

Rozmowa z Jakubem Pyżalskim, prezesem firmy Family House o istocie działania rodzinnej firmy inwestorskiej i tajemnicy powodzenia na rynku



Family House, czyli rodzinny dom. Czy to tylko chwyt marketingowy, czy kryje się za tym określona idea działalności firmy?

- W naszej firmie nie ma chwytów marketingowych. Jesteśmy firmą, która od samego początku stawiała na rzetelność, transparentność. Oczywiście myśleliśmy o tym, jak nazwać firmę, aby trafiła do klienta, aby się dobrze kojarzyła, bo każdy zwraca na to uwagę. Wywodzimy się faktycznie z jednej rodziny Pyżalskich - w firmie działa mój ojciec i moja żona - więc można powiedzieć, że nazwa firmy odzwierciedla jej korzenie.

A jeśli spojrzymy na sposób funkcjonowania firmy, jej zaangażowanie - czy coś się za tym kryje?

- Dla nas clue sukcesu, na który od początku stawialiśmy, to docierać do ludzi, sprzedawać im dobry produkt, traktować ich z należyтым szacunkiem. Ten indywidualny klient kupujący dom czy mieszkanie jest tym, który napędza wzrost, koniunkturę i siłę Family House. Stawiamy więc przede wszystkim na jakość, solidność w połączeniu z atrakcyjną ceną, aby dać szansę rodzinom - szczególnie młodym - które chcą stanąć na swoim gospodarstwie i przychodzą do nas, aby kupić rodzinny dom czy mieszkanie. Stąd my dajemy im produkt, z którego powinni być zadowoleni nie tylko przez pierwszy, drugi rok, ale przez cały czas zamieszkiwania. Aby dobrze im się kojarzyło - z rodzinną firmą, z rodzinnym lokum, aby wszystko, co zawiera się w tej nazwie, pozytywnie i ciepło kojarzyło się z rodziną.

Państwa inwestycje charakteryzują się atrakcyjnymi cenami i szybkim zbytem. Czy to się opłaca?

- Ceny są atrakcyjne, ale wyważone. My szyjemy garnitur, czyli mieszkanie na miarę możliwości kredytowych przeciętnej Kowalskiego, przeciętnej polskiej rodziny. Oprócz spłaty kredytu są przecież koszty życia, utrzymania domu, rodziny. Dlatego też staramy się bardzo rozsądnie szacować cenę, aby nie odciąć rzeszy klientów i utrzymać pozytywny poziom sprzedaży.

W zamian za wyważoną, atrakcyjną cenę, adekwatnie niską w stosunku do konkurencji dajemy - wydaje mi się - wysoką jakość mieszkań, potwierdzoną przez pochlebne opinie klientów, którzy już kupili domy i polecają nas swoim znajomym, a niejednokrotnie sami kupują większe lub drugie mieszkanie. To, że ponownie przychodzą do nas świadczy, że są zadowoleni i że nie mamy się czego wstydić.

Niektórzy deweloperzy twierdzą jednak, że za niską cenę nie można wybudować mieszkań w dobrym standardzie i jakości. Co Pan na to?

- Co to znaczy dobre mieszkanie i dobry standard?.. Jakość mieszkania - o czym niektórzy deweloperzy zdają się zapominać - wynika z ogólnie przyjętych norm i przepisów w Polsce i nie szukajmy tu żadnych cudów. Trzeba się tego trzymać i konsekwentnie je realizować - wymagając od własnych pracowników czy firm podwykonawczych, że mieszkanie ma być wykonane według tej normy, która w Polsce obowiązuje. Niestety, obserwuję, że dla niektórych podwykonawców konieczność przestrzegania tych norm jest bardzo niezrozumiała i ciężka do wyegzekwowania.

My od początku funkcjonowania postawiliśmy na nieco inny model budowy i rozwoju firmy. Dział deweloperski jest porównywalny do każdej innej firmy deweloperskiej, ale też postawiliśmy na własne wykonawstwo. Firma budowlana u nas to już ponad 200 osób, duży park maszynowy, a sztab kierowników, czy inspektorów nadzoru jest przede mną skrupulatnie wybierany. I oni dają mi poczucie bezpieczeństwa, że mieszkania są budowane szybko, w bardzo dobrej jakości, za którą mogę ręczyć, a dzięki temu pozwala to obniżyć koszty inwestycji, aby zapewnić wyższy standard wykończenia, jak na przykład parapety granitowe z zewnątrz, czy marmurowe wewnątrz, dać rolety we wszystkich oknach, czy pokryć dachy dachówką karpiówką, która jest rzadko spotykana. Zysk wypracowywany przez firmę budowlaną jest kierowany do naszych klientów w postaci wysokiego standardu, bardzo dobrych materiałów użytych do budowy. I tu po części tkwi przyczyna, że nasze domy podobają się i cieszą się powodzeniem.

Czyli przestrzeganie po prostu prawa i norm budowlanych gwarantuje wybudowanie domu przyzwoitej jakości za niewygórowaną cenę?..

- Dokładnie tak. Bo jeśli przestrzegamy norm budowlanych, to przede wszystkim nasi klienci są zadowoleni, a firma na tym zyskuje po pierwsze w pozytywnych opiniach klientów, a po drugie - nie generuje to usterek, a co za tym idzie kosztów przy ich usuwaniu. Ludzie są teraz świadomi, a jeśli sami się na tym nie znają, to na odbiory lokali przychodzą

ze specjalistami budowlanymi. Także wady ukryte w późniejszym terminie wychodzą na jaw, a w okresie rękopis firma ma obowiązek naprawić nieprawidłowości, co może stwarzać straty wykonawcy. Rzetelne podejście do wszystkich norm budowlanych jest więc dużym plusem i miarą powodzenia naszej spółki, a posiadanie własnej firmy budowlanej pozwala lepiej kontrolować cały proces. Ludzie wiedzą już dobrze czego od nich oczekujemy.

W niedawnym okresie popyt na rynku mieszkaniowym został poważnie ograniczony przez „przykręcenie śruby” przez banki kredytujące, bez pomocy których trudno znaleźć pieniądze na zakup lokum. Także deweloperzy mieli problemy z uzyskaniem kredytów. Jak klienci instytucjonalni oceniają obecnie podejście banków do finansowania inwestycji?

- Banki ostrożnie podchodzą jeszcze do finansowania dużych przedsięwzięć budowlanych. Są banki, które w ogóle nie otwierają się jeszcze na tego typu działania, cały czas są do nich negatywnie nastawione. Ale są też takie, które wychodzą do klienta instytucjonalnego, do firmy deweloperskiej czy budowlanej i zaczynają udzielać kredytów bądź to na zakup gruntu, bądź na sfinansowanie całej inwestycji.

Takim liderem jest PKO BP, który był i jest bankiem otwartym. W czasie apogeum kryzysu on się nie zamknął dla klientów - choć wprowadził pewne obostrzenia w udzielaniu kredytów - a teraz delikatnie je zliberalizował i w dalszym ciągu jest liderem.

Jednak dla deweloperów sprzedających mieszkania bardzo ważne jest udostępnienie kredytów ludziom szukającym mieszkań. Chęci na kupno własnego lokum nie brakuje i dzięki temu, że banki otwierają dostęp do pieniędzy, przekłada się to na wzrost sprzedaży.

Jakie zatem są dalsze plany inwestycyjne Family House i preferencje lokalizacyjne, bo zaczęliście od Czaporów w gminie Mosina, aby wejść następnie do Poznania? A zatem Poznań, czy gminy ościennie?

- Będziemy działać wielokierunkowo. Nadal będziemy kontynuować nasze flagowe przedsięwzięcie, czyli osiedla Leśne w Czaporach, bo są tam kolejne fazy - I, II, III, a niedługo IV. To jest coś, co ewaluuje wraz z rozwojem naszej firmy, bardzo dobrze się sprzedaje. W tym zespole jest już kilkadziesiąt domów i mieszkań, tworzy się już małe miasteczko - powstają sklepy, a spółka buduje całą infrastrukturę pomocniczą. Właśnie odebraliśmy projekt małego centrum handlowego, które też powstanie tuż przy tym osiedlu. W niedalekiej przyszłości myślę, że na koniec przyszłego roku, będzie oddane. Będzie to jedno z większych podpoznańskich osiedli. Już jest tam około 400 mieszkań, a do 2012 roku przybędzie następne 300-400, których mieszkańcy będą potrzebowali wszystkich dodatkowych udogodnień, aby polepszyć komfort życia i my o tym myślimy. Inwestycja jest więc długofalowa, rozłożona w czasie i przemyślana.

W Poznaniu zaczynamy teraz dwie duże inwestycje, biorąc pod uwagę potencjał naszej firmy. Przy ul. Czeremchowej na Dębcu powstanie dom wielorodzinny o nazwie Koral ze 103 mieszkaniami. Równolegle, pod koniec roku zaczniemy budowę przy ul. Kosińskiego na Wildzie „Perty” też z około 100 mieszkaniami. To bardzo ładny projekt znanego architekta poznańskiego Piotra Barełkowskiego, twórcy Starego Browaru. Zwiąaliśmy się z nim, aby pokazać, że za przyzwoitą cenę można zbudować bardzo ładne budynki. Na razie szyjemy ten garnitur - jeszcze nie mogę podać ceny - ale przy całej złożoności projektu cena też będzie wyważona i bardzo atrakcyjna dla klientów. Jeśli będzie ona poniżej pięciu tysięcy złotych za metr, to będzie nasz duży sukces. Chcemy pokazać ludziom i konkurencji, że można zrobić coś interesującego, ale dostępnego dla średniej klasy nabywców.

Oczywiście możemy wybudować bardzo piękne budynki, ale jeśli ustalimy cenę zaporową, ten budynek będzie stać i nie będzie cieszyć użytkowników. A mnie, jako prezesa tej spółki cieszą budynki, które przy zaawansowaniu 60-70 procent inwestycji mają wszystkich właścicieli, a ci ludzie żyją powstawaniem tego domu, emocjonują się. Oni oczekują na jego urodziny i cieszą się myślą o przejęciu mieszkań. Cieszę się, gdy jest ciekawy produkt, który się dobrze sprzedaje, ludzie są z niego zadowoleni, a też rozbija stereotyp o drogim budowaniu, że w apartamentach mogą mieszkać tylko ludzie zamożni. Taki projekt daje też oddech miastu, że mogą pojawiać się w nim interesujące budowle, które są dostępne dla ludzi.

W Mosinie skończyliśmy teraz niewielki budynek, ale architektonicznie bardzo ładny - utrzymany w konwencji okresu 20-lecia międzywojennego. Tam była również bardzo atrakcyjna cena. A mnie jako zarządzającego cieszy taki produkt finalny, który rodził się na deskach naszych projektantów, został zrealizowany w całości przez naszych pracowników i z wszystkimi założonymi detalami. Ludzie, którzy kupili mieszkania są bardzo zadowoleni, a mieszkańcy Mosiny po usunięciu ogrodzeń przystają z podziwem i pytają o wolne lokale.