

POLSKI DEWELOPER LICZY NA MILIONOWE ZYSKI

J.W. Construction buduje Rosję

Mieszkania w pierwszym polskim bloku zostały sprzedane na pniu po 2,3 tys. dol. za metr kwadratowy.

Największy polski deweloper J.W. Construction ruszył na podbój rosyjskiego rynku budowlanego. W ciągu pięciu lat wybuduje w podmoskiewskim Kołomnie osiedle składające się z ośmiu budynków na tysiąc mieszkań. Dwa z nich już stoją, budowa trzeciego ruszy we wrześniu. Wartość inwestycji to 100 mln zł.

- Rosja to najbardziej obiecujący rynek w tej części Europy - mówi „Dziennikowi” Małgorzata Pawlak, dyrektor lokalnej spółki J.W. Construction International. - W największych miastach,

pomimo milionów mieszkań oddawanych corocznie, popyt na nie wielokrotnie przekracza podaż, windując ceny w centrum stolicy do kilkunastu tysięcy dolarów za metr kwadratowy - mówi Pawlak. Jak dodaje, mieszkania w pierwszym z domów, który został już oddany do użytku, rozeszły się praktycznie na pniu. Ich cena sięgająca 2,3 tys. dol. za metr nie odstraszyła nabywców, choć była o ponad 25 proc. wyższa niż u konkurencji.

Powodem zainteresowania polskimi lokalami jest standard oddawanych obiektów. O ile w Polsce podziemny parking, otynkowane ściany czy parapety przy oknach są wręcz niezbęd-

nym minimum, o tyle dla rosyjskich klientów oferta polskiego dewelopera ociera się o luksus. - Rosyjska norma to mieszkanie w bloku z wielkiej płyty, oddane w stanie surowym - wyjaśnia Tatiana Maksimowa z agencji nieruchomości Inkom.

- Pracujemy nad kolejnymi inwestycjami mieszkaniowymi w Rosji - mówi Małgorzata Pawlak. Zdaniem ekspertów J.W. Construction ma szansę na zagoszczenie na stałe w Rosji. - Choć dominującą rolę grają tu rosyjscy deweloperzy i rynek staje się coraz bardziej zamknięty, polska spółka uczyniła pierwszy krok we właściwym kierunku - uważa Aleksander Krutow z agencji doradz-

stwa inwestycyjnego Colliers International.

- Najtrudniejszy jest start. A ten udało się polskiej firmie doskonale - mówi Aleksiej Jazykow z biura doradztwa Aton. Przelamanie oporu lokalnych władz, zdobycie gruntu pod budowę, zaskarżenie sobie sympatii szefów spółek elektroenergetycznych, w obliczu olbrzymiego deficytu prądu podłączenie do sieci elektrycznej, znalezienie odpowiednich podwykonawców, budowa sieci kontaktów z agencjami nieruchomości - to miara rzeczywistego sukcesu w Rosji. Gdy deweloper ma to już za sobą, rynek stoi przed nim otworem - stwierdza Jazykow.

Błażej Dowgielski