

Deweloperzy wchodzą do morza

Hotele i apartamentowce nad samym brzegiem morza, szum fal za oknem, SPA w standardzie. Tak się teraz buduje na Wybrzeżu. Ceny, nawet 17 tys. zł za metr, nie są barierą

KINGA KONIECZNY

•• Inwestorzy budują z rozmachem. Jeśli hotele, to pięciogwiazdkowe, apartamentowce tylko z saunami, fitness i SPA w podziemiu, umeblowane, monitorowane, z cichobieżnymi windami. Najlepiej nad samym morzem. Ceny - nawet kilkanaście tysięcy złotych za metr kwadratowy. Chętnych nie brakuje.

Uzdrowiska jak lokomotywy

Świnoujście i Kołobrzeg to zdecydowani liderzy na Wybrzeżu. Tam buduje się najwięcej i z rozmachem. Indywidualny klient na działkę pod mały dom raczej nie ma co liczyć. Tu o grunty biją się potężni inwestorzy. I dużo za nie płacą.

- Trzeba pamiętać, że to są uzdrowiska i to jest ich duży atut, bo w uzdrowisku sezon trwa zdecydowanie dłużej. Kuracjusze do sanatoriów przyjeżdżają nawet zimą - zwraca uwagę Piotr Romanowicz, szef Rent - nieruchomości Romanowicz, którego firma ma swoje biura w kilku miejscowościach pasa nadmorskiego. - Te gminy poczyniły też duże nakłady na polepszenie infrastruktury. Nie bez wpływu na ich atrakcyjność pozostają również inwestorzy, którzy się tam pojawiają.

Są to duże uznane firmy, które - co jeszcze niedawno nie było normą - finansują inwestycję z własnych pieniędzy, a nie z wpłat od klientów. Konkurencja jest duża, deweloperzy rywalizują nie tylko lokalizacją, ale też jakością - wyposażeniem apartamentów, standardem wykończenia, dodatkowymi udogodnieniami, np. windami cichobieżnymi z poziomu parkingu podziemnego, SPA w budynku wyłącznie do użytku mieszkańców czy monitoringiem budynku. Formy promowania swoich produktów też są wyszukane. Na przykład Genfer Homes budujący w pobliżu świnoujskiej promenady luksusowe apartamentowce w długi majowy weekend zaprosił na dni otwarte na budowie. Przez trzy dni raczył ewentualnych klientów rarytasami, które na ich oczach przygotowywał wynajęty wysokiej klasy mistrz kucharski. Na zainteresowanych czekały też szczegółowe wyliczenia nakładów

ZDROJOWA INWEST



Pięciogwiazdkowy Marine Hotel, budowany w Kołobrzegu, będzie wychodził wprost na plażę

i zysków przy kupnie apartamentu pod wynajem, informacje, w jakim czasie inwestycja się zwróci, a kiedy zacznie przynosić zysk, oczywiście z uwzględnieniem stosownego procentu obłożenia w różnych miesiącach roku. Specjalnie na czas imprezy umeblowana została wzorcowa kuchnia w standardzie oferowanym przez firmę. Ceny wykończonych pod klucz apartamentów tej firmy to 10-12 tys. zł za mkw.

Walka o plażę

Świnoujście boom inwestycyjny chce wykorzystać maksymalnie - już szykuje kolejne grunty pod inwestycje, w sumie 18 hektarów atrakcyjnych działek nad samym morzem. Inwestorzy za-

cierają ręce i już ustawiają się w kolejce. Grunty pod zabudowę sanatoryjno-pensjonatową wzdłuż linii brzegowej (w miejscu, gdzie teraz są wydmy) powinny pojawić się na rynku przed końcem roku. Wszystko zależy od tego, czy plan zagospodarowania przestrzennego dzielnicy nadmorskiej zostanie uchwalony w planowanym czasie. Dokument jest już właściwie gotowy, w tej chwili trwają konsultacje społeczne.

- Chcemy te działki uzbroić, wybudować drogi dojazdowe. To wymaga nakładów, ale spodziewamy się solidnych zysków. 4-6 tys. zł za metr kwadratowy gruntu - liczy Robert Karelus, rzecznik prasowy prezydenta Świno-

ujścia. - Zainteresowanie jest ogromne.

Świnoujściu pomaga natura. Morze co roku oddala się od wydmy, dzięki temu inwestycje tak blisko plaży są możliwe.

- Mamy świetny układ z Neptunem - przyznaje Karelus. - To, co morze zabiera Kołobrzegowi czy Rewalowi, oddaje Świnoujściu. Co roku nasza plaża poszerza się. Miejscami ma już ponad 120 m. To nasz skarb, który przyciąga turystów. Z powodu prądów zatokowych mamy też najwyższą temperaturę wody w morzu.

Takiej plaży zazdrości Świnoujściu Kołobrzeg. Tu piasku co roku ubywa. Miasto walczy z tym, jak może.

- Do tej pory wykonywane były refulacje, ale nie są one skuteczne, bo przez zimę cały nawieziony piach wraca do morza - opowiada Michał Kujażyński, rzecznik prasowy prezydenta Kołobrzegu. - Nie chcemy już tymczasowych rozwiązań, zamierzamy potraktować tę sprawę docelowo. Czekamy na decyzję Instytutu Morskiego w Gdyni, który ma wydać opinię, jakie inwestycje muszą być poczynione, aby trwale odbudować plażę. Plaża to nasz priorytet, którego nie odpuścimy.

Liczą na to też inwestorzy, którzy na potęgę budują w Kołobrzegu. Głównie apartamentowce, ale też wysokiej klasy hotele. Ceny osiągają tu górne granice. W powstającym właśnie nad samym morzem pięciogwiazdkowym Marine Hotel, którego inwestor oferuje też sprzedaż apartamentów, za metr kwadratowy pokoju od strony linii brzegowej trzeba zapłacić netto 17 tys. zł. Kto decyduje się na taki apartament?

- W większości są to Polacy - zdradza Adam Wysocki, dyrektor ds. marketingu firmy Zdrojowa Invest, która stawia w Kołobrzegu pięciogwiazdkowy hotel i apartamentowiec.

- Za widok na morze ludzie skłonni są zapłacić bardzo dużo - potwierdza Piotr Romanowicz. - Lokalizacja to wciąż największy atut inwestorów, ale jest ważna zmiana: klienci nie kupują już wszystkiego, jak leci, w pasie nadmorskim. Bardzo liczy się jakość. Romanowicz przyznaje, że z powodu bardzo wysokich cen działek nad

morzem struktura inwestorów zmienia się. Przeważają duże firmy, które prowadzą duże inwestycje. Tych indywidualnych nie stać na budowę, mogą co najwyżej kupić apartament i to najchętniej na wynajem. Tańsze grunty można jeszcze znaleźć w małych miejscowościach, np. Rewalu, Międzywodziu czy Dziwnowie.

- Choć i tam wzrost cen jest widoczny - zastrzega Romanowicz. - Dochodzą nawet do tysiąca złotych za metr kwadratowy.

Jesteśmy inni

Jak małe miejscowości nadmorskie znoszą obecność wielkich sąsiadów?

- Ależ my nie jesteśmy gorsi - oburza się Elżbieta Łonyszyn, sekretarz gminy Rewal. - Mamy atut, którego oni nie mają: jesteśmy wsiami. U nas można wypocząć, bez zgiełku i tłoku.

Gmina cały czas poszerza też swoją ofertę.

- Ponieważ nasza plaża wciąż się zmniejsza, musimy stanąć na głowie i zaoferować turystom coś na lądzie. Dbamy o tereny sportowe, budujemy stadiony w naszych miejscowościach, korty tenisowe, mamy halę w Rewalu. Wszystkie te obiekty są otwarte dla turystów i tętnią życiem. Cały czas myślimy, co jeszcze. Stawiamy na aktywny wypoczynek. Tym chcemy przyciągnąć.

Co roku gmina wystawia też na sprzedaż do dziesięciu działek budowlanych. Sprzedają się jak świeże bułeczki.

- Mienia do sprzedaży mamy dużo, ale dozujemy prywatyzację - przyznaje Łonyszyn. - Średnia cena metra kwadratowego naszych działek to 600-700 zł.

Gmina szykuje już na sprzedaż 30 hektarów ziemi w Pobierowie odkupionej od Agencji Mienia Wojskowego.

- To działka nad samym morzem - zachwala Łonyszyn. - Jesteśmy na etapie opracowywania planu zagospodarowania przestrzennego pod kątem umiejscowienia tam kompleksu rekreacyjno-turystycznego. Chcemy ją mądrze wykorzystać. Kontrahenci już o ten grunt pytają. •