

Adam Sieroń

Euro Styl

– lider trójmiejskiego rynku mieszkaniowego

O tym, jak budować, by odnieść sukces w branży deweloperskiej, rozmawiamy z przedstawicielami firmy Euro Styl sp. z o.o. sp. k.: wiceprezesem zarządu Mikołajem Końopką oraz dyrektorem zarządzającym Radosławem Serockim.

Euro Styl jest firmą deweloperską. W jakich projektach specjalizuje się spółka?

M.K.: Realizujemy zarówno projekty z obszaru budownictwa mieszkaniowego, jak i komercyjnego. Jeśli chodzi o budownictwo mieszkaniowe, to spółka działa w każdym segmencie – od popularnego po premium – i realizuje inwestycje różnej wielkości: i te kameralne, i te wielobudynkowe. Podobnie jest w wypadku inwestycji biurowych. Są to zarówno pojedyncze biurowce, jak i większe założenia, inwestycje realizowane spekulacyjnie oraz w systemie *build-to-suit*. Obecnie firma działa na terenie Trójmiasta i okolic, lecz planuje realizację inwestycji również poza województwem pomorskim. W tej chwili jesteśmy w trakcie realizacji siedmiu inwestycji mieszkaniowych i jednej komercyjnej. Kolejne projekty znajdują się w fazie przygotowania.

Proszę scharakteryzować realizowane projekty. Co odróżnia je od projektów konkurencji?

M.K.: Stawiamy na jakość i oryginalność. Staramy się nie kopiować. Cały czas ulepszamy nasze inwestycje zarówno pod względem architektury, jak i rozwiązań technicznych. Pracujemy z architektami, o których wiemy, że sporo wniosą w projekt, że nie podejną do niego schematycznie. Chętnie inspirujemy się budownictwem realizowanym w Europie Zachodniej. Przykładem tego jest projekt osiedla IDEA, do którego zaprosiliśmy lokalnych artystów – ich prace wzbogacają przestrzeń osiedla, elewacje i wnętrza budynków. Jednocześnie pilnujemy, aby stosować sprawdzone przez nas rozwiązania, technologie poparte badaniami, certyfikatami oraz gwarancjami.

R.S.: Duże znaczenie ma to, że kładziemy bardzo duży nacisk na jakość. W związku z tym dokładnie planujemy cały proces realizacji. Nie skracamy go – pewne czynności wymagają określonego czasu, wykonanie ich szybciej skutkuje pogorszeniem jakości. W żadnym razie tego nie robimy. Od razu zakładamy na realizację tyle czasu, ile potrzeba, gdyż szybko nie znaczy dobrze. Ponadto bardzo starannie dobieramy podwykonawców. Bazujemy na

tych, których sami sprawdziliśmy i których jesteśmy pewni; nie wybieramy za wszelką cenę najtańszego. Oczywiście równie wnikliwie selekcjonujemy materiały budowlane, a także technologie. Kupujemy wyłącznie pełnowartościowe przebadane produkty z odpowiednimi atestami i certyfikatami. Nasi klienci, przychodząc do nas, często wiedzą, czego się spodziewać. Zdają sobie sprawę, że bez względu na półkę cenową proponujemy pewien określony standard. Na przykład we wszystkich inwestycjach zawsze realizujemy ścianki działowe murowane, a nie z płyt gipsowo-kartonowych. Nie ma znaczenia to, czy metr kwadratowy danej inwestycji kosztuje 4 tys. zł czy 7 tys. zł – murowane ścianki, tynki gipsowe czy wentylacja mechaniczna znajdują się w każdym zrealizowanym przez nas mieszkaniu.

Oczywiście jesteśmy otwarci na nowości, ale nie decydujemy się na nie od razu. Najpierw obserwujemy, jak się sprawdzają w innych realizacjach. Nie chcemy bowiem, aby nasi klienci byli testerami nowych technologii, które nie zawsze są idealne, lecz by otrzymali od nas najbardziej wartościowy produkt, pozbawiony wad.

W jaki sposób dobierają państwo odpowiednie materiały do realizacji kolejnych projektów? Czy ich dobór zależy jest od tego, jakiego rodzaju projekt jest realizowany? Czy stosują państwo jakieś nowatorskie rozwiązania w tym zakresie?

R.S.: Oczywiście, różnice występują, zwłaszcza jeśli porównamy realizacje obiektów komercyjnych i mieszkaniowych. Na przykład o ile nigdy nie





Czy wiesz, że...

Euro Styl jest jednym z liderów na trójmiejskim rynku mieszkaniowym. Jak dotąd firma nie działa poza terenem województwa pomorskiego. W najbliższym czasie to się jednak zmieni. „Jesteśmy bliscy rozpoczęcia dużej wielofunkcyjnej inwestycji w Olsztynie, o powierzchni ponad 50 tys. m², a także w trakcie akwizycji gruntów w innych miastach wojewódzkich północnej Polski. Widzimy potencjał mniejszych rynków, zwłaszcza jeśli chodzi o powierzchnie biurowe, i chcemy go wykorzystać” – mówi Mikołaj Konopka, wiceprezes zarządu firmy Euro Styl sp. z o.o. sp. k.

stawiamy ścian gipsowo-kartonowych w mieszkaniach, o tyle – rzecz jasna – jest to niezbędne i oczekiwane przez najemców w wypadku biur. Co istotne – nie stosujemy różnych materiałów w tańszych i droższych inwestycjach. Kluczowe elementy składające się na inwestycję zawsze są najwyższej jakości. Różnice polegają raczej na wyposażeniu w pewne udogodnienia, np. hale garażowe czy windy lub ewentualnym uatrakcyjnieniu architektury, elewacji itd. Klient, któremu zależy na stosunkowo niskiej cenie, niekoniecznie ma chęć lub możliwość zakupu miejsca w hali garażowej, ale chciałby mieszkać na dobrze wykonanym, ładnym osiedlu. I tylko takie realizujemy.

Jeżeli chodzi o nowatorskie rozwiązania w tym zakresie, to wprowadzamy je stopniowo – jak wspomniałem – po odpowiedniej analizie i obserwacji. Przykładem tego są opierzenia dachowe. Pojawiły się już rozwiązania, które cechują się odpowiednim odprowadzaniem wody i odpornością na korozję. Na razie są one bardzo drogie, ale mimo to wprowadziliśmy niektóre elementy. Coraz częściej stosujemy też trwalsze i ładniejsze elewacje wentylowane, jeśli oczywiście spełniają nasze oczekiwania.

A poziom skomplikowania technicznego projektów? Czy za każdym razem jest podobny, czy też uzależniony od potrzeb poszczególnych klientów lub wymogów realizacji?

R.S.: Każda inwestycja jest nieco inna, prowadzona na innym gruncie i oczywiście może wymagać zróżnicowania jakichś technologii w zależności od projektu czy np. warunków wodnych. Najwięcej tego rodzaju różnic pojawia się w wypadku projektów realizowanych w systemie *build-to-suit*, gdzie oczekiwania klienta bywają rzeczywiście niestandardowe, ściśle dopasowane do jego potrzeb i branży, w której działa. Przykładem takiej realizacji jest w naszym wypadku BPH Office Park. Przy tej budowie pojawiło się mnóstwo niestandardowych oczekiwań m.in. związanych z okablowaniem teletechnicznym czy specjalnymi wygłuszeniami ścian i sufitów. Z ciekawszych rozwiązań wymienię wykonanie dla najemcy specjalnych śluz do odbioru poczty, mających umożliwić pracę w reżimie zagrożenia skażeniem biologicznym.

Czy BPH Office Park to najciekawszy kontrakt, który firma jak dotąd zrealizowała?

R.S.: Z pewnością jeden z ciekawszych. Choć tak naprawdę wszystkie realizacje są pod jakimś względem interesujące. Myślę, że warto wspomnieć o dwóch projektach komercyjnych, które są nieco inne od pozostałych przez nas realizowanych. Jeden to rzeczywiście kompleks biurowy dla banku BPH, realizowany w systemie *build-to-suit* o powierzchni 20 tys. m², drugi to modernizacja biurowca C200 Office. W pierwszym wypadku interesujące było sprostanie niestandardowym oczekiwaniom bardzo wymagającego klienta. Realizacja projektu sztytę na miarę właśnie z tym się wiąże i jest to doświadczenie bardzo pouczające. Z kolei modernizacja C200 Office wiązała się z ogromem pracy, trzeba było usunąć wszystko poza konstrukcją i wprowadzić obecnie obowiązujące technologie. Ponieważ modernizowany obiekt pochodzi z przełomu lat 70. i 80., to oczywiście podczas prac natknęliśmy się na sporo niespodzianek. Kiedyś budowano bowiem dużo mniej starannie. Dzisiaj wszystko musi być proste i gładkie. Trudnością, z którą nie stykamy się podczas realizacji nowych budynków, okazało się dostosowanie konstrukcji do dzisiejszych technologii – poszerzenie szybów windowych, wykucie szachtów pod instalacje czy specjalne zabezpieczenie przeciwpożarowe konstrukcji.

Podkreślają panowie znaczenie jakości w funkcjonowaniu Euro Styłu. To ona umożliwia realizację kolejnych interesujących inwestycji?

M.K.: Oczywiście. Spoglądając na naszą firmę oczami klienta, za czynnik decydujący o sukcesie Euro Styłu należałoby uznać jakość. I to nie tylko samego produktu, jakim jest mieszkanie czy biuro, ale całego procesu, począwszy od przygotowania inwestycji, po obsługę posprzedażową. Z kolei gdyby zapytać, w jaki sposób tę jakość realizujemy, jak do niej dochodzimy, to za kluczowe należałoby uznać czynniki takie jak starannie dobrane i przygotowane zasoby ludzkie oraz procedury kontroli stosowane na każdym etapie procesu realizacji inwestycji. Do tego oczywiście zdobyte doświadczenie.

R.S.: Wiedza, którą zyskaliśmy przez ostatnie lata, jest dla nas bardzo istotna. Staramy się ją wykorzystywać do tego, by tworzyć coraz lepsze produkty. Opierając się na zdobytym doświadczeniu, stworzyliśmy wytyczne

dla projektantów zawierające najlepsze, sprawdzone przez nas technologie i materiały. Wytyczne te powstały na podstawie doświadczeń inżynierów nadzorujących budowę, którzy w przeciwieństwie do projektantów na co dzień stykają się z procesem budowy i ich wiedza praktyczna jest znacznie większa. Dzięki temu unikamy niesprawdzonych rozwiązań. Równie ważna jest kontrola postępującej budowy. Aby prowadzić ją jak najlepiej, wdrożyliśmy procedurę odbiorów każdego elementu wykonanego na budowie.

Mottem firmy jest hasło: „Jesteśmy fair”. Co ono dla państwa znaczy i w jaki sposób wcielacie je w życie?

M.K.: To hasło jest elementem naszej strategii. Chcemy być fair wobec wszystkich interesariuszy firmy, czyli naszych klientów, pracowników i podwykonawców. Bycie fair wiąże się z odpowiedzialnością zarówno za relacje z tymi osobami, jak i za produkt, który oferujemy. Staramy się również pozytywnie oddziaływać na nasz region i wspierać lokalną społeczność. Pod tym pojęciem kryje się wiele konkretnych, czasem nawet drobnych działań, które sprawiają, że ludzie związani z nami mogą się poczuć bezpiecznie. To np. kwestia umów z klientami, które są zgodne z wytycznymi UOKiK, a także drobiazg taki jak fakt, że jeśli nasz klient korzysta z pomocy naszego działu kredytów hipotecznych, a bank tego kredytu nie udzieli, to zwracamy klientowi wpłacony zaatek. W kontaktach z kontrahentami to kwestia terminowych płatności – w branży budowlanej, w której niepłacenie w terminie jest niestety codziennością. To, że regulujemy płatności szybko i na czas, jest bardzo doceniane przez naszych kontrahentów. W kontakcie z pracownikami to m.in. partnerskie traktowanie i otwartość na potrzeby czy problemy. Nie zamykamy się na pracowników i nie zamykamy żadnych spraw pod dywan. Chcemy, by się rozwijali i byli usatysfakcjonowani z pracy.

Działanie fair umożliwi państwu rozwój. W jakich barwach widzą państwo najbliższą przyszłość spółki?

M.K.: Nadal planujemy rozwijać się zarówno w obszarze inwestycji mieszkaniowych, jak i komercyjnych. Taka dywersyfikacja pozwala nam ograniczać ryzyko w stale zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Nadal też chcemy rozwijać się w Trójmieście będącym jedną z kilku największych aglomeracji w kraju. Trójmiasto to miejsce z potencjałem, do którego chętnie przyjeżdżają osoby ze wszystkich części Polski. Poza miejscami pracy oferuje pewną jakość życia, której nie ma nigdzie indziej. Trójmiasto zamieszkują bardzo otwarci ludzie, więc przyjeźdźni szybko mogą poczuć, że to miejsce staje się ich nowym domem. To wszystko sprawia, że mimo niekorzystnych trendów demograficznych widzimy w Trójmieście ogromne możliwości rozwoju. Oprócz tego planujemy zagospodarować mniejsze rynki miast regionalnych północnej Polski, głównie miast wojewódzkich, które mogłyby być świetnym miejscem dla centrów usług wspólnych. Miasta te z racji obecności wyższych uczelni dysponują wyspecjalizowaną kadrą, która często jest zmuszona szukać pracy w większych aglomeracjach. Z kolei w dużych ośrodkach miejskich produkcja kadry nie nadąża za potrzebami, co przekłada się na znaczną rotację pracowników pomiędzy firmami i dużą presję na płace. Rozwój centrów usług wspólnych w mniejszych miastach byłby więc korzystny zarówno dla inwestorów, jak i mieszkańców tych miast. ■