

Никола Стоянов - управител на „Лукс Имоти“:

Критериите за лукс у нас са занижени

За чужденците е важен висок стандарт на добършителните работи

С какво се характеризира пазарът на луксозни имоти в България?

Преди всичко трябва да е ясно, че така нареченият „пазар на луксозни имоти в България“ не е все още утвърден сегмент и на практика сред посредниците и предприемачите в страната все още не съществуват изградени традиции и ноу-хау за работа в тази част от пазара. Също така е важно да се отбележи, че сред повечето българи възприетото за лукс и асоциациите с „луксозен имот“ са различни от това, което се разбира в най-развитите държави по света. Критериите за лукс в нашата страна са занижени. Често за „луксозни“ се приемат имоти претърпели основен ремонт, с поставен качествен ламинат и теракотна настилка, с нови мебели от ПДЧ, алуминиева/ПВЦ дограма и други подобни характеристики, които в други

по-развити страни се смятат за нещо съвсем стандартно и в никакъв случай луксозно.

Истината е, че поради много причини, които са ясни за всички, болшинството от гражданите живеещи в България не са мислили никога да притежават истински луксозен имот, който да е тяхно основно жилище или ваканционен дом. Не са възникнали все още и условия за съществуването на агенции и строителни компании, специализирани изключително в обслужването на такива клиенти. Като цяло пазарът на луксозни имоти в България е малък и тежък за предстои да се развива. Тенденцията е към постепенно увеличаване на търсенето през следващите години и когато това стане пазарът и контрагентите, работещи в този висок сегмент, ще се развият и усъвършенстват в предлаганите услуги и продукти.



„Лукс Имоти“ е национална агенция за луксозни недвижими имоти. Освен на българския пазар, компанията работи и предлага имоти в страни като Гърция, Турция, Испания и Германия. Дейността ѝ е насочена изключително към престижния сегмент от пазара. Предлага апартаменти, къщи, вили, офиси, магазини и парцели в България и във всички горещи дестинации по света. Сред основните услуги на „Лукс Имоти“ са продажба на готови или новостроящи се имоти, дългосрочни и краткосрочни наеми, оценки и консултации, консултантски услуги по стратегическо планиране и концепции за развитие на нови жилищни и офис обекти. Също така компанията се занимава с управление и стопанисване на имоти, ремонт, обзавеждане.

През последната година се наблюдава засилен интерес от страна на по-заможни българи към покупката на луксозни къщи в чужбина. Защо въпреки бурното строителство българският пазар не може да задоволи техния интерес?

Известен брой българи с добри финансови възможности закупуха имоти в чужбина, като основно се ориентират към ваканционни имоти (вили и апартаменти) в северната част на съседна Гърция и остров Тасос. Засилва се интересът и към Турция, Испания и Кипър.

Причините българи да закупват имоти в чужбина са по-скоро субективни и в никакъв случай това не се дължи на лошо качество на предлаганите имоти в България. Напротив, през последните 2-3 години професионалните български строител-



Остров Тасос



но-предприемачески компании завършиха множество сгради с ваканционни имоти, в резултат на което натрупаха солиден опит.

Моето мнение е, че пазарът в България предлага много добри възможности за закупуване на качествени и луксозни ваканционни имоти, в приятни места и с чудесна природа. Българите, които в момента купуват имоти в чужбина, го правят основно в търсене на различна атмосфера и усещане, престиж, спокойствие, липса на престъпност, добра инфраструктура. Имотите се купуват основно за лична употреба, но все повече расте броят на българите, които купуват в чужбина с чисто инвестиционна цел и за отдаване под наем (градски имоти, бизнес имоти, парцели). В тази посока очаквам увеличение на търсенето през следващите години.

Каква е спецификата при продажбата на луксозни имоти? Клиентите са ограничен кръг хора, които най-често знаят какво точно искат. От тази гледна точка сделките по-трудно ли се сключват или по-лесно?

Наистина пазарът на луксозни имоти в България е все още малък. Хората, които търсят лукс и престижни локации, са малък процент и са основно добре финансово обезпечени, пред-



Меркюр София

ставители на средния и голям бизнес, общественици, известни артисти, добри професионалисти в своята област и много други. Повечето от тях са хора с богат житейски опит, пътуващи много и добре информирани. Те са клиенти, които са готови да платят високата покупна цена на един луксозен имот, но в същото време това са клиенти с много големи очаквания относно обслужването, което ще получат и продукта, който ще закупят. Определено сделките с такива хора стават трудно и само след като наистина са открили това, което търсят.

Чужденци проявяват ли интерес към покупката на луксозни

имоти у нас? Ако „да“ в кои райони на страната?

Опитът ни показва, че значителен брой от луксозните имоти, продаващи се в България, се закупуват от чуждестранни граждани основно с инвестиционна цел, а не за лично ползване. Това се дължи на по-добрите им финансови възможности, както и в по-добрия им опит в инвестирането в недвижими имоти. Чужденците са наясно, че престижните имоти носят висока възвръщаемост от наеми, както и че значително увеличават цената си през годините. Основните райони, в които купуват луксозни имоти, са София, Варна, Боровец, Банско, Пампорово, Златни пясъци, Слънчев бряг.

Какви са специфичните изисквания на чуждите граждани към луксозните имоти?

Основното изискване е престижната локация. Следват задължително висок стандарт на довършителните работи и използваните материали, удобства и екстри в сградата/комплекса, красива архитектура, качествено обслужване и поддръжка на сградата. В почти всички случаи чуждестранните купувачи инвестират в престижен имот с чисто инвестиционна цел и желаят имотът да



Остров Тасос



бъде отдаден по наем и да носи висок приход. В този смисъл задължително е имотът да бъде атрактивен за платежоспособни наематели. Едно от най-важните условия е наличие на професионални услуги по управлението и стопанисването на имотите, предоставени от професионална компания за управление на имоти.

Предлагате луксозни имоти и в страни като Германия, Гърция, Турция. Какво е специфичното при тези пазари по отношение на имотите?

Ориентирани сме се основно към страни, които са атрактивни за българина като място за почивка или прекарване на свободното време. Освен в съседна Гърция, където интересът от страна на българи е голям, ние също предлагаме ваканционни имоти и в Турция, Испания, Кипър и други. Всяка от тези страни има специфичен пазар на имоти, развил се по различен начин и цените варират в широки граници. Като цяло може да се отбележи, че все още България предлага най-много за парите на купувачите. За хора, които са готови да похарчат повече, бих препоръчал инвестицията в крайбрежните райони на Северна Гърция - Халкидики и островите в тази част на Егейско море, където цените са все още изгодни. Често разстоянието до гръцките морски курорти е същото както и до българските. Цените на ваканционните имоти са с около 30% - 40% по-високи от тези в нашата страна. Много вероятно е през следващите години стойностите в тази съседна страна да отебелжат значителен ръст, тъй като в момента те са поценени. Ето защо една подобна инвестиция би удовлетворила купувачи, които желаят не само да ползват своя имот, но и да спечелят добре при една последваща препродажба.

Турция също е атрактивна дестинация, а цените на вакан-



Велико Търново Хилс

ционните имоти са идентични на нашите. Сравнявайки с Гърция, все пак трябва да се отбележи, че тази страна като цяло не е така добре уредена, разстоянието от България е по-голямо, страната не е член на ЕС, религията, манталитетът и традициите са доста по-различни от българските. Има и много принципни разлики в законодателството. Като положителни факти бих споменал отличните природни дадености, модерните морски курорти с чудесни плажове, ниските цени в заведенията.

Испания и Кипър като цяло са места за хора, които са готови да похарчат много повече пари. Пазарите в тези две страни до голяма степен са преживели няколко бума в цените си и за наистина луксозен имот трябва да похарчат повече средства.

Какви предпоставки са необходими, за да може да се развива пазарът на луксозни имоти - един път по отношение на продажби и втори път по отношение на наеми?

По отношение на продажбите съм на мнение, че през следващите години ще се купуват все повече луксозни имоти. Това е пряко следствие от подобряващата се икономическа обстановка в страната и забогатяването на българина като цяло. Ще се уве-

личи броят на тези, които ще искат да обитават луксозни жилища и офиси, като по този начин материализират своя успех и се асоциират с един по-висок социален статус.

Друга предпоставка за развитие на продажбите е от страната на строително-предприемаческите компании и техните продукти - решаващи са професионалният им опит, добрите и функционални проекти, локациите, в които строят, високите стандарти за качество и добро познаване на търсенето на крайния клиент. В този смисъл горещо бих препоръчал на тези компании да отделят нужните средства за наемане на добри консултанти по своите проекти, защото успехът им до голяма степен ще зависи от професионалното планиране и стратегия. Пазарът на луксозните наеми е също важно условие за развитието на сектора. Ако търсенето на престижни имоти по наем се увеличава това определено ще увеличи и производството на подобни имоти.

По отношение на жилищните имоти нека все пак да не забравяме, че българинът предпочита да притежава дома, който обитава, поради което най-голямо увеличение ще има при покупките на луксозни апартаменти и къщи. ■