tylko cztery mieszkania.

Czy będą one tańsze?

- Tak, ale niedużo, bo ze względu na niską zabudowę potrzebne będą większe tereny. Cena będzie niższa głównie dlatego, że krótszy ma być proces przygotowania inwestycji i szybsza realizacja. Takie domy chcemy postawić przez niespełna sześć miesięcy m.in. w podwarszawskim Józefosławiu i Pyrach.

Poza tym kilkanaście innych inwestycji jest w toku, a kilka innych właśnie finalizujemy. Nie mogę na razie powiedzieć nic więcej. Dodam tylko, że prawdopodobnie na wiosnę ruszymy z budową osiedla z około 1,3 tys. mieszkań pod Moskwą. Obecnie jesteśmy na etapie projektowania i uzgadniania szczegółów dotyczących ziemi.

Kupujecie ją? To w Rosji chyba nie jest jeszcze prosta sprawa?

- Ziemię weźmiemy od miasta w dzierżawę na okres realizacji inwestycji. Po sprzedaniu mieszkań dzierżawcami będą ich właściciele. Nie mamy więc wydatków związanych z zakupem gruntów.

A dlaczego pod Moskwą?

- Bo władze są bardziej przychylnie inwestorom. Do miasteczka, w którym zbudujemy osiedle, jedzie się z Moskwy samochodem tylko godzinę. Mieszkania kupują tam emeryci, bo dla wielu z nich życie w stolicy jest zbyt drogie. Ceny są porównywalne do naszych w Polsce, czyli około 600 dol. za m kw.

Czy to dlatego, by uporządkować finanse firmy i uczynić je przejrzystymi, zdecydował się Pan na certyfikat ISO i połączenie spółek tworzących holding? Czy tę reformę można traktować jako zapowiedź wejścia na giełdę?

- Przede wszystkim chciałbym podkreślić, że w tej firmie nic nie jest dziełem przypadku, bo może się coś udawać przez rok, dwa lata, ale nie przez dziesięć. Ta firma naprawdę ma solidne podstawy i większość rzeczy zrobiła w sposób nienaganny. A co do finansów firmy, to zawsze panował w nich porządek. Od pięciu lat jesteśmy audytowani przez znaną firmę międzynarodową Ernst & Young. Gdybyśmy mieli coś do ukrycia czy jakiś bajzel, to wzięlibyśmy sobie firmę znacznie tańszą. Zapewniam, że zależy nam na dobrych audytorach.

Po drugie, myśmy już dawno temu złożyli wniosek do Komisji Papierów Wartościowych i Giełd i został on przyjęty. Jednak wycofaliśmy go, bo zrezygnowaliśmy z wejścia na giełdę.

Dlaczego?

- Na giełdę idzie się nie dla chwały, tylko dla określonych profitów. Jeżeli trzy lata temu mogłem za jakąś część mojej spółki wziąć określone pieniądze, a dziś mogę wziąć jedną trzecią czy połowę tych pieniędzy, to nie ma sensu. Poza tym, dzięki współpracy z bankami, nie mamy problemów z uzyskaniem kredytów na inwestycje.

Z jakimi bankami?

- Z PKO BP, Millenium i pięcioma innymi.

Sporo się ostatnio mówi o lobbingu. Na swojej stronie internetowej JW Construction chwali się, że jej "opinie są uwzględniane w procesie legislacyjnym".

- Nie wiem, czy są. Niemniej jednak, gdy jakiś idiotyzm powstaje, zabiegamy o to, żeby z niego zrezygnowano. Piszemy, zwracamy się do prasy, robimy spotkania branżowe.

Podczas uroczystości wręczenia certyfikatu ISO Pana firmie powiedział Pan, że przyszły rok może być trudny dla branży m.in. z powodu ustawy o gwarancjach płatności budowlanych. Według Pana ta ustawa może doprowadzić do wielu patologicznych sytuacji w relacjach inwestor - wykonawca.

- To nie ja powiedziałem, tylko prezes Matkowski. Ale zgadzam się z jego opinią. Jest to ustawa, która - jak to mówią niektórzy - dała małpie brzytwę. Chodzi o to, że podwykonawcy mogą w dowolnym momencie zażądać gwarancji bankowej na rzecz, którą wykonują. Proszę sobie wyobrazić firmę, która z jakichś powodów nie chce kontynuować robót, np. uznała, że w każdej chwili może być wyrzucona z budowy za ich złą jakość. I taka firma przychodzi do

inwestora i mówi: dasz mi gwarancję bankową, bo w przeciwnym razie roboty nie będą kontynuowane. Żeby jednak dostać taką gwarancję, inwestor musi zablokować w banku poważne pieniądze. A potem, jeśli się okaże, że wykonawca był do niczego - włączyć się z nim po sądzie, żeby udowodnić, że on spartolił robotę. Oczywiście będziemy się starali doprowadzić do doprecyzowania tej ustawy, np. żeby inwestorzy mogli zażądać od wykonawcy gwarancji dobrego wykonania.

"Gazeta" wielokrotnie wskazywała na to niebezpieczeństwo. Tymczasem ustawy broniła w Sejmie Pana pracownica - poseł Barbara Blida? Czy wiedział Pan o tym?

- (Dłuższa chwila ciszy.) Zaskoczył mnie pan. Nie śledzę tego, co pani Blida robi w Sejmie. Z reguły mało się interesuję tymi sprawami. Polityka jest dla mnie dość odległym tematem. Ale jeśli pani Blida nie widziała tego problemu w taki sposób, jak my wszyscy widzimy, jak ja widzę, to widocznie miała zły dzień albo coś innego. Nie wiem, co będzie miała do powiedzenia, gdy ją o to zapytam.

Rozmawiał **MAREK WIELGO**

JW Construction, czyli...

Działający od JW Construction Holding SA jest największą w Polsce firmą deweloperską specjalizującą się w budowie mieszkań na sprzedaż. Skonsolidowana grupa uzyskała w 2002 r. zysk netto na poziomie 32,8 mln zł. Kapitał własny połączonych spółek sięga 90 mln zł, a rentowność kapitałów własnych za rok 2002 wyniosła blisko 11,7 proc.

Firma wybudowała do tej pory około 13,5 tys. mieszkań i 30 domów jednorodzinnych. Tegoroczny plan zakłada sprzedaż około 2,5 tys. mieszkań (w trakcie budowy jest ich około 5,5 tys.).