

Przychodzi deweloper do miasta...

W POSZUKIWANIU INWESTORÓW | NA KRYZYSIE NAJBARDZIEJ MOGĄ UCIERPIEĆ DUŻE MIASTA.

Tam skala przedsięwzięć była dotąd największa. Wygrają te gminy, które szybko dostosują ofertę do trudnych warunków

GRAŻYNA BŁASZCZAK

Samorządowcy, którzy chcą w czasach kryzysu przyciągnąć deweloperów, powinni zmienić swoje podejście i nie wystawiać tych samych nieruchomości, których nie sprzedali rok temu, w tej samej cenie.

Sławki z hossy

- To, że brakuje chętnych na grunty wystawiane dziś na przetargach, to przede wszystkim efekt kryzysu na rynku finansowym - uważa Piotr Bojar z PricewaterhouseCoopers.

Dziś deweloper wybierze raczej małą, dobrze położoną nieruchomość, z pełną infrastrukturą, gdyż na kameralny projekt będzie mu łatwiej uzyskać kredyt z banku. - Jeśli więc miasto proponuje w przetargu teren pod duży projekt, np. kilkaset miesz-

kań, nie może liczyć na odzew. Tymczasem niektóre samorządy mentalnie tkwią jeszcze w czasach hossy - uważa Piotr Bojar.

Także Anna Bartoszewicz-Wnuk z Jones Lang LaSalle podkreśla, że aby inwestycja była dla dewelopera opłacalna, nabywany grunt musi mieć korzystną cenę. - Często tak się jednak nie dzieje, zwłaszcza w przypadku naprawdę ciekawych lokalizacji, gdyż sprzedający, również instytucje publiczne, niechętnie obniżają stawki - mówi.

Tymczasem, by doszło do transakcji, ceny muszą być niższe od tych z hossy. - Np. w Warszawie w ciągu dwóch ostatnich miesięcy sprzedający obniżyli ceny w przypadku dwóch atrakcyjnych terenów o 30 proc. - dodaje Anna Bartoszewicz-Wnuk.

Zdaniem Marka Wollnika z firmy Metropolis, czasem ważniejsza niż cena działki jest przyjazna

postawa władz miasta, w którym deweloper chce inwestować.

Nie tylko cena

- Grunt w nawet w minimalnej cenie nie zrekompensuje działań władz lokalnych, jeśli te nie wykazują proinwestycyjnej postawy - uważa Wollnik. I wyjaśnia: - Koszt samej działki, w porównaniu do całości inwestycji, nie jest tak duży. Istotne jest raczej to, czego już nie trzeba wykonywać, aby przygotować teren do inwestycji. Chodzi tutaj m.in. o drogę dojazdową, dostępne media. Tak rozumiana przychylność władz lokalnych wpływa na szybkość rozpoczęcia inwestycji i nie podwyższa jej kosztów - mówi Wollnik.

- Można kupić tanio i budować latami. A liczy się także czas. Żaden inwestor nie chciałby znaleźć się w sytuacji, w której

okaże się, że zmuszono go do zamrożenia kapitału i robi się mu laskę, że się go toleruje - podkreśla Marek Jarzębowski, rzecznik prasowy prezydenta Gliwic (które planują w tym roku zainwestować 200 mln zł, czyli 25 proc. budżetu).

Kryzysową sytuację na rynku chcą wykorzystać m.in. władze Łodzi, aby budować u siebie europejskie centrum Business Process Offshoring (BPO). Strategia ta ma przede wszystkim na celu stworzenie nowych miejsc pracy. A jeśli mają powstawać centra finansowo-księgowo, to potrzebne są biura. Deweloperzy przygotowują więc projekty typu park biznesu.

Także władze Poznania uważają, że czasy dekonunktury mogą zaowocować nowymi przedsięwzięciami i mają zachęty dla inwestorów. - Naszym głównym celem jest dziś tworze-

nie nowych miejsc pracy. Dlatego koncentrujemy się na systemie zachęt pomagających przyciągać do miasta inwestycje takie jak centra usług czy ośrodki badawczo-rozwojowe. Efektem takiej polityki jest np. podjęta w marcu uchwała rady miasta, umożliwiająca inwestorom z sektora usług nowoczesnych staranie się o stypendia na szkolenie przyszłych pracowników - wyjaśnia Sebastian Bedekier, dyrektor Biura Obsługi Inwestorów i Promocji Inwestycji w Poznaniu. - Mamy też szereg ulg dla inwestorów, takich jak zwolnienie z podatku od nieruchomości nowych inwestycji, które wiążą się z określonym nakładem finansowym lub tworzą określoną liczbę miejsc pracy, czy zwolnienie z podatku od nieruchomości podmiotów prowadzących działalność w parkach technologicznych.



•Biurowiec w Łodzi - Forum 76

Według Pawła Cymcyka, analityka A-Z Finanse, przyjazne traktowanie przez lokalne władze jest znacznym ułatwieniem dla deweloperów, którego w zasadzie nie sposób przecenić. - Przy ilości problemów, które pojawiają się przy większych inwestycjach, taka pomoc może się okazać nieoceniona - uważa Cymcyk. Ale od razu dodaje: - Najbardziej pożądanym przez inwestorów jest jednak przyszły popyt na budowane nieruchomości. Bez niego żadne ulgi czy pomoc w załatwieniu formalności nie będą miały znaczenia.

•Na czym zależy inwestorom - rozmowa •B14