



СИМКА НАДЕЖДА ЧИРЕВА

## Инвестиция с двор

Интересът към къщи във и около София връща предприемачите към този сегмент на пазара

Деница СИМЕОНОВА

**К**ъчката с пушечка котина, зелена поляна и цветята са отпред може и да е типична гетска ризика, но не и в случая с имота.

Напротив. Въпросът е само доколко човек е способен достатъчно, за да си позволи, особено ако живее в София. Интересът към къщи във и около столицата по данни от пазара е устойчив. А това кара част от предприемачите, макар и предпазливо, да се връщат към този сегмент.

За голям ръст на вложението към момента няма как да се говори – нито при единичните проекти, нито при тези за комплекси от затворени, където максимално ориентирано част от търсенето е в София. Далец не толкова от автентичните проекти, колкото в последните месеци предимно ризикува с подобни мащабни проекти в годините на бум и след това не можала да ги продават. Справително ниската покупателна способност в страната също не е катализираща на тази ниша в сектора, а в добавка – факт е, че липсват традиции за поддръжка и споделяне на общи площи със съседите. Кое то допълнително

затруднява управлението на такива комплекси, а резултатът е, че толкова част от къщите в тях вече са на вторичния пазар.

Въпреки предпазливостта и на купувачи, и на строители обаче на хоризонта се задават нови проекти.

**На лоз оп сивоз**

За разлика от пазара на апартаменти, който определено се раздвижи в последните месеци преди влизането в столицата и в някои големи градове, интересът към къщите не е чак толкова категоричен. Въпреки това някои агенции, като „Лукс имотс“ например, отбелязват двукратен ръст в търсенето на по-къщи къщи в сравнение с кризисните 2009–2012 г. „Интереса го има и той е отчетлив“, отбелязва Никола Стоянов, управляващ партньор на агенцията. „Друг е въпросът дали на пазара има достойни оферти, които са адекватно несомнени, за да отговорят на характеристиките на имота. Предлагат се достатъчно много домове, строени преди 10 и повече години по тогавашните стандарти. Тези имоти обаче вече са остарели и морално, и физически (да не говорим за подслухване със системи за енер-

гийна ефективност и автоматизация на процесите и парковите къщи. Затова тяхното комфортно обитаване изисква тотален ремонт и оборудване. Това означава допълнителни разходи за новия собственик, а оттам за сключване на сделка с такъв имот трябва адекватна цена.“ Поради този факт заможните клиенти в София търсят места, които са наскоро застроени, или купуват къщи в затворени комплекси, каквито вече се срещат в столицата и в някои големи градове, и в някои райони, а не в останалите.

Основните райони, в които се търсят луксозни постройки, традиционно са тези в полите на Витоша – Драгалевци и Боляна. В по-малка степен интерес се наблюдава и към Симеоново, Вистрица и Панчарево, отбелязва агенцията. Други клиенти пък предпочитат да купуват парцели, за да строят на ново. В резултат свободните места в спомнатите квартали вече са на приръпване, а цените им растат. В бъдеще тенденцията в този сегмент ще се запази: предлаганото ще бъде слабо, а цените ще се повишават, сочи анализът на „Тук имоти“. Като важен фактор за пазара на парцели от агенцията посочват и достъпното вече банково финансиране за покупка

и строеж на къща, като има специални ипотечни продукти, насочени именно към изграждане на еднофамилни дом.

Традиционното предложение към малка къща с лесен достъп до града също остава актуално. „Ако човек търси качествено построен триетажен апартамент (100–

★ СТАНДАРТ

450

кв. едро са най-ниските цени за къща в комплекса Sofia Park Villas.

## ИМОТИ

150 кв.м) в кожите и източните квартали на София, обикновено попада на затворени комплекси със стартови цени от 115 хил. евро. Там обаче често се оказва, че думата качество в превеждането, а и се налага допълнителни разходи за обслужване. Така покупката на новостроящо къща до 200 кв.м с малък двор и гараж, но в малко по-отдалечен край на столицата и с цена, близна до тази на триетажен апартамент в града (115–130 хил. евро), изглежда много по-изгодна.

В по-високия сегмент къщи от 600–700 хил. евро с максимум един декар също търсят много често. Достатъчно силно, казва Весела Илиева, директор на агенцията Unique Estates, Самостоятелните домове обаче все по-често отстъпват позицията си на затворените комплекси. Приоритет е обектът все пак да има двор от 400–500 кв.м, а климатът най-често са хора с мендижърски позиции, със семейства с няколко деца, казва Илиева. Някои от тях се пренасят от апартаменти в къща в затворен комплекс, защото разчитат на сигурността на охраната, добрата инфраструктура и плановете за децата. Предлагането на подобни затворени комплекси обаче е ограничено. „Вече препродаваме къщи от изградените преди време, но има сериозен глед за нови добри проекти“, коментира Илиева. – 52

## Финансов бизнес и дигитализация: движение в обща посока

23 април 2015 г., София, хотел Балкан



Под егидата на Българска народна банка. Комисия за финансов надзор  
Съвместно с: Асоциация на банки в България  
Асоциация на българските застрахователи  
Българска асоциация на дежурни услуги за допълнително левизионно осигуряване  
Организатори:  
ICT Media | IDG IT NEWS | ISACA

Условия за участие и регистрационна форма:  
<http://events.idg.bg/bg/2015/finances/registration>

## ИМОТИ

### >> стр. 51 Инвестиция с двор

„Постоянно правим срещи с инвеститори и очакваме да започнат строителство, но те са предпазливи и все още проучават пазара“, допълва тя.

**Риск на частта**

Колкото повече на строителите, особено когато става въпрос за големи комплекси, е обяснено. Като предупредителен знак за тях стоят примерите на проекти, премияли през сериозни финансови проблеми. Затова някои предпочитат постепенното изграждане. Доколко подобна е концепцията за луксозно селище в Вистрица на „Кенд Къинеринг“. Планирано е комплексът да бъде на терен от 30 дека, въпреки който да бъде изградена цялата прилежаща инфраструктура, а след това да се раздели на малък брой парцели (не повече от девет), където фирмата да построи по индивидуални проекти къщите на купувачите. „Въпреки заявяване интереса обаче сделките все още няма“, коментира Весела Илиева от Unique Estates. Тодор Кавърков, профпръти мениджър във фирмата, обясни, че тъй като сградите в комплекса попадат в най-високия ценови сегмент, възможните купувачи са ограничена група хора, затова и инвеститорите не очакват бърза реализация на всички парцели.

„Все повече хора предпочитат да живеят в такава жилищна. Това обаче е въпрос на култура, който трябва да се възпита и да стане всеобщо позната“, коментира Ивайло Митев, управител на отдел продажби на строително-инвестиционната компания Idea Buildings. Фирмата планира изграждането на осем къщи в комплекса на 10 км от София в полите на Лозница планина, с Мало Бучино. Според Митев въпросът интереса към такива проекти конкуренцията на комплексите все още не е наложена в България. „Това, което наблюдавам, е че хората продължават да възприемат имота си зад кохоната врата. Често нямат напътства да поддържат общите части или да плащат за поддръжката им.“ Друг проблем, който се наблюдава във връзка с по-големите обем на строителството, е че някои комплекси се получават некачествено.

По подобни причини стравежовите имат не само инвеститорите, но и купувачите. „Запигнати за комплекси има, но хората трудно вземат решение“,

66

„Все повече хора предпочитат да живеят в жилищен комплекс. Това обаче е въпрос на култура, който трябва да се възпита и да стане всеобщо позната.“

ИВАЙЛО МИТЕВ, управител на отдел продажби на Idea Buildings

коментира Илиев. Поради това Idea Buildings ще построи една-две демонстрационни къщи, а не целия комплекс наведнъж. Освен това компанията ще предложи няколко варианта в различни цени на сградите, за да улесне да улесновати нуж-

дите на различни типове клиенти. Очакванията на фирмата са да продаде къщите на около 1000 евро/кв.м. Австрийската инвестиционна компания „Робул“ поглежда пазара по-оптимистично. Дружеството, чиито най-големи имоти инвестират в офис комплексът Мегарак, започва строителство на селище с еднофамилни къщи край Банско под името „Банско резиденция“. Проектът е разделен на два етапа с по 20 къщи. През последните месеци „Робул“ е изградила инфраструктурата (вода, ток, улици от обекта до главната), а вече започва строежа и на две мострици къщи. „Получихме бившо финансово разни за първите 20 къщи, при условие че продалем седем от тях на зелено.

Засега сме продали пет, паралелно вече изграждаме мостричните къщи и очакваме съвсем скоро да започнем строителството и на останалите“, съобщил изпълнителният директор Чавдар Стефанов. Цената на къщите ще е около 1100 евро/кв.м с изключен паркет, който може да бъде 750 или 1200 кв.м в зависимост от типа на кой проект ще се купуват. Компанията, която има опит в управлението на офис сгради, ще отговори и за поддръжката на обекта, цените за които ще бъдат в рамките на 80–100 лв. на месец. Уверен, че ще има пазар за такива комплекси, очевидно са и чуждестранните инвеститори. Големата новина отрази месец е започването на нов проект от казахстанската компания „Мо-

ното капитал мендигър“ и „Алмат тайм груп“, представяни от бивши изпълнителни директори на Colliers в България Атанас Гурев. Комплексът Sofia Park Villas е разположен на ключово място в близост до Residential Park Sofia, Business Park Sofia и новостроящи се Sofia Park. Той ще включва 35 еднофамилни къщи от три типа, строителството на които вече започна. Според имотните агенции цените в комплекса започват от 450 хил. евро.

Така, макар и с далеч по-малко смеелост от годините на бум, строителството започва да се възстановява. А дали интересът на купувачите ще доведе и до повече сделки зависи от значимите улични и ренесанси на предприемачите. ■ К

## K:PRO

БИЗНЕС ЗОНА В CAPITAL.BG



✓ ТЪРСАЧКА ЗА ФИНАНСОВА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ФИРМИ

Финансови отчети на над 200 000 фирми  
Търсене в съответствие с критериите от отчетните  
Агенции данни по сектори и региони  
Експорт на април-българските фирмени данни

✓ КЛАСАЦИИ

K100: Най-големите компании  
K10: Най-големите компании  
K10: Най-големите компании на борсата  
TOP100: Най-големите компании и средни компании

✓ АНАЛИЗИ ЗА ИНДУСТРИИ

## ВЗЕМТЕ K:PRO САМО С АБОНАМЕНТЕН ПЛАН КАПИТАЛ PRO

372 ЛВ.  
за една година с ДД

- Вестник Kapitalul.comentari, анализи, прогнози
- Вестник Kapitalul Daily бизнес, новини, социална мрежа
- Плен джестън go capital.bg новини, коментари, анализи, архив
- K:Reader за селмични Kapitalul и специална към него
- K:Reader за Kapitalul Daily и специална към него
- Бизнес зона K:PRO фирми, индустрии, класации, мексис от финансова информация за 200 000 фирми



K:Reader е нов и модерен инструмент, който принася в дигитална среда успешно от четирино на хартия.  
Повече за новите неща в сайта на: [capital.bg/new](http://capital.bg/new)

capital.bg/abonament  
Информация за фирмата  
abonament@ecomedia.bg, 02 4615 349