

ПРИ ЛУКСОЗНИТЕ ИМОТИ НЯМА МЯСТО ЗА КОМПРОМИСИ



Никола Стоянов

управляващ директор
Лукс Имоти

Пазарът на луксозните имоти в България е в своя начален стадий на развитие. Поради разбираеми причини все още над 90 % от жилищните имоти, предлагани за продажба у нас, не биха могли да се нарекат луксозни. Все още е малък обемът на строящите се или новопостроени престижни сгради, като прави впечатление, че повечето от тях са в курортите и вилните зони на страната, а не толкова в големите градове. Истината е, че все още няма наличие на достатъчно платежоспособно търсене в нашата страна, както е известен и фактът, че в момента при максимално застрояване на един парцел с жилища от нормален (нелуксозен) стандарт печалбата е поне с 25 % по-голяма, отколкото ако се заложи на елитни жилища, с ниска етажност, достатъчно много пространство и въздух, озеленяване и екстри.

Поради относително високите си продажни цени тези имоти се продават много по-бавно и трудно

като често пъти остават непродадени бройки дори 2-3 години след завършването на проекта. При този тип недвижимости няма място за никакви компромиси и следва да бъдат постигнати всички нужни качества, присъщи за „луксозните имоти“ - разбира се, най-важна е локацията. Нужна е професионална реклама, както и осигуряване на специални услуги за живеещите в комплекса, като управление на имотите, поддръжка на сградата и комплекса, други полезни услуги на място. Клиентите, които са готови да похарчат сериозни средства за покупката на елитен имот, са доста взискателни към качеството, сроковете и поетите от строителния предприемач анга-

жименти. Тези хора са достатъчно опитни и очакват наистина много от своята покупка. Всички тези фактори правят сегмента на луксозното ново строителство не особено привлекателен за масовите фирми, строящи нови сгради и оставят дейността на големите, известни компании, работещи от много години на пазара. Такива компании са достатъчно финансово стабилни, за да си позволят да построят сградата/комплекса напълно, да го пуснат в експлоатация и чак след това да започнат същинските продажби. Изключително важно нещо е и опитът в този бизнес, каква стратегия да бъде избрана, визия и архитектура, вид на жилищата, екстри и много други важни характеристики на проекта.

Успехът на този пазар е съвкупност от множество фактори

и бих препоръчал една сериозна теоретична и практическа подготовка на предприемачите, които желаят да стъпят на него.

Локацията е основният критерий, за да бъде един имот луксозен. Разбира се, това е и най-трудно постижимият елемент от лукса. Следват архитектурата, интериорът, обзавеждането, големината на помещенията, екстрите в жилището и комплекса. Едни от най-важните характеристики са качеството на строителството и довършителните работи, качеството на използваните материали. Спокойствието и липсата на криминална активност в района е друго важно условие.

Добрата инфраструктура в квартала или комплекса е задължителна

Трудно е да направим сравнение между луксозните имоти в България и чужбина, поради лошото състояние на инфраструктурата тук. Това е основната пречка пред развитието на пазара на елитни имоти у нас. Независимо колко качествено и скъпо е жили-



цето ти, в крайна сметка, излизайки на улицата неизбежно се сблъскаш с дупките, мръсотията, липсата на зеленина и пространство. В една такава околна среда е невъзможно да постигнеш лукс, както и да живееш спокойно и приятно. Иначе по отношение на вида на самите имоти и ако забравим за лошата инфраструктура, бих казал, че в България вече сме свидетели на множество сгради, които по нищо не отстъпват на най-добрите примери в Западна Европа и Щатите. Това може само да ни радва и да ни прави оптимисти за развитието на този пазар.

Купувачите на такива имоти са много взискателни, дори капризни

Очакват да получат наистина най-доброто, не само като качество, но и като начин на обслужване. Поетите ангажименти трябва да бъдат изпълнени на 100 %. Разбираемо е, че основното им изискване е локацията и добрият квартал. Наскоро един мой клиент възкликна „Моля те, избави ме от калта

и блъсканицата!“. Това са основните неща, които очакват нашите клиенти. Пазарът на луксозни имоти в България е специфичен с това, че купувачите знаят какво искат и са готови да платят за него. Предприемачите знаят какво трябва да построят и са готови да го направят. Тоест и двете страни имат добри намерения и готовност да се срещнат на този пазар. В крайна сметка обаче нещата се случват изключително трудно или изобщо не се случват поради вече споменатите проблеми с лошата инфраструктура и липсата на нормална среда за живот. Тук е ролята на държавата, която следва да се намеси и да реши категорично проблемите чрез необходимите действия. Основно място тук има и законът - много курорти и градски зони вече страдат сериозно от презастрояването. Смятам, че спешно трябва да се намалят показателите за строителство поне в престижните зони, за да можем да постигнем най-важното - една приятна заобикаляща ни среда. **mb**

