

Красива гледка и перфектна локация

Къщите по Витошката яка са най-търсените имоти в най-високия ценови сегмент, защото предлагат спокойствие и бърз достъп до центъра на София

Нови апартаменти с площ над 400 кв.м и високи над 3 метра тавани, просторни къщи с модерна архитектура в затворени комплекси, красива гледка от перфектната локация и не на последно място, “умен дом,” който може да се контролира през телефона директно от офиса. Всички тези критерии са актуалните изисквания към брокерите, за да намерят на клиентите си луксозен имот. Засилва се и гладът към т.нар. “трофейни имоти” – емблематични жилища на много високи цени, както и самостоятелни къщи с големи дворове. На фона на всичко това този нишов пазар доста осезаемо усеща смяната на поколенията и тоталната промяна във вкуса на заможните българи. Оказва се, че купувачите вече не са само преуспели предприемачи около 60-те, а и млади българи на над 30 години, получаващи високи доходи, предимно в ИТ индустрията или с успешна реализация в чужбина. Така изглежда обобщената картина на пазара на недвижими имоти у нас, откроява от специализираните агенции, за най-високия сегмент от пазара.



ОФЕРТА: Най-големият луксозен комплекс в района на Докторската градина в София, в който се предлагат жилища, е „Сан Стефано Плаза“

Ръст на продажбите

Най-високите цени за лукс имоти прескочиха 1,2 млн. лв. през първите 9 месеца на тази година, обобщават брокерите. “Пазарът

на луксозни имоти отчита среден ръст от 21% на продажбите на годишна база и 41% само за първите 9 месеца на 2017 г. Продажните цени се запазват, а при наемите се

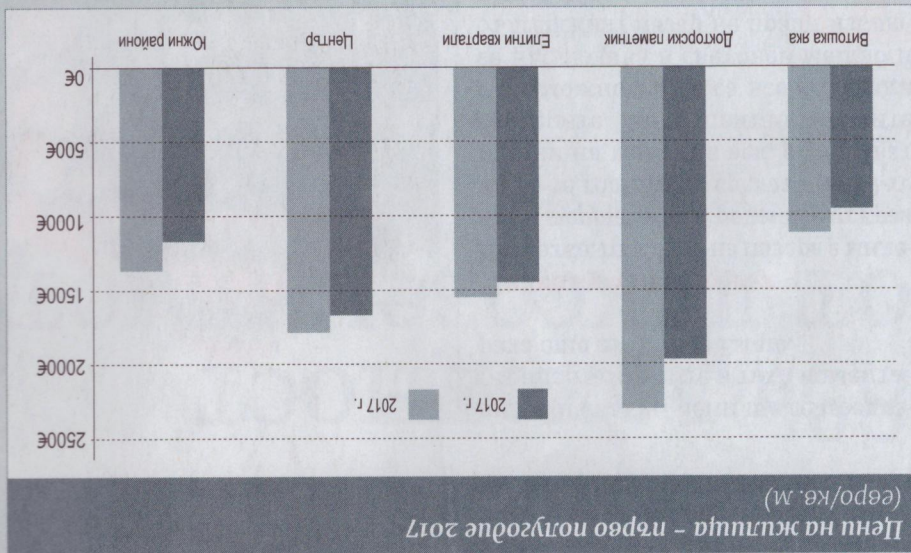
наблюдава около 4% покачване за периода януари – септември 2017 г., както и изключително активен летен сезон за запитвания и сделки”, заяви пред “Икономист” Весела Илиева, управляващ партньор на Unique Estate. Тя посочи, че основната част от сделките са в диапазона 250 000 – 450 000 евро, като се търсят най-вече апартаменти ново строителство с поне три спални или къщи в затворени комплекси в добрите квартали на София.

Ниските лихви по депозитите в банките, вътрешните миграционни процеси, добрите условия при ипотечното кредитиране и навлизането на големи международни компании в България са сред причините за доброто развитие на пазара на луксозни недвижими имоти, потвърди пред “Икономист” Невена Стоянова, изп. директор на Luximmo. “Нашите клиенти са изключително добре информирани, пътуват по света, виждат луксозните имоти с характеристики на умни домове и ги търсят тук. Изискват по-голяма използвана квадратура, удобството на комплекса и гарантирани паркоместа, защото по принцип имат повече от един автомобил”, добави Стоянова.

Любопитна тенденция на 2017 година е, че времето за взимане на решение за покупка се е скъсило наполовина, като срокът за продажба на един имот е вече между 1 и 3 месеца.

„Цените остават стабилни заради ограниченото предлагане на качествени имоти, което поставя продавачите в силна позиция. Пазарът обаче е в очакване на предстоящи нови проекти към средата на 2018 г., съобразени с критериите на съвременния купувач“, каза още Илиева. Наред с ограниченото предлагане в момента се наблюдава и тенденция част от продавачите на лукс имоти умишлено да се отдръпват от пазара в очакване на още по-високи цени в идните месеци.

Цени на жилищна - първо полугодие 2017 (евро/кв. м)



Апартаменти в центъра

Пазарът в цифри показва, че цената на луксозните апартаменти прескочи 2000 евро на квадрат в центъра на София. Квадратният метър в района на Докторски паметник стига 2200 евро. Повишението на цената там е с 200 евро на квадрат спрямо 2016 г. Брокерите на имоти активно прекуват домовете в новата "Сан Стефано плаза". Тя прекува комбинация от луксозен дом, място за спорт, но и SPA център, басейн, търговски комплекс и възможност за храна в луксозни ресторанти. Проектът е реализиран с 488 паркоместа в Докторската градина и разполага с озеленен вътрешен двор и градини. Площите са от 72 до 399 квадрата, като цените достигат до 3000 евро за квадрат за единични апартаменти. Иначе луксозните апартаменти в централната част на столицата са средно около 1800 евро за квадратен метър.

Витошка яка – луксът на горния сегмент

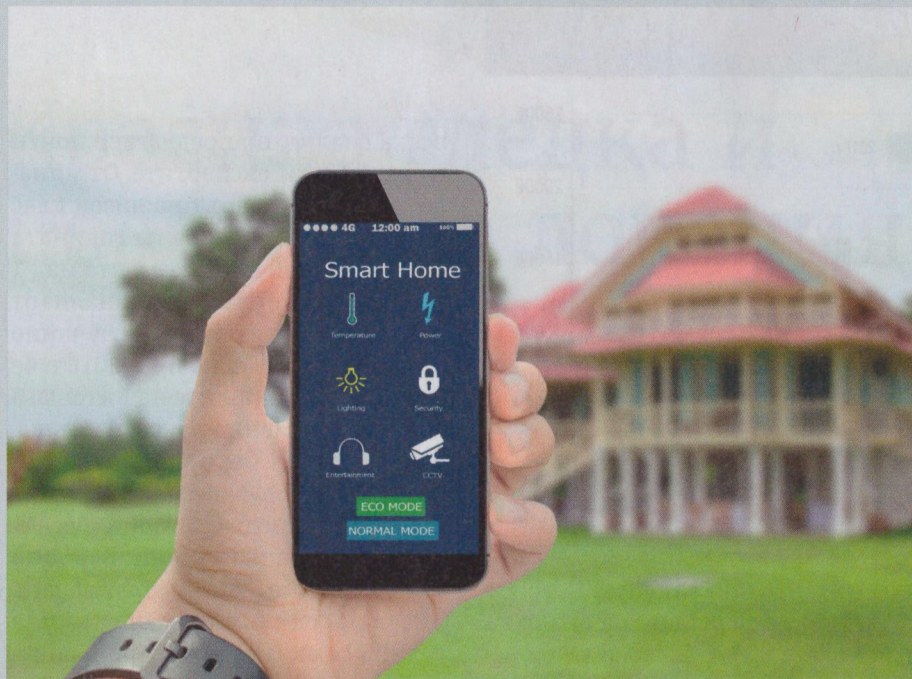
При пазара на луксозни къщи се открояват две тенденции. Масовото търсене е насочено към редовни или самостоятелни къщи в затворени комплекси с цени до 600 хиляди евро, като най-често купувачите са семейства с деца. В по-високия ценови сегмент – над 600 хиляди евро, се търсят самостоятелни къщи, ново строителство, с голям двор, модерни архитектура и интериор и съвременни технологии. Най-го-

лям интерес при закупуването им се наблюдава в района на Витошка яка, където, веднъж излязъл на пазара, един имот се реализира много бързо, обобщават брокерите на луксозни недвижими имоти. Огромен е глатът за къщи с модерни архитектурни и вътрешен дизайн, басейн и високотехнологично оборудване, но прекуването е слабо. Пазарът на къщи е най-силен в района на Витоша, защото там има удобен и бърз автомобилен достъп до центъра, но в същото време собствениците живеят сред природата. Търсят се модерни палати, светли цветове, баня към

луксозни къщи, скъпани в райони като Бояна, Симеоново, Арагалевици. Хитов проект там през последната година се оказа "Роял парк Бояна". Той разполага със собствен парк, цялото движение в комплекса е подземно, за удобното придвижване на майките с деца. Има отделен паркинг за спорни коли, а отоплението и охлаждането на сградите се осъществява с най-модерни термомомпи, посочи още Невена Стоянова. В момента от комплекса са останали непрокувани само партерни апартаменти със собствени градини. По принцип цената на един имот там е около 230 000 евро без ДДС. Другият комплекс, към



ЛОКАЦИЯ: Комплекс "Делвайс 3" е един от новите проекти във Витошката яка - дестинацията с най-голям интерес от страна на купувачите



СМАРТ: Предприемчивите българи търсят смарт луксозни имоти, които да могат да управляват дори от офиса през телефоните си. ▬

който има голям интерес, отново в Бояна, е “Еделвайс-3”, добави Стоянова.

Старото вече не е на мода

Брокерите отчитат, че по-старите луксозни имоти в София вече не са на мода. Заради това цените им постепенно намаляват.

“Старите лукс имоти не дават на клиентите търсеното от тях усещане за стил, тъй като повечето от жилищата са строени през 2000 г., т.е. преди 17 години, и изискванията тогава са били съвсем различни”, обясни още Весела Илиева.

Ако предишната генерация богати хора държеше на класически къщи с библиотека, кабинет, голям хол и трапезария, сега изискванията са различни. Новите купувачи искат модерно жилище, обобщават брокери. За този тип клиенти най-липсващите луксозни имоти у нас са т.нар. “пентхаус апартаменти”.

В най-широкото си значение „пентхаус” днес означава луксозен имот с голяма площ, който е разположен най-често на покрива на сградата или представлява цяла отделна постройка към нея, коментираха от агенция „Имоти Доверие”. Всъщност употребата на термина

идва от Ню Йорк – високите сгради с огромни покриви, емблема на града и даващи възможност върху тях да бъде изграден цял нов етаж, раждат това значение в началото на миналия век.

“Клиентите търсят пентхаус имоти с разгъната застроена площ около 400 кв. м, с 4 спални. Такива обаче се предлагат основно в небостъргачите. Затова брокерите очакват реализирането на всички небостъргачи в столицата, за да

видят на какви цени ще се предлагат апартаментите в тях”, коментираха още от Unique Estate.

Милениум купувачът

Накратко, господар на пазара е милениум купувачът, т.е. родените от края на 70-те години до средата на 90-те години на миналия век, обобщават брокерите. Тенденцията клиентите с възможности да са все по-млади се наблюдава в световен мащаб и българският пазар не прави изключение. Младите държат и на смарт технологиите, които им позволяват да управляват дома си от разстояние и “с един клик”. “Клиентите ни търсят луксозни “умни домове”. За тях е важно да могат да ги нагледат през мобилния си телефон. Ако детето им е забравило ключа си, да му отворят жилището от разстояние, или 15 минути преди прибирането на детето да затоплят жилището”, уточни още Невена Стоянова. Милениум поколението води динамичен начин на живот и иска домът му да съответства на този ритъм. Новите 30+ потребители в луксозния сегмент предпочитат да живеят в динамичната градска среда, където търсят апартаменти с много светлина, широки помещения и големи тераси, които да използват и за забавление с приятели. ▬

Стабилен пазар за наеми на луксозни имоти

Наемният пазар във високия сегмент също остава силен, като интересът е основно към жилища в сгради с професионална поддръжка и различни услуги – рецепция, почистване, спортен център, ресторант. Наемите на апартаменти в подобни сгради се движат около 1500 евро за жилище с една спалня и около 2000 евро за такова с две спални. Предпочитани райони за наемане на такива апартаменти са „Лозенец”, „Изток”, „Изгрев”, „Гео Милев”, „Иван Вазов”, показват данните на брокерите. Любопитна подробност е, че наеми на лукс имоти вече се осъществяват и от работодатели, предимно фирми от ИТ индустрията, аутсорсинга, банките и посолствата, посочи още Невена Стоянова от Luximmo. “Интересното е, че няма текучество на този пазар. Обикновено работодатели наемат жилища за мениджърите си за поне 2 години напред. Подобни наеми са много изгодни и за собствениците на тези имоти, защото живеещите в тях са хора с чувство към лукса и пазят апартаментите. Така че след ползването им най-много да се наложи лек освежителен ремонт”, каза още Стоянова. По данни на нейната агенция най-общо наемите на луксозните имоти варират от 800 евро за апартаменти до 5000 евро за луксозни къщи.