

- [Индекс жилища](#)
- [Индекс офиси](#)
- [Индекс магазини](#)
- [Индекс ваканционни](#)



Пазарът на жилища: търси се лукс!

Автор: Петя РАЛЧЕВА

Пазарът на имоти. България, 1990 г. Представата за едно сравнително добро жилище се характеризира с новопостроен панелен блок, за който е чакано десетина години, преди да стане готов за живеене. А пространството наоколо предлага неограничен брой зелени площи.

Осемнадесет години по-късно. Елитен столичен квартал, затворен комплекс от малки апартаментни блокове, удобен достъп до основните пътни артерии. На живеещите е осигурена охрана, поддръжка на общите части, почистване на дома, а обитателят по всяко време може да си поръча вечеря, детегледачка или да разпусне във фитнес центъра под блока.

Така може да се опише деформацията, която пазарът на жилищни имоти в България изживя за едно поколение време. След множество промени и немалко проблеми сега професионалистите в бранша дават положителен сигнал за бъдещето на сектора, което ще се изразява в тенденцията на сегментация и отрезвяване. От своя страна купувачът също започва да разпознава качествено и внимателно да премежда инвестицията си. Перспективата на жилищния пазар е високият сегмент, единодушни са експерти.

Луксът не е това, което беше

Ако доскоро луксозните жилища се характеризираха с трите Л - локация, локация, локация, днес вече могат да се дефинират с Локация, качество, услуги. Тези три компонента днес диктуват пазара на имоти у нас.

"В момента местоположението не е чак толкова важно, колкото качеството. Вече има много локации, в които заради доброто качество и инфраструктура цените изпревариха тези в т.нар луксозни квартали", коментира Константин Бобчев, управляващ съдружник в Home for You, компания, която съветва купувачите на жилища от избора им на дом, през покупката и до обзавеждането и управлението му след това.

Бобчев смята, че пазарът на високия клас имоти тепърва ще се развива и ще определя бъдещето на пазара. А клиенти за тях ще се намират сред прослойката на постепенно забогатяващите българи, които ще имат по-високи изисквания, ще търсят качествено и различното и ще са готови да платят повече, за да го притежават.

За момента обаче търсенето на този тип жилища остава не напълно удовлетворено. Арх. Весела Мирянова, изпълнителен директор на строително-инвестиционната компания "Артекс инженеринг", коментира, че съществува ниша за суперлуксозни имоти, а хората дори очакват нещо повече. Това, което липсва на пазара в момента, е жилищната сградата-символ. Такива сгради има в западните столици и те са показател за обществения статут на хората, които живеят там, казва тя.

Експертите са единни в мнението си, че пазарът на висок клас имоти ще остане най-перспективната ниша при жилищата в следващите години. Затова не е учудващ и фактът, че част от инвеститорите се ориентират именно към проекти за строителството на жилища, които предлагат по-високо от стандартното качество. Дали и колко от тях обаче ще устоят на изискванията на пазара предстои да се разбере. Може на фона на останалите жилища допълнителните услуги в един затворен комплекс например да се смятат за лукс, но в много от тях липсва качествено следпродажбено обслужване, нещо, което е немислимо за високия клас имоти.



Фотограф: ИЛИ



Фотограф: ИЛИ



Фотограф: ИЛИ

Клиенти - предприемачи

Заможният клиент идва със своите изисквания, нужди и потребности. Бумът в строителството им дава все по-голям избор, с който да им отговорят. При нарастващата конкуренция, ако инвеститорът иска да продава успешно, трябва да предлага нещо различно. Предприемачите също постепенно започват да разбират, че инвестицията във висок клас имот означава и по-големи изисквания от страна на клиента. "Това означава повече пространство на жилището, разчупеност в архитектурата, повече общи части, осигуряване на професионален следпродажбен сервиз", обяснява Константин Бобчев.

Потвърждава го Никола Стоянов, управляващ партньор в агенцията "Лукс Имоти", според който хората с пари са здравомислещи и знаят какво искат. "Такива клиенти се обслужват трудно, те са доста по-взискателни, избират дълго и към тях трябва да се подхожда много внимателно", добавя той.

Това, на което все повече инвеститори залагат, е осигуряването на пълно обслужване. Според арх. Мирянова то е един от неотменните компоненти за луксозния дом. Неговият купувач очаква да получи специално внимание, да има доверие в охраната и обслужващия персонал. Всеки клиент, смята тя, идва със своите изисквания по отношение на интериорите - големи помещения, лични бани, вградени гардероби, големи дневни, дори и индивидуален архитект.

"Когато човек купува висок клас имот и е готов да се раздели с определена сума, идва със собствения си вкус и едва ли би го приел за закупуване нещо готово. Опитът показва, че би предпочел да се построи по негов вкус или поне да участва в строителството", коментира Стоян Христов от "Вас Резерв", инвеститор в луксозен комплекс апартаменти за отдаване под наем.

Но за да спечелят доверието на купувачите, предприемачите понякога трябва да са готови и да инвестират значително време и средства, докато постигнат желаните резултат. Друг професионалист твърди, че заможният клиент, влагайки значителна сума за жилище, държи да се убеди в качеството на готов, завършен продукт. А това предполага дългосрочна инвестиция.

Качество и цени

Специалистите твърдят, че за висок клас жилища цените трябва да започнат от поне 1800 евро/кв.м. Въпреки високото ниво те смятат, че цените в този сегмент ще растат, дори ако останалата част от пазара изпитва проблеми. "Световната финансова криза удари основно средния клас клиенти. Богатите запазиха богатството си и дори се замогнаха още", казва Константин Бобчев. А точно те са и потребителите на жилища във високия клас.

Данните сочат, че броят на ипотечните кредити не е паднал, което означава, че кредитната криза от своя страна не е дала своето отражение върху клиентите. "В България банковата система е сравнително стабилна, ипотечната криза, която засега САЩ и Великобритания, все още не се усеща на пазара за недвижими имоти, особено в големите градове. Не бих казала, че повишаването на лихвите по кредитите се отразява по някакъв начин на решението да закупят имот, и сега по-голямата част от сделките се осъществяват с помощта на банкови кредити", коментира Весела Илиева от "Юник Истейтс".

И трусове, и възходът са част от развитието на всеки пазар, но луксозните жилища засега доказват, че са добра възможност за печалба във времена на икономически растеж и защита за инвеститорите във времена на икономическа несигурност. Затова Никола Стоянов от "Лукс Имоти" съветва да се инвестира в този моментът е подходящ, и обяснява: "Засега пазарът на имоти е спокоен, а цените нива, на които може да закупиш имот у нас, са много по-ниски в сравнение с тези в Европа и САЩ. Сегментацията в България започна преди година-две и разликата между елитен и обикновен имот не е толкова голяма, както в една развита държава. На Запад може да говорим за разлика в цените от 150-200% на два имота в относително близка локация."

Цената на квадратен метър обаче не е всичко, тъй като луксозното жилище предполага и определена квадратура. Примерът, който Стоянов дава, е, че ако дадена фирма предлага висок клас жилище за 1500 евро кв.м, но имотът е 250 кв.м, тогава крайната цена става доста висока. А нива от 500 хил. за апартамент или около и над милион евро за къща са далеч от масовия пазар.

Все пак луксозното жилище не се състои само от четирите си стени. "Ние не продаваме квадратни метри, а цялостен завършен продукт. Искаме модерна архитектура, материалинад средния сегмент, качеството на строителството. Фактът, че предлагането на имоти започва да се увеличава, прави клиента все по-взискателен, по-информиран и трудно избиращ", казва Рита Йотова, маркетинг мениджър на "Евъргрин".

По въпроса за качеството обаче всички са категорични, че не може и да говорим за сравнение спрямо миналите години. "Съвсем спокойно може да се мерим с развитите европейски държави, затова е и въпрос на време да се изравним с цените там", коментира Бобчев.

Прогнозата, която специалистите дават, е за растеж от 10-15% на цените в луксозния сегмент. Пазарът се очаква да не търпи спекулативни цени, но все пак да бележи реално и стабилно покачване.

BalPEX, BalREc - Bulgaria, 9-12 октомври: Клиентът е готов да плати повече, но за качество
Изглежда, горещото лято у нас не се дължеше само на високите температури. То се оказва горещо и за пазара на имоти в България. В края му експерти дадоха положителна прогноза за бъдещето на жилищните имоти у нас. Най-перспективен според тях се очертава да бъде сегментът с луксозните имоти, където се очаква и най-голямо повишение на цените.

Данни на изложението за недвижими имоти BalPEX показват, че до пет години може да бъдат построени над 95 000 жилища в четирите най-големи града на страната, а повече от половината ще бъдат в София, което означава и богат избор за бъдещите купувачи. Немалка част от тях ще могат да се видят и на самото изложение, което се провежда от 10 до 12 октомври в Интер експо център в София. Ще участват над 130 компании, основно строителни предприемачи и агенции, но също и консултанти за недвижими имоти, финансови съветници, банки и доставчици на услуги.

Клиентите започват да търсят високия клас имот, а все по-голям брой от тях са склонни да се разделят с голяма сума, но за сметка на качеството, твърдят професионалистите. Това от своя страна ще доведе до отсяването на добрите проекти, а за инвеститорите означава, че за да спечелят, ще трябва да заложат не само като квадратура, но и на допълнителните услуги и условия.

На BalPEX ще се предлагат и повечето големи бизнес проекти за изграждането на офис, търговски и логистични центрове в страната.

А перспективата пред пазарите на имоти на фона на засиленото предлагане на жилищни, ваканционни и бизнес имоти ще бъде обсъждана в рамките на BalREc - Bulgaria, националната конференция, която предшества BalPEX на 9 октомври.