

Mister Marshall ja no ve dels Estats Units. Promotors, constructors, hotelers i comerciants reben amb els braços oberts una onada russa de turistes interessats en la cultura i les compres, i particulars que cerquen una segona residència on passar l'estiu i, si s'escau, l'hivern. La Costa Daurada i la Costa Brava es desviuen per a contentar aquest client adinerat.

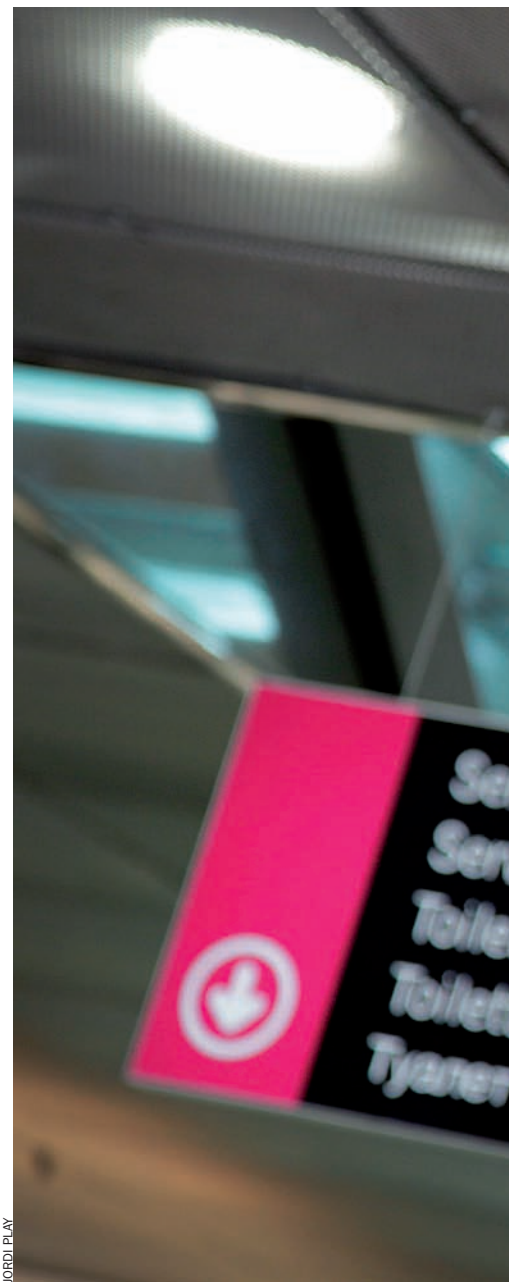
Aquí es parla rus

No parlen anglès. Són molt reservats i desconfiats en el primer contacte. Els incomoda que els preguntin res quan entren en una botiga. Les barreres culturals i idiomàtiques dels turistes russos semblen infranquejables. Però res més lluny de la realitat. La càlida Catalunya és una destinació de moda per a fugir del fred siberià. De fet, el 9% del turisme que rebem és rus –la xifra de visitants podria arribar al mig milió enguany–, representa el 57% del total de visitants d'aquest país a l'estat espanyol. I parlem de qualitat. Res de borratxeres ni discoteques. La cultura i les compres, a més del sol i la platja a l'estiu, han posat Catalunya al mapa dels operadors turístics russos d'ençà de l'any 2008. La Costa Daurada i la Costa Brava en són els principals focus de recepció, i les ciutats que envolten les localitats costaneres es nodreixen d'aquest turisme de classe mitjana-alta i amb un nivell d'estudis generalment elevat.

Qüestió de 'savoir faire'. Què necessiten els turistes russos per a sentir-se còmodes? La llengua és un punt clau, és clar. Però encara ho és més que el botiguer, el guia o el recepcionista de l'hotel siguin sensibles a la seva manera de ser, que té molt poc a veure amb la cultura mediterrània. "Tenen un caràcter prou diferent. Són reservats, fins i tot desconfiats i, sobretot,

detesten entrar en un establiment i que de seguida els demanin si els poden ajudar. Ara bé, si estan interessats en alguna cosa i perceben amabilitat per part del venedor, es desfan en agraïments. Per això és tan important que els puguem atendre mínimament en rus com que entenguem la seva cultura i la respectem. És, al meu entendre, la clau de l'èxit que hem experimentat a Reus des de l'any 2008", argumenta Josep Maria Cabré, director del Patronat Municipal de Turisme i Comerç de Reus. La capital del Baix Camp ha estat pionera a posar a l'abast del turista rus una atenció global en cultura i compres, "col·laborant de forma estreta el patronat i la unió de botiguers, perquè aquest projecte no reeixiria sense les dues branques". Això fins al punt que l'Ajuntament de Reus va engegar ara fa dos anys uns cursos de formació en llengua i cultura russes per a dependents dels comerços i personal que tinguin tracte directe amb el turista rus.

L'Esther, dependenta de la joieria Block, ha pogut posar en pràctica aquests coneixements. "Quan vaig tenir el primer contacte amb turistes russos, vaig pensar que eren molt mal educats. Entraven a la joieria i no deien absolutament res, ni tan sols et miraven si els deies bon dia. Si no volien res, se n'anaven com si no hi fossis. Fins que em van explicar que aquesta



JORDI PLAY

actitud és ben normal, a Rússia. Si els atabales, se senten pressionats per a comprar i s'estimen més marxar. Però si compren, qualsevol detall que els faci, te l'agraeixen de cor. Se senten més còmodes, i si t'adreces a ells fent l'esforç de parlar rus, encara millor."

Però no accepten pas gaires consells: "Els turistes russos tenen una mena d'obsessió amb les perles de Mallorca, creuen que són les millors, i jo els dic que són sintètiques, que no són les autèntiques. Però no hi ha manera: entren per la porta i se'n van directament als collarets i polseres mallorquines!",



El Gaudí Centre de Reus va introduir el rus en la retolació l'any 2008. Enguany, la ciutat ja ha rebut 100.000 turistes russos, que s'han gastat prop d'un milió d'euros en el comerç local. El consistori forma dependents en llengua i cultura russes.

explica l'Esther. I una altra dada sorprenent: no els agrada l'or i no en compren gairebé mai. Si han de triar alguna peça que no siguin perles, es decanten per l'argent. A Reus, diverses botigues compten ja amb dependents russes. És el cas de la cadena de perfumeries Júlia, que, després de l'allau d'aquest estiu, en què van tenir l'ajuda de personal rus, ha decidit d'incorporar a la plantilla una dependenta russa durant tot l'any, perquè "ja és una necessitat, i una deferència cap a una clientela que consumeix força en perfums i cosmètica. Ens va molt bé tenir cura d'aquest

turista". I la ciutat ha recollit els seus fruits: 100.000 turistes el 2011, més d'un milió d'euros gastats als seus comerços i 25.000 visitants al museu de l'espai Gaudí Centre. El 88% dels turistes russos se'n van de Reus havent comprat als seus establiments.

Fer l'agost tot l'any. El turisme rus promet. I no tan sols a l'estiu. Tot just fa una setmana, Salou (Tarragonès) va rebre 5.000 turistes russos que havien arribat en un vol xàrter. Es van allotjar a diversos hotels de la ciutat, tres dels quals han hagut de modificar

el seu bufet per a adaptar-se als gustos del client siberià. També diversos restaurants de la Costa Daurada i de la Costa Brava escriuen la seva carta en alfabet ciríl·lic. Des de fa un parell d'anys, explica Lucy Redó, guia de Gaudí Centre, "s'ha produït el boom dels autobusos carregats de russos, quan tot just fa una dècada només arribava el rus adinerat, amb un elevadíssim poder adquisitiu. Ara passen a Catalunya entre quinze dies i un mes, i són grans consumidors de cultura. Volen fer excursions d'un dia a ciutats que ofereixin un patrimoni cultural i

“Mai no he vist ni un sol rus amb un maletí carregat de bitllets”

Cristina Lluch és gerent de la immobiliària Iberius Mediterrània, de Cambrils. El cent per cent dels seus clients són russos, i la retolació de l'establiment els fa els honors.

—Com és que decidiu obrir una immobiliària exclusiva per a clients russos a Cambrils?

—L'any 2003 vaig posar-me en contacte amb el mercat rus. Jo aleshores treballava en una immobiliària de Salou, i veia que cada vegada hi entraven més russos que volien comprar pisos a la Costa Daurada. I el 2009, constatant la brusca baixada del mercat interior i sense alternatives, em vaig aliar amb una noia russa a la qual havia venut la primera casa fa set anys. Ens vam fer sòcies i vam obrir una oficina a Moscou. Des d'allà captem el client i ens l'envien directament a Catalunya. Els recollim a l'aeroport i els acompanyem a visitar el pis, els allotgem en un hotel i els facilitem l'estada. De fet, el 80% dels clients vénen des de Rússia, i el 20% restant ens arriba aquí, derivat per coneguts o per promocions que nosaltres fem.

—Vau ser pionera, en aquest negoci?

—Sí. De fet, encara avui som l'única agència immobiliària per a russos que no és propietat exclusiva de russos. El cent per cent de les vendes les fem a clients russos.

—Així, heu trobat en Rússia una via d'escapament a la crisi del totxo?

—Hi ha molts agents de la propietat immobiliària (API) que es donen de baixa, perquè realment és molt difícil de vendre pisos en el context actual. Però en el nostre cas, amb un client molt segmentat i treballat, ens en sortim prou bé. Enguany hem venut 26 habitatges.

—És cert que els clients russos paguen al comptat?

—És una llegenda urbana! Paguen a través de comptes

oberts a l'estat espanyol, via transferències amb el Banc d'Espanya. Aquí tenim la imatge del rus que arriba amb les butxaques plenes de bitllets, però passa que si un rus treu diners aquí amb la seva targeta rep una penalització molt alta i, en canvi, si fa el canvi de moneda al seu país li surt molt millor. Per això vénen amb molt d'efectiu. Quan compren un habitatge, paguen hipoteca en un banc espanyol com qualsevol altre client. Fa vuit anys que treballa al sector immobiliari i mai no he vist ni un rus amb un maletí carregat de bitllets. No sé si els russos que van a la Costa del Sol ho fan, però a la Costa Daurada, no.

—Quina mena de client vol comprar un habitatge a la Costa Daurada?

—El 80% dels nostres clients són de Moscou, que podríem dir que és un país dins un altre país. Són alts directius d'empreses, personal de multinacionals europees i nord-americanes, amb nòmines molt altes. El client demana una hipoteca en un banc espanyol i, tot sigui dit, mai no se li concedeix més del 50% del valor de l'habitatge. Aleshores ells envien el 50% restant i fan els seus pagaments cada mes en un compte espanyol.

—Per què trien Catalunya i el País Valencià, majoritàriament, per a fer inversions immobiliàries?

—El Carib és una destinació preferent per als russos, però és molt car i el trajecte, molt llarg. En canvi, venir

a Barcelona des de Moscou només són quatre hores i mitja, i tres des de Sant Petersburg. I els preus, és clar, són molt més econòmics. La zona costanera de Turquia també els és assequible, però els clients russos se senten més segurs a Espanya. És una nova classe mitjana-alta que va sorgint a Rússia.

—Cerquen habitatges luxosos, o més aviat aparta-

ments per a gaudir del bon clima?

—Gasten entre 300.000 i 500.000 euros, i no busquen grans propietats. Opten per apartaments i casetes adossades, però, sobretot, que sigui molt a prop de la platja, perquè volen sentir que fan vacances.

—Així, això d'un rus comprant una casa luxosa també és una llegenda?

—A la Costa Daurada no busquen en absolut aquesta mena d'habitatge. Tenim clients de classe mitjana-alta que vénen a passar les vacances d'estiu a l'apartament, però ja ens van arribant clients jubilats que compren un habitatge per a passar-hi també l'hivern.



JORDI PLAY



JORDI PLAY

El client rus arriba amb la idea equivocada que les perles de Mallorca són les de més qualitat. Els joiers els expliquen, en rus, que no és així.

arquitectònic potent, no vénen pas a menjar i beure molt". A la Costa Brava, el fenomen és semblant. Figueres és un gran pol d'atracció cultural, i poblacions com ara Lloret de Mar, que aquest estiu ha rebut 123.000 turistes russos, fa el paper de Salou a la Costa Daurada: allotjar-los en grans hotels, propers als atractius culturals d'unes altres poblacions.

Al rescat del totxo. El turista rus arriba a l'hivern, a l'estiu, a la tardor i a la primavera. Però, més enllà de les vacances, a casa nostra Rússia comença a ser una incipient alternativa a la crisi del totxo. Alguns promotors, constructors i agents de la propietat immobiliària ja n'han detectat el filó: els russos són potencials inversors i compradors d'habitatges per a segona residència, però també per a instal·lar-s'hi durant l'hivern. Tant a la Costa Brava com a la Costa Daurada s'ha fet evident que el mercat rus s'ha convertit en un ganxo de primera per a trampejar la crisi. Les operacions

amb aquest client donen sortida a uns estocs que altrament quedarien estancats, sobretot apartaments i cases adossades a peu de platja, massa cars encara per al client local, que no pot accedir a una segona residència tan fàcilment.

Hi ha immobiliàries especialitzades en el mercat rus, generalment regentades per russos establerts a Catalunya, però també hi ha alguna experiència local. És el cas de la immobiliària Iberius Mediterrània, de Cambrils, dirigida per una catalana i una russa, que han venut el 100% dels habitatges a russos, el 80% dels quals han estat captats a través de la seva delegació a Moscou. A diferència de la Costa Daurada, on els immobles que s'hi venen se situen entre els 300.000 i els 500.000 euros, la Costa Brava ja s'ha especialitzat en cases d'alt nivell, a partir del mig milió d'euros. La solvència dels nous compradors facilita les operacions i anima els propietaris autòctons a acabar rebaixant una mica els preus de venda. Els agents

immobiliaris expliquen que l'interès dels russos és adquirir preferentment habitatges nous, adossats, amb piscina i vistes al mar. És a dir, tot allò que no poden tenir a la ciutat d'origen.

La urbanització de Vilafortuny, a Cambrils (Baix Camp), ha estat fins ara una de les predilectes de les famílies russes, especialment valorada per la seva tranquil·litat. Els russos són dels pocs que tenen diners per a poder comprar una segona residència, que, pel cap baix, supera els 500.000 euros. Però res de diner negre, hi insisteixen. Simplement, estalvis i facilitat per a accedir a un crèdit al seu lloc d'origen.

Els ajuntaments de ciutats costaneres es belluguen per a atreure més turistes russos



JORDI PLAY

Els turistes russos s'interessen pel patrimoni cultural català, amb Barcelona i Reus com a destinacions preferents. A sota, una sabateria amb rètols en rus per a atreure aquests compradors.

Visat múltiple i promoció. Paral·lelament a la promoció d'operadors turístics, hi ha un nou atractiu per al turista rus: el nou visat múltiple, que permet als membres de l'antiga Unió Soviètica d'entrar i sortir de l'estat espanyol tants cops com vulguin en un any, i reservar els seus viatges per internet, sense intermediaris. Catalunya compta poder assolir el milió de turistes amb visitants de les quinze repúbliques ex-soviètiques. El procés per a aplicar el visat múltiple comença a Rússia, perquè Moscou envia el 70% dels viatgers que provenen de l'ex-URSS. El qui l'obtingui, tindrà

l'obligació d'entrar per l'estat espanyol, però podrà travessar a la resta del territori europeu.

Aquest avantatge s'afegeix a l'oferta de vols per a venir a Catalunya des de Sant Petersburg i Moscou, que ja arriba

Molts dependents de comerços costaners ja ofereixen atenció en rus

als 115 vols setmanals, unes operacions que afortunadament no es trobaran afectades per la retirada de vols anunciada per Ryanair als aeroports de Girona i Reus. Catalunya va començar a establir posicions al mercat rus l'any 93, amb la creació del Centre de Promoció Turística a Moscou, amb una oferta que gira al voltant del sol i platja combinat amb activitats culturals i d'oci, com ara el patrimoni de Dalí, Gaudí, Miró i Picasso, a més dels parcs temàtics i l'oferta comercial de qualitat.

Ara bé, no solament les immobiliàries malden per a aconseguir una part del succulent pastís rus. També els ajuntaments s'han adonat del negoci. Molts consistoris tenen la seva web de turisme en alfabet ciríl·lic, i aboquen esforços a promoure la ciutat amb campanyes a l'exterior. En el cas rus, la immensa majoria de turistes arriben a través de paquets que inclouen l'allotjament i l'avió gestionat per un operador turístic. D'aquí ve que esdevingui imprescindible de disposar d'una oferta concreta –sovint el conjunt inclou allotjament en una ciutat de platja i excursions a més ciutats amb atractiu cultural– que remarqui les possibilitats més enllà del sol.

Andorra també cerca russos. Al Principat d'Andorra no han deixat escapar l'oportunitat. L'hivern passat, un parell de centres comercials van inaugurar un punt d'atenció al visitant rus, conscients que Andorra és un bon ham per a pescar una classe mitjana-alta que cerca productes de qualitat i, sobretot, tranquil·litat. De fet, l'executiu andorrà té previst d'aprovar una quota extraordinària per al sector del comerç al detall, adreçada a pal·liar l'actual mancança de professionals que parlin la llengua russa. I ja s'ha activat una enquesta entre el sector per a quantificar les autoritzacions de treball necessàries per a cobrir aquesta demanda creixent.

L'auge del turisme rus a la costa catalana pot apaivagar en part els efectes d'una especialització, potser volguda, d'un turisme que afavoreix l'oci i les llargues jornades a la platja. Allò que fa lleig de dir: el turisme de borratxera.

Gemma Aguilera