

Dolcan, 15 lat w grze !

Wywiad ze Sławomirem Dolińskim, właścicielem i prezesem firmy Dolcan



fot. Karina Lopieńska

– Firma Dolcan obchodzi w tym roku swoje piętnastolecie. Była jedną z pierwszych, które budowały mieszkania na raczkującym dopiero rynku deweloperskim. Jak to się wszystko zaczęło?

– Nasza firma została zarejestrowana w styczniu 1991 r., po mojej pięcioletniej działalności prywatnej w ramach spółdzielni mieszkaniowej. Od tego czasu wybudowaliśmy około 2 tysięcy mieszkań. Najwięcej, bo ok. tysiąca, w podwarszawskich Żąbkach. Przed rejestracją firmy deweloperskiej, przez 5 lat działaliśmy jako firma wykonawcza i pierwszymi naszymi zleceniami były roboty budowlane, hydrauliczne i kanalizacyjne dla różnych instytucji budżetowych, głównie na rzecz wojska. Inwestorzy szukali wykonawców i dawali zaliczki na materiały, które z trudem wówczas zdobywaliśmy.

W 1990 r. dostaliśmy zlecenie na pierwszy wielorodzinny budynek mieszkalny. Wykonaliśmy też w międzyczasie kilka mniejszych inwestycji, głównie infrastrukturalnych.

W 1992 r., już po rejestracji firmy, zdecydowaliśmy się na rozpoczęcie działalności deweloperskiej. Kupiliśmy 3,5 ha gruntu na warszawskim Zaciszu i wybudowaliśmy pierwsze samodzielne osiedle. Była to wtedy dla nas dość bolesna i kosztowna nauka. Inwestycja, z braku środków finansowych została nawet na pewien czas przerwana. Jej realizacja trwała 4 lata. Wtedy nie było żadnych bankowych kredytów. Budowaliśmy ze środków pozyskiwanych od przyszłych mieszkańców osiedla, którzy wpłacali nam 70 proc. kosztów całej inwestycji, co było ich wkładem własnym i pozostałe 30 proc. po wprowadzeniu się do mieszkań. Dość szybko zorientowaliśmy się, że taki sposób finansowania inwestycji był dużym błędem. W trakcie realizacji inwestycji ciągle brakowało nam pieniędzy, tym bardziej, że sami musieliśmy robić kanalizację dla tego osiedla. Takie były nasze trudne początki...

– Potem poszło już o wiele sprawniej. A obecnie dość energicznie wchodzić na rynek warszawski...

– Wkrótce rozpoczynamy kilka naszych nowych inwestycji. Kupiliśmy już 6-hektarowy grunt we Włochach, który pozostał po upadłym przedsiębiorstwie i będziemy na nim budować osiedle składające się z 800 mieszkań. Jeszcze w tym roku na jesieni rozpoczniemy budowę apartamentowca przy ul. Raclawickiej w Warszawie, na gruncie liczącym 6 tys. mkw. Kolejny zbudujemy na Woli przy ul. Skierniewickiej. Czekają nas ogromne inwestycje w Rembertowie, gdzie właśnie wykupujemy tereny o powierzchni 10 hektarów, na których będziemy budować osiedle składające się z 300 domów jednorodzinnych.

W sumie w najbliższym czasie planujemy zbudowanie 7-8 nowych osiedli, ale jeśli wszystko pójdzie dobrze, to może ich powstać nawet kilkanaście. Jesteśmy dobrze przygotowani. Mamy odpowiedni sprzęt i firmy wykonawcze, które realizują nam wszystkie roboty budowlane. Staramy się wciąż iść do przodu. Firma bardzo dobrze się rozwija. Jedne inwestycje kończymy, drugie zaczynamy.

– Jakie czynniki mają największy wpływ na rozwój firmy deweloperskiej?

– Przede wszystkim kadry i dobre pomysły dotyczące rozszerzania działalności. Stale poszukiwanie nowych terenów pod budowę i możliwości finansowania całego procesu budowlanego. Obecnie nasza firma zatrudnia około stu osób, z czego połowę stanowią fachowcy różnych branż: hydraulicy, elektrycy i budowlancy. Tak duża własna ekipa jest konieczna w sytuacji, gdy na przykład, któryś z naszych podwykonawców ma kłopoty i nie wywiązuje się z umowy lub gdy jest jakaś awaria w już funkcjonującym osiedlu. My wtedy od razu wkraczamy z naszą ekipą i robimy wszystko sami. Dzięki temu jesteśmy niezależni, nie mamy przerw w całym procesie budowlanym. Jednocześnie szybka reakcja naszych ekip remontowych na to, co dzieje się w budynkach już oddanych do użytku, powoduje, że nasi klienci czują przez cały czas naszą opiekę nad nimi.

– Dla mieszkańców wielu osiedli apartamentowych dużym problemem staje się zarządzanie ich nieruchomościami. Niewielu deweloperów troszczy się o jego rozwiązanie. A jak Wy sobie z tym radzicie?

– Mamy taki zwyczaj, że przez 3 lata, czyli do zakończenia okresu gwarancji i rękojmi, zarządzamy naszymi nieruchomościami. Potem oddajemy je w zarząd wspólnoty mieszkaniowej, którą tworzą nasi lokatorzy. Proponowaliśmy nasze usługi mieszkańcom, bo doskonale znamy każdą inwestycję i mamy swoje ekipy techniczne, więc łatwiej nam szybko reagować na różne kłopoty lokatorów. I jeśli była taka wola mieszkańców, sami zarządzaliśmy osiedłami. Powoli jednak odchodzimy od tego, ponieważ budowane przez nas w centrum miasta osiedla są coraz bardziej komfortowe. Obsługę tychże apartamentowców będziemy polecać firmom profesjonalnie do tego przygotowanym.

– Co daje firmie przynależność do różnych instytucji samorządowych? Wiem, że bardzo dbacie o uczestnictwo w takich gremiach...

– Nasze członkostwo w Polskim Związku Firm

Deweloperskich i w Polskim Związku Pracodawców Budownictwa daje nam pewien komfort przynależności do grupy deweloperów, dla których najważniejsza jest jakość świadczonych usług. Nasi przyszli klienci mogą zwrócić się do tych instytucji, które dają nam rekomendację i sprawdzić, że jesteśmy na rynku znani i wiarygodni.

– Największą wiarygodność daje chyba jednak deweloperowi dobrze sformułowana umowa, którą zawiera z klientem?

– Oczywiście w kontaktach z klientami najważniejsza jest rozmowa w naszym biurze sprzedaży. Umowa, którą proponujemy klientom, nie zawiera żadnych pułapek. Mogą się oni przekonać, że nie zamierzamy ich oszukać. Na przykład, w przeciwieństwie do wielu innych firm, u nas klient nie płaci ani grosza za rezerwację mieszkania. Można się też wycofać z finansowania inwestycji bez żadnych konsekwencji. Jedyną niedogodność dla klienta, to zwrot pieniędzy po upływie pół roku, ale bez żadnych potrąceń. Sposób zawarcia umowy wybiera u nas zawsze klient. Może także podpisać umowę przedwstępną w formie aktu notarialnego. Na ogół rozpisujemy całą płatność na określone raty miesięczne, bez względu na postęp budowy, ale jeśli klient życzy sobie innego rozłożenia płatności, to jesteśmy wobec niego elastyczni i staramy się dostosować do jego prośby i warunków życiowych.

– Czy Państwa firma współpracuje z konkretnym bankiem?

– Od prawie 20 lat bardzo ściśle współpracujemy ze Spółdzielczym Bankiem Rzemiosła i Rolnictwa w Wołominie. Należy przy tym dodać, że jest to typowo polski bank, który promuje lokalną przedsiębiorczość i angażuje się w rozwój gospodarczy terenu, w którym działają jego placówki. Początki naszej działalności i obecną pozycję na rynku deweloperskim zawdzięczamy właśnie temu bankowi spółdzielczemu, którego jesteśmy wiarygodnym klientem i wieloletnim członkiem. Stąd też nie mamy kłopotów w uzyskaniu środków na prowadzenie działalności firmy.

– Jednym z istotnych kryteriów wiarygodności jest dla klientów firm deweloperskich rachunek powierniczy w banku, zakładany po to, aby czuć, że jego pieniądze są bezpieczne...

– Nie mamy rachunku powierniczego, ale Bank Gospodarstwa Krajowego, z którym współpracujemy, kontroluje w pełni nasze wydatki, bo udziela nam kredytu, w większości przypadków, na sto procent



inwestycji. Kredyt otrzymujemy po każdorazowym okazaniu umowy z wykonawcą. Sposób finansowania poszczególnych inwestycji zależy przede wszystkim od tego, czy znajdują się na niej klienci i jakie mają możliwości finansowe. Są tacy, którzy biorą kredyt hipoteczny na swoje mieszkanie, ale zdarzają się i tacy, którzy płacą od razu całą należną nam kwotę.

– W historii firmy znalazło się miejsce na ratowanie innych, niedokończonych inwestycji...

– Zdarzało się już nam w naszej karierze ratowanie takich właśnie inwestycji. Dokończyliśmy budowę dwóch wielorodzinnych budynków na Białolece, które zostały doprowadzone przez zbankrutowaną firmę do stanu surowego, poczym upadająca firma pozostawiła przyszłych lokatorów z niedokończoną budową sobie samym.

Kolejny budynek kupiliśmy w centrum Ursusa od prywatnego właściciela, który zdołał wykonać tzw. stan zero. Dzisiaj stoi tam piękny budynek, który za chwilę zasiedlą mieszkańcy.

Podobnie stało się z kamienicą przy ul. Biruty róg Św. Wincentego na Targówku. W tym przypadku zawarliśmy ugodę z syndykiem i uratowaliśmy nie tylko mieszkania, ale i pieniądze inwestorów. Ci, którzy chcieli kontynuować swój udział w budowie, odzyskali całe pieniądze włożone dotychczas w to przedsięwzięcie, czego się zupełnie nie spodziewali. My cieszyliśmy się, że mogliśmy im pomóc.

– Na rynku ceny mieszkań wzrosły ostatnio bardzo znacząco. Dlaczego tak się dzieje? Kiedy ta niekorzystna dla kupujących tendencja się zatrzyma?

– To oczywiste, że jeśli jest duży popyt na mieszkania, ceny rosną. Obecnie wiele osób kupuje mieszkania traktując je jako inwestycję, lokatę kapitału. Mogą być pewni, że lokale kupowane w Warszawie i bliskich okolicach średnio za 4 – 6 tysięcy złotych, można na wolnym rynku niemal natychmiast sprzedać za cenę 8-10 tysięcy złotych za metr kwadratowy. W tej sytuacji trudno wymagać od deweloperów, aby nie podnosili cen. My na razie nie musimy tego robić, bo jak powiedziałem wcześniej, mamy zwykle zapewniony bankowy kredyt na 100 procent inwestycji. Tak więc, jeśli u nas klient ma podpisaną umowę na określoną cenę mieszkania, to może być pewien, że do końca budowy pozostanie ona nie zmieniona.

– Na naszym rynku deweloperskim dzieje się ostatnio wiele nowych rzeczy. Panuje duży ruch, pojawiają się nowi klienci i nowe firmy. Jaki to wszystko ma wpływ na waszą działalność?

– Po 15 latach działalności mamy już spore doświadczenie i nic nas nie dziwi. Budowaliśmy osiedla, w których mieszkania kosztowały niewiele ponad 2 tysiące złotych za metr kwadratowy i apartamentowce, gdzie cena dochodziła do 8 tysięcy złotych za metr kwadratowy.

Zauważyliśmy, że klienci, którzy kupują mieszkania dla siebie, wybierają tańsze, w budynkach zlokalizowanych w okolicach Warszawy. Jeśli ma to być lokata kapitału, to kupują mieszkanie droższe, usytuowane bliżej centrum.

Na razie nie zawieraliśmy jeszcze umów z indywidualnymi zagranicznymi inwestorami, ale interesują się nami fundusze inwestycyjne, lokujące pieniądze w nieruchomości.

Takie fundusze szukają wiarygodnych wykonawców, którym mogą sfinansować nawet całość inwestycji. To nowe zjawisko na rynku, które obserwuje-

my od pewnego czasu, korzystne dla obu stron. Zawarliśmy już pierwsze umowy na kilkadziesiąt mieszkań w apartamentowcu na warszawskiej Woli, przy ul. Skierniewickiej.

– Choć sytuacja na rynku jest już o wiele bardziej unormowana niż w latach, gdy firma rozpoczynała swoją działalność, wciąż jest na nim dużo barier, które uniemożliwiają deweloperom spokojny rozwój. Które są dla was najbardziej dokuczliwe?

– Dla deweloperów największym problemem nie jest wzrost cen i związany z tym strach, że zmaleje popyt na mieszkania. Nie jest problemem nawet powszechny brak planów zagospodarowania przestrzennego, uniemożliwiający uzyskanie warunków zabudowy. Moim zdaniem, rozwój firm deweloperskich hamuje przede wszystkim brak możliwości finansowania inwestycji. Mam na myśli małe firmy deweloperskie, które budują po kilkadziesiąt mieszkań. Ustawodawca powinien pomyśleć o takich uregulowaniach prawnych, aby małe firmy miały szansę rozwoju. Większość banków stawia takie warunki uzyskania kredytu, że gdyby deweloper mógł je w całości spełnić, nie musiałby się o taką pożyczkę ubiegać! Na przykład konieczność udokumentowania, 20-procentowego zaawansowania budowy i pozyskania 25 proc. klientów na budowane mieszkania. Niestety w dalszym ciągu większość banków podchodzi do deweloperów bardzo ostrożnie, czego efektem jest udzielanie minimalnych kredytów.

– Czy doczekamy w Polsce czasów, kiedy będzie się kupowało nowe, gotowe i w pełni wyposażone domy, bez czekania, jak się to dzieje w wielu krajach Europy Zachodniej?

– Oczywiście dla klientów najwygodniej byłoby kupować u dewelopera gotowy produkt, czyli w pełni wykończony i wyposażony dom. Nie jest to już być może zbyt odległa przyszłość – jak to się jeszcze niedawno wydawało. Tak mocno wchodzi na nasz rynek inwestorzy zagraniczni, że może wkrótce to oni będą decydować, jak będzie on wyglądał. Na razie ludzie kupują mieszkania nawet na etapie wykopanego dołu w ziemi. Jeśli na rynku pierwotnym pojawiają się mieszkania, do których będzie się można przeprowadzić od zaraz, to małe firmy deweloperskie nie przetrzymają tego i upadną. Zostaną na nim tylko duzi, doświadczeni i bogaci deweloperzy.

– Na razie, nawet tak duża firma jak wasza, musi jednak radzić sobie z dużą konkurencją. Jak to robicie?

– Jestem pewien, że sobie z tym poradzimy, ponieważ mamy bardzo atrakcyjną ofertę, która zachęca klientów do kupowania mieszkań właśnie u nas. Na przykład, dzięki temu, że posiadamy dwie własne hurtownie i wypracowaliśmy dla siebie u producentów korzystną marżę, możemy w niektórych inwestycjach proponować naszym klientom za darmo materiały wykończeniowe. Ubiegłego lata, kiedy sprzedaż mieszkań znacząco spadła, ta promocja spowodowała, że w ciągu miesięcy wakacyjnych sprzedaliśmy 130 mieszkań. Klienci mogli wybierać spośród kilkunastu rodzajów glazur i materiałów podłogowych.

Współpracujemy też z architektami i producentami mebli kuchennych, którzy proponują przyszłym właścicielom naszych mieszkań darmową realizację indywidualnie zaprojektowanych kuchni.

– Deweloperzy oddają lokatorom mieszkania w tzw. standardzie warszawskim i tylko nieliczni proponują mieszkania realizowane „pod klucz”. Czy Wasza firma przymierza się do takiej oferty?

– Nie zamierzamy budować mieszkań „pod klucz”, ponieważ poprzednie doświadczenia w osiedlu na Targówku, gdzie proponowaliśmy mieszkania całkowicie wykończone, na zawsze nas tego odczyły. Klienci zachowują się różnie. Zdarzali się tacy, którzy nie chcieli odebrać mieszkania, bo na podłodze dostrzegli małą rysę, albo uznali, że fuga w łazience jest w jednym miejscu odrobinę grubsza. Nastawiamy się więc w naszych inwestycjach na tzw. standard deweloperski lub inaczej mówiąc warszawski.

Będziemy za to w dalszym ciągu organizować wszelkiego rodzaju atrakcyjne promocje, które pozwolą naszemu klientowi samodzielnie, według własnego uznania wykończyć mieszkanie.

– Niektórzy deweloperzy bardzo niechętnie biorą udział w budowie osiedlowej infrastruktury. W Waszej firmie jest inaczej...

– Budując i wykańczając osiedla robimy to w sposób profesjonalny tzn. tak, by nasi klienci mieli dogodny dojazd i dojście do mieszkania. Osiedla są zawsze ogrodzone i oświetlone, posiadają place zabaw i niezbędną infrastrukturę. Nasi klienci bardzo sobie cenią taką naszą działalność. Uważam, że każda firma deweloperska powinna wykonywać niezbędne dla wygodnego życia i mieszkania inwestycje, nawet jeśli nie są one umieszczone w umowie.

– Zabraliście się też za budowę i prowadzenie hoteli. To nietypowe.

– Nasza działalność hotelowa to nowe wyzwanie. Posiadamy hotel w Częstochowie, który już funkcjonuje. Usytuowany jest 2,5 km od Jasnej Góry, w bardzo malowniczym miejscu. Nie przynosi nam wielkich dochodów, ale z pewnością podnosi prestiż firmy. Poza tym jest dla nas użyteczny, bo organizujemy tam swoje szkolenia i wypoczynek. W okolicach Warszawy, w Żąbkach budujemy kolejny hotel. A do naszego hotelu w Częstochowie już dziś wszystkich serdecznie zapraszamy.

– No i na koniec pozostała nam do omówienia kolejna Pana pasja – sponsorowanie sportu...

– Sponsorujemy piłkarski klub sportowy Dolcan Żąbki. Pierwsza drużyna gra obecnie w III lidze. Chciałem coś więcej zrobić dla miasta, z którym jestem od lat związany. Zależało mi na tym, aby nie był kojarzony tylko z budowaniem w nim mieszkań. I tak się stało. Choć ta działalność wiąże się jak dotąd tylko z wydawaniem pieniędzy, to jednak jakoś pośrednio z pewnością wpływa na wiarygodność naszej firmy w najbliższej nam społeczności. Świadczy z jednej strony o naszej dobrej sytuacji finansowej, z drugiej zaś o naszej woli brania udziału w codziennym życiu miasta. Moja żona śmieje się, że gdzieś trzeba zarobione przez firmę pieniądze przegrywać. Jedni grają w karty, inni w kasynie, a ja przegrywam w klubie piłkarskim. Nie emocjonuję się zbyt mocno moją sytuacją jako sponsora. Cieszymy się z sukcesów, ale też nie paraliżują nas porażki. Podobnie jak w całej naszej działalności. Choć na szczęście tych ostatnich jest w niej coraz mniej.

Rozmawiała Ewa Zychowicz