

Високият сегмент е жизнен стандарт

– Г-н Чепишев, с какво се характеризира днес пазарът на луксозни имоти?

– Пазарът на имоти, в този число и луксозните, през последните години се отличава с изключително високо качество на изпълнение на проектите. Големият избор от свободни проекти на пазара научи потребителите да имат високи очаквания и изисквания – не само за качеството на използваните материали при строителството, но и по отношение на фасадата и архитектурата на средата, фасилити мениджмънта и условията за сключване на сделката.

Екологичените стандарти, политиките за устойчиво строителство, качество и срок на изпълнение са част от задължителните изисквания за високия сегмент. Луксозният имот днес не е просто дом или инвестиция в апартамент с високи тавани и качествени настилки, той е стандарт за качество на живот и стил. Именно това е и посоката, в която избрахме да развиваме новите проекти на Europroperty – най-високо качество за живот на нашите клиенти, модерен и съвременен дизайн, дело на водещи столични архитекти, технологични решения и услуги, които отговарят на съвременния ритъм на живот и предизвикателствата в големия град.

– Какви са задължителните елементи на един имот, за да бъде причислен към най-горния ценови клас, и какво търсят клиентите в един луксозен имот?

– Инвестицията в имот е дългосрочна. Нашите клиенти търсят съвременни решения, които ще бъдат актуални и след 30 години, паралелно с нарастващата себестойност на имота. Това е и причината да избираме локации за проектите на Europroperty, които се

Това, което отличава скъпия от луксозния имот, е местоположението, категоричен е строителният предприемач Христо Чепишев



Христо Чепишев е изп. директор и съсобственик на инвестиционната компания Europroperty, която е специализирана в областта на недвижимите имоти. През последните 11 години компанията е инвестирала над 500 млн. долара в закупуването на земя, строеж и продажба на луксозни имоти, логистични и търговски центрове в България и чужбина.

отличават със стратегически местоположения – строим жилищните си комплекси в подножието на планина Витоша и най-красивата част на София – Бояна, защото планината и богатата паркова среда дават на клиентите ни уют, спокойствие и чист въздух – едно от най-големите предизвикателства на живота в мегаполисен град.

Свикнали сме най-скъпите имоти на морето да са тези на първа линия, а все още не оценяваме „белите дробове“ на столицата. Столичани хем се оплакват от мръсния въздух в София, хем продължават да търсят апартаменти в центъра на града, в непосредствена близост до централните булеварди.

Жилищните комплекси на Europroperty са разположени в Бояна, в непосредствена близост до бул. „България“ и бул. „Черни връх“, което дава възможност на всеки да бъде в центъра на града за по-малко от 15 мин. Но обитателите ни не познават шума, смога и натоварения трафик, в същото време се радват на гледка над целия град, възможността децата им да тичат и играят в частния парк, който сме изградили към комплекса, и да се наслаждават на възможността истински да си починат и възстановят след дългия работен ден.

Ние вярваме, че именно местоположението отличава скъпия от луксоз-

ния имот. Съвременното строителство днес изисква най-високо качество както на изпълнението, така и на използваните материали. Това отдавна не е преимущество и не би следвало да се зачислява към добавената стойност за проекта и строителния инвеститор. Средата, предлаганите технологични решения и възможността за изграждане на „умен дом“, колонките за електромобили, екологичната устойчивост, енергийната ефективност и предлаганото качество на живот ще бъдат все по-важни при избора за покупка в бъдеще – все неща, които ние в Europroperty считаме за своя силна страна и не правим компромиси.

**– Какъв е профилът на най-пла-
тежоспособните клиенти?**

– Най-често срещаният профил на съвременния купувач на луксозни имоти е мъж, на средна възраст от около 50 години, с успешен бизнес или наследил имущество. Той купува имоти, защото планира да ги отдава под наем и търси дългосрочна възвръщаемост на инвестицията си.

Въпреки това сред клиентите ни има и много млади хора, работили и живели в чужбина, които се връщат в страната си, но държат да запазят високия си стандарт и качество на живот и избират да закупят апартамент в луксозен затворен комплекс, където ще живеят сред „себеподобни“. Освен това затворените комплекси им предлагат много по-добра сигурност, пространство за децата и контролиран достъп.

– Когато говорим за жилище, българинът предпочита да има свое, а не да плаща наем. Такава ли е картината и при луксозните имоти?

– Не смятам, че българинът непременно „желае да има свое, вместо да плаща наем“, и това е определящо за

неговите покупки. Вярвам, че българите сме изключително предприемчиви и изначално имаме афинитет към инвестицията, конкретно в имоти. И в луксозния сектор, и в сектора с кредитирани сделки за покупка на жилища купувачите все по-често са собственици на повече от един имот в един или повече градове на България и отдават поне едно от жилищата си под наем.

Това, което отличава купувача на луксозен имот от този, който кредитира покупката на своето жилище, е, че първият търси имот, който ще символизира неговия статут, успешна кариера и личност, докато покупката за втория тип потребители е свързана единствено с място за живеене.

Определящо при покупката на луксозни имоти е качеството на живот, сигурността и имиджът.

– Успешен ли е моделът една компания да е инвеститор и възложител по отношение на луксозните имоти?

– Част от корпоративната философия и ценности на Europroperty е „най-високо качество на изпълнение“. Вярвам, че възможността да сме едновременно инвеститор и възложител ни дава свободата да изграждаме сгради от ново поколение, без компромиси в качеството, и същевременно да са модерни, устойчиви, енергийно и екологично ефективни. Имаме свободата да завършваме проектите си спрямо нуждите и изискванията на своите клиенти.

Индивидуалният подход към клиента е една от най-силните страни в обслужването на компанията.

– Доколко новите технологии влияят на усещането за лукс, когато говорим за един дом?

– Поради липсата на „умни домове“ на пазара и техния недостиг в световен

Новите
технологии са
част от модела
„високо качество
на живот на
разумна цена“

мащаб все още те се считат за луксозна стока. Всички мечтаят да имат „дом на бъдещето“, оборудван с „умни“ системи за дистанционно управление на достъп, осветление, отопление, удобства. В Europroperty вярваме, че новите технологии са част от модела „високо качество на живот на разумна цена“, който ние изповядваме.

„Умните сгради“ са част от модерния начин на живот и забързания ритъм на ежедневието ни, но преди всичко „умните сгради“ са удобни, функционални, енергоефективни и устойчиви и правят живота на обитателите им по-удобен, по-лесен, по-приятен.

– Какви проекти изпълнявате в момента в този сегмент и какво предвиждате в близко бъдеще?

– Актуалните проекти на Europroperty към момента са два. Първият е „Еделвайс-3“ – жилищен комплекс, състоящ се от 4 сгради в кв. „Бояна“ и вторият е „София офис център“, чийто строеж започна преди няколко месеца на бул. „Цариградско шосе“ в рамките на новоизграждащото се бизнес сити на града, в непосредствена близост до метростанция „Интер експо“. „София офис център“ е първият бизнес център, регистриран за сертификация по BREEAM (N BREEAM-0067-1826) по системата NC 2016 на ниво EXCELLENT. Съчетава две бизнес сгради с обща площ 59 000 кв. м – „София офис център-1“ ще бъде 24 159 кв. м, а „София офис център-2“ – 35 000 кв. м. Изгражда се на терен от 12 дка и се очаква да бъде завършен в края на 2018 г. – средата на 2019 г. (втората сграда). 

В луксозния сектор купувачите все по-често са собственици на повече от един имот