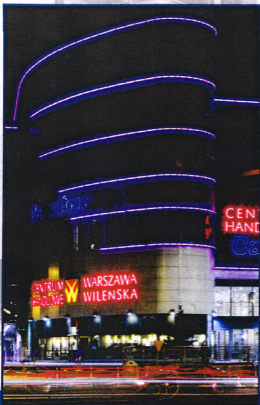


BUDOWNICTWO i PRAWO

www.polecam.com.pl

NR 4(56)/2010 rok XIII ISSN 1428-8516



✓ Samorząd Zawodowy

Wywiad z Andrzejem Dobruckim, prezesem PIIB. Samodzielne funkcje techniczne w budownictwie – zawody zaufania publicznego

✓ Standardy energetyczne budynków/mieszkań

Nowa Dyrektywa 2010/31/UE

✓ Podatek VAT

Zmiana stawki podatku od towarów i usług



Nowości!

DOBRE BUDOWANIE – TWOJE PRAWO

O wróżeniu i planowaniu

Pięć pytań do Jacka Kopyry, dyrektora zarządzającego Korporacji Radex

Analitycy z Cushman & Wakefield twierdzą, że w wyniku powolnego ożywienia gospodarczego możemy się spodziewać powrotu dużych inwestorów. Czy wpłynie to na zwiększenie wynajmu powierzchni komercyjnych?

Wszystkie raporty z rynku zawsze bazują na obiektywnej statystyce. Jednak już wszelkie wynikające z niej prognozy, szczególnie te, które dotyczą niestabilnej sytuacji gospodarczej, z jaką właśnie mamy do czynienia, obciążone są dużym ryzykiem błędów i subiektywizmu. Czy twierdzenia rynkowych prognozistów w czasach kryzysu to faktyczne solidne fundamenty, na których można byłoby oprzeć własne plany inwestycyjne? Nie jestem o tym przekonany... A może to tylko zaklanie rynku, próba psychologicznego wykreowania trendu? Jedno jest pewne – raporty to cenne źródło informacji, które powinno się interpretować, uwzględniając własne doświadczenia i profil działalności. Z tego względu – niezależnie od szczegółowych badań i analiz znajdujących swoje odbicie w raportach dostarczanych przez najpoważniejszych nieruchomościowych konsultantów – jako firma deweloperska koncentrujemy się również na własnych odczuciach, jako że jesteśmy bezpośrednim uczestnikiem rynkowej „walki”.

Rzeczywiście, wiele sygnałów dochodzących z rynku mogłoby wskazywać na ożywienie, które powinno przerwać złą kryzysową passę. Jednak te symptomy nie tworzą silnej tendencji. Mam na myśli taką, która podobnie jak w latach 2005–2006 nie pozostawiała by wątpliwości o zmianie trendu stagnacji. Nadpodaż powierzchni spowodowana bezkrytyczną wiarą inwestorów w niekończącą się hossę przełożyła się a załamanie cen zarówno sprzedaży, jak i wynajmu. Po początkowym zanurkowaniu rynku najmu głęboko pod powierzchnię normalnych relacji rynkowych pojawił się rynek klienta. Jednak tak naprawdę nie obserwowaliśmy prawdziwego popytu w rozumieniu dotychczasowym. Dominującą formą aktywności potencjalnych najemców stało się poszukiwanie okazji cenowych. Doszło do tego gorączkowa walka wynajmujących oraz deweloperów o utrzymanie poziomu przychodów. Zanim maszyna produkująca powierzchnie dopasowała swoje tempo do popytu obsuwającego się i słabotwego rynku, zaistniała sytuacja, która przy długotrwałym kryzysie mogłaby wywołać lawinę bankructw w branży. Doprowadziłoby to do rzeczywistego potężnego tąpnięcia. Praktycznie jedynym wy-



znacznikiem decydującym o uznaniu oferty za atrakcyjną zaczęła być cena najmu bądź sprzedaży. Z jednej strony jest to zrozumiałe, bo powinno się kupować w dołku, a sprzedawać na koniunkturalnej górze, a do tego zawsze należy dążyć do ograniczenia kosztów. Jak w sytuacji, gdy warunki sprzyjają renegotjacji stawek nie skorzystać z nadarzającej się okazji? Z drugiej zaś strony, najemcy nie działają tak, jak inwestorzy giełdowi czy spółki skupujące upadające przedsiębiorstwa, celem ich korzystnej odsprzedaży po przeprowadzonej restrukturyzacji. W przypadku najmu takie proste relacje zysk–cena zawodzą, gdyż tak naprawdę najemcy z nowym miejscem wiążą swoje plany i potencjalny rozwój. Jak zatem można realnie patrzeć w przyszłość, wciągając się z partnerem, którego sytuacja zmusza do sprzedaży lub wynajmu powierzchni



Nowy obiekt i fazy rozbudowy Radex Park Marywiska

po kosztach lub poniżej nich, co automatycznie powoduje perturbacje w prawidłowej obsłudze nieruchomości? Jak ten kiepski standing finansowy przełoży się za chwilę na relacje biznesowe obu stron umowy? Takie podejście często wiąże się z kompletnym brakiem wyobraźni i zdolności oceny skutków ryzykownej polityki, zmierzającej do maksymalnego wyciśnięcia partnera. Jeśli natomiast szukanie okazji poniżej cen rynkowych to wynik finansowego dolka, w którym znalazł się klient, tym gorzej... Wówczas obie strony umowy generują sobie nawzajem potencjalny finansowy krach. Odłóżmy jednak na bok czarne dywagacje i spróbujmy zastanowić się nad tym, co wróżą nam jaskółki...

Moim zdaniem obecne stadium to rzeczywiście stagnacja z pewnymi symptomami ożywienia. Ze względu na to, że są one przez nas dłużej wyczekiwane, naturalna jest tendencja do przekładania ich na jednolity trend. Czy jednak mogą one go zapoczątkować? Psychologiczne nastawienie inwestorów, ograniczenia kredytowe ze strony banków i niechęć do podejmowania ryzyka w kryzysie zatrzymały ogromną część inwestycji. Jednak w pewnym momencie kończą się możliwości odcinania kuponów od już zrealizowanych inwestycji czy zapasów zgromadzonych przez kilka lat hossy. Pojawia się finansowa ściana, która blokuje rozwój lub możliwość pokrywania kosztów rozwiniętej organizacji inwestora, obniża efektywność działalności. Skomplikowana sytuacja inwestorów, dodatkowo obciążona kosztami zaciągniętych wcześniej kredytów, przybliży frustrujący próg kłopotów finanso-

wych. Do tego dochodzą opóźnienia w regulowaniu zobowiązań przez klientów, kolejne kosztowne zabezpieczenia płynności i już robi się gorąco... Trzeba przerwać taki stan i inwestować, by przeżyć...

Jednocześnie trwająca już od ponad dwóch lat obniżona podaż powierzchni musi w końcu wytworzyć popyt, gdyż pojawiają się nowe podmioty na rynku, nowe spółki, najemcy czy nowi mieszkańcy potrzebujący własnego lokum. Oswojony dżon krachu nie budzi już takiego przerażenia jak kilkanaście miesięcy temu... Pomimo że stabilizacja na giełdach wciąż pozostawia wiele do życzenia i nawet niewiele znaczące komunikaty mogą spowodować nagłą korektę, analitycy tłumaczą nam, że rynek wraca szybko do stanu dobrej koniunktury. Do tego mamy w miarę ustabilizowaną sytuację w strefie euro, chociaż wciąż targaną emocjami, które zapewniają nam europejskie „świnki”. Powoli wszyscy zaczynają wierzyć, że to już koniec czarnych wizji, które jeszcze rok temu roztaczali przed nami wizjonerzy zbliżającego się końca świata. Odbijające się duże koncerny powracają na ścieżkę silnego wzrostu, a zatem pojawia się ruch w przyduszonej do tej pory rejonie wschodzących rynków... Tak, taki trend powinien skutkować pojawieniem się silniejszego ruchu wzrostowego. Ale to dopiero zwiastun tendencji, potwierdzany resztą wieloma wskaźnikami ekonomicznymi – w tym PMI. A ponieważ na rynku jest jeszcze sporo dobrych okazji, zatem prawdziwe odbicie powinno być zauważalne dopiero przy dużej redukcji pustostanów, czyli jednoznacznym zwiększeniu zainteresowania najemców.

W naszej działalności obserwujemy ostatnio silne okresy zainteresowania powierzchniami do wynajęcia, przeplatane okresami kompletnego rynkowego bezruchu. Podobny stan dał się zauważyć w latach 2004–2006, kiedy faza silnego wzrostu popytu dopiero się kształtowała. Analogicznie wygląda to również w tym roku. Być może takie objawy rzeczywiście wkrótce trwalszą tendencję. Niemniej na prawdziwy boom musimy jeszcze poczekać. W naszej opinii znaczące ruchy powinny się pojawić pod koniec 2011 r. Pozostaje pytanie, jak długo taka hossa potrwa. Do tej pory cykl koniunkturalny zmieniał się co 3–4 lata. Jednak im mocniejsza i dłuższa hossa, tym szybszy i mocniejszy spadek koniunktury. Wychodząca z dołków giełda pokazuje, że tendencja wzrostowa trwa już od końca I kwartału 2009 r., jednak nie widać jej mocnego przełożenia na warunki rynku nieruchomości. Tutaj ceny wciąż stoją lub dopiero próbują nieśmiało wzrastać, przy czym w wielu miejscach występują jeszcze ich obniżki. Ponadto należy pamiętać, że tak prawdziwe ożywienie będzie mocno zauważalne w polskiej gospodarce dopiero wówczas, gdy wzrost PKB przełodzi próg 4,5%. Jesteśmy jednak optymistami i mamy nadzieję, że nasze spostrzeżenia już niedługo zostaną pozytywnie zweryfikowane przez rynek.

Powróćmy jeszcze do kwestii dużych inwestorów i ich wpływu na rynek najmu powierzchni komercyjnych. Głównymi graczami są tutaj międzynarodowe korporacje deweloperów. Również w segmencie inwestorów instytucjonalnych polski kapitał odgrywa raczej znikomą rolę, szczególnie jeśli w grę wchodzi zakup dużych obiektów po wybudowaniu i skomercjalizowaniu przez dewelopera. Jeżeli rozpatrujemy korporacyjnych inwestorów inwestujących w nowe obiekty na wynajem, to ich udział w rynku zwiększa się, gdy trend zwykły jest już dobrze ustabilizowany. Małe wówczas ryzyko związane z inwestowaniem, a jednocześnie ożywienie zwiększa ilość potencjalnych klientów zainteresowanych wynajmem powierzchni. Tak było do tej pory. Podaż powierzchni zwiększająca się w wyniku powstawania nowych obiektów zostawała wchłonięta przez rynek, nie powodując zmniejszania stawek najmu. W poprzednim cyklu mieliśmy także do czynienia ze wzrostem czynszów, szczególnie widocznym w segmencie najbardziej atrakcyjnych śródmiejskich biurowców. Powstaje pytanie: czy zapowiadany okres dobrej koniunktury będzie na tyle długi, aby inwestorzy mieli szansę zrealizować swoje plany?

Ostieja Parkowa 2009



foto: Jacek Wójcicki



Fot. Jacek Wójcicki

Gazdowie Parkowe 2006

Sądzę, że to pytanie pozostaje na razie bez odpowiedzi. Czasy są bardzo dynamiczne, a międzynarodowa sytuacja ekonomiczna uniemożliwia przyjęcie jednoznacznych założeń. Pomimo powrotu do pewnej równowagi wciąż mamy do czynienia z balansowaniem na krawędzi. To taki stan chwiejnej równowagi, gdyż nadal nierozwiązana pozostaje kwestia zagrożeń ekonomicznych w strefie euro, bo wciąż brak stabilizacji na amerykańskim rynku finansowym i nieruchomościowym, a galopująca gospodarka Chin coraz bardziej przybliża się do przegrzania czy pęknięcia spekulacyjnej bańki nieruchomościowej, walka z terroryzmem oraz lokalne konflikty, w które angażują się światowe mocarstwa, stwarzają zaś zagrożenie naruszenia kruchoego światowego pokoju. Do tego dochodzą ekologiczne katastrofy wywołane działalnością człowieka oraz nieprzewidywalna i nieobliczalna przyroda... Zatem, o ile inwestorzy działający na szeroką skalę zdążą z realizacją wstrzymanych inwestycji, a popyt ze strony najmoców nabierze wzrostowego tempa, będziemy mogli liczyć na powtórkę z lat 2006–2008.

Biorąc pod uwagę powyższe dywagacje, sądzę jednak, że skala ożywienia będzie zdecydowanie mniej spektakularna. Jednocześnie inwestorzy bardziej niż kiedykolwiek będą teraz poszukiwali bezpiecznych sposobów inwestowania. Pomimo tego,

że wiele inwestycji czeka na rozpoczęcie, dysponując już pozwoleniami na budowę, są one odwołane ze względu na utrudnione zdobywanie finansowania. W przypadku kredytów banki żądają ponadnormatywnych zabezpieczeń, często w formie umów typu *pre-lease*, zawartych przynajmniej na połowę powierzchni obiektu. Dlatego właśnie powszechnym sposobem inwestowania w nieruchomości zaczyna być *built-to-suit* czy wspomniany *pre-lease*. Gwarantuje to inwestorom zminimalizowanie ryzyka, wynikającego z przedłużania się okresu bez przychodu w przeciwieństwie do wybudowania obiektu czysto spekulacyjnego. Taką tendencję szczególnie widać na rynku powierzchni magazynowych, gdzie obiekty *b-t-s* stanowią teraz ok. 80% budowanych magazynów.

Rok 2012 może być przełomowy ze względu na ilość inwestycji związanych z mistrzostwami Euro 2012. Czy wywrze to wpływ na branżę związaną z obrotem nieruchomościami i czy możemy się spodziewać wzrostu lub obniżki czynszów za wynajem powierzchni?

Rok 2012 to ważny czas dla Polski – nie tylko ze względu na krótkotrwały efekt Euro 2012. Jest to pewien umowny termin kończący znaczący etap inwestycji infrastrukturalnych w naszym kraju. Jeżeli zachowana zostanie ich ciągłość bez względu na „marchewkę”



Fot. Jakub Wójcik

Osiedle Parkowe 2006

Euro 2012, jest szansa, że w przewidywalny sposób będziemy mogli realizować plan nadrobienia zaległości w stosunku do Europy Zachodniej. Niestety szansa jest niska, znamy już bowiem założenia polityki budżetowej rządu i ograniczenia wydatków na infrastrukturę po 2012 r. W przypadku Radex Park Marywilska prace związane z rozwojem infrastruktury w Warszawie przełożą się bezpośrednio na naszą działalność. Do Euro 2012 powstaną nowe węzły oraz drogi szybkiego ruchu zawierające się w przedsięwzięciach Trasy S-8, Mostu Północnego oraz przebudowy ulicy Marywilskiej. Otrzymamy synergię komunikacji, która w znaczący sposób podniesie walory lokalizacji naszego Parku. Należy dodać, że już w tej chwili szybciej możemy dotrzeć do lotniska z ulicy Marywilskiej niż z całkowicie zakorkowanego Centrum. Jest to więc spora wartość dodana, którą będziemy mogli zaoferować naszym klientom.

W skali kraju Euro 2012 spowoduje zwiększone zainteresowanie przede wszystkim miejscami w hotelach. Jednak należy pamiętać, że kilka tygodni nawet całkowitego obłożenia nie zastąpi odpowiedniego zwrotu z takiej inwestycji, która powinna przynosić odpowiedni profit przez wiele lat. Stąd kluczową kwestią będzie jak zwykle dobra lokalizacja hotelowych inwestycji. Widzą tu duże pole do popisu dla firm nieruchomościowych oferujących atrakcyjne działki w głów-

nych miastach rozgrywek Euro. Ważnym elementem jest też promocyjny aspekt Euro. Może on przyczynić się do wzrostu zainteresowania naszym krajem za granicą, a w rezultacie do lokowania w nim działalności oddziałów firm zagranicznych lub podmiotów zależnych. Jednakże większość międzynarodowych korporacji już jest w Polsce obecna. Wszystkie ważne nazwy mają swoje polskie adresy i nie oczekowałyby nagłego cudu w napływie kapitału. Zapewne Euro 2012 będzie również okresem zniż dla handlu i usług związanych ze wzmożonym napływem turystów, ale wydaje mi się, że nie spowoduje to większego zapotrzebowania na powierzchnie. Być może wzrośnie ilość zawieranych umów najmu na okres samych rozgrywek, ale w perspektywie długoterminowej i w skali makro będzie to raczej krótkotrwały zryw. Widać zatem, że samo Euro nie powinno wpłynąć znacząco na rynek relacje w branży najmu powierzchni komercyjnych – oczywiście z wyjątkiem krótkotrwałego obłożenia hoteli, obiektów gastronomicznych i lokali używanych bezpośrednio do obsługi wydarzeń piłkarskich, takich jak biura prasowe, sale konferencyjne itp.

Czy zaostrzenie wymagań i zmiana polityki kredytowej, które wprowadziły banki w związku z kredytami hipotecznymi, wpłynęły na rynek nieruchomości komercyjnych w 2009 r.?



Oczywiście, i to w sposób bardzo skuteczny. Mówiliśmy już o ograniczeniu inwestycji spowodowanym m.in. przez ograniczenia kredytowe, jakie zastosowały banki w stosunku do przedsięwzięć deweloperskich oraz w ogóle do udzielania kredytów hipotecznych.

Koniec 2008 r. i początek 2009 r. to prawdziwy koszmar, jaki przeżywały przedsiębiorstwa, praktycznie pozbawione możliwości zaciągnięcia kredytu na potrzeby realizacji swoich inwestycji nieruchomościowych.

Doświadczaliśmy tego bezpośrednio, kiedy próbowaliśmy zabezpieczyć sobie finansowanie budowy obiektu całkowicie wynajętego przed otrzymaniem pozwolenia na budowę. Pracownik jednego z banków jeszcze po upływie pół roku od złożenia przez nas kompletnego wniosku kredytowego nękał naszą firmę zapytaniami dotyczącymi wydumanych niejasności. Trzeba wspomnieć o tym, że po pół roku obiekt był prawie gotowy, a budowa praktycznie w całości została sfinansowana z naszych środków. W przypadku innych deweloperów było podobnie.

Do dzisiaj mamy sytuację, w której bank – gdy usłyszy hasło „projekt deweloperski” – kładzie uszy po sobie i odwraca się na pięcie plecami do inwestora. Nie są ważne zabezpieczenia, analizy finansowe, kompletnie transparentne wykonalsie projekcje z uwzględnieniem wszystkich, nawet najbardziej pesymistycznych scenariuszy...

Nie mówiliśmy jeszcze o kwestii stóp procentowych... W 2010 r. marże kredytów złotych spadły do akceptowalnych poziomów, ale jeszcze w 2009 r. były to wielkości sięgające 4–6%. Biorąc pod uwagę stopę zwrotu w nieruchomościach komercyjnych, którą akceptują fundusze inwestycyjne przy swoich inwestycjach portfelowych – 6,5%, otrzymujemy obraz opłacalności finansowania bankowego w pierwszym roku kryzysu.

Z drugiej strony przez tak restrykcyjną politykę banki, chociaż w części, zapobiegły kontynuacji owczego pędu drobnych deweloperów pragnących zaistnieć na rynku w kołłowce hossy. Ucieczka potencjalnych klientów zachwiałaby obciążoną kredytowaniem płynnością finansową drobniejszych przedsiębiorstw, a to oznaczałoby falę bankructw i powtórkę pełnienia hiszpańskiej banki spełniaczej. Banki i ich kryteria kredytowania to ważny aspekt ożywienia. Bez jasnych kryteriów udzielania kredytów, łatwości uzyskania finansowania oraz skrócenia do minimum czasu oczekiwania na decyzję nie będzie widocznej zmiany w obecnej stagnacji. Ryzyko musi być zabezpieczone, ale nie w taki sposób i nie w takim przełożeniu jak obecnie. Nie stać nas na zabezpieczenia pokrywające kilkakrotnie kwotę kredytu. A bez



Osiedle Parkowe – plac zabaw

ożywienia również banki będą pełwały w swoim rozwoju, podejmując jedynie zachowawcze decyzje.

Nasi czytelnicy chcieliby wiedzieć, jak w tych trudnych czasach można podejmować plany inwestycyjne związane z budową obiektów komercyjnych. Jak radzi sobie Państwa firma?

Planowanie w czasach kryzysu nie utraciło swojego znaczenia w działalności spółek. Jednak planowaniu można się oddać przede wszystkim wtedy, gdy pozycja finansowa firmy jest ustabilizowana. Podstawą jest tutaj zachowanie odpowiedniej płynności. A to wiąże się z doбором odpowiedniego „dobrego towarzystwa” – czyli solidnych i rzetelnych kontrahentów, w których kręgu się obracamy. I jest to nie tylko kwestia doboru wypłacalnych odbiorców czy rzetelnych dostawców. Należy brać pod uwagę również instytucje wspomagające finansowo naszą działalność. W trudnych czasach powinniśmy stawiać na partnerów rozumiejących nasze zmagania z rynkiem i kryzysowymi zagrożeniami. Gdy zdecydujemy się na partnera dociskającego nas do muru, za wszelką cenę zabezpieczającego jedynie swoje interesy, może się okazać, że nasza działalność zostanie w znacznej mierze utrudniona. Korporacji Radex udało się wykształcić partnerskie stosunki z kontrahentami, zarówno handlowymi, jak i finansowymi. My traktujemy ich w sposób partnerski i takiego samego traktowania oczekujemy od nich, bez względu na to, czy mamy dobrą czy złą sytuację rynkową. Czasy dobrej koniunktury nie wymagają żadnych specjalnych zabiegów, wyrzeczeń czy niestandardowych działań. Kryzys to czas testowania partnerów. Najwięcej na ten temat może powiedzieć nasz dyrektor finansowy, która na co dzień weryfikuje zaangażowanie banków wspierających naszą działalność. Ale radzenie sobie w trudnych czasach to także odpowied-

nie zarządzanie nie tylko bieżące – operacyjne, ale i strategiczne. Lata doświadczeń w branży budowlanej i nieruchomościowej zaowocowały u nas „dobrą ręką” przy podejmowaniu ważkich decyzji. Przekłada się to bezpośrednio na osiąganie zamierzonych celów. Większość z nich to duże komercyjne sukcesy. Przy tej okazji muszę się pochwalić, że w tym roku Korporacja Radex została wyróżniona Medalem Tadeusza Kotarbińskiego przez Kapitułę, a czele której stoi Prezes Polskiej Akademii Nauk. To ogromnie prestiżowa nagroda, którą wyróżniane są osoby lub instytucje swoją naukową bądź praktyczną działalnością realizujące zasady naukowej organizacji i zarządzania. Jest to dla nas wielki zaszczyt tym bardziej, że jesteśmy pierwszą firmą z naszej branży nagrodzoną tym medalem, a wśród dotychczas nagrodzonych znajdują się takie osoby jak: prof. dr hab. Witold Kieżun, Andrzej Wajda, prof. dr hab. Andrzej Koźmiński, Jerzy Giedroyc czy Bill Gates.

Wracając do pytania, chciałbym jeszcze raz podkreślić wagę pozytywnych bieżących relacji biznesowych. W naszym przypadku to również świetne relacje, jakie mamy z najemcami, a to już duża sztuka naszego zespołu zarządzania nieruchomościami. Niełatwo jest pogodzić interesy kilkudziesięciu firm, proponując obsługę na najwyższym poziomie – na najwyższym, bo takie kryterium profesjonalizmu przyjęliśmy jako podstawę naszej działalności. Niezależnie od tego nigdy nie zostawiamy naszych najemców z ich problemami, ale staramy się uczestniczyć w ich rozwiązywaniu z obopólną korzyścią. Jest to doceniane przez najemców, którzy swoją działalność zlokalizowali w obrębie Radex Park Marywilska. Taki trend będzie kontynuowany w kolejnych latach. Zgodnie z naszymi planami zamierzamy znacznie powiększyć powierzchnię oferowaną do wynajmu.



Nowa infrastruktura drogową w rejonie Osiedla Parkowego

W tym roku dopracowaliśmy program rozwoju Korporacji Radex na najbliższe 10 lat. Muszę przyznać, że prezentuje się bardzo ambitnie, a zarazem realnie. Sądzę, że w ciągu kilku najbliższych lat istnieje szansa na pogłębienie pozytywnego wizerunku naszego centrum, włączając w to ulicę Marywilską. Start I fazy projektu planujemy na pierwszą połowę 2011 r. Będzie to ciekawy obiekt – nowatorski w swoich rozwiązaniach, proponujący nam wszystkim coś, czego nie uzyskają w innych obiektach tego typu w Warszawie. Ale na razie zachowajmy to w tajemnicy. Niedługo zaprezentujemy klientom pełną wizję Radex Park Marywilska. Będzie to także prezentacja całości naszej spółki i wszystkich działalności, których się podejmuje, bowiem również na przyszły rok planujemy wejście Korporacji Radex na warszawską giełdę. Zatem forma finansowania została już wybrana, a przed nami ogrom pracy związany z przygotowaniem spółki do emisji.

Jakie są prognozy i plany Korporacji Radex na najbliższe lata?

Bardzo realne i... optymistyczne. Jeśli wszystko pójdzie tak, jak planujemy, nasz zysk w ciągu najbliższych lat powinien wzrosnąć przynajmniej trzydziestokrotnie. Mamy rezerwę gruntową na kolejne inwestycje i przewidujemy, że po zakończeniu III fazy rozbudowy Parku będziemy znaczącym graczem na rynku nieruchomości komercyjnych w Warszawie.

Mówiliśmy już wcześniej, że I faza rusza w przyszłym roku. Kolejne etapy dadzą nam możliwość o-

rowania ciekawego rozwiązania dla małych i średnich firm. Rozwijamy po prostu kierunek, w którym nasze doświadczenia zapewniają solidne oparcie. Do tego powinniśmy dodać polepszenie infrastruktury komunikacyjnej w naszym rejonie, co również wzmocni nasze atuty. Wszystko zostanie opiekowane w dużą ilość zadbanej zieleni. Ośma biur od strony ulicy Marywilskiej będą wychodziły na pas leśno-parkowy. Można też będzie zaznać chwili spokoju na laweczce wśród drzew lub odetchnąć od pracy nad odpowiednio zaprojektowanym zbiornikiem wodnym.

Ponieważ działalność naszej spółki jest zdywersyfikowana, należy wspomnieć o naszej „drugiej nodze” i o planach w sferze działalności inwestycyjnej. Najbliższą inwestycją, którą przygotowujemy jest przedsięwzięcie deweloperskie na warszawskim Mokotowie. Będzie to kompleks budynków obejmujący ok. 30 tys. m² powierzchni mieszkalnej. Jest on w tej chwili w końcowej fazie projektowej.

Pracujemy również nad przygotowaniem dużej inwestycji w zakresie gospodarki odpadami. Będzie zlokalizowana pod Warszawą, a jej koszt szacujemy na kilkaset milionów euro.

Czasy kryzysu to dla każdej firmy próba pogodzenia zamiarów z siłami, jakie posiadają. W naszym przypadku udowadnimy, że i w trudnych czasach można snuć odważne wizje przyszłości i wdrażać je, czasem zapelniając wbrew frustrującym trendom. To właśnie w tym upatruję głównej siły naszej spółki.

Dziękuję za rozmowę.
Tomasz Danielewicz