

## ROZMOWY

# Budujemy mieszkania od ponad dwudziestu lat

*Bogate doświadczenie to podstawowy czynnik przy wyborze dewelopera budującego nasze wymarzone mieszkanie – mówi Robert Motloch, Członek Zarządu Spółki FRB, właściciela marki Tecnos. Na jakie inne elementy należy zwrócić uwagę? Jak zmienił się rynek nieruchomości mieszkaniowych na przestrzeni przeszło dwóch dekad działalności firmy?*



**Firma funkcjonuje na rynku od 1991 r. To długi okres czasu. Jak wiele zmieniło się na polu nieruchomości mieszkaniowych?**

Zmieniły się technologie, projekty architektoniczne, stereotypy, nastawienie kupujących, ale nasze podejście jest nadal takie samo jak na początku. To my jesteśmy dla klienta i chcemy dostarczyć mu produkt najwyższej jakości. Jego zadowolenie to dla nas priorytetowa sprawa. Tym bardziej cieszymy się, gdy tego potwierdzeniem są przyznawane nam liczne nagrody i wyróżnienia w prestiżowych rankingach i konkursach (Gazeta Biznesu).

## Klienci się zmienili?

Tak. Znacznie wzrosła świadomość konsumenta. Dzisiaj przyszli właściciele mieszkań nie dbają jedynie o klucze do swojego wymarzonego „M”. Przede wszystkim ważne są dla nich: jakość wykonania, dogodna lokalizacja, plan zagospodarowania przestrzeni wokół inwestycji. Patrzą perspektywicznie: gdzie jest przedszkole, najbliższa szkoła, sklep, przystanek, z jakich materiałów wykonane są bloki itp. Zakup to obecnie bardzo świadoma decyzja. Dlatego nasze duże doświadczenie procentuje. Potrafimy wyprzedzić ich pytania i oczekiwania. Projektujemy mieszkania w optymalny sposób – jasne kuchnie, słoneczne balkony lub tarasy, przestronne pokoje, a funkcjonalność i wygoda jest najważniejszym atutem. Lokalizacja naszych inwestycji planowana jest z ogromną starannością. Naszym celem jest budowanie mieszkań w miejscach o doskonałej komunikacji, w sąsiedztwie terenów zielonych oraz wszelkich udogodnień miejskiego życia. Posiłkujemy się różnymi raportami. Idąc za ostatnim z portalu Domy.pl, trend sprzedaży wyraźnie wskazuje, że największym

zainteresowaniem w dalszym ciągu cieszą się mieszkania 2-pokojowe. Dlatego staramy się tak projektować budynki, aby sprostać tym oczekiwaniom, równocześnie zachowując możliwość wprowadzania szybkich zmian projektowych, pozwalających dowolnie łączyć mieszkania w poziomie i pionie. Realizując inwestycje, wzbogacamy podstawowe rozwiązania o bardziej nietypowe, dlatego nasza oferta zaspokoi nawet najbardziej wymagających i wybrednych klientów. Z tymi ostatnimi współpracuje nam się najlepiej. Są to osoby, które wiedzą, czego chcą. Często ich oczekiwania i pomysły przenosimy na kolejne budynki.

## Czyli kluczem do sukcesu jest również kompleksowość usług?

Zgadza się. To zmniejsza potencjalne ryzyko. Nie ma opóźnień, a praca jest wykonana w planowanym terminie. Od wielu lat współpracujemy z tymi samymi projektantami, producentami i hurtowniami. Dzięki obopólnemu zaufaniu i wypracowanym warunkom handlowym budowa każdego domu przebiega zgodnie z planem i bez większych problemów. Atutem naszej firmy jest nowoczesny park maszynowo-sprzętowy; stale uzupełniany. To niepodważalna przewaga.

## Dzisiaj chyba trudniej jest sprzedać mieszkanie niż kilkanaście lat temu?

Dobre inwestycje zawsze się obronią. Nadal dla Polaków, szczególnie młodych, kupno mieszkania to olbrzymie wyzwanie finansowe. Co prawda rząd na początku br. uruchomił program „Mieszkanie dla Młodych”, ale żeby z niego skorzystać, należy spełnić kilka warunków. Dlatego staramy się tak przygotowywać ofertę, aby jak najwięcej klientów mogło kupić mieszkanie z dopłatą. Muszę przyznać, że ten program cieszy się u nas dużym zainteresowaniem, potwierdzają to również globalne wyniki. W I kwartale br. Bank Gospodarstwa Krajowego zaakceptował prawie 5000 wniosków o dopłatę do kredytu na zakup mieszkania w ramach programu. To ponad 98,54 mln zł; warto w tym segmencie dopasowywać ofertę do klientów.

## Sprzedaż inwestycji rozpoczynacie od oferowanej klientom przysłowiowej dziury w ziemi. Czy dzisiaj zakup inwestycji na tym etapie jest tak samo ryzykowny jak jeszcze kilka lat temu?

Na tym polu mamy kluczową zmianę. Ustawa deweloperska, wprowadzona dwa lata wcześniej, znacząco zwiększyła bezpieczeństwo kupujących mieszkania na rynku pierwotnym. Warto przypomnieć, że pieniądze klienta nie trafiają bezpośrednio na konto dewelopera. Z perspektywy przyszłego właściciela najlepszym modelem jest finansowanie inwestycji z własnych środków dewelopera. Wówczas nawet w czasach kryzysu gospodarczego nabywcy mogą być pewni, że mieszkania zostaną wybudowane zgodnie z ich oczekiwaniami. Poszczególne etapy budowy począwszy od zakupu działki, poprzez uzyskanie wszelkich zezwoleń, przygotowanie projektu i w końcu wykonanie budynku realizujemy z własnych środków, co jest dla naszych klientów najlepszą gwarancją prawidłowego wykonania inwestycji.

## Jesteście znani głównie z regionu Małopolski? Co powoduje, że właśnie tutaj budujecie najwięcej mieszkań?

Kraków i okolice to bardzo dynamiczny rynek, nasz rodzimy (uśmiech). W swoim portfolio mamy inwestycje zrealizowane również w woj. zachodniopomorskim i śląskim. W latach 2012–2013 prawie 100-osobowy oddział naszej firmy realizował prace budowlane w Niemczech. Dlaczego przede wszystkim Kraków? W 2013 r. oddano do użytku 7038 mieszkań, zanotowano wzrost o 3,2% w stosunku do roku 2012. Kraków to bardzo chłonny rynek, który przez cały czas się powiększa i ewoluuje.

## Jakie inwestycje są aktualnie realizowane przez Tecnos?

Niedawno ruszył II i III etap osiedla „Krakowskie Przedmieście” w Wieliczce. W Krakowie wznoszony jest budynek „Villa przy Sapiehy”, przy ul. Ks. Kardynała Sapiehy. Realizujemy również kilka mniejszych obiektów dla innych inwestorów. W zaawansowanej fazie prac projektowych wchodzi obecnie dwa nasze obiekty: budynek wielorodzinny przy ul. Skrajnej oraz osiedle w zabudowie szeregowej przy ul. Ko-repty. Oba projekty są zlokalizowane oczywiście w Krakowie (uśmiech). O nowych planach będziemy wkrótce szerzej informować.

Rozmawiał Bartłomiej Gajda  
Zobacz więcej na str. 74