

Chcemy dzielić się zyskami z naszymi nowymi współwłaścicielami

Rozmowa z Dorotą Jarodzką-Śródką, prezesem zarządu Archicom Holding we Wrocławiu.

Archicom jest liderem sprzedaży mieszkań na rynku wrocławskim. Jakie działania firmy w największym stopniu zdecydowały o osiągnięciu takiej pozycji?

Archicom ma swoje korzenie w biurze projektowym, a naszą misją od początku działalności jest kreowanie przestrzeni nie tylko przyjaznej człowiekowi, ale i estetycznej, sprzyjającej rozwijaniu osobowości i budowaniu relacji międzyludzkich. Rzeczywiście, od kilku lat jesteśmy największym deweloperem mieszkaniowym, jak również jednym z kluczowych graczy na rynku biurowym. To Archicom zrobił pierwszą transakcję sprzedaży biurowca we Wrocławiu, a dodatkowo ma 18 % rynku wszystkich transakcji sprzedaży nowoczesnych biurowców wrocławskich. Droga naszego naturalnego rozwoju biegła od projektowania, poprzez realizację, aż do pozycji kompleksowego dewelopera, lidera na rynku wrocławskim.

Dzięki wykorzystaniu jakich atutów Archicom chce zwiększyć sprzedaż mieszkań aż do tysiąca w 2017 roku?

Staramy się realizować nowe projekty w miejscach, które chętnie wybierają nasi klienci. Obecnie nasza oferta jest najszerza na rynku: od nieruchomości w MDM na Słonecznych Stabłowicach (Stabłowice) czy Czterech Porach Roku (Krzyki-Jagodno), aż do apartamentów premium jak River Point (Kępa Mieszczańska) i Ogrody Hallera (Grabiszyn). Mamy ofertę praktycznie we wszystkich dzielnicach Wrocławia. Źródłem naszego wzrostu będzie konsekwentne zwiększanie liczby oferowanych lokali w mieście poprzez uruchamianie nowych inwestycji oraz kolejnych etapów już trwających projektów. Ponadto, dzięki pozyskaniu z udanej emisji publicznej 72 mln zł, zamierzamy poszerzyć

Chcemy dzielić się zyskami z naszymi nowymi współwłaścicielami

nasz bank gruntów we Wrocławiu oraz wejść na drugi mieszkaniowy rynek w Polsce, jakim jest Kraków. To zagwarantuje nam dalszą ekspansję w długim okresie.

Archicom jest przykładem tego, że działalność deweloperska powinna polegać nie tylko na sprzedaży mieszkań. Równie ważne jest też zapewnienie mieszkańcom atrakcyjnego otoczenia, jak również rewitalizacja przestrzeni miejskiej, w której powstają nowe budynki. Czy realizacja takich celów pomaga w zwiększaniu sprzedaży mieszkań?

To podejście jest fundamentem naszej strategii i przewagi konkurencyjnej. Realizacja osiedli społecznych to odpowiedź Archicomu na zmieniający się styl życia współczesnych mieszkańców miast oraz ich społecznych potrzeb. Inspirujemy się najnowszymi trendami w architekturze oraz aktualnymi wynikami badań socjologicznych projektując przestrzenie pozytywne, zachęcające do aktywnego życia i sprzyjające identyfikacji mieszkańców z ich miejscem. Dbamy o sferę ducha wzbogacając inwestycje w rzeźby, obrazy, instalacje artystyczne. Wiemy, jak ważne w ramach osiedli są miejsca sprzyjające nawiązywaniu międzyludzkich relacji. Stąd integralnym elementem oferty są funkcje uzupełniające: kluby fitness i kluby mieszkańca, miejsca rekreacji na świeżym powietrzu, ogródki społeczne, place zabaw i wiele innych. Stawiamy na staranny dobór lokalizacji i wykorzystanie ich naturalnych cech, jak choćby Olimpia Port, umiejscowiona wśród 4,5 ha zieleni z widokiem na Odrę. Odkrywamy wiele ciekawych miejsc we Wrocławiu. Nasze myślenie i sposób działania pozwoliły zainwestować środki i wziąć odpowiedzialność za Wrocław. Tego rodzaju zainwestowanie w atuty nieruchomości sprawia, że nasz biznes jest stabilny i rentowny, a firma cieszy się lojalnością klientów, co potwierdza aż 37% sprzedaży z polecenia.

Chcemy dzielić się zyskami z naszymi nowymi współwłaścicielami

Archicom pozyskał dzięki wejściu na giełdę ponad 70 mln zł. Na jakiego rodzaju inwestycje będą przeznaczone te pieniądze?

Nasza oferta publiczna zakończyła się pełnym sukcesem. Sprzedaliśmy wszystkie oferowane akcje i pozyskaliśmy od nowych współwłaścicieli 72 mln zł. 22 marca nasze walory zadebiutowały na parkiecie w Warszawie. Środki pozyskane od inwestorów przeznaczymy na zabezpieczenie długoterminowego rozwoju firmy, czyli na zakup gruntów we Wrocławiu (już zakontraktowaliśmy przedwstępną umowę grunt na północy miasta, gdzie zrealizujemy ok. 550 mieszkań.) oraz wejście na rynek krakowski. Mamy wytypowane nieruchomości, które chcemy nabyć i prowadzimy w tym zakresie intensywne prace.

Dlaczego zdecydowano się na ustalenie wysokiej dywidendy dla kupujących akcje Archicomu, sięgającej co najmniej połowy zysków firmy?

Chcemy się dzielić zyskami z nowymi współwłaścicielami, by odnosili oni dodatkowe korzyści z naszego sukcesu. Jest to sposób na podziękowanie inwestorom za okazane nam zaufanie i wsparcie. Mamy korzystną sytuację finansową, dlatego możemy dalej dynamicznie się rozwijać i jednocześnie wypłacać dobrą dywidendę. Zresztą idea partnerskiego podejścia zarówno do inwestorów, jak i klientów, jest modelem biznesowym wpisanym w naszą kulturę organizacyjną.

Ryzyko w działalności deweloperskiej wynika m.in. z długiego cyklu inwestycyjnego. Jak firmie Archicom udaje się to ryzyko ograniczać?

Nasza firma jest obecna na rynku już 30 lat. Przeżyliśmy już wszystkie cykle

Chcemy dzielić się zyskami z naszymi nowymi współwłaścicielami

koniunkturalne i każdy z nich tylko wzmacniał naszą spółkę. Doświadczenie nauczyło nas, że trzeba patrzeć na działalność długookresowo i koncentrować się na solidnych fundamentach: satysfakcji klientów, wysokiej jakości, szerokim wachlarzu gruntów i stabilności finansowej. Jak pokazuje nasza pozycja rynkowa i długa historia, to podejście się sprawdza. Choć dużo budujemy i sprzedajemy, to każda decyzja o zakupie kolejnej nieruchomości jest podyktowana rozległymi analizami. Jesteśmy stosunkowo mało zadłużoną firmą generującą dodatni cashflow i to też jest jedna ze strategii bezpieczeństwa. W sektorze mieszkaniowym praktycznie nie jesteśmy w tym momencie zadłużeni.

W jaki sposób ewentualne zmiany w programach: Mieszkanie dla Młodych oraz Fundusz Mieszkań na Wynajem mogą wpłynąć na wyniki sprzedażowe Spółki?

Widzimy obecnie znaczący wzrost zainteresowania mieszkaniami, co się przekłada na satysfakcjonujący poziom sprzedaży. W pierwszym kwartale tego roku sprzedaliśmy 215 mieszkań (o 44 proc. więcej niż przed rokiem). Jest to między innymi efekt zwiększonego zainteresowania nieruchomościami dostępnymi w ramach rządowego programu Mieszkania dla Młodych. Nasi klienci mogą ciągle wybrać dla siebie mieszkanie z dopłatą rządową na czterech inwestycjach (Na Ustroniu, Słoneczne Stabłowice, Cztery Pory Roku, Księżno). Warto jednak zaznaczyć, że tylko część naszej sprzedaży jest związana z MDM. Jesteśmy dostępni również w pozostałych segmentach rynkowych, co uniezależnia naszą działalność od jednego segmentu rynku jak np. wspomniany program.

Czy program 500+ może wpłynąć na wzrost sprzedaży mieszkań w Polsce?

Program 500+, w zgodnej opinii specjalistów, pozytywnie wpłynie na sytuację finansową Polaków, także tych, którzy rozważają zakup mieszkania. Jesteśmy przekonani, że dopłaty

Chcemy dzielić się zyskami z naszymi nowymi współwłaścicielami

będą dodatnio korelować z chęcią zakupu nowego „M”, chociaż w tym momencie trudno szacować, jak istotny będzie to efekt. Niemniej, wyższe dochody oznaczają wyższą zdolność kredytową, a co za tym idzie – większe możliwości zakupowe. Przypomnijmy, że w Polsce nadal jest deficyt mieszkań szacowany na 1-2 mln lokali, co oznacza znaczący niezaspokojony popyt. Szacuje się, że aż 2,7 mln rodzin w Polsce skorzysta z dopłat 500+, co pozwala rokować, że część z nich przeznaczy środki na mieszkania.