

MÓJBIZNES

LUDZIE | PRACA | INNOWACJE | OGŁOSZENIA KRAJOWE I LOKALNE

21 STYCZNIA 2020

Spółka z o.o.
ALIZACJE

18
9
6
36a
45

Wrocław, ul. Smarczowska 1-11
III 2017 - IV 2017

Wrocław, ul. Japońska 2-2d
IX 2017 - XI 2018

Wrocław, ul. I Mościckiego
VII 2016 - X 2017 ul. S...

Wrocław, ul. Wyszyńskiego 39-43
X 2015 - VI 2016

Wrocław, ul. Kmin...
ul. Waniliowa 36

Wrocław
V 2016

Ka...
V...

Jan Chorostkowski
Wszystkie sukcesy
DACH BUD-u

FOT. FOT. KRZYSZTOF CANKI/AGENCJA GAZETA

Poradnik. Jak przejąć firmę po śmierci właściciela

Budownictwo

Czwarta dekada na rynku:

Jak w branży budowlano-deweloperskiej przetrwać PRL, reformy Balcerowicza, dzikie lata 90. i dwa światowe kryzysy? - Człowiek uczy się na błędach. Obserwowałem je u innych i starałem się samemu ich nie popełniać - opowiada Jan Chorostkowski.

Jacek Kulesza

34 lata temu zaczynał od małej firmy remontującej dachy, dziś ma dużą spółkę deweloperską - Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego DACH BUD.

BO POTRZEBOWAŁ MIESZKANIA

- Firmę założyłem, by kupić sobie mieszkanie - opowiada Jan Chorostkowski.

Date pamięta dokładnie: - 2 czerwca 1986 roku o godz. 12 odebrałem pozwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej.

To był jeszcze okres głębokiego PRL-u i kryzysu gospodarczego: - Firmy rzemieślnicze były gniebione, zlecenia dostawaliśmy przez spółdzielnie.

Dopiero 14 października 1988 roku ministrem przemysłu w rządzie Mieczysława Rakowskiego zostanie Mieczysław Wilcewicz, ordonnik zmian, które miały częściowo urynnowić socjalistyczną gospodarkę.

Na początku Jan Chorostkowski zatrudniał czterech dekarzy. Zajmowali się remontami dachów, kładzeniem pokryć dachowych i innymi pracami budowlanymi.

Opowiada: - Wówczas na dachy dawano się blachę i papę, a na obiektach przemysłowych również eternit [materiał z azbestem, który teraz jest usuwany z budynków - przyp. red.]. Pracowaliśmy dla zakładów gospodarki komunalnej, służby zdrowia i szkół. Nie było problemu ze zleceniami.

Jan Chorostkowski chciał zarobić na swoje pierwsze własne mieszkanie. Z przeciętnej pensji nie odłożyłby na własne cztery kąty.

- Dlatego przez wiele lat wynajmowaliśmy mieszkania, w sumie przeprowadzaliśmy się aż 16 razy. W tym czasie trzy komplety mebli się rozleciały - wspomina. - Najpierw mieliśmy małą mieszkanie, gdy urodziły się dzieci, znaleźliśmy dwupokojowe. Ale niechętnie wynajmowano rodzinie z dziećmi, gdy urodziło się pierwsze, ludzie wypowiedzieli nam umowę. Placł im przeskądzał.

Pierwsze własne mieszkanie kupił przy ul. Dubois, w 1991 lub w 92 roku, w centrum Wrocławia, blisko Odry. To był zaadaptowany strych. Duży.

- Zawsze wyznawałem teorię, że lepiej spłacać własne mieszkanie niż płacić za wynajem - mówi.

Wcześniej pracował w kilku firmach, m.in. jako zaopatrzeniowiec w spółdzielni produkcyjnej (bo dostał mieszkanie służbowe), po-



• Jan Chorostkowski w 2019 roku otrzymał dyplom Honorary Professor of The Academic Union, Oxford, UK. FOT. MATERIAŁY PRASOWE

tem w zakładzie energetycznym (dostał pomieszczenia, które można było zaadaptować na mieszkanie).

Adaptacje strychów w poniemieckim budownictwie to był jeden z lepszych sposobów na zdobycie własnego mieszkania na początku lat 90. Urządzano je zarówno w kamienicach z przełomu XIX i XX wieku, jak i w budynkach z lat 20. i 30. Zwykle powierzchnie wystarczało na dwu- lub trzypokojowe mieszkanie, ale niektóre miały prawie 200 m kw. Najczęściej były urządzone samodzielnie przez właścicieli.

BUDOWANIE W SOCJALIZMIE

DACH BUD się rozwijał. Z czasem zajął się remontami całych budynków. Kładł tynki i płytki.

Chorostkowski: - Dużo zleceń dostawaliśmy z Akademii Medycznej, która zajmowa-

Adaptacje strychów w poniemieckim budownictwie to był jeden z lepszych sposobów na zdobycie własnego mieszkania na początku lat 90.

ła stare, poniemieckie gmachy, więc roboty nie brakowało.

W czasach PRL-u problemem były wyznaczone maksymalne przeroby - miesięczne i roczne - których nie można było przekroczyć. Znajdowało się więc inne firmy, które ich nie wyrabiali, i pracowało na ich konto. Na papierze wszystko się zgadzało.

Kolejny problem to materiały budowlane: - Przyjmując zlecenie, nie byłem pewien, czy dostanę np. cegły.

Były przydzielane, ale zbyt małe. Od spółdzielni, z którą współpracowałem, dostawałem np. 700 m kw. papy, gdy potrzeba było 5 tys. metrów

DZIKI KAPITALIZM

Leszek Balcerowicz zafundował polskiej gospodarce terapię szokową. Państwowe i spółdzielcze firmy zyskały prywatną konkurencję. Te złe zarządzane upadły. W ich miejsce powstawały nowe, ponieważ przedsiębiorcy Polacy ochoczo brali się za handel, produkcję i działalność usługową. Biznes utrudniała jednak wysoka inflacja - jeszcze w 1989 r. średnia pensja wynosiła 207 tys. zł, w 1990 już 1 mln 30 tys., dwa lata później prawie 3 mln zł, a w 1994 - 5,3 mln.

W PRL-u mieszkania budowały tylko duże spółdzielnie mieszkaniowe - z wielkiej płyty. Dominowały jeszcze w pierwszej połowie lat 90., choć coraz mocniejszą konkurencją stawały się dla nich prywatne firmy.

We Wrocławiu charakterystyczna była wtedy zabudowa plombowa, czyli uzupełnianie (licznych) luk w poniemieckiej zabudowie. Tym zajmowały się na początku głównie niewielkie spółdzielnie, np. zakładowe. A później właśnie deweloperzy.

Jan Chorostkowski dostał wtedy pierwsze zlecenie na nową mieszkaniówkę. Dla prywatnej firmy miał wybudować sześć budynków jednorodzinnych, wolnostojących.

Jan Chorostkowski

• Prezes i właściciel Przedsiębiorstwa Budownictwa Ogólnego DACH BUD. Od 1999 roku konsul honorowy Republiki Bułgarii we Wrocławiu, wyróżniony Jeźdźcem Madarskim - najwyższym odznaczeniem prezydenta Bułgarii nadawanym cudzoziemcom. W Polsce odznaczony Brązowym i Złotym Krzyżem Zasługi. Był również radnym miejskim.

Interes był nieco zawily i ryzykowny. Inwestor miał tylko umowę przedwstępną na grunt. Po wybudowaniu domów miał je sprzedać i dopiero wtedy zapłacić za ziemię. Ale dla Chorostkowskiego problemem okazały się rozliczenia ze zleceniodawcą.

- Dostawałem zaliczki, ale i tak musiałem zadłużyć się, by skończyć tę robotę - opowiada. - A on nie płacił. Wybudowaliśmy trzy budynki w całości, kolejne częściowo i zesłaliśmy z budowy. Pieniądże przepadły. Prawnik powiedział, że na ich odzyskanie nie było szans. Przede mną jeszcze jedenastu innych poszło do sądu.

Znalazł kolejną robotę. Dla urzędu celnego jako podwykonawca adaptował dawne budynki po radzieckich koszarach, przy ul. Klecińskiej.

- Ale generalny wykonawca znów przestał płacić. Wówczas uznałem, że muszę wziąć los we własne ręce. A była już wówczas ustawa, która pozwalała budować mieszkania firmom na działalności gospodarczej - mówi prezes DACH BUD-u.

Dogał się z niewielką spółdzielnią mieszkaniową. Oni mieli teren, on budował. Potem miał zwrócić za grunt. Tak powstało 12 domów szeregowych przy ul. Młodzieżowej, we wrocławskiej Leśnicy.

sukcesy i porażki

- Przy tej inwestycji działałem de facto jako deweloper: sfinansowałem prace, wybudowałem domy i je sprzedawałem - opowiada. - Dzięki temu zarobiłem na zakup pierwszego własnego gruntu, na Krzykach przy ul. Przyjaźni.

W tych czasach trudno było o kredyt mieszkaniowy. Mimo to, jak mówi Chorostkowski, mieszkania łatwo się sprzedawały: - Ludzie przychodzili z walizkami. To były majątne osoby: biznesmeni, lekarze, dyrektorzy firm, naukowcy.

Dużo większym problemem były materiały budowlane, zwłaszcza te dobrej jakości. Jeszcze w latach 90. wiele budynków spółdzielczych nadal budowano w wielkie płyty. Nowe technologie dopiero wchodziły do Polski. - Coraz więcej osób zaczynało je produkować, po stodółach i garażach. Robili tak papę, kleje, farby, płytki. Ale słabej jakości. Kupowałem więc tę papę i wykorzystywałem jako pierwszą warstwę. Jako drugą kładłem lepszą, od większych producentów - wspomina prezes.

Chalupniczo powstawały też okna, zarówno te starego typu (drewniane, skrzynkowe, jak w PRL-owskiej wielkiej płycie), jak i z PVC. Rzemieślnicy z Niemiec ściągali profile i okucia, a szyby z Czech.

W drugiej połowie lat 90. było już wielu producentów i nowe technologie: - Ale co wyprodukowali, to od razu sprzedawali. Problem z materiałami ciągnął się przez całą dekadę.

Przy takiej wolnoamerykance Europa Zachodnia wydawała się wtedy rajem? Nie zawsze.

Niemcy otwierali u nas fabryki, a Chorostkowski postanowił zarobić w Niemczech na budowie. W latach 1991-1992 Polska dostała zlecenia na roboty budowlane w Niemczech. Były rozdzielane między firmy. DACH BUD zdobył taki kontrakt, wydawało się, że złapał Pana Boga za nogi.

- Pracowaliśmy przy budowie osiedla w Bonn i Kolonii, dla niemieckiego dewelopera. Ale po pewnym czasie nie dość, że zaczął zalegać z płatnościami, to jeszcze odebrał mi pracowników, oferując im wyższe stawki, choć zatrudniał ich na czarno. Tylko czterech ludzi wróciło, reszta została - mówi Jan Chorostkowski. - Pieniędzy też nie zarobiłem. Polubownie się rozliczyliśmy, wypisał mi czek na 150 tys. marek, ale, gdy chciałem wybrać pieniądze, to okazało się, że został wycofany. To nielegalne, gdybym złożył sprawę, wygrałbym. Ale najpierw musiałbym wpłacić 50 tys. marek plus koszty. Nie miałem takich pieniędzy.

Wyszedł na zero, ale zdobył doświadczenie przy pracy z nowoczesnymi technologiami i materiałami.

Od tego czasu Chorostkowski jest też zdecydowanym zwolennikiem materiałów ceramicznych. - Są najzdrowsze - przekonuje.

Nie podoba mi się nawet wspólny system budowania. - Nastąpił powrót do betonu, jak w PRL-u. Wylewa się szkielet budynków, który później wypełniany jest siłką lub gazobetonem.

SZALONE LATA DWUTYSIĘCZNE

Ostatecznie w 2005 roku kupił cegielnię w Kłodzku, bo nawet wtedy były problemy z materiałami budowlanymi. Produkcją tam cegłę pełną, dziurawką i ceramiczne przewody kominowe. A także płytki ceramiczne stylizowane na starą cegłę, wykorzystywane przy renowacji starych obiektów. 90 proc. produkcji szło



• Jan Chorostkowski, prezes firmy DACH BUD, jednego z największych deweloperów we Wrocławiu

W latach 1991-1992 Polska dostała zlecenia na roboty budowlane w Niemczech. Były rozdzielane między firmy.

DACH BUD zdobył taki kontrakt, wydawało się, że złapał Pana Boga za nogi

na potrzeby własne DACH BUD. Sprzedał ją w 2012 roku, gdy na rynku był już duży wybór nowoczesnych materiałów budowlanych.

Wcześniej jednak firma przetrwała pierwszy z kryzysów - z lat 2000-01. Upadło wtedy sporo firm budowlanych i deweloperskich. Na początku 2000 roku pękła w Stanach Zjednoczonych tzw. bańka internetowa, gdy po pięcioletnim okresie prosperity część inwestorów straciła nadzieję na opłacalność przedsięwzięć internetowych. Indeks NASDAQ Composite w ciągu kilku miesięcy spadł z 5 tys. do 2 tys. punktów. Polska giełda również ucierpiała, ale kryzys w naszym kraju dotknął szczególnie branżę mieszkaniową.

- Było wiele spekulacji i oszustw, banki lekką ręką dawały kredyty ludziom i firmom. A gdy tylko sytuacja się pogorszyła, momentalnie przestawały udzielać kredytów - wspomina Chorostkowski. - Przeczulałem to. Dlatego budowaliśmy tylko tyle, ile mogliśmy sprzedać.

Jak mówi, wypracował też bezpieczne zasady prowadzenia inwestycji: - Zawsze muszę mieć 30 proc. wartości inwestycji wkładu własnego oraz grunt. A sprzedaż zaczynamy, gdy znam już 90 proc. kosztów i budynek jest na etapie stanu surowego. Obliczam koszty i doliczam 15 proc., z czego (pod odliczeniem różnych zobowiązań) dla nas zostaje 7 proc. Poza tym śledzę na bieżąco koniunkturę gospodarczą, nie tylko w budownictwie.

Te zasady przydały się również podczas kolejnego kryzysu - w 2008 r. Ale najpierw były szalone dla budownictwa lata dwutysięczne.

Branża dość szybko otrząsnęła się po pierwszym kryzysie i błyskawicznie się rozwijała. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. pojawiło się sporo zagranicznych deweloperów. Liczyli na wzrost cen mieszkań i zyski, podobnie jak to miało miejsce wcześniej np. w Hiszpanii, po jej wejściu do UE.

DRUGI KRZYZYS

Zresztą firmy z tego kraju też inwestowały - we Wrocławiu jedna z nich kupiła od miasta za 370 mln zł 5,5 ha gruntu przeznaczonego pod nowe centrum biznesowe, obok wieżowca Sky Tower. Przed 2008 rokiem nie rozpoczęli prac, wszystkich pieniądze nie odzyskali do dzisiaj, a przez wiele lat nikt nie chciał odkupić tych terenów - nawet po niższej cenie. Dopiero w ostatnich latach zaczęły powstawać tu budynki mieszkalne i biurowe.

DACH BUD także skorzystał na tym okresie prosperity. Firma tak się rozrosła, że trzeba było przekształcić ją z działalności gospodarczej w spółkę.

- To był szalony okres. Banki znów chętnie udzielały kredytów mieszkańcom i deweloperom - wspomina prezes.

Ale w pewnym momencie szybko zaczęły rosnąć ceny materiałów budowlanych i koszty robocizny. Aż mieszkania stały się tak drogie, że zaczęło brakować chętnych. Do tego doszedł kryzys w bankowości.

- Wtedy wiele firm upadło. Często z paźernością, ponieważ ceny mieszkań nie były adekwatne do kosztów budowy - opowiada Chorostkowski. - Później banki przejęły wiele mieszkań i terenów budowlanych od deweloperów. Nadal trafiają na sprzedaż takie grunty, puste lub z rozpoczętą budową.

Ale i tak uważa, że Polska suchą nogą przeszła przez ten kryzys - w porównaniu z krajami Europy Zachodniej i USA.

NAJLEPSZE LATA

Po ostatnim kryzysie znacznie spadła liczba budowanych mieszkań. Choć później rynek powoli się odradzał, aż osiągnął poziom najwyższy nie tylko w wolnej Polsce, ale nawet od lat 70., najlepszych w PRL-u.

Pojawiły się nowe technologie. Budynki są teraz bardziej energooszczędne i, coraz częściej, inteligentne.

- Ludzie oczekują teraz wyższej jakości - mówi Jan Chorostkowski. - Na odbiór mieszkań przychodzą ze specjalistami, którzy mają kamery termowizyjne i lasery. Co do centymetra wszystko sprawdzają, potrafią znaleźć niewielkie ryski na szybie.

Standardem stały się lokale z balkonami lub tarasami.

- A mieszkania chcą mieć tak zaprojektowane, że w kuchni będą mogli wstawić standardowe meble. Preferują pomieszczenia prostokątne lub kwadratowe, z rozsądnym rozmieszczeniem oknami. Nie lubią półokrągłych i gdy jest za dużo skosów - opowiada prezes DACH BUD-u.

Młodzi stawiają na otwarte przestrzenie, starsi wolą oddzielną kuchnię. Często kupują przerabiają wnętrza.

Chorostkowski: - Jeden z naszych klientów, który wcześniej pracował przy nowojorskiej giełdzie, rozebrał wszystkie ściany działowe, tworząc jedną, wielką przestrzeń.

Wstawił meble na zamówienie, łóżko było chowane w ścianie.

CO DZISIAJ DOSKWIERA FIRMOM DEWELOPERSKIM?

- Przede wszystkim niejasne przepisy podatkowe i niejasne zasady ich interpretacji - tłumaczy prezes. - Jest też problem z gruntami. W centrum wiele zostało wykupionych, a na dalej położonych osiedlach od deweloperów żąda się dużych inwestycji w infrastrukturę. Nam raz nawet kazano wybudować drogę, która nie będzie służyła naszym mieszkańcom.

W zeszłym roku bardzo wzrosły ceny robocizny i materiałów budowlanych: - Na szczęście te ostatnie się zatrzymały, a nawet, w przypadku niektórych materiałów, zaczęły spadać. To świadczy o tym, że musi być mniej zamówień.

Wiele atrakcyjnych terenów w centrach dużych miast nie trafia na rynek deweloperski, ponieważ zostało zatrzymane na potrzeby programu Mieszkanie Plus. Dlatego Jan Chorostkowski proponuje: - Państwo powinno dawać grunty deweloperom w zamian za przekazanie części mieszkań, które na nich powstaną.

Sam DACH BUD też przeszedł rewolucję, w 2012 roku.

- Największym moim błędem było wysłanie 48 pracowników, w nagrodę, na rejs statkiem po morzu Śródziemnym. Zobaczyli tam, na jakim poziomie żyją ludzie na Zachodzie, więc gdy wrócili, zażądali podwyżki o 30 proc. Nie zgodziłem się, to zaczęły strajki włoski. Połowa załogi poszła na chorobowe. Nie ustąpił, więc przeprowadziłem zwolnienia grupowe.

Wtedy DACH BUD przestał być firmą budowlaną. Teraz zajmuje się tylko deweloperką i generalnym wykonawstwem, ma też własne biuro projektowe.

Do tej pory firma zbudowała ponad 8,5 tys. mieszkań, głównie we Wrocławiu, ale też w kilku okolicznych miejscowościach. A jej prezes szuka je właśnie do kolejnego kryzysu.

- Rozpocznie się pod koniec 2021 roku i będzie trwał w 2022 - przepowiada. - Może być większy niż w 2008. ●

DACH BUD

• Założone w 1986 roku Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego DACH BUD jest jedną z największych działających firm w branży deweloperskiej, która stawia przede wszystkim na niedrogie budownictwo mieszkaniowe. Co więcej - przez te wszystkie lata ma tego samego właściciela i prezesa - Jana Chorostkowskiego.

• Obecnie firma jest jednym z największych deweloperów we Wrocławiu. Wybudowała ponad 8,5 tys. mieszkań i 87 domów jednorodzinnych w zabudowie wolnostojącej lub bliźniaczej.

• DACH BUD był wielokrotnie nagradzany w różnych konkursach, lokalnych i ogólnopolskich. Sześcioletnio firma była laureatem konkursu „Gazeta Biznesu” i dziesięciokrotnie - „Solidna Firma”. Pięciokrotnie dostała „Certyfikat Dewelopera” przyznawany przez Polski Związek Pracodawców Budownictwa. Otrzymała także m.in. tytuł „Diament Forbesa 2009”.