



Спасяването на автопроизводителит...

Най-големите производители на луксозни коли в света Bayerische Motoren Werke (BMW) и Daimler ще извлекат повече пол...

Вход

Регистрация
 Забравена парола

Търсене

Разширено търсене

Нанери компания

Име/Стар код/Нов код

Собствен обзор

Име/Стар код/Нов код

Полезно

Вход в SOBOS

SMS котировки

Валутен калкулятор

Най-четени

- **А. Първръс:** За България нямаше по-лош момент да бъде засега от кризата
- Завой в стратегията при елитните имоти - от „шикозен“ към „разумен“ лукс
- **И. Бойков:** Инвестициите в строителството ще са с до 2,5 млрд. лева по-малко
- **Ч. Ленир:** Пазарът на имоти в Западна Европа ще се възстанови след 2 години
- **Макс Спорт:** Забраната за движение по „Витошка“ намали оборотите

Анкета

Какво е Вашето мнение относно данъчните облекчения за млади семейства с ипотекни?

Позитивно и смятан, че са достатъчни

Позитивно, но не смятан, че са достатъчни

Негативно, защото не са достатъчни

Негативно, защото не са необходими

Неутрално

Резултати

Архив

Въведи код

Архив статии

Имоти » **Имената на бизнеса**



Никола Стоянов. Снимка: Личен архив

Завой в стратегията при елитните имоти - от „шикозен“ към „разумен“ лукс

09.12.2008 15:35

От: Андрей Любенов
a.lubenov@investor.bg

Никола Стоянов е завършил специалност Финанси в УНСС. Управляващ директор на Лукс Имоти – агенция за луксозни имоти в България и чужбина. Той е съосновател на Българскиан Пропертис – българска национална агенция за недвижими имоти, както и основател на Пропърти Мениджмънт БГ. С него разговаряме за пазара на луксозни имоти у нас.

- Има ли елитни имоти в България?

Това е доста спорен въпрос. Елитни имоти има, но те са изключително малко. Особено, ако се вземат под внимание изискванията, които има за елитните имоти на Запад. Пазарът е доста ограничен и в България този сегмент никога не е бил добре развит.

- От какво се определя елитността на един имот според Вас?

Моето мнение е, че за елитния имот има две определящи неща – локацията и техническите характеристики. От там нататък се подреждат качеството на довършителните работи, материалите, които са използвани, отделните архитектурни, интериорни и екстериорни решения.

- Може ли един имот, който се продава на „шпакловка и замазка“, да бъде определен като луксозен?

Разбира се, че може. Имаме примери за продажба на имоти, считани за елитни, във фазата на строителство. В най-голяма степен локацията прави имотите елитни. Голяма роля играят и архитектурните характеристики на сградата, които са заложени предварително от строителния предприемач. Когато става дума за ново строителство на луксозни имоти, смятам, че е по-добре те да се предлагат именно на шпакловка и замазка, за да има свободата купувачът да избере сам крайния изглед на собствения си имот.

Мога да дам пример за сграда в София, която се предлага на шпакловка и замазка. Тя е с високи тавани, което не се прави по принцип у нас, апартаментите са само големи – по над 200 кв.м, луксозен асансьор за 12 души, само западни материали за строеж.

- Може ли тогава старото строителство в центъра на София да се смята за елитен имот?

Да, определено. Тогава, когато сградата е добре замислена, добре проектирана, добре изпълнена съобразно условията и технологиите, които е имало при нейния строеж преди 50, 60 или 100 години. Във всяка една отделна единица вътре в сградата обаче се налага да се направят допълнителни инвестиции за ремонт и привеждане на сградата в по-съвременни стандарти.

- Наблюдавате ли спад на търсенето на луксозни имоти в условията на кризата, в която се намираме?

Ако можем да дефинираме интереса към закупуване на имоти като търсене, то тогава търсене има. Всеки ден имаме запитвания през сайта, директно в офисите ни и по телефона. Хората продължават да се интересуват, да питат. Това, при което има спад, е броят на сключените сделки. Най-силно това се забелязва през месец ноември. Сключените през този месец са значително по-малко от оборотите, които сме реализирали преди това.

Всичко започна в началото на октомври, когато започна да се усеща паника сред купувачите. Все още в България нещата са най-вече на психологическо ниво, но ако на пазара продължи да властва песимизмът, мисля, че скоро проблемите ще се пренесат на реално ниво – ще има основателни причини, поради които няма да има покупко-продажби.

- Може ли да се каже какъв е средният брой сключени сделки с луксозни имоти в предишните месеци и сега след изострянето на проблемите?

Ние имаме изключително силно лято. Никога не сме имали по-силен сезон за продажбите на луксозни имоти, особено що се отнася до скъпите имоти по Черноморието. Реализирахме много сделки с руски купувачи – и като цена на най-скъпо продаден апартамент от нас в България и като общ брой сделки и като обща сума на продажбите.

Трудно ми е да дам точна цифра за пазара на луксозни имоти в цялата страна, тъй като ние продаваме в много градове и райони – както в курортите, така и в големите градове – София, Варна, Бургас и Пловдив.

- Очаквате ли някоя от тези локации да удържи на кризата и търсенето да остане стабилно?

Търсене и интерес има достатъчно, но няма реализирани сделки. За момента цените на елитните имоти, доколкото има такива в България, не спадат. Ценовите нива в момента се задържат и засега няма много продавачи на елитни имоти, които са готови да продават на всяка цена.

- Налага ли Ви се да промените стратегията на компанията заради настъпващата криза? Сред предлаганите жилища се срещат и такива с ниски цени, които едва ли попадат в категорията „луксозни имоти“.

Първо трябва да обърнем повече внимание на нашия бранд. Зад нас стои компанията-майка Българскиан Пропертис. Тази компания стартира през 2002 година и е българската компания, продала най-много имоти на чужденци в България за последните години.

До началото на 2007 година ние оперирахме изцяло с компанията-майка Българскиан Пропертис и дейността беше насочена към чужденците от средната класа. Поради факта, че тогава имаме доста клиенти, които се интересуха от по-висок клас имоти, ние взехме решение да стартираме новата компания Лукс Имоти. При изграждането на портфолиото от офери подходихме прагматично, като започнахме да предлагаме не само супер луксозни имоти, но и такива от висок среден клас. Ако бяхме отишли само в елитния сегмент, със сигурност щяхме останем без работа, тъй като пазарът на луксозни имоти у нас е все още в началния си стадий на развитие.

Във връзка с настъпилата световна финансова криза и значителен спад в броя на сключените сделки през последните месеци, ние сме предприели действия за ограничаване на фирмените ни разходи, както и оптимизация на работата на хората във фирмата. Не планираме коренна промяна на бизнес стратегията си, тъй като сме на мнение, че нашата компания ще продължи да бъде успешна в елитния сегмент, където оперираме, поради стабилното търсене на качествени имоти, което няма да спре дори и при криза.

- Все пак стратегията Ви няма ли да претърпи промяна?

Тя ще бъде променена дотолкова, доколкото миналата година рекламирахме шикозния лукс, а сега рекламираме разумен лукс. Хората също се променят и ние трябва да се променяме с тях. Клиентите ни търсят и предлагат качествените имоти, ето защо могат да разчитат на нашата подкрепа, дори когато пазарът е труден.

- Кои са основните купувачи на луксозни имоти у нас – чужденците или българите?

Що се отнася до луксозните имоти, това лято имаме сериозен успех на руския пазар. При високия среден клас основни купувачи са българите. Направи ми впечатление, че преди да започне кризата доста млади българци на възраст до 35 години, с добри професии, добра работа, хора с позитивно очакване за бъдещето си, изтеглиха кредити и си купиха наистина качествени имоти.

- Очаквате ли руските купувачи да успеят да компенсират изтеглянето на купувачите на имоти от Западна Европа?

Не, в никакъв случай. Дори кризата да не беше дошла, в никакъв случай руснаците нямаше да успеят да компенсират изтеглянето на британците.

- А очаквате ли завръщане на британците в някакво обозримо бъдеще?

Да, очаквам те да се завърнат, но има много „ако“. В момента положението във Великобритания е много неприятно. Населението там е много стресирано, доста хора очакват, че ще загубят жилищата си, които са ипотекирани или се изплащат. Банките взеха обратно много жилища, предоставени като обезпечение и всичко това се отразява много потискащо на настроенията на пазара.

Според мен и някои мои колеги се наблюдава следното: преди всички мислеха, че са по-богати, отколкото всъщност са и затова се хвърлиха така силно да инвестират в имоти, а сега положението е точно обратното – всички смятат, че са по-бедни отколкото всъщност са. Тоест нещата са много психологически и аз смятам, че ако нещата се успокоят за няколко месеца, тогава доверието ще се върне на пазара.

- Смятате ли, че тежката ситуация във Великобритания може да върне много имоти обратно на пазара и така цените да бъдат натиснати допълнително?

Този тип имоти вече излязоха на пазара – основно от англичани. На фона на всичко, продадено през последните години, те са малък процент, но всъщност огромните обеми продадени имоти на англичани беше толкова голям, че дори това, което сега се връща, е доста като брой имоти.

До голяма степен тези препродажби започват да диктуват цените на пазара, особено що се отнася до курортите – както на морето, така и в планините. С други думи голяма част от тези имоти бяха купувани през 2002-2003 година по цени 600-700 евро/кв.м и сега връщането на пазара става на такива или малко, съвсем малко, по-високи цени. Именно това срива цените, при които са построени последните имоти преди да започне кризата.

- Каква е тогава прогнозата Ви за пазара през 2009 година?

За пазара на жилищни имоти в България като цяло аз не мога да се нагърбя да направя прогноза. Според мен в момента никой не е редно да прави прогноза. Единственото, което мога да кажа е какво ще се случи на пазара, ако положението се запази такова, каквато е сега.

Волатилните сесии на фондовите борси дават голяма несигурност и нестабилност, защото не дават ясна посока накъде ще вървят нещата. Банките в момента не кредитират покупката или строителството на имоти. При положение че те продължат да действат така, а финансовата криза продължи да бушува на световните пазари, моята прогноза е, че цените на масовите имоти ще паднат до нивата от 2005-2006 година. Не очаквам спад на цените при елитните имоти поради простата причина, че няма много такива имоти за продажба. Те винаги си били ограничен актив на пазара и по всичко личи, че е и в бъдеще поради нуждата им ще е лимитирано. Търсенето обаче ще остане постоянно поради нуждата от качествена среда на живот и добрите финансови възможности на една прослойка от обществото.

- Докъде можем да очакваме падането? Има ли някаква граница, отвъд която няма да се наблюдава поевтиняване?

Може да се очаква спад до около 20 на сто. Въпреки че в последните години цените на имотите в България растежва значително и се увеличиха с над 100% за пет години, цените все повече се доближават до реалната себестойност на строителството. Това ще рече, че цените могат да падат, но няма да паднат под нивото на себестойността, на която се произвежда.

Моят съвет е, че сега е добро време за покупка на имот. Продавачите са склонни на отстъпки и то добри. Затова мисля, че моментът да се придобие жилище е подходящ. Който има свободни средства и се чувства сигурен за бъдещето си, може сега да купува, но задължително да поиска добра отстъпка. Малкото купувачи сега могат да получат много по-изгодна цена, отколкото преди няколко месеца или колкото ще трябва да плати след няколко месеца, в случай че отминне кризата.

- Какви варианти за финансиране на покупките на имоти виждате при настоящото нежелание на банките да отпускат кредити?

В момента банките все пак отпускат кредити. Наистина, много трудно, но все пак го правят. Дават кредити само на хората, които наистина могат да си го позволят. Банките не връщат онези, които успеят да докажат добри приходи и добра работа, но и към тях са доста рестриktivни.

Банките започват да изискват допълнителни документи, искат да видят резултатите и за настоящата година, а не само за миналата. Много от фирмите са били на печалба през 2007 година, но сега са заплашени от негативни резултати и банките искат да се застраховат срещу евентуални загуби.

Като цяло процесът на отпускане в много труден – не е невъзможен, но е много труден и ако банките продължат да не кредитират масовия купувач, това ще доведе до сериозно забавяне на пазара. Ще останат само купувачите с готови средства в кеш, а те са много малко не само у нас, а и по целия свят. Дори мисля, че в България техният относителен дял е може би по-голям отколкото например във Великобритания. Кешовите купувачи ще диктуват пазара у нас през следващите месеци и те са в състояние да реализират изключително изгодни покупки, не иначе високоликвидни при нормални условия имоти. Няко не забравяме, че за една част от контрагентите на пазара моментите на криза са златно време за придобиване на ценни активи на смешна цена.

Експерти: Има оптимизъм за пазара на имоти у нас въпреки кризата

24.10

Ще има корекция в някои сегменти, има обаче и ниши, които при правилно развитие могат да бъдат много атрактивни, заявиха участниците в среща на Клуб Investor.bg

Р. Холанд: Развитие на българския пазар на бизнес имоти е здравословно

20.10

Средните наени на качествените офиси ще се покачат с до 15%, смята ръководителя на брокерския отдел във Forton

Фр. Ганьон: Българските брокери на имоти трябва да са по-проактивни

13.10

Кои са ключовите фактори за успех и някои от най-често срещаните грешки на брокерите на имоти попитаме президента на ERA Европа

За да бъдеш мобилен
кликни на

www.e-2be.bg

Ценова статистика

Обяви за работа

Категория

Град

- ▶ Брокер недвижими имоти-наени
- ▶ Агент недвижими имоти-наени
- ▶ Брокер недвижими имоти
- ▶ Инвестиционен брокер - гр. пловдив

r a b o t a . b g [Още обяви за работа](#)