



RYNEK DEWELOPERA

kwalifikacji i własnych, i personelu firmy jest dla nas jednym z podstawowych.

- Czy „Sedno” korzysta z kredytów?

- Ciągłe jeszcze cierpimy na brak własnych środków. Jeśli chcemy się rozwijać, a w segmencie budownictwa jednorodzinnego mamy aspiracje zająć mocną pozycję, nie da się przecież tego osiągnąć realizując pięć – dziesięć domów w roku, oczywiście sięgamy po kredyty bankowe – lecz w ograniczonym zakresie, tak, by koszty kredytu nie obciążały zbyt mocno naszych inwestycji, bowiem naszą ofertę kierujemy do ludzi o średnim portfelu, a nie tych najbogatszych. Szeregując źródła finansowania według ich udziału w inwestycji musiałbym wymienić ciągle jeszcze dominujące przedpłaty klientów, w drugiej kolejności środki własne spółki, na końcu kredyty bankowe. Nie jest to jednak sytuacja normalna i sądzę, że wkrótce rola kapitału własnego dewelopera i kredytu bankowego znacznie wzrośnie.

- Jak Pan ocenia rządowe plany zmian podatkowych w 2001 roku, w tym m.in. wzrost podatku VAT w budownictwie z 7 do 12 proc.?

- Pani nazywa to bardzo poważnie – „rządowe plany zmian” – ja obawiam się, że ten rząd nie do końca wie, co planuje, a jeszcze rzadziej te plany realizuje. W związku z tym trudno powiedzieć, że rząd ma jakieś plany czy też coś zamierza, bo ostatnie lata, zwłaszcza jeśli chodzi o przepisy podatkowe, pokazują brak jasnej polityki podatkowej. Może teraz, gdy jest rządem politycznie w miarę jednorodnym i Unia Wolności już nie ma wiele do powiedzenia, może coś zaplanuje i doprowadzi do końca, lecz to budzi moje jeszcze większe obawy. Ale to taka dygresja natury ogólnej. Natomiast podniesienie stawki VAT? – Ja powiem tak: to nie jest przypadek, że ludzie budują mieszkania, to nie jest jakaś moda, w związku z tym to nie przemienie. I tutaj rozmaite czynniki zewnętrzne, takie np. jak podniesienie ceny dla nabywcy o 5 proc., nie będą skutkowały odwróceniem się od budownictwa, stwierdzimy tylko, że mieszkania są droższe. Mieszkania będą droższe, więc trzeba będzie się zastanowić, gdzie można je potanić o te 5 proc. – czy w wykonawstwie, czy w materiałach, czy może „zejść” z własnego zysku.

W naszym przypadku to ostatnie pole manewru jest bardzo niewielkie, bo zysk mamy niewysoki, ale znajdziemy na to sposób. 5 proc. to nie jest podwyżka, która zrujnuje ten rynek. Oczywiście nie chciałbym, żeby moje słowa były



Osiedle „Sedno” ul. Ogrodowa, Józefów

interpretowane jako wypowiedziane na szkodę lobby czyli rynku budowlanego, ale myślę, że to będzie podwyżka, która spowoduje tylko chwilowe zachwianie tego rynku – na kilka miesięcy, może pół roku, po czym wszystko wróci do normy, pod warunkiem, że w ślad za tym cała gospodarka będzie się rozwijać normalnie. Bardzo obawiam się tego, co się dzieje w gospodarce w tym roku, czyli stagnacji w skali makro. W takich warunkach siła nabywcza ludzi maleje, ludzie niechętnie zaciągają kredyty i podwyżka podatku VAT może być dodatkowym negatywnym czynnikiem, który zadziała na rynku budowlanym.

Jeśli zaś ludzie będą zasobni, będą co prawda „zgrzytać zębami”, że mieszkania są o 5 proc. droższe, ale będą je kupować. I odwrotnie – jeśli dochody realne nie wzrosną, a mieszkania podrożeją, to wtedy popyt na mieszkania będzie odpowiednio mniejszy. Sądzę, że pierwszy rok po wprowadzeniu podwyżki będzie rokiem pewnego zastoju w budownictwie.

- Czy zatem z Pana wypowiedzi można wywnioskować, że to zjawisko może odbić się niekorzystnie na budownictwie mieszkaniowym?

- Odbije się z pewnością, ale nie będzie to efekt trwały. Wszystko wróci do normy po roku, jeśli gospodarka jako całość będzie trzymała się dobrze.

- Jak Pan sądzi – co utrudnia życie deweloperom w Polsce, jakie największe problemy spotyka polski deweloper na drodze rozwoju firmy?

- Problemy są tam, gdzie nie działa rynek. Tam gdzie rynek jest, problemów nie ma, albo są takie, które łatwiej rozwiązać. Konkurencja między firmami deweloperskimi w zasadzie od-

bywa się na pierwszym etapie przedsięwzięcia. Jest to konkurencja w zdobywaniu gruntów, terenów inwestycyjnych, bo pozyskanie terenu za odpowiednią cenę jest pierwszym i podstawowym warunkiem powodzenia inwestycji. My pozyskujemy grunty na obrzeżach miasta. „Sedna” nie znajdzie Pani w centrum Warszawy. Na peryferiach Warszawy konkurujemy w ramach gospodarki rynkowej, czyli są osoby fizyczne, posiadacze gruntów, którzy oferują je na sprzedaż, są firmy, które zamierzają budować, jest normalny rynek. Natomiast im bliżej centrum, tym bardziej ten rynek się zmienia – zaczynają się przetargi, bezprzetargowe dostępy do gruntów dla spółdzielni, przetargi ograniczone, przetargi „pod stolikiem”. Nie twierdzę, że wszystkie firmy deweloperskie działające w centrum Warszawy w tym uczestniczą, ale z pewnością ocierają się o to zjawisko. Moim zdaniem nie ma sposobu, żeby pozyskać atrakcyjne tereny inwestycyjne nie ocierając się o tego typu sytuacje, których ja unikam. Akceptacja tych nieformalnych metod działania może dać w pewnych wypadkach bardzo dobre efekty ekonomiczne, spektakularne sukcesy budowlane, budowy nagłośnione na pierwszych stronach gazet, ale to nie jest to, czego ja szukam. Nie dlatego, że nie chciałbym, żeby o naszych budowach mówiono i pisano, wręcz przeciwnie, tylko dlatego, że nie chciałbym uczestniczyć w całym systemie kontaktów, koneksji, poparcia, nacisków politycznych i niepolitycznych.

Na zupełnie innych zasadach planujemy wspólnie z „Muratorem” budowę osiedla domów modelowych, która będzie medialnie równie głośna, lecz pozbawiona dwuznacznych sytuacji.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała
Bożena Wielgo