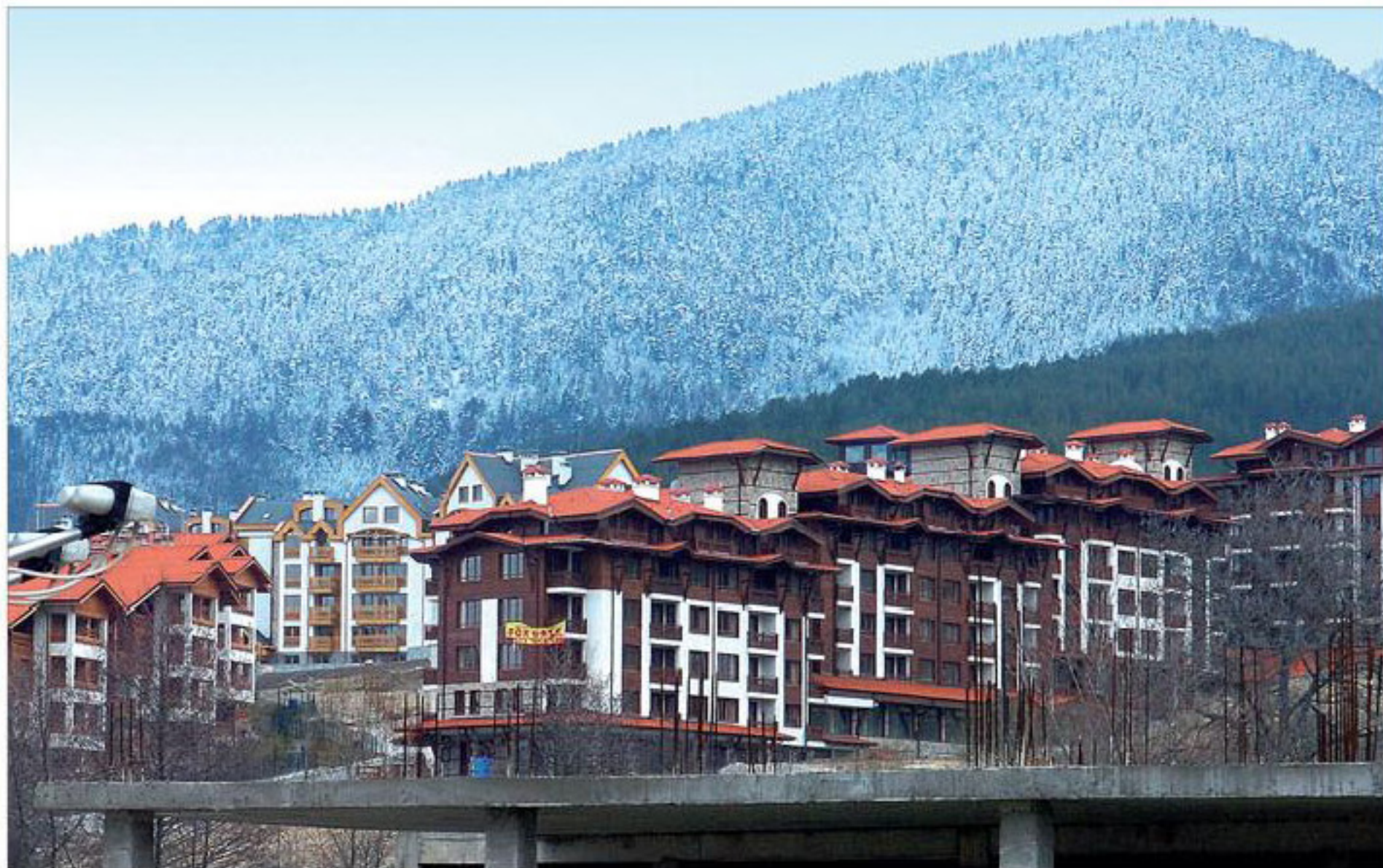


От бум до крах



Цените на апартаменти като тези в Банско отскочиха от 900-1000 до 1300-1600 евро на кв.м само за година-две, но след началото 2007 г. на много собственици се наложи да преосмислят или тях, или дали наистина искат да продават

Фотограф
Юлия Лазарова

Пазарът бързо премина от опиянението от печалбите към мъчително изтрезняване

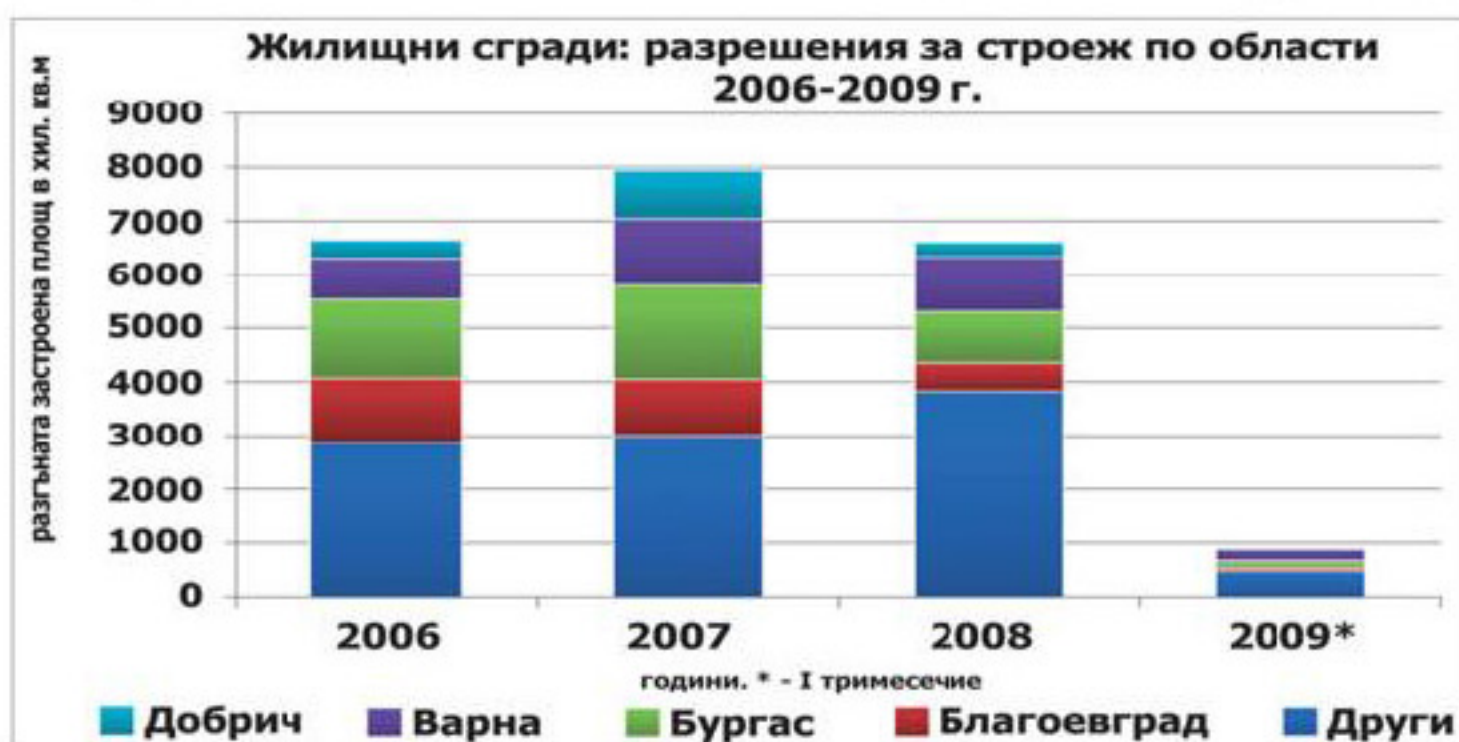
Пазарът на ваканционни имоти в България се разви като приливна вълна. Породи се бързо, увлече безброй предприемачи и купувачи, издигна се с мълниеносна скорост и също толкова бързо се сгромоляса. Остави след себе си провалените надежди на много инвеститори и неизпълнени обещания у някои купувачи, но също и надежда, че случилото се може да все пак да доведе до положителна развръзка.

България се появи на международната инвестиционна карта само преди четири-

пет години. Тогава тя беше спрягана за евтината, качествена и красива алтернатива на Испания, Португалия и Дубай и се превърна в притегателно място за инвеститори, които търсеха място да вложат парите си. Хиляди чужденци, в началото англичани, ирландци, а после скандинавци и източноевропейци, се втурнаха да търсят своя втори дом тук. Комплексите се продаваха още на зелено, докато предприемачите гредяха плановете как да развият следващия „голям и грандиозен проект“.

Но повечето от хората, които купуваха тези имоти, гледаха на тях и като на инвестиция с очакване за повишение в цените или като на втори дом, който да отдават под наем. И тези техни надежди в голяма степен останаха излъгани. Голямото строителство натеза върху цените, а предлагането на хотелски стаи и апартаменти – върху доходите от наем.

В периода 2006-2007 г. само за половин година броят на предлаганите във ваканционните зимни и летни курорти



имоти е скочил с над 50%, а цените се движеха в границите на 800-1600 евро на кв.м, като бяха регистрирани и немалко случаи на цени надвишаващи 2000 евро/кв.м. Строителният бум заля пазара с около 70 хил. единици – построени и в строеж, към средата на 2007 г. по данни на консултантската компания Colliers International. Много от тези имоти се връщаха на вторичния пазар в опит на първоначалните купувачи да спечелят от препродажи при завършването на строителството.

Преломната 2007

В същото време свиването на кредита в Европа се отрази на търсенето, а интересът към България на британци и ирландци намаля. „През 2007 г. се усети и първото забавяне, сключваха се по-малко на брой сделки. Задръжане имаше, но не и спад“, коментира Никола Стоянов от агенция „Лукс имоти“.

Междувременно британците бяха заменени с руснаци и хора от бившите съветски републики. Техните по-високи изисквания разклатиха позициите на някои предприемачи, които не успяха да реагират на промените. Тогава за пръв път се заговори за непродадени апартаменти, но не поради липсата на купувачи, а заради неуспешна концепция. „Руските клиенти проявяват подчертан интерес към Черноморието. Те имат достатъчно опции за зимен туризъм в собствената си страна. Именно поради промяната на националността на основните купувачи се промени и акцента на масовия интерес, който се пренасочи от Банско към морските курорти“, коментира Иво Ковачев, търговски директор в строително-инвестиционната компания „АМК – Билд“ ООД.

Въпреки това обаче цените на ваканционните имоти продължаваха да държат нива, а оферти по 2500-3000 евро не бяха изненада за никого.

„До септември 2008 г. беше отчетена най-добрата година от страна на руския пазар“, казва Никсела Стоянов. „Ако не беше

започнала кризата през 2007-2008 г., щяхме да станем свидетели на втори бум, този път от страна на руските клиенти“, допълва той.

Замразени

Проекти, цени, продажби... Първите месеци на 2009 г. сковаха пазара на ваканционните имоти. Според Стоянов изграчите на пазара не са очаквали толкова голяма стагнация въпреки всеобщото забавяне. Посредниците открито заговориха за намаления на цените, макар че вече ги обвързваха с качеството на предлаганите апартаменти.

„За всички професионалисти от бранша беше ясно, че възходящото развитие на пазара не може да продължи вечно и имаше очаквания за известен застои“, казва Ковачев. „Процесите които протичат на пазара в момента показват, че по-голям шанс за реализация имат качествените и вече завършени проекти. Просто рискът за потребителите в този случай е доста по-малък и това е добре известно на самите инвеститори.“

„Търсене има, и то до голяма степен не е паднало, просто нивата, на които се затварят сделки, са различни. Купувачите са предимно руснаци с нисък бюджет и се разплащат предимно със собствен капитал“, казва Илия Комитов, маркетинг мениджър на проекта „Санта Марина“ на „Феърплей пропъртис“, ваканционно селище до Созопол.

„Пари има, но купувачите са в изчаквателна позиция и не смеят да предприемат действия“, казва Никола Стоянов. Според него се наблюдава и връщане на английските клиенти, които сега имат възможност да сключат сделка с до 70% по-ниска цена спрямо преди две години.

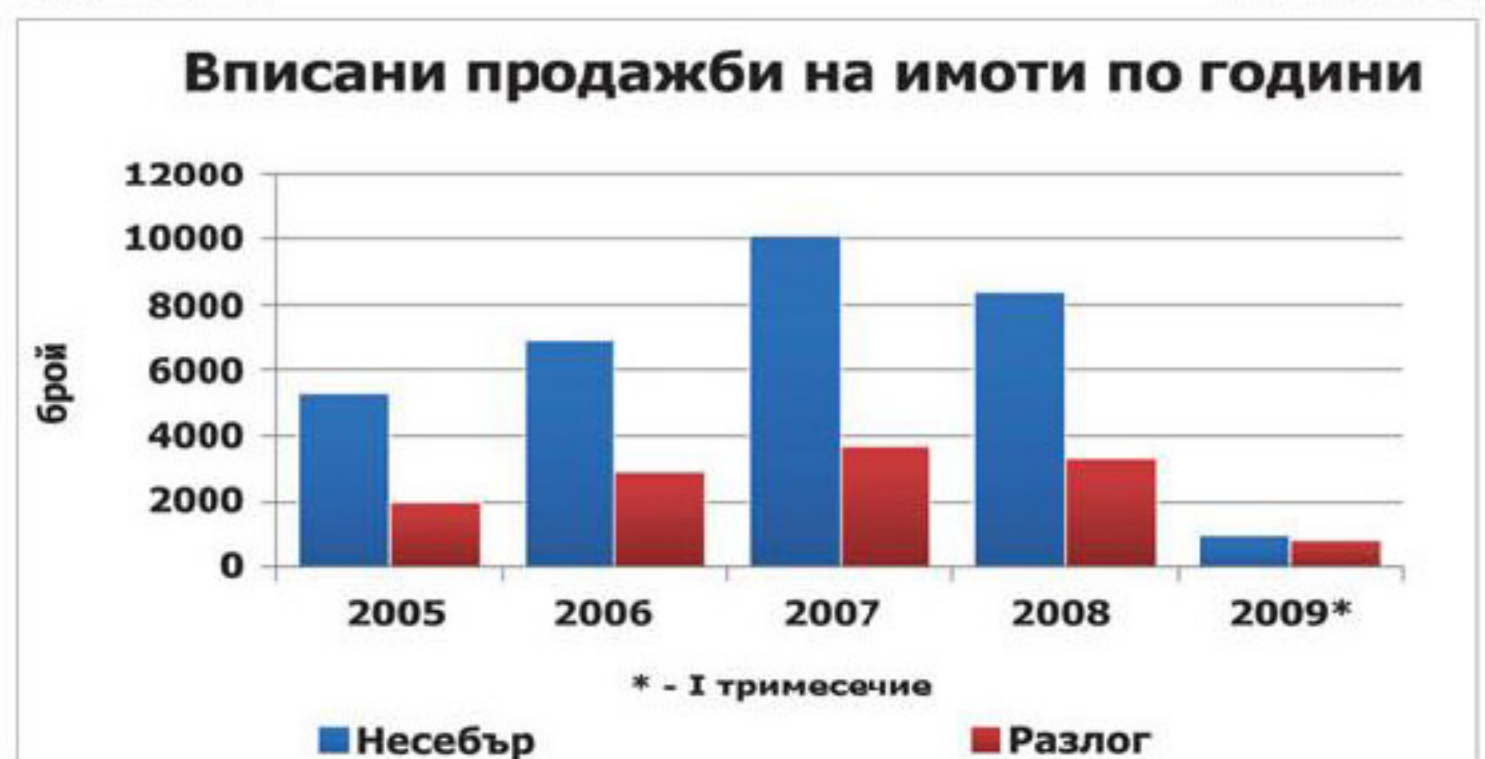
И все пак какво да очакваме

„Да се прогнозира бъдещето на сектора е все едно да търсим отговор на въпроса кога ще свърши кризата. Едва ли някой би могъл да даде отговори на тези въпроси със стопроцентова сигурност“, смята Иво Ковачев.

Но е ясно, че вече натрупаното изобилно предлагане ще тежи на пазара още дълго. Илия Комитов отбелязва: „Много е важно да не забравяме, че първата вълна от купувачи на ваканционни апартаменти бяха британски и ирландски спекуланти, които тепърва започват да продават, защото са притиснати от кредитни институции у дома и трябва да реализират закупените от тях единици. Вторичният пазар, който ще бъде задвижен от тази група продавачи (бившите спекулативни купувачи), ще се превърне в „тапа“ за повишаване на цените и растеж на пазара.“

Или както предприемачът Пламен Андреев обобщава: „В момента говорим по-скоро за оцеляване, а не за растеж – не само за ваканционни имоти, а за имоти въобще.“

Петя РАЛЧЕВА



Източник: Национална Агенция по вписванията
Забележка: Службите по вписвания в Несебър и Разлог регистрират сделките в най-големите курорти, съответно Слънчев бряг и Банско