

Rosja | W pobliżu Kremla mieszkania kosztują miliony

Polski deweloper inwestuje pod Moskwą

Moskwa należy do najdroższych miast na świecie i doskonale widać to po cenach nieruchomości. W najlepszych lokalizacjach ceny mieszkań dochodzą do 20–30 tys. dolarów za mkw. czyli kilka milionów dolarów za mieszkanie albo dom nikogo nie dziwią

Jeśli ktoś sądzi, że to raj dla deweloperów, to ma rację. Ale najlepsze lokalizacje zarezerwowane są dla rosyjskich inwestorów. Firm z zagranicy działa niewiele. A wśród nich J.W. Construction, pierwszy polski deweloper, który wkroczył na rosyjski rynek.

Klientów nie brakuje

Budowę pierwszego z ośmiu budynków elitarnego osiedla w mieście Kołomna polska firma rozpoczęła w listopadzie 2004 r. Lada chwila wprowadzą się do

niego pierwsi nabywcy. Jeden mkw. mieszkania J.W. Construction sprzedaje tu za 1,9–2,3 tys. dolarów, podczas gdy konkurencja bierze 1,5–1,7 tys. dolarów za mkw. Klientów jednak nie brakuje.

— Oferujemy najwyższy standard w mieście — mówi Marek Skrzypczyński z J.W. Construction International. — To pierwsze osiedle w Kołomnie z podziemnym garażem, ogrodzone, strzeżone. To nowość na rynku mieszkaniowym tego miasta. Oferujemy też lepsze wykończenie. Konkurencja miejscowa jednak szybko się uczy i także uatrakcyjnia

swoją ofertę. Musimy ciągle monitorować rynek — dodaje.

Nowe mieszkania w Rosji oddawane są w stanie surowym. Natomiast polski deweloper oferuje m.in. tynki gipsowe, parapety, przeszkłone i wyłożone płytkami loggie oraz niezbędne łącza (telefon, tv, Internet).

Dlaczego Kołomna

Kołomna to czwarte pod względem wielkości miasto w obwodzie moskiewskim — liczy ok. 150 tys. mieszkańców i leży ok. 80 km od MKAD, otaczającej Moskwę obwodnicy. Według rosyjskich norm jest to niewielka odległość i sporo osób dojeżdża stąd do pracy w stolicy. J.W. Construction International wybrało na inwestycję miejsce w prestiżowej dzielnicy miasta, niedaleko od ad-



— To pierwsze osiedle w Kołomnie z podziemnym garażem, ogrodzone, strzeżone

ministracyjnego centrum i parku. W ubiegłym roku w mieście oddano do użytku jeden z najnowocześniejszych torów łyżwiarskich w Europie.

Klienci polskiego dewelopera to głównie miejscowa elita finansowa oraz mieszkańcy Moskwy planujący na starość ucieczkę ze stolicy. Na początku lokalna społeczność była jednak bardzo nieufna. Przez pierwsze miesiące nikt nie chciał kupić polskich mieszkań. Pomogła akcja marketingowa: deweloper ogłosił, że pierwszych 26 nabywców zaprosi wraz z osobami towarzyszącymi na wycieczkę do Warszawy i pokaże swoje inwestycje.

— Nasi klienci byli zachwyceni wyprawą. To przelamało pewną barierę braku zaufania do nowej, nieznannej na tutejszym rynku firmy i było elementem strategii ugruntowywania marki — opowiada Marek Skrzypczyński.

Plany ekspansji

— Przygotowanie procesu inwestycyjnego w Rosji — wygląda podobnie jak w Polsce, zatwierdzamy projekt, zdobywamy niezbędne pozwolenia i uzgodnienia — mówi Małgorzata Pawlak, dyrektor generalny J.W. Construction International. — Różnicę stanowi fakt, iż deweloper zobowiązany jest do podpisania trójstronnego kontraktu inwestycyjnego — dodaje.

Oprócz niego kontrakt podpisują władze miasta i Ministerstwo Budownictwa. Miasto w zamian za udostępnienie terenu pod zabudowę określa procent metrów kwadratowych przekazywanych mu nieodpłatnie przez dewelopera po zakończeniu inwestycji. Ministerstwo Budownictwa występuje zaś w charakterze gwaranta dopełnienia przez obie strony zobowiązań kontraktowych.

— Muszę przyznać, że początki nie były łatwe. Rosjanie podwykonawcy z trudem dostosowywali się do naszych wymagań jakości i tempa pracy — mówi Małgorzata Pawlak. — W dodatku po wprowadzeniu nowego rygorystycznego prawa

immigracyjnego zaczęły się problemy ze znalezieniem siły roboczej. Obecnie czynimy starania o uzyskanie znacznie większej działki pod zabudowę mieszkaniową w sąsiednim obwodzie.

Przygotowując inwestycję, polski deweloper musiał „odsiedlić” część terenu, jaki otrzymał pod zabudowę (w sumie 7,6 ha), czyli kupić mieszkania wysiedlanym mieszkańcom starych domów jednorodzinnych. Kosztowało to miliony dolarów. Trzeba było także sporo zainwestować w rozwój miejskich sieci, m.in. w sieć elektryczną, której dotychczasowe ograniczone zasoby nie wystarczały na podłączenie nowych budynków. A do 2012 roku J.W. Construction chce wybudować ponad tysiąc mieszkań.

— Polska firma poradziła sobie w naszych realiach i to otwiera jej drogę do następnych inwestycji na naszym terenie — mówi Aleksander Gornostajew, wicegubernator obwodu moskiewskiego.

Rosyjski rynek

Wolnych gruntów pod budownictwo w samej Moskwie brakuje, dlatego czasem wyburza się stare, gorsze budynki, np. komunalne lub tzw. chruszczowki, aby w ich miejsce wybudować jak najwyższe apartamentowce. I wycisnąć maksymalny zysk z każdego metra kwadratowego.

Jak nietrudno się domyślić, „chruszczowka” to nazwa tego budownictwa wprowadzonego przez Nikitę Chruszczowa. Naszym odpowiednikiem jest budownictwo gomułkowskie (też od nazwiska przywódcy). Rosjanie mają jednak jeszcze bardziej specyficzny rodzaj budownictwa, tzw. komunalki, a więc mieszkania (a w zasadzie pokoje) ze wspólnymi dla wielu osób kuchniami i łazienkami. U nas na szczęście zaniechano tego typu budownictwa, choć po wojnie były plany, aby także pod tym względem naśladować wschodniego sąsiada.

—b.kal.

+ceny nieruchomości w Moskwie

- Pokój w mieszkaniu komunalnym (wspólne kuchnie i łazienki) — ok. 50 tys. dolarów
- Tzw. gostinka, samodzielne mieszkanie komunalne o pow. ok. 16 mkw. — ok. 90 — 100 tys. dolarów
- Jednopokojowe ok. 30 mkw. w „chruszczowce” — 150 tys. dolarów
- Apartament w Moskwie w centrum 400 mkw. — 8 mln dolarów
- Ekskluzywny dom pod Moskwą 700 mkw. na zalesionej działce 1 ha — 11 mln dolarów
- Średnia cena mkw. — 4 tys. dolarów
- Średnia cena mkw. w elitarnych budynkach — 12 tys. dolarów
- Średnia cena mkw. w budynkach klasy średniej — 6 — 7 tys. dolarów

Źródło: Agencja Nieruchomości Inkam w Moskwie