



# ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

---

СОФИЯ | ЯНУАРИ-ЮНИ 2011

## До няколко години се очертава недостиг на проекти от средно-високия и висок клас

През 2010 г. не бяха започнати мащабни жилищни проекти от средно-високия и висок клас

Проучванията ясно показват, че сигурността е най-важния критерий за избор на жилище в затворен комплекс

### ПРЕДЛАГАНЕ

Жилищните единици от средно-високия и висок клас в София възлизат на 3,000-4,000. Към статистиката се включват най-вече почти завършени или готови проекти с около 50 жилища (апартаменти/редови къщи/къщи), разположени в столичните престижни и бързоразвиващи се квартали.

По дефиниция на Colliers, проектите от средно-високия и висок клас включват важни характеристики като привлекателно местоположение, добро качество на строителството, удобен достъп, зелени площи, функционално разпределение на помещенията, достатъчно парко-места, професионална поддръжка на имота, наличието на добра инфраструктура и удобства в района.

По отношение на местоположението, повечето проекти от този тип са концентрирани в южната част на София и кв. Изток. Предлагането на такива жилища е все още слабо в сравнение с предлагането на останалите нови жилища в столицата, което дава възможност за по-нататъшно развитие на тази ниша. Много жилища от този клас се изграждат като т.нар. проекти от затворен тип. През 2010 г. не бяха започнати нови мащабни проекти от средно-високия и висок клас, като постепенното им усвояване води до потенциално изчерпване на този тип жилища. Предвид фактът, че за реализирането на един средно-голям жилищен проект са необходими около 3 години от началото на изграждането до завършването му, се очертава недостиг на жилища в този сегмент до няколко години. Потенциалните купувачи, от своя страна, вероятно ще имат все по-малък избор. Несъмнено инвеститорите ще се възползват от тази ситуация на нарастващо търсене и намаляващо предлагане, и ще коригират цените спрямо новите пазарни условия.

В момента малко жилища в този сегмент се препродават на пазара, тъй като повечето се купуват за собствени нужди.

### ТЪРСЕНЕ

С нарастването на сегментацията на жилищния пазар, търсенето на жилищни имоти достигна определена зрялост. Очакванията и изискванията на купувачите в проекти от средно-високия и висок клас са високи, като се спират на такива, които да предлагат по-добър стандарт на живот.

Проучванията показват, че сигурността е най-важния критерий за избор на жилище в затворен комплекс, следван от качество на строителството и професионалната поддръжка на имота. Наличието на просторни зелени площи и паркинг са сред останалите важни фактори за този сегмент. Това не е учудващо, тъй като тези елементи очевидно липсват при много голяма част от жилищните сгради в столицата. Купувачите са привлечени и от възможността да живеят със съседите, които имат сходен стандарт на живот, и така комплексите от затворен тип дават начало на формирането на нови общности.

Повечето сделки със жилища от средно-висок и висок клас са за апартаменти с 3-5 спални, както и единични семейни къщи. Типичният профил на купувач в този сегмент е човек, заемащ ключова професионална позиция, често със собствен бизнес. Тези купувачи са по-малко зависими от ипотечно финансиране, тъй като повечето сделки се извършват със собствени средства. Те обикновено избират дом за семейството си и имат доста специфични и високи изисквания. Нарастващият брой българи, заемащи управленски позиции в български или международни компании допълнително движи търсенето в този сегмент, тъй като нивото на заплащане им позволява да закупят подобен клас жилище.

Закупуването на жилища с цел инвестиция почти изчезна от пазара, макар че от време на време се регистрират и такива сделки. Значителна част от купувачите са българи (в някои случаи българи, живеещи в чуж-



Нагласите по отношение на цените на жилища са, че вече са достигнали дъното

бина), което е показателно за все по-малкия брой чужденци на ръководни позиции.

### ЦЕНИ

Нагласите по отношение на цените на жилища са, че вече са достигнали дъното. Някои инвеститори може би ще преразгледат ценовите нива през 2011 г. с оглед стабилното търсене от страна на купувачите и потенциалния недостиг на нови качествени жилища.

Офертните цени за жилища от средно-високия и висок клас варират в доста широк диапазон, обикновено започващи от 1,000 евро/кв.м. до 1,900 евро/кв.м. Факторите, които оказват влияние са многобройни, вкл. местоположение, концепция и вид на имота, довършителни работи и др. По-високата граница обикновено е за имоти с изключителна гледка и локация.

Ключов фактор при сключването на сделка остава гъвкавото отношение от страна на

предприемачите. Освен отстъпки в цената, те предлагат и бонуси като довършителни работи, допълнително парко-място или поемане на нотариалните такси при покупка. Схемата „наем с опция за закупуване“ също е вариант, но успехът ѝ в голяма степен зависи от предлаганите условия от страна на инвеститора.

### ПРОГНОЗИ

» Търсенето на жилища в проекти от средно-висок и висок клас ще продължи да нараства с оглед на постепенното подобряване на икономическите показатели в България

» Предлагането се свива, и с нарастващия обем на жилищни сделки се появява риск от недостиг на жилища в този сегмент

» Ценовите нива през 2011 г. ще се стабилизират, и дори ще започнат леко да нарастват

Бизнес Парк София, сграда 7В, етаж 2, 1766 София, България  
тел: +359 2 976 9 976 | Bulgaria@colliers.com | www.colliers.com



Този доклад е изготвен от Colliers International единствено с цел предоставяне на обща информация. Colliers International не поема никакви гаранции, директно или косвено, относно така предоставената информация, включително, но не ограничено до гаранции за съдържанието, точността и достоверността. Всяко заинтересувано лице трябва да потърси допълнително уверение за точността на информацията. Colliers International не дава никакви изрични или подразбиращи се изявления или гаранции относно този документ или информацията, както и не носи никаква отговорност както за каквито и да е загуби и вреди, така и за пропуснати ползи, претърпени в резултат на използването на този документ.

Тази публикация е защитена от авторско право, изключителна собственост на Colliers International © 2011. Всички права запазени.