

Fakty

MAGAZYN GOSPODARCZY

Cena 4,20 zł (z 8% VAT)
R. 9 (48) Luty 2012

LICZNIK BIJE

→ str. 32

**STABILIZACJA
W NIEPEWNYM
ŚRODOWISKU**

→ str. 36

CZAS NA ŚLĄSKIE

→ str. 114

**MODA NA
ENERGOOSZCZĘDNOŚĆ**

→ str. 132

SZCZĘŚLIWE MIEJSCE

ROZMOWA Z JACKIEM KOPYRĄ,
DYREKTOREM ZARZĄDZAJĄCYM KORPORACJI RADEX



NR 00ER00 344523

Szcześliwe miejsce

Większość nowych firm, które swoją działalność rozpoczęły w warszawskim Radex Park Marywilska, znacząco rozwinęły skrzydła. Na każdym etapie ich rozwoju oferowaliśmy nowe rozwiązania – mówi Jacek Kopyra, dyrektor zarządzający Korporacji Radex SA

Co skłoniło właściciela, by po 15 latach działalności budowlanej zająć się wynajmem powierzchni komercyjnych?

– Ależ my nigdy nie zarzucałmy działalności budowlanej, zmieniła się tylko jej forma i zakres. Korporacja Radex jest nadal firmą związaną z budownictwem. Od 1991 roku działamy z powodzeniem na rynku inwestycyjnym. Początkowo jako nieregularny holding składający się z firm budowlanych, obecnie jako lordy ordynator lub inwestor zastępczy dużych przedsięwzięć inwestycyjnych. W połowie lat 90-tych kupiliśmy zamieszany teren przy ulicy Marywilskiej 34, który wcześniej był sąsiadem i właścicielem jednej z dużych przedsiębiorstw budowlanych. W skład zakupionych nieruchomości wchodziły stare – bo pochodzące z lat 50-tych i 60-tych ubiegłego wieku – budynki przemysłowe. Początkowo zamierzaliśmy go przeprowadzić kapitałowego remontu oraz wymanewrować stąd biura i biuro Korporacji Radex oraz spółek współdziałających. Pierwsze umowy najmu podpisałyśmy w 1998 roku. Pierwotnie wynajem powierzchni użytkowych traktowaliśmy jako działalność dodatkową, opartą na współpracy ze spółkami wchodzącymi w skład naszej grupy. Łączna powierzchnia tych obiektów wynosiła wówczas około 5,5 tys. mkw. Jednak w krótkim czasie ich powierzchnia okazała się niewystarczająca.

Budowa nowych obiektów oraz rewitalizacja pozostałej części starych zmusza nas do zastanowienia się nad tym, co zrobić z powstałą rezerwą, która stała się dla nas zbyt duża. Mieliśmy do dyspozycji teren z gruntownie przebudowaną infrastrukturą, zmodernizowanymi budynkami, dużym płacem manewrowym, doprowadzonymi wszystkimi mediami. Na najemców nie trzeba było długo czekać. Szybko pojawili się pierwsi zewnętrzni klienci, którzy wynajęli autonomiczne moduły, niczym nie kupujące prowadzonej przez nich działalności gospodarczej. Niektórzy z nich są z nami do dziś. Tak zaczęła krystalizować się koncepcja dwutorowej działalności Korporacji Radex. Budowaliśmy kolejne budynki, podpisywaliśmy nowe umowy najmu, najemców przybywało.

Kontynuując rozpoczęty trend wynajmu, w kwietniu 2005 roku nabyliśmy od sąsiada teren z czterema budynkami przemysłowymi.



Zostały całkowicie zmodernizowane, by spełnić konkretne wymagania najemców. Wybrałmy taki sposób działania, bo umaliśmy, że przy długim okresie wynajmu i dodatkowych inwestycjach najemcy zapewnią sobie stabilność przychodów i przewidywalność działalności. Przy takim rozwiązaniu najemca otrzymuje obiekt spełniający nie tylko jego wymagania, ale również dysponujący rezerwą, którą można w sposób elastyczny wykorzystać przy nagłych zmianach kontraktów. Takie działanie to built-to-suit – powstanie znany sposób na zwiększenie poczucia bezpieczeństwa i stabilizację działalności obu stron umowy. Nie mamy tu sytuacji, w których po dwóch latach najemca „dusi się” w niedopasowanym, zbyt małym lokalu i zmuszony jest do poszukiwania innej lokalizacji.

U nas ma perspektywę rozwoju. To oszczędza wydatki obu stron.

Ewolucja naszej działalności trwała. Zastanawialiśmy się nad tym, jak zmniejszyć ryzyko nieprzewidywanych sytuacji, mających wpływ na perturbację stabilności przychodów z najmu. Mocno odczuliśmy błyskawiczne barikadowanie jednego z najemców, który w dodatku wynajmował dużą powierzchnię. Postawiliśmy zdyswersyfikować branżę, w których działają firmy wynajmujące nasze powierzchnie. Uczymy się na własnych błędach, choć ciężkiej na cudzych, bo to mniej boli. Od tamtego czasu staramy się aby każda branża obecna w Radex Park Marywilska generowała poniżej 10 proc. przychodów z najmu.

Zadaniem menedżera zarządzającego wynajmowanymi nieruchomościami komercyjnymi jest do poszukiwania innej lokalizacji.

cyjnym jest dbanie o bezpieczeństwo finansowe ich właściciela, zapewnienie płynności, stabilności przychodów. Jeżeli spodziewany jest kryzys, wówczas niezbędne jest przewidywanie potencjalnych zagrożeń i wytypowanie branż, które mogą najmocniej odczuć wahaniami rynku. Trzeba mieć przygotowany plan awaryjny. Efektom klęskowych najemcy może być utrata jego płynności finansowej, która z kolei, przy rozłożeniu się wielu takich podobnych zjawisk, może zagrozić naszej płynności. Przewidywanie problemów to nie innego jak ustalenie najgorszego z możliwych

scenariuszy na rzecz zwiększenia wynajmowanej powierzchni przez najemców dynamicznie rozwijających się lub wynajęcia ich nowym partnerom.

Mając powiedziane, że udało nam się przewidzieć cykl koniunktury – czyli okres wzlotów i upadków – który zwykle trwa ponad 3 lata. W 2007 roku, kiedy wszyscy byli zachwyceni boomem, my mówiliśmy, że hossa właśnie się skończyła i najwyższy czas myśleć o dołku. Nasze spostrzeżenia często budziły pobłażliwe uśmiechy i niedowierzanie. Tak było do wakacji 2008 roku. My zdążyli-

śmy gościć poziom usług. A tak przy okazji, to najbardziej odczualiśmy ostatnią zimę, kiedy mnożono pieniądze dokładnie poszło w błoto, w które zamierzał się śnieg wywołony z naszego terenu.

Czy pana zdaniem kryzys już się skończył?

– Uważam, że w dużej mierze jest to kryzys psychologiczny, pelający kryzys mający podłoże w działalności finansowej. Dzielni jesteśmy w jego środku. W Polsce nie widać drastycznego spadku koniunktury, choć są firmy, które mają problemy wskutek pozostałych zastróżonych planów, braku zamówień czy wstrzymanych inwestycji. U nas nie było sytuacji znannej z Hiszpanii, gdy z dnia na dzień rynek zamarł – przestał istnieć, a zmikające przedsiębiorstwa nagle wygenerowały bezrobocie rzędu 25 proc. Co więcej, duża liczba polskich przedsiębiorstw wykorzystala lekko go konkurencji i świetnie wpała się w segmenty dotychczas trudnodostępne.

Z sygnałów, które odbieramy z rynku, a nieruchomości są świętym barometrem stanu gospodarki, wszystko wskazuje na to, że będzie lepiej. Z drugiej strony, choć wskaźniki idą w górę, to wiele firm mentalnie jeszcze ślwi w kryzysie: nie chcą wychodzić przed szereg i wznawiać wstrzymanych inwestycji czy rozpocząć nowych. Stan gotowości na rachunkach bankowych dynamicznie rośnie, co wskazuje na to, że przedsiębiorcy bacznie przyglądają się sytuacji, wazą swoje decyzje dotyczące zaangażowania kapitału. To zrozumiałe, jednak to pierwsi, którzy podejmą ryzyko, będą spłajać śmietankę.

Korporacja Rades prowadzi obsługę i zarządzanie własnym kompleksem nieruchomości komercyjnych. Jak jest patwista stan posiadania?

– W tej chwili jest to około 7 ha terenu, który kosztami wielomilionowych nakładów doprowadziliśmy do stanu budzącego uznanie zarówno wśród firm polskich, jak i międzynarodowych korporacji. Dysponujemy łączną powierzchnią ponad 26 tys. mkw. biur i magazynów, które oferujemy do wynajęcia. W naszym kompleksie swoją działalność ukłowało 34 najemców.

Jakie branże reprezentują?

– Poligraficzna, budowlana, komputerowa, nasennicza, motocyklowa, sportowa, oświetleniowa i wiele innych. Staramy się unikać lokalizowania firm konkurujących działalnością w jednej branży, natomiast często najemcy z jednej branży oferują swoje produkty w różnych segmentach klientów. Mamy zarówno małe firmy rodzinne, jak i duże oddziały międzynarodowych korporacji, osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą oraz spółki giełdowe.

W naszych obiektach funkcjonują dwie pralnie przemysłowe: firmy, które mają tu swe biura, zaplecze socjalne i calej ciejg pralnicze. Jedną jest Prawel, firma rodzinna z tradycjami, obsługująca większość warszawskich



Osiedle Parkowe

Każdego najemcę traktujemy jako swego rodzaju inwestycję połączoną z dużym kredytem zaufania. To zobowiązuje obie strony. Jeśli więc tak samo odczuwają to nasi najemcy, tym lepiej dla sprawy – gramy wówczas w jednej drużynie

wariantów rewolw sytuacji i dobranie do niego odpowiednich działań zapobiegawczych. Przy zarządzaniu w czasach kryzysu jako najważniejszy przyjmujemy półroczny okres planowania, ale zdarsza się, że nadchodzące zmiany wymagają płynnego zarządzania nimi w perspektywie dwu-, trzymiesięcznej lub nawet krótszej. Dlatego najemców nie porozstawiamy samych sobie, lecz wspólnie zastanawiamy się jak wybrnąć z danej sytuacji. Na bieżąco ją monitorujemy. W trakcie ostatniego kryzysu dwóch naszych najemców było zmuszonych do radykalnego ograniczenia wynajmowanych powierzchni. Nie trzygawowaliśmy ze współpracy z nimi. Po przez wspólne wytykanie planów i kompromisy osiągnęliśmy porozumienie, na którym nikt nie stracił. W tym samym czasie dzia-

łaliśmy. Zagwarantowaliśmy sobie taką strukturę umów najmu, która dała nam szansę przetrzymać najcięższy okres, choć zamiast typowego dołka koniunktury przyszyliśmy globalny kryzys finansowy. W latach ogólnoswiatowej recesji nie tylko nie pogorszyliśmy naszego standingu finansowego, ale zwiększyliśmy obroty i zysk. Czy było to łatwe? Najlepiej zapytać firmy, które kryzys mocno „przeżył”.

To taka codzienna wojna z niepokojącymi sygnałami dochodzącymi zewsząd, z obywatelami się pojytym w całej gospodarce, z sytuacjami kryzysowymi, które trzeba błyskawicznie gasić, w końcu ze zwątpieniem w obrany kierunek działania i własne sły. Niezależnie od sytuacji na rynku wszystkim najemcom zagwarantowaliśmy ten sam niepo-



Index Park Marywilska

hoteli, a drugą – polski oddział działającego od ponad 150 lat fińskiego koncernu Lindström, który w całej Europie wynajmuje odzież roboczą z usługą prania oraz podlogowe maty do wycierania obuwia, używane w większości budynków użytku publicznego. Obie spółki mieszczą się w osobnych budynkach z odmiennymi układami pomieszczeń i infrastruktury. Z takim nacjsemi od lat łączą nas umowy sięgające 2020 roku.

Dłaczony Park magazynowo-biurowy przy Marywilskiej 34 jest – jak można przeczytać na naszej stronie – ciekawą alternatywą w stosunku do dużych centrów dystrybucyjnych zlokalizowanych w obrębie Warszawy?

– To jest opinia klientów, nie wyszliśmy tego z państwa. Każdy najemca, szukając lokalu dla swojego biura czy magazynu, odwiedza kilka, czasem kilkanaście, potencjalnych obiektów. Z reguły w tej „turystyce” pośrednikiem jest firma zajmująca się obrotem nieruchomości, która przygotowuje porównywalne oferty. Kiedy potencjalni klienci trafią do nas, najczęściej mówią, że znaleźli to, czego szukali!

Dlaczego? Przede wszystkim podkreślają dobrą lokalizację, która zawsze decyduje o wartości oferty. U nas cena jest jednym z punktów oferty – bonusem, który dostaje klient, gdy zdecyduje się do nas sprowadzić. Działalność w perspektywie długoterminowej, stąd nie ma w nas chęci wycofania klienta jak cytujemy. Każdego najemcę traktujemy jako swego rodzaju inwestycję połączoną z dużym kredytem zaufania. To zobowiązuje obie strony. Jeśli więc tak samo odzwierciedla nas najemcy, tym lepiej dla sprawy – gramy wówczas w jednej drużynie.

Rzeczywiście, mieliśmy się na obrzeżach Warszawy, ale... dojazd na lotnisko Okęcie, oczywiście jeśli nie ma korków, trwa krócej niż

z Centrum. W pobliżu Marywilskiej mamy trasy wylotowe z Warszawy: kilkadziesiąt metrów dzieli nas od Mostu Grota-Rożewskiego, który jest częścią trasy S8, w niedużej odległości budowana jest trasa Mostu Piłoskiego, którym będzie można łatwo przejechać na drugą stronę Wisły i dalej na północ kraju. Mamy bezproblemowy dojazd dla ciężkich i duży plac manewrowy, a także sporo miejsc parkingowych, o które w centrum Warszawy ciężko. Parkingi dostępne w dolnych kondygnacjach warszawskich biurowców, ze względu na ich cenę, najczęściej zajmują tylko członkowie zarządów. Co więcej, niestety ulica Marywilska zostanie przebudowana – powstanie trasa z 2-3 pasami ruchu w każdą stronę i węzeł łączący ją z trasą S8 na wysokości Mostu Grota. Skrzyżowanie z ulicą Daniszewską, która jest drogą dojazdową do naszego centrum, otrzyma światła drogowe, co znacząco ułatwi regulację ruchu samochodowego w tym rejonie. Należy pamiętać o tym, że codziennie na teren Parku wjeżdża i wyjeżdża ponad tysiąc samochodów!

Rudek Park Marywilska to między innymi obiekty biurowe i magazynowe. Które generują większe przychody?
– Na pewno biurowe. Choć nakłady na ich budowę są o wiele wyższe niż w przypadku magazynów, to generują one kilkakrotnie wyższe przychody. Dodatkowym atutem jest bardziej efektywne wykorzystanie powierzchni działki.

Tu ciągle Warszawy jest bardziej znana jako przemysłowa, tu mieszczą się magazyny i różne zakłady. Wkrótce wizerunek ten zamierzamy zmienić. Choć naszymi najemcami są firmy potrzebujące do prowadzenia działalności zarówno magazynu, jak i „kawalarii” biura, pragniemy stworzyć przy Marywilskiej alternatywę dla wielkomiejskich dzielnic biurowych. Oczywiście i teraz mamy na naszym terenie fir-

my, które wynajmują tylko powierzchnię biurową, ale są to raczej pierwsze jaskółki.

Wspomniał pan o oferowaniu obiektów magazynowo-biurowych wybudowanych ściśle według potrzeb klienta – tak zwanych built-to-suit. Jakim zainteresowaniem cieszy się to oferta?

– Takim typowym przykładem może być wspomniana firma Lindström. Znaleźliśmy gotowego, tak specjalistycznego obiektu, graniczący z cudem, a w dostosowywanych obiektach nie ma szans na podjęcie działalności praktycznej „z mierz”. Później obiekty gotowych nierzadko wiąże się z ograniczeniami dostaw mediów, ogromnymi kosztami itp. Budynek wynajmowany przez Lindström był jednocześnie projektowany w Polsce i w Finlandii. Projekt spełnia wszelkie wymagania polskich norm, a jednocześnie odpowiada warunkom fińskim. Dzięki wszystkim uzgodnieniom pomiędzy naszymi stronami znowoczoła obiektom, który Lindström wciąż uważa za swoją „perłę w koronie”. Cała inwestycja była wykonywana przez nas i pod naszym nadzorem, a została zrealizowana w nieco ponad sześć miesięcy. Finowie przyjechali do gotowego obiektu ze swoimi ciągami pralniczymi. Obiekt jest tak zaprojektowany, że nie ma problemu z dostawieniem kolejnych modułów pralniczych, a i ewentualna rozbudowa nie jest problemem.

Często w obiektach built-to-suit mamy dodatkowe wymagania do zrealizowania. Obejmują one na przykład zwiększoną do 10 ton wytrzymałość posiadki, zwiększoną grubość bram czy dźwóg załadunkowych, strefy przeciwpożarowe o maksymalnej gęstości obciążenia ogniowego i wiele innych. Jeśli chodzi o pomieszczenia biurowe, to firmy swojej rozwijają najczęściej planując w okresie 3-letnim. Dostępne na rynku biura wymagają często przeróbek, bo najemca oczekuje takiej czy in-

nej komunikacji między poszczególnymi pokojami, odpowiedniej sali konferencyjnej, pomieszczeń socjalnych, ciepło zaoszczędzanych serwerowni. Alternatywny jest system pre-let, kiedy to przyszły najemca swoje wymagania może zgłaszać już na etapie projektowania obiektu, co bardzo dobrze sprawdza się w przypadku powierzchni biurowych. Obejmują to również projektowanie aranżacji i wyposażenia pomieszczeń.

Jak Radex Park Marywilska będzie wyglądał w przyszłości?

– Planowaną rozbudowę podzielimy na trzy fazy, które – kosztem 150-200 mln zł – zamierzamy zrealizować w ciągu 10 lat. W pierwszej fazie na miejscu budynku, w 16-tym teraz jestestnie i spoliadując z nim parking powstanie 4-piętrowy, inteligentny biurowiec z „wspornym” wielomagazynem o wysokości 10-11 m. Całkowita powierzchnia użytkowa będzie liczyła około 10 tys. mkw., w tym biura – około 5 tys. mkw., hale magazynowe – 2,5 tys. mkw. Na ostatniej kondygnacji planowana jest część gastronomiczno-klubowa wraz z tarasami. Oczywiście będzie także obszerny podziemny garaż. Warto dodać, że około biur będą wychodzić bezpośrednio na teren leśno-parkowy, oddzielający Radex Park od ulicy Marywilskiej. Będzie można pospacerować, złapać odrobinę wytchnienia wśród zieleni lub nad wodą ciekawo zaprezentowanego zbiornika.

– Inwestycja zasadniczo zmieni wizerunek tej części ulicy. Najpóźniej w grudniu bieżącego roku uzyskamy pozwolenie na budowę. Jeśli rozpoczniemy ją w połowie 2011 roku, to przekazanie do użytkowania nastąpi w ciągu następnego 12 miesięcy. Już rozważaliśmy wici do naszych stałych kontrahentów, ale liczymy też na nowych. Zwłaszcza, że niektórzy najemcy już chcą się przeprowadzić do nowego budynku. Zwolnienie przez nich pomieszczenia będą idealne dla młodych firm „na dorobku”. Wiele naszych najlepszych klientów to właśnie firmy, które znalazły się u nas tuż po rozpoczęciu swojej działalności. Razem z nimi sprawdziłymi ich pozostaj na biznes, a następnie obserwowaliśmy jak systematycznie się rozwijały.

– Mamy nadzieję, że środki na sfinansowanie tej inwestycji pozyskamy z emisji akcji – w 2011 roku Korporacja Radex planuje wejście na warszawską Giełdę Papierów Wartościowych.

– Następnie, w latach 2014-2015, zamierzamy wyburzyć kilka nieefektywnych ekonomicznie budynków i postawić nowy biurowiec o powierzchni 6 tys. mkw., z dwukondygnacyjnym garażem podziemnym. Drugi planowany budynek na parterze będzie dysponował powierzchnią magazynową, a na piętrze – biurową. Projekty tych budynków przygotowała współpracująca z nami warszawska pracownia Chmielowski Skala Architekci – młodzi ludzie o wielkim potencjale. Jak widać, lubimy wybierać rodzynki.

– Trzecia faza dotyczy budowy kilku budynków magazynowo-biurowych oraz niezależnych biurowców w dobrej klasie. Po jej zakończeniu Radex Park Marywilska będzie liczącym się centrum biznesowym, wyznaczającym nowe standardy. Planujemy, że w ciągu 10 lat ta realizacja da nam możliwość uśrednionego zwiększenia zysku i odpowiednią stabilność przy rozwijaniu biznesu.

Ala Korporacji Radex SA to nie tylko wynajem powierzchni.

– Istotnie, bo naszą drugą formą działalności, jak już wspominałem, jest koordynacja dużych przedsięwzięć inwestycyjnych. Dużych, czyli takich jak budowa Centrum Handlowego Arkadia czy CH Wileńska wraz z dworcem kolejowym w Warszawie.

Spółka zajmowała się też sprzedażą i wynajmem mieszkań, ale oferta została już wyczerpana.

– Rzeczywiście, kilka lat temu wybudowałyśmy kameralne, ładnie zaprojektowane i urządzone ze smakiem osiedle przy Lesie Kabackim. Tworzyły je domki jednorodzinne, szeregowce i budynek z sześcioma apartamentami. Dział mieszkaniowy i budynki są już w obrocie wtórnym.

– Niestety, tego typu inwestycje wymagają zaangażowania dużego kapitału. Kiedyś byłymy firmą wykonawczą – budowałyśmy centra handlowe i logistyczne, ale gdy jeden z naszych kontrahentów próbował „wykasać” nas na kilka milionów marek, to – choć pieniądze odzyskałyśmy – postanowiłyśmy zmienić zakres działalności i podnieść źródła przychodów. Jednym z nich, stabilnym jak żyłowałony fundusz inwestycyjny, jest działalność obejmująca nieruchomości i ich wynajem. Bardziej dynamiczna jest działalność związana z koordynacją i nadzorem nad realizacją procesów inwestycyjnych. Zajmujemy się też bezpośrednią działalnością inwestycyjną, przygotowaniem przedsięwzięć deweloperskich. Ponieważ sami nie możemy zaangażować setek milionów złotych, wchodzimy w relacje z dużymi deweloperami. Kupujemy ciekawe działki, które dostosowujemy do warunków planowanej inwestycji, przygotowujemy koncepcje zagospodarowania, dokumentacje projektowe, zatwierdzamy wszelkie niezbędne uzgodnienia i formalności, a potem prowadzimy inwestycję aż do jej przekazania do użytkownika. Komercjalizacja należy do dewelopera.

– W 2009 roku Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa przyznał nam nagrodę za realizację procesu inwestycyjnego budowy osiedli mieszkaniowych związanych z rewitalizacją zabudowanych obiektów Fortu Bemba. A to wszystko w powiązaniu z innymi inwestycjami w dzielnicy Warszawa Bemowo. Cały proces trwał 9 lat i obejmował zaprojektowanie i wybudowanie między innymi osiedli mieszkaniowych na ponad 1,6 tys. mieszkań, modernizację Osiedla Sportu i Rekreacji Bemowo, przeniesienie produkcyj-

Wojkowych Zakładów Lotniczych poza teren miast, uporzędkowanie około 140 ha ziemi między terenów, w tym dawnych terenów wojskowych, zastąpienie zużytej infrastruktury nową, kłoidację przejazdu kolejowego i budowę w tym miejscu wiaduktu, uruchomienie komunikacji miejskiej, połączenie funkcjonalne obszarów mieszkaniowych z terenami rekreacyjno-sportowymi oraz rewitalizacja Fortu Bemba.

Sporo tego.

– Sporo. To sporo dodajmy prace przy realizacji odcinków trasy szybkiego nahu czy też nadanie nowej formy terenom leśno-parkowym.

– Obecnie, w ramach działalności inwestycyjnej przygotowujemy inwestycje mieszkaniową w warszawskim Mokotowie, obejmującą około 32 tys. mkw. powierzchni mieszkalnej.

Wracając do wynajmu z jakich klientów są państwo najbardziej zadowoleni i dlaczego?

– Na początku transformacji ustrojowej liczyły się tylko efekty, szybki zysk za wszelką cenę, bez względu na otoczenie, również prawnie. To dało temu wiele „sułków gwiazd polskiego biznesu” z wczesnych lat 90. odeszło w nieistnienie lub odsiadał wyroki. Teraz sytuacja trochę się ustabilizowała i w biznesie istotną sprawą stały się etyka i stosunki partnerskie. To tak, jak z dziećmi: pierwszaki wypuszczone ze szkoły po „ciągnięciu roku szkolnym” wybiegają na trawę, deptając przy tym noszące w niej storki. Studenci mają już inne spojrzenie, spoglądają na małe kwiatki z szczerotym, chłoną je i zbierają na wianki dla swoich dziewczyn. Zostają w tym niezmierną wartość, kształtując relacje pomiędzy ludźmi. Tak samo jest z etyką, którą szanujemy. Szanujemy zasady moralności partnerskiej, uczciwość i wiary. Dla takich partnerów jesteśmy wymarzonym kontrahentem.

– Korporacja Radex jest firmą rodzinną. Prowadzimy biznes traktujemy bardzo poważnie i przyszłościowo. Większość działających na rynku firm deweloperskich realizuje szybkie inwestycje koncepcyjne, sprzedając je potem kolejnym inwestorom. My budujemy dużą, stabilną firmę przynoszącą przewidywalne zyski. Z tej działalności chcemy mieć satysfakcję, być z niej dumni, pozostać coś po sobie.

– Cienimi klientami, którzy również nas traktują po partnersku, z innymi moceśmy ponownie o przyszłości, wspólnie coś planować, oprzeć się na ich stabilności. To firmy o określonym profilu, bardzo często przedstawicielstwa firm zagranicznych, ale także krągowe firmy rodzinne, z którymi mamy podpisane umowy na wiele lat do przodu. Lubimy z nimi pracować. To taka mała republika.

Rozmawiał Jerzy Bojanowicz