Deweloper, który buduje relacje

Vastint to przykład jednego z niewielu deweloperów, którzy za trzon swojej działalności, oprócz samej budowy i inwestycji w nowe projekty, uważa również zarządzanie i dostarczanie usług dla najemców swoich obiektów. To zupełnie odmienne podejście, które sprawia, że użytkownik staje w centrum zainteresowania, a perspektywa spojrzenia na problematykę budynków i usług dla ludzi je wykorzystujących przyjmuje o wiele dłuższy horyzont, niż ma to w miejsce w przypadku klasycznych deweloperów. O tym, jak wygląda działalność Vastint w Polsce i na świecie, rozmawiamy z Rogerem Anderssonem, dyrektorem zarządzającym w Vastint Poland.

Rozmawiał: Krzysztof Kogut

▶ Jakie są Pana wcześniejsze doświadczenia związane z rynkiem nieruchomości, nim dołączył Pan do zespołu Vastint?

Z branżą nieruchomości jestem związany od początku kariery zawodowej. W tym roku minie 35 lat od momentu, gdy po raz pierwszy wszedłem na plac budowy jako świeżo upieczony inżynier. Pracowałem w firmach budowlanych i deweloperskich, głównie w Szwecji, piastując funkcje zarządcze przy różnych projektach. Najdłuższy staż pracy wiąże mnie z Polską i z firmą Vastint, w której funkcję dyrektora zarządzającego objąłem w 1997 r. To bardzo ciekawe doświadczenie nieustannie dostarczające nowych wyzwań.

▶ Vastint jest obecny na wielu europejskich rynkach – które z nich są najbardziej perspektywiczne, a które uważa Pan za najbardziej rozwinięte?

Jesteśmy obecni w kilkunastu krajach na terenie Europy. Niekiedy nasze zaangażowanie ogranicza się do realizacji projektów hotelowych, funkcjonujących pod marką Moxy, czasami wyłącznie do posiadania terenów przeznaczonych do dalszego rozwoju, a w przypadku Polski, Litwy, Łotwy, Rumunii, Holandii, Belgii i Wielkiej Brytanii do posiadania oddziałów prowadzących działalność deweloperską. Wszystkie rynki, na których jesteśmy obecni, uważamy za perspektywiczne i obiecujące.
Jednym z nowszych, ale bardzo dynamicznie rozwijających się rynków, jest Rumunia. Vastint Romania ma już dwie duże inwestycje w Bukareszcie: Timpuri Noi Square o planowanych 100 000 m^2 powierzchni biurowej i 50 000 m^2 mieszkaniowej oraz Business Garden Bucharest, który dostarczy na rynek 41 000 m^2 powierzchni biurowo-usługowej. W 2016 r. firma zakupiła teren o powierzchni 48 ha w rejonie Sisesti, z myślą o zabudowie wielofunkcyjnej, z dużym udziałem funkcji mieszkaniowej.

▶ Jak długoletnia perspektywa właścicielska Państwa inwestycji przekłada się na jakość realizowanych przez Państwa obiektów?

Choć nie mamy bezpośrednich powiązań biznesowych z IKEA, to jednak łączy nas osoba założyciela i wartości, które odzwierciedlają ducha przedsiębiorczości Ingvara Kamprada. Staramy się wspierać jego wizję „tworzenia lepszych warunków codziennego życia dla wielu ludzi", realizując i zarządzając przyjaznymi dla środowiska i komfortowymi dla ludzi miejscami życia, pracy oraz wypoczynku. Dokładamy starań, aby każda z naszych inwestycji spełniała te kryteria. Nie robimy tego jednak jak wszyscy, chcemy być inni – filozofia działania firmy oparta jest na budowaniu długotrwałych relacji z klientami. Stoimy na stanowisku, że długoterminowe myślenie, odpowiedzialny biznes i rentowność powinny iść ramię w ramię. To myślenie znajduje odzwierciedlenie w podejściu do projektowania, budowania i użytkowania projektów. Tylko wysoki standard inwestycji i jakość świadczonych usług mogą zapewnić nam sukces w dłuższej perspektywie czasu.

Stoimy na stanowisku, że długoterminowe myślenie, odpowiedzialny biznes i rentowność powinny iść ramię w ramię. To myślenie znajduje odzwierciedlenie w podejściu do projektowania, budowania i użytkowania projektów.

▶ Jakie główne wartości związane ze zrównoważonym rozwojem znajdują odzwierciedlenie w Państwa budynkach?

W 2016 r. została podjęta decyzja, że Vastint będzie kupować energię elektryczną ze źródeł odnawialnych, jeżeli istnieje taka możliwość na rynku, a potencjalne koszty są rozsądne. Według stanu na styczeń 2018 r. umowy na dostawę energii elektrycznej pochodzącej z odnawialnych źródeł energii zostały podpisane w 7 krajach, m.in. w Polsce, Rumunii, na Łotwie i Litwie.

Przyjęliśmy również zasadę, że wszystkie nowe i aktualnie remontowane budynki powinny posiadać odpowiedni poziom certyfikacji środowiskowej. Wykorzystujemy do tego celu uznane na świecie systemy certyfikacji: LEED lub BREEAM.
Oczywiście standardowo redukujemy liczbę odpadów budowlanych, budynki powstają przy wykorzystaniu możliwie najbardziej wydajnych rozwiązań, a materiały do budowy są wybierane na podstawie ich rzeczywistego, długoterminowego wpływu na środowisko i człowieka. Warto wspomnieć o promowaniu alternatywnych środków transportu – dla rowerzystów projektujemy komfortowe szatnie z prysznicami, wyposażamy także budynki w stacje ładowania pojazdów elektrycznych.

▶ Zarządzają Państwo własnymi budynkami oraz sami świadczą usługi dla najemców. Dlaczego jako typowy deweloper zdecydowali się Państwo na taką strategię i czy jest to strategia europejska?

Wynika to z naszej strategii budowania długoterminowych relacji z klientami, o której już wspominałem. Nie sprzedajemy budynków jak typowy deweloper, zaraz po wybudowaniu i skomercjalizowaniu powierzchni najmu. Chcemy korzystać z naszych inwestycji, a przy okazji, zarządzając nimi przez wiele lat, pokazać, że jesteśmy niezawodnym deweloperem.

▶ Jak duże jest obecnie portfolio Vastint w Polsce i na świecie?

Według danych na koniec 2017 r. portfolio Grupy Vastint obejmujące nieruchomości w całej Europie to ponad 1 000 000 m² powierzchni użytkowej i blisko 600 000 m² biur, hoteli i nieruchomości mieszkalnych w różnych fazach rozwoju. W kolejnych latach zaplanowana jest realizacja kolejnych 2 000 000 m².
W Polsce do końca tego roku, wraz z zakończeniem budowy drugiego etapu kompleksu Business Garden w Poznaniu i Wrocławiu oraz pierwszego projektu mieszkaniowego Riverview w Gdańsku, powiększymy nasze portfolio o dodatkowe 144 000 m² powierzchni biurowej i mieszkalnej. W sumie będziemy zarządzać blisko 350 000 m². Mamy także bardzo ambitny program inwestycyjny na przyszłość. W najbliższym latach zrealizujemy w dużych miastach na terenie całego kraju przeszło 650 000 m² biur, hoteli i nowych mieszkań.

Nie sprzedajemy budynków jak typowy deweloper, zaraz po wybudowaniu i skomercjalizowaniu powierzchni najmu. Chcemy korzystać z naszych inwestycji, a przy okazji, zarządzając nimi przez wiele lat, pokazać, że jesteśmy niezawodnym deweloperem.

▶ Jaka jest strategia rozwoju spółki na najbliższe lata – które regiony i jakie rodzaje budynków będą w Państwa szczególnym obszarze zainteresowania?

Działamy głównie w dużych aglomeracjach. Zainwestowaliśmy w ostatnim czasie w zakup terenów inwestycyjnych w Warszawie, Poznaniu, Gdańsku, Wrocławiu i w Katowicach. Ponadto rozważamy wejście na rynek krakowski oraz nie wykluczamy możliwości realizacji projektów w mniejszych miastach Polski. Wszystko zależy od atrakcyjności lokalizacji, którą nasz zespół ocenia indywidualnie dla każdego przypadku.

Zaangażowanie Vastint w regionach będzie nadal rosło, zwłaszcza w miastach, w których popyt na nowoczesne powierzchnie biurowe jest na fali wznoszącej. Wynika to z faktu, że rynek warszawski w następnych latach będzie cechowała zwiększona podaż. Poza tym wierzymy też w utrzymanie się wysokiego poziomu (a w niektórych przypadkach wzrostu) zapotrzebowania na powierzchnię w miastach regionalnych, generowanego przez branżę szeroko pojętych usług wspólnych.

Do tej pory, a działamy na polskim rynku nieruchomości od ponad 25 lat, koncentrowaliśmy się głównie na projektach biurowych i hotelowych. Kojarzeni jesteśmy z takimi inwestycjami, jak chociażby kompleksy Business Garden w Poznaniu, Warszawie i Wrocławiu, hotel Marriott w kompleksie Gdynia Waterfront czy Marriott Resort & Spa w Sopocie. To oczywiście tylko niektóre z projektów w naszym dotychczasowym portfolio.

Dwa lata temu rozpoczęliśmy ekspansję na rynku projektów mieszkaniowych. Potencjał tego sektora rynku w Polsce postrzegamy jako szansę dla dalszego rozwoju firmy, a co za tym idzie traktujemy jako nieunikniony i naturalny krok w długoterminowej strategii rozwoju. Sądzimy, że w omawianym segmencie rynku jest jeszcze sporo miejsca, a firma o korzeniach skandynawskich może wnieść wiele nowych wartości. W najbliższych latach chcemy zbudować ponad 5600 mieszkań.

▶ Mija 5 lat od momentu dokonania rebrandingu w Państwa holdingu i skupieniu kilku marek pod jedną nazwą VASTINT. Jak ocenia Pan ten czas i jak zmienił się Vastint na przestrzeni tych lat?

Połączenie dziewięciu jednostek biznesowych działających pod różnymi nazwami w różnych krajach w Europie było naturalnym krokiem wspierającym rozwój i działalność organizacji. Zastosowanie wspólnej nazwy wzmocniło pozycję firmy, a także utrwaliło jej wizerunek jako poważnego gracza na rynku nieruchomości na arenie międzynarodowej.

W ciągu ostatnich pięciu lat urośliśmy nie tylko pod względem liczebności personelu i liczby projektów, ale również udało się nam zaszczepić w organizacji ducha współpracy i wymiany doświadczeń. Oczywiście nie spoczywamy na laurach, mamy ambitne plany i wiele, wiele fantastycznych projektów do zrealizowania.

Aleksandra Stronias
senior property manager
Vastint Poland

Vastint Poland posiada wewnętrzny dział odpowiedzialny za utrzymanie nieruchomości, tworzących portfolio firmy. Nie jest to często spotykane rozwiązanie wśród firm deweloperskich, ale z naszego punktu widzenia szalenie wygodna taktyka dla najemców. Korzyść dla naszej firmy z kolei stanowi możliwość budowania długoterminowych, dobrych relacji z klientami.

Możemy to robić lepiej niż firmy zewnętrzne z kilku powodów. Własny zespół wyróżniają lojalność i duże zaangażowanie w wypełnianą pracę, zaś dobra współpraca pomiędzy administracją i działem technicznym przekłada się na jakość świadczonych usług. Mamy rozległą wiedzę na temat procesu negocjacji umów najmu i zakresu prac wykończeniowych. Dzięki temu jesteśmy świadomi oczekiwań nowych klientów i konsekwentnie realizujemy nasze zobowiązania. Doskonale znamy parametry systemów budynkowych i urządzeń, sami przeprowadzamy okresowe kontrole i zlecamy naprawy. Zapewnia to sprawne rozwiązywanie problemów i skraca czas reakcji na pojawiające się zgłoszenia ze strony użytkowników. Do tego dochodzi codzienny monitoring jakości usług w budynkach i na terenach zewnętrznych. Ochrona, obsługa techniczna, sprzątanie, czy pielęgnacja zieleni są pod kontrolą zarządcy, który będąc na miejscu, może na bieżąco reagować i podejmować decyzje.