

Британската вълна
отмина, но при
селските имоти
40% от клиентите
чужденци пак са
англичани

Купувачът - капризен, но с пари

МИЛЕНА ИЛИЕВА

Българин с високи изисквания и собствен начален капитал. Това е профилът на клиента за родните брокерски и строителни компании в бизнеса с недвижими имоти през тази година.

След като британската вълна отмина, браншът се надяваше тя да бъде последвана от руско „цунами“, но то така и не се състоя. Да, имаше купувачи от братската славянска страна и някои бивши съветски републики, но те не бяха толкова много и толкова богати, колкото вещааше „мълвата“.

„Българинът е основният фактор на пазара

на имоти у нас. Той е привързан към дома и за него е важно да има недвижима собственост - независимо дали апартамент в големия град, или малка къща на село. Това е вродено в ценностната система на народа ни“, коментира Полина Стойкова, оперативен директор на компанията „Бългериян пропертис“.

Масов прилив на купувачи от някоя конкретна страна обаче вече няма да има, смятат специалистите. „Чуждестранните ни клиенти през тази година са от най-различни държави - французи, англоговорещи, испанци, руснаци, гърци, дори турци (които търсят основно търговски имоти). В един момент дори

не можехме да се ориентираме хора с какви езици точно да търсим за офисите си,

защото само английски или руски не ни вършеше работа“, разказва Полина. „Българите са тези, които ще са винаги тук и ще движат пазара. При германците няма такава необходимост покривът над главата им да е техен собствен. Те не купуват и в собствената си страна, могат да живеят под наем цял живот и това не ги притеснява. Не знам какви точно са факторите при тях. Англичаните пък са тип „завоеватели“ - те обичат да пътуват и да купуват имоти навсякъде, където отседнат - в Испания, Франция и къде ли още не. Тези британци, които не са много заможни, пък си купуват къщи в България. Така пак могат да се хвалят, че имат имот в чужбина.



Полина
Стойкова,
оперативен
директор на
„Бългериян
пропертис“

Българинът обаче е спокоен само когато живее в собствено жилище. И се чувства длъжен да осигури дом и за децата си“ - обяснява някои специфики на различните европейски нации Стойкова.

„Истината е, че

до 2002 - 2003 година тук нямаше никакъв пазар за селски имоти например.

Просто липсваха купувачи за тях. За страната ни тогава нямаше толкова информация, колкото сега. И британците отпущиха точно този пазар. Българите получиха възможност да се преместят, да си отидат при децата, да си купят гарсонiera с парите от една стара къща на село. Защото тогава беше възможно със средствата, получени от такъв имот, да си купиш апартамент в големия град.

Сега вече и сънародниците ни търсят селски имоти, но първо си правят сметка дали ще могат да ги поддържат. Преди няколко години имаше спекуланти, в това число и от чужбина, които изкупуваха цели села или по 20-ина къщи наведнъж и после чакаха цените да се вдигнат, за да ги препродават със 100-200% печалба. Всяка къща обаче иска поддръжка. Не може да чака „по-добри времена“ така, както един парцел например. Случвало се е клиент от чужбина да си купи стара къща у нас и да си отиде. А когато се върне след 3 години сградата, която е взел наистина евтино - за 5-6 хиляди евро, вече е рухнала“, разказва Стойкова.

Според наблюденията на специалистите в Бългериян пропертис за пазара през настоящата година, българските клиенти както обикновено се

концентрират в купуването на апартаменти в София.

Интересното е, че във Варна интересът към жилищните имоти през тази година е бил вял. Едва през последните два месеца е имало раздвижване, което започнало първо при наемите.

Цените на имотите в черноморския град са паднали по-късно от тези в София. Може би пазарът в столицата е по-зрял, защото

още през март и април собствениците вече бяха готови да намаляват цените и да преговарят, за да стигнат до реалното търсене, смятат в компанията. „Първоначално това не беше явно, а само при проявен интерес. Но после работата потръгна - то се вижда и по офертите в сайта ни - при някои предложения цените са дори с 50-60% по-ниски, отколкото са били през 2008 година. А новите оферти вече направо си влизат на по-разумни цени“, обяснява Полина Стойкова.

Продавачите в началото отказваха да повярват, че цените поемат наголу.

В София това тръгна като процес доста по-рано, отколкото в останалите големи градове. Може би Варна ще е първият от тях, в който пазарът ще се нормализира, а в Пловдив, Бургас, Стара Загора има известно закъснение.

При селските имоти обаче първо паднаха цените в т. нар. по-нисък сегмент - Монтана, Плевен, а след това в райони като Пловдив и Стара Загора. Там дълго нямаше намалени цени, беше скъпо и нямаше сделки, а ето че от 2-3 месеца вече има раздвижване, сочат данните на Български пропертис.

Ваканционните имоти започнаха да падат като цени още преди кризата да се усети в пълна сила в България - ноември-декември м.г., защото имаше прекалено голямо предлагане. Тогава вече се шумеше, че „балонът на тези имоти ще се спуква“. Общо взето, обаче това се случи във всички сегменти, но в различно време.

Именно спадът при ваканционните жилища в един момент доведе до това, че офертите в Банско например станаха много атрактивни. И от май насам има интерес от страна на български и чуждестранни купувачи. Имотите в този курорт вече са завършени, добре обзаведени, някои са работили един сезон и ниските цени върнаха клиентите. Доста

гърци се интересуват от имоти в Банско, дава пример Стойкова.

„Ако говорим за определени сегменти - при селските имоти например пак преобладават британците. Макар и като цяло да са по-малко на брой, те са 40% от всички чуждестранни купувачи.

Руснаците тепърва започват да се интересуват от евтини или селски имоти. Става дума не за богати, а за обикновени семейства, които могат да си позволят такава покупка. Имаме много запитвания за селски къщи до 10-15 хиляди евро или за малки апартаменти по 20-25 хиляди евро. Такива оферти са постижими - например в околностите на Слънчев бряг, не на първа линия. За клиентите това е нещо добро - слънце, море, ваканция“.

Смятам, че британците изиграха важна роля при коригиране на цените у нас, защото

бяха по-гъвкави и може би по-образовани на тема инвестиция в имот,

а именно - че стойността на една къща както се покачва, така може и да падне. Те бяха едни от първите продавачи, които бяха склонни да продават на цена, на която са придобили, а понякога дори и на загуба, казва още Полина.

Общо взето - разумно и премерено, британците бързо реализираха сделки, защото се възползваха от този момент, в който българските продавачи още се ослушваха. Това важи за селски, ваканционни имоти, парцели - те бяха накупили в най-различни сегменти. В момента вече всички клиенти търсят готови жилища, сочат още данните на Български пропертис.

Много българи вече са се опарили от незавършващи се обекти и 95% от купувачите избягват покупката на зелено. ►



Най-изгодно - апартамент в ски курорт

Раздвижване и повишен интерес към имотите в планинските курорти се наблюдава през последните няколко месеца, сочи анализ на компания Български пропертис. Основната причина за това е намалението на цените, което при някои оферти е над 50%. Така се върнаха нивата от 2005 г. и предложенията вече са достъпни не само за чужденците, а и за българските клиенти.

През последната година цените в трите най-големи зимни курорта в България - Банско, Пампорово и Боровец, намаляваха с различни темпове. В Банско се отчита най-голям спад (около 50%), тъй като строителството бе най-динамично и конкуренцията е по-голяма. В момента там могат да се намерят апартаменти на цени от 300 евро до 1200 евро за кв. м. Най-търсени са имоти с цени от 450 до 600 евро/кв.м и в по-люксовите комплекси на цени от 700 до 900 евро/кв.м, сочи статистиката на компанията.

В Пампорово и Боровец цените също намаляха, но не с такива темпове - средно с 10-20%.

Ако в следващите месеци цените в зимните курорти продължат да намаляват, то разликата с настоящите цени ще е минимална, а изборът би могъл да бъде доста по-ограничен от този в момента, смятат от Български пропертис.



В комплекс Белведере Холидей клуб в Банско в момента може да се купи апартамент за около 35 000 евро, което е с над 37% по-малко от цената на същите имоти там през миналата година, сочат данните на Български пропертис

Купувачът...

Исключения, разбира се, може да има - ако например се предлагат цени от 300 евро/м² за апартамент, тогава може и да се намери купувач. Но в такъв случай клиентите търсят да проучат историята на строителната компания, дали има финансиране, държат договорът да е добре изпиан, консултират се със свои юристи... Този тип сделки обаче не са толкова масови. Хората вече са по-опитни, знаят какво да гледат - какво е разпределението, дали са достатъчно просторни помещенията, какви са вложените материали - всичко искат да знаят.

Клиентите, търсеци лукс не са засегнати от кризата

Хора с налични парични средства, които искат да закупят по-добър, по-голям, по-престижен или уникален имот от този, който биха могли да си позволят през миналата година. Това е профилът на купувачите на луксозни имоти, сочи анализ на агенцията „Лукс имоти“ за развитието на пазара през 2009 г. Повечето от клиентите в този сегмент, по една или друга причина не са засегнати от кризата и разполагат с възможности. Това са и хора, които искат да инвестират свободни финансови ресурси. Те са изключително прагматични и **разумни в избора си и са доста взискателни към параметрите на имотите.**



Един от луксозните имоти, които се продават в комплекс Vertu в София е мезонет с обща площ от 233 кв. м и цена 350 205 евро



Искано обзаведен мезонет с площ 226 м² се предлага от „Лукс имоти“ за 360 хил. евро. Жилището се намира в сарада, построена през 2007 г. до Южня парк в София

Предварителните данни на Български прорепертис показват, че през изминалата една година - от септември 2008-а до септември т.г. **имотните сделки във всички видове сегменти като цяло са с 40% по-малко.**

Ново драстично падане на цените, каквото някои клиенти все още чакат, обаче едва ли ще има. „В някои сегменти нивата вече са толкова ниски, че повече няма накъде. Не трябва да се чака някаква апокалиптична картина като „срив на пазара“. Той вече се регулира, има повече прозрачност, по-добро предлагане и по-качествено. Все пак в края на октомври ще има повече яснота за пазара на имоти, защото лятото по принцип е времето за почивка на българите и тяхната активност тогава е по-ниска“, смята Полина Стойкова. □

Липсват купувачи със спекулативни нагласи, смятат от агенцията. Като цяло луксозните имоти последваха общата тенденция към драстично намаляване на броя на сключените сделки през т.г. В същото време цените на елитните недвижими имоти остават сравнително стабилни, а намаленията стигат до максимум 20% на фона на общия спад с 30-40% при масовите жилища. При луксозните ваканционни имоти намаленията са малко по-големи, сочат данните на агенцията.

Офертите при т.нар. уникални имоти обаче изобщо не са променени,

заради което може би и липсват реализирани сделки. Според управляващия партньор на „Лукс имоти“ Никола Стоянов проблемът за намаления брой сделки не е в цената. „Клиентите не купуват поради стреса и напрежението, завладели ежедневието им. С други думи, дори цените да паднат с 20 или 30%, това няма да отпущи пазара и да увеличи драстично броя на сделките“.

Друга причина за стабилността на цените на луксозните имоти е, че собствениците могат да си позволят да чакат, тъй като не са притиснати във финансово отношение.

Истински уникалните имоти не са чак толкова много у нас, т.е. няма сериозна конкуренция, което е друга причина за стабилните им цени. Всички продавачи на елитни жилища са наясно, че моментът сега е неподходящ за продажба. Затова и голяма част от тези оферти бяха изтеглени. Така изборът в сегмента е силно свит. Докато пазарът не се успокои, най-добрите предложения просто няма да излязат на пазара, смятат в „Лукс имоти“. А докато това стане,

собствениците предпочитат да дават под наем луксозния си имот вместо да го продават,

сочат още наблюденията на агенцията. Тъй като клиентите продължават да искат да обитават качествени имоти, при наемните цени в този сегмент има дори лек ръст.

През 2009 г. чрез „Лукс имоти“ няма сключени сделки в София на цени под 900 евро на кв. м. Във Варна пазарът е много вял. Въпреки слабата активност на българските клиенти обаче, периодично се появяват заможни руснаци, които купуват най-елитните имоти на пазара. Най-скъпите сделки, сключени чрез „Лукс имоти“ за т.г., е за суми между 500 хил. и 1 млн. евро. От агенцията очакват сегментът на елитните имоти да се възстанови първи заради запазените им стойности като локация, качество и престиж.

Офисите и магазините - скъпи цени, спад при наемите

Пазарът за продажба на офиси в София е замрял от началото на т.г., макар да има голямо предлагане. Причината е в липсата на достатъчно гъвкавост у продавачите - едва 15% от офертите са с намалени цени в рамките до 10%, сочат данните на Българскиан пропертис.

Дори и след намаления обаче офисите много **рядко се предлагат на цени под 1500 евро/кв. метър.**

Офертите обикновено са за цени от 2000 до 2700 евро на кв. м за офиси в сгради клас А или в идеалния център на София. Между 1500 и 2000 евро на квадрат се предлагат офиси в нови сгради в широкия център, по бул. „България“, както и в кв. Лозенец. Според специалистите именно заради тези високи цени повечето клиенти предпочитат да купят жилище, което да ползват за офис. При магазините нивата варират - от 1100 евро/м² в широкия център до над 2700 евро/м² за обект с лице към основни булеварди в София. И при тези имоти

намаленията са по-скоро изключения -

в едва 8% от предложенията цената е свалена с по-малко от 10 процента.

Като цяло сделки за продажба на офиси и магазини през 2009 г. почти липсват, което говори, че офертните цени са над реалните пазарни нива, смятат от компанията. Характерно е, че при реален интерес от купувач, в процеса на преговорите цената може да падне с до 30% от първоначалната оферта. Според специалистите пазарът за покупко-продажби на бизнес имоти може да се активизира, ако предлагането на изгодни оферти стане открито, без резерви в цените за допълнителни преговори с купувач.

Наемният пазар на бизнес площи в София е по-активен

от този на покупко-продажбите, тъй като цените са по-гъвкави и предлагането е голямо. Много търговци търсят да наемат по-добри и по-изгодни офиси и магазини. Броят на офертите за наеми е около 3 пъти по-голям от тези за продажба.

Цените при офиси клас А и тези в идеалния център варират от 8 евро до 26 евро на кв. м на месец. Масовото предлагане е на нива около 10 евро на кв. м.

Миналата година цените на наемите на офиси клас А се движеха между 15-20 евро на кв. м, към април т.г. нивата паднаха до 11-17 евро на кв. м, за да достигнат до 10-15 евро през септември, т.е. спадът за 2009 г. е около 25-30%. Няма намаление в наемите единствено на офисите от най-висок клас.

В по-ниския сегмент офиси от клас Б и в сгради със смесено предназначение намаленията стигат до 45%. Нивата там са от 3 евро до 8 евро на кв. м. Най-голям реален интерес има към офиси на цени 4-7 евро на кв. м месечно, като до сключване на договори се стига и след допълнителни намаления.

От 20 до 50 евро/м² месечно са наемите при магазините

с престижни местоположения като бул. „Витоша“, пл. „Славейков“, около Парламента и др. При тях спадът в офертните цени е от 11 до 30%. Масовото предлагане на магазини в малките улици на центъра и кварталите е между 5 и 12 евро на кв. м. 30% от офертите за наем на магазини са с намалени цени, а сделките се сключват бавно. Има магазини, които с месеци чакат своите наематели, сочат още данните на Българскиан пропертис.

Като цяло за пазара на бизнес имоти единствено изгодната цена е в състояние да привлече компании, които да инвестират в офис, магазин, производствено помещение или склад. Според специалистите сега е моментът за проучване на възможностите за изгодна сделка, тъй като вече има собственици на такива имоти, които са готови на отстъпки.



Наемните цени на офисите в Бизнес парк София в момента са 10 евро на кв. м, а през миналата година наемите за офиси клас А се движеха между 15-20 евро на кв. м. Спадът в офертните цени за този тип имоти през 2009 г. е около 25-30%