

Интервю Никола Стоянов, управляващ директор на „Лукс имоти“

Луксозни имоти се купуват предимно от българи

Търсят се апартаменти с функционалност на къща - с 3 или 4 спални и градина

► Господин Стоянов, каква част от купувачите на луксозни имоти са българи и каква - чужденци?

- Дори преди години, когато чужденците купуваха по-масово имоти в България, интересът им не беше насочен към луксозния сегмент, а към по-малки и евтини жилища или към жилища в центъра, нуждаещи се от ремонт, които те впоследствие ремонтираха. Сега може да се каже, че основната част от купувачите са българи, като за района на Варна разпределението е 80% българи и 20% чужденци.

► Търсенето е насочено по-скоро към апартаментите или към къщите?

- Според данните на „Лукс имоти“ в столицата в този сегмент търсенето е в по-голяма степен на апартаменти. Търсят се апартаменти, които имат функционалността на къща - с 3-4 спални, градина, като същевременно разходите за поддръжка и консумативи са доста по-ниски от тези на една къща. На пазара се предлагат и луксозни студии и апартаменти с една спалня, но бихме могли да заключим, че по-голямата площ също е един от елементите на престиж при луксозния имот. Напоследък важен фактор при търсенето на луксозни апартаменти спрямо това на къщите е и сигурността, която в добрите комплекси от затворен тип е доста по-висока.

Данните на „Лукс имоти“ за морската ни столица Варна показват наличието на голямо разнообразие от луксозни оферти, но в момента купувачите са насочили вниманието си предимно към елитните къщи, търсейки повече простор и уединеност.

► Кои са градовете, в които реално съществуват имоти, които може да се нарекат луксозни?

- Местата, където реално се предлагат луксозни имоти, са големите градове в страната - столицата София, Варна, Пловдив и Бургас. За да се нарече един имот луксозен, той трябва да отговаря на няколко основни изисквания, като местоположение, високо качество на строителството и довършителните работи, приятна околна среда и др. Друг основен фактор е, че качественият имот е и разумна инвестиция. А за да бъде такава, този сегмент трябва да е добре развит, какъвто е в големите градове

в страната.

Не бива да се забравя, че елитният имот означава и различен стил на живот, какъвто големият град може да предложи.

► В кои градове има най-високо търсене на луксозни имоти?

- Лидери са София, Варна и Пловдив, където този сегмент е и най-добре развит. В столицата търсени са имотите в южните квартали, включително в „Лозенец“ и в подножието на Витоша, като клиентите искат близост до голям булевард, предлагащ бърз и удобен достъп до центъра на града.

► Какъв е обичайният бюджет, който клиентите имат за къща и за апартамент?

- Това е въпрос, на който трудно може да се отговори еднозначно, тъй като от голямо значение са характеристиките като локация и ниво на изпълнение на довършителните работи, като при вземането на решение обзавеждането също играе важна роля. Важно е и каква е инфраструктурата в района, където се намира имотът - един имот трудно може да се категоризира като луксозен, дори и с най-скъпите довършителни работи и обзавеждане, ако достъпът до него е труден и неудобен.

Като цяло клиентите са склонни да платят повече за имот, който, освен че е направен луксозно и с вкус, се намира и в район с добре изградена и функционираща инфраструктура.

► Обзаведени или необзаведени жилища се търсят и предлагат?

- Напоследък тенденцията е да се търсят и предлагат предимно завършени и обзаведени жилища, като има случаи след сключването на сделката купувачите да ги обзавеждат наново, за да паснат на вкуса и стила им на живот. Голяма част от клиентите търсят напълно обзаведени жилища - такива, при които не са необходими почти никакви допълнителни подобрения. Според компанията това се дължи както на повишеното предлагане на луксозни обзаведени имоти, така и на заетостта на деловите хора, които осъзнават, че купувайки готов и качествен луксозен имот, пестят много време и допълнителни усилия.

Интересен факт е, че до преди няколко години клиен-

тите предпочитаха необзаведени имоти, които сами да декорират и обзаведат.

► Клиентите интересуват ли се от цена на кв. м или повече от крайната продажна цена?

- Според наблюденията на „Лукс имоти“ клиентите се опитват да гледат комплексно при покупката на елитен имот, но цената на квадратен метър е това, което ги вълнува най-силно и действа като ориентир за тях. В луксозния сегмент това не е най-правилният начин на оценка на един имот, тъй като има много характеристики, особено при по-качествените и престижни имоти, които добавят допълнителна стойност към имота, като тази стойност не може да бъде измерена само като цена на квадратен метър. Тук става дума и за стила и начина на живот, който такъв тип имот предлага, по-голямата сигурност и спокойствие и всички тези преимущества, на които трудно може да се сложи цена.

► Какви са средните цени, при които се сключват сделки за апартаменти и къщи?

- Трудно може да се каже каква е средната цена, на която се сключват сделки с луксозни имоти, заради големия ценови диапазон. Цената на елитните имоти е доста по-различна от тази на имотите в масовия сегмент и тя е в пъти по-висока. Възможно е да има единични оферти на луксозни имоти на доста ниска цена, но те са рядкост за наистина елитните имоти. Нашият съвет е клиентите да проверяват добре какво купуват и дали то отговаря на изискванията за елитен имот.

► Доколко са предпочитани жилища в затворени комплекси от купувачите? Интересуват ли се от бъдещото им управление - коя ще е фирмата за пропърти мениджмънт, какви услуги ще се предлагат, магазините имат ли си собственици и т.н.?

- Жилищата в комплексите от затворен тип определено са по-предпочитани. Ако бюджетът на клиента позволява, той предпочита да закупи имот в затворен комплекс.

Тези комплекси се характеризират с повече екстри, които предлагат на живущите удобства на територията на комплекса, а и сигурността е доста по-висока в сравнение



СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

Визитка

► Никола Стоянов е управляващ съдружник и съосновател на „Лукс имоти“ - дъщерна компания на „Бългеруан пропертис“.
► Роден е през 1974 г. във

Видин. Завършва Английската езикова гимназия в родния си град, а след това учи „Финанси“ в УННС в София. С партньор създава „Лукс имоти“ през 2007 г.
► През 1999 г. започва да се занимава с туристически

бизнес. След това създава редица компании, работещи в сферата на строителството и недвижими имоти, консултантска организация Business for sale, „Здравословен живот“ и т.н.

с другия тип имоти. Важно е да се отбележи, че имотите, които се намират в подобни комплекси, са и по-добра инвестиция, тъй като след години тези имоти много по-лесно биха се препродали в сравнение с тези, които са в отделни обикновени сгради.

Важен елемент при решението за покупка на имот в затворен комплекс е и неговото управление и поддръжка. Когато се оглеждат за такъв тип имот, клиентите искат да получат максимално подробна информация какво точно предлага комплексът като удобства и екстри, каква е цената за поддръжка на общите части и коя е пропърти мениджмънт компанията.

Едни от най-важните удобства, които клиентите търсят в затворените комплекси, са

денонощна охрана, фиксирано паркомясто, фитнес салон и др.

► Какъв е средният срок, в който се продава луксозно жилище?

- Отговорът на този въпрос съдържа много „в случай че“. В случай че имотът е наистина луксозен, ако цената е пазарната цена, ако собственикът на имота е склонен на отстъпка в цената, тогава сделката се реализира по-бързо - понякога дори в рамките на месец-два. Средната продължителност, на която се продава луксозно жилище, е около 6 месеца. Като естествено всичко зависи от крайната цена, която е водещ фактор при вземането на решение.

► Всяка седмица имате

Бюлетин с намалени цени. Засилва ли се интересът, след като се намали цената на един луксозен имот?

- Да. Когато цената на даден имот бива намалена, хората обикновено реагират, тъй като те следят внимателно какво се случва с този тип имоти. Особено в днешните условия на пазара цената е от решаващо значение при избора на имот, така че е нормално след нейната редукция интересът и запитванията да се увеличат. Разбира се, засилването на интереса е пропорционално на това с колко е намалена цената на имота - колкото по-голямо е намалението, толкова повече запитвания получаваме.

Красимира Янева