



ПАЗАР НА ЖИЛИЩНИ ИМОТИ

СРЕДНО ВИСОК И ВИСОК КЛАС ЖИЛИЩА

ЯНУАРИ – ЮНИ 2013

ТАТЯНА ЕМИЛОВА,
Мениджър жилищни площи:

“През първата половина на 2013 г. усвоените жилища от средно висок и висок клас са 9% от всички в сегмента.”

“Най-търсени са апартаменти с две и три спални.”

“В резултат на завършването на 3 комплекса се отбелязва 8% ръст в предлагането.”

“Ако не се постигне оптимално съотношение цена–качество–инфраструктура, клиентите са по-склонни да изчакат, отколкото да направят компромис с покупката на нов дом.”

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИНДИКАТОРИ *

• През първото тримесечие на 2013 г. БВП отбелязва растеж от 0,4% спрямо съответното тримесечие на предходната година. Очаква се БВП да достигне ръст от 1.2% до края на 2013 г.

• Инфлацията от началото на годината (май 2013 г. спрямо декември 2012 г.) е минус 0.7%, а годишната инфлация за периода май 2013 г. спрямо май 2012 г. – 2.0%.

• Нивото на безработица през май 2013 г. намалява с 0.9% спрямо първото тримесечие на годината и достига 11% (361 хил. души). Очаква се този процент да не се увеличи съществено до края на 2013 г.

*Източник: БНБ, Focus Economics

ПРЕДЛАГАНЕ

През първото полугодие на 2013 г. се наблюдава раздвижване по отношение на ново предлагане на средно висок и висок клас жилищни проекти в София. Три комплекса са завършени, с което сегментът нараства до 6,260 жилищни единици (апартаменти/редови или самостоятелни къщи), концентрирани в 42 различни по вид проекти. В процентно отношение това се равнява на 8% ръст или на 480 жилищни единици. Тази статистика включва само изцяло завършени проекти, които се състоят от поне 50 жилищни единици. Повечето от тях са от типа „комплекси“. Те са разположени предимно в покрайнините на София, в райони като Симеоново, Драгалевци, Бояна, Малинова долина, Камбаните, местност „Детски свят“, както и около главни булеварди като „Черни връх“ и „Симеоновско шосе“.

Въпреки нарастването в предлагането като цяло, очертава се тенденция на недостиг на жилища в сегмента. Дефицитът се изразява не по отношение на броя жилища, а на наличието на такива, които отговарят на повишените критерии на купувачите.

От 2010 г. насам не е стартирало изграждането на нови мащабни жилищни проекти в София, същевременно усвояването на съществуващите продължава и през първата половина на 2013 г. Размразяването на няколко проекта в централните части на столицата ще доведе до раздвижване на жилищния сегмент, през следващите 2 години в тези райони. В покрайнините бе обявено намерението за започване на строителството на два нови жилищни комплекса, единият в района на Бистрица, а другият – в Малинова долина. Ако тези планове се реализират, ще бъде оформена нова зона средно висок и висок клас жилища.

През първите шест месеца на 2013 г. свободните жилища в проектите в сегмента са приблизително 15% (в това число проекти с поне 50 жилищни единици, концентрирани основно в южните покрайнини на София). В сравнение с втората половина на 2012 г. се наблюдава спад от 3% в обема на свободните площи. Те постепенно биват изкупувани, като само през първото полугодие на 2013 г. са абсорбирани приблизително 9% от всички жилищни единици в сегмента.

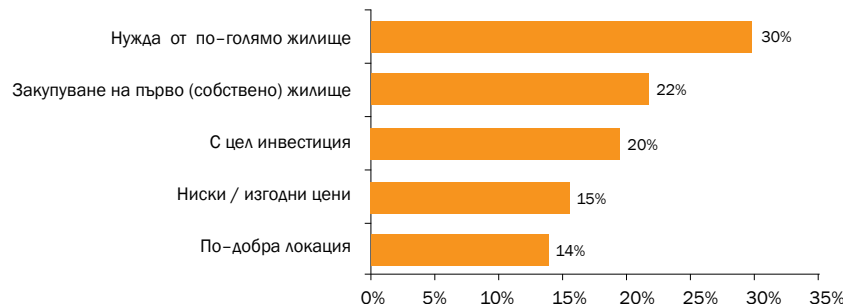
ТЪРСЕНЕ

Пазарът на жилища от средно високия и високия клас се диктува от купувачите, които са предпазливи в избора на имот и най-вече по отношение на качество, локация и покупна цена. Съживяване на активността започна още през 2012 г., което доведе до силно първо шестмесечие за жилищния пазар в средно висок и висок клас. Търсенето в сегмента регистрира ръст в сравнение с втората половина на миналата година. Вътрешен анализ на Colliers отчита покачване на броя на сделките с жилища в средно високия и високия клас като най-съществено е нарастването при сделките с апартаменти с 2 и 3 спални, в сравнение с втората половина на 2012 г.

По-голямата част от жилищата в този сегмент се купуват за собствено ползване и по-малко – с инвестиционна цел. Това показва проучване на Colliers, проведено в началото на 2013 г., проследяващо развитието на пазара през погледа на крайните потребители. Нуждата от по-голямо жилище, както и закупуването на първо такова, се посочват като основни причини за покупка (Графика 1).

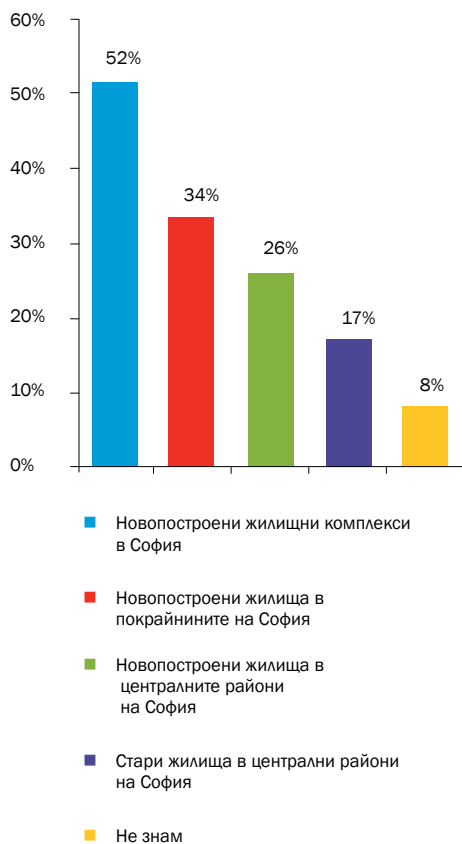
ОСНОВНИ ПРИЧИНИ ЗА ПОКУПКА

Графика 1.



ПРЕДПОЧИТАНИ ЖИЛИЩА

Графика 2.



И през първото полугодие на 2013 г. търсенето е концентрирано основно в южните райони на столицата и кварталите в подножието на Витоша. Едно от основните изисквания на купувачите е близостта до главен булевард, който да осигурява бърз и удобен достъп до центъра на града.

В проучването на Colliers респондентите споделят, че предпочитат да закупят жилища в комплекси (Графика 2). Те се характеризират с добре развита вътрешна инфраструктура, наличие на паркоместа, професионално управление на общите части, характеристики на цялостната околна среда – липса на градски шум, близост до планината, наличие на зелени площи. Заедно с високото ниво на услугите, които предлагат, сред основните предимства на комплексите са качеството на живот, сигурността и удобствата. Не на последно място е благоприятната среда, която се формира благодарение на съжителството на сходни по социален статус семейства.

Трите основни фактора, които оказват влияние при избор на ново жилище, са качеството на изпълнение, кварталът и цената, следвани от пътната инфраструктура и наличието на зелени площи. Анализ на Colliers показва, че независимо от добрата локация и престижния квартал на жилището, ако достъпът до него е затруднен, поради лоша или неизградена инфраструктура, купувачът може да се откаже от сключване на сделка. Наличието на паркоместа, както и качеството на изпълнение на проекта, се определя като задължително условие, което не подлежи на коментар (Графика 3).

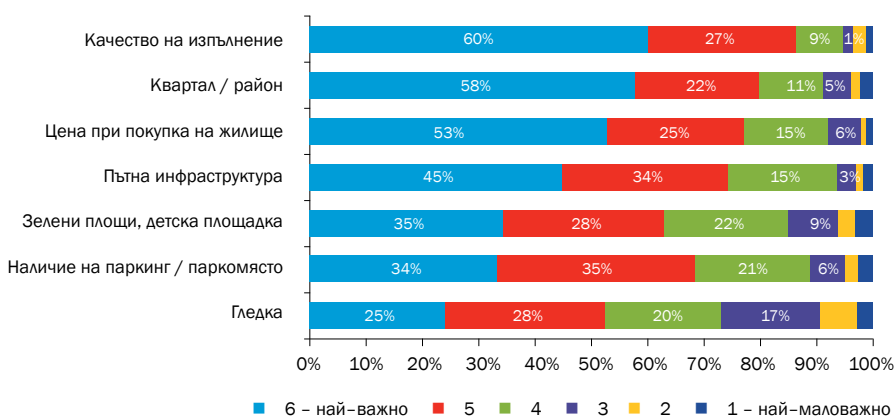
Функционалността и разпределението стават все по-важен фактор при избора на жилище. Клиентите търсят имоти с по-удобни спални, достатъчно санитарни помещения, просторно разпределение на кухня с трапезария и хол. Изложението също е от значение при взимането на решение.

Изискванията са за оптимално съотношение цена-качество-инфраструктура. Ако то не е постигнато, клиентите биха предпочели да изчакат, отколкото да направят компромис с някой от посочените параметри.

Вътрешен анализ на Colliers дава информация за профила на купувачите в средно високия и високия сегмент жилищни площи. Това са предимно български граждани, на възраст между 30–55 години, семейни или живеещи на семейни начала. Клиентите в този сегмент, в по-голямата си част, притежават вече собствено жилище и планират покупка на второ. По отношение на социалния статус, заемат ръководни позиции в големи международни компании или развиват свой собствен бизнес.

ФАКТОРИ ПРИ ИЗБОР НА ЖИЛИЩЕ - РАНКИРАНЕ ПО ВАЖНОСТ

Графика 3.



Навлизането на нови компании в ИТ сектора и разширяването на съществуващите също оказва положително влияние върху развитието на сегмента. Все повече служители от този, както и от фармацевтичния сектор са сред активно търсещите нов дом.

През последните 18 месеца се наблюдава слабо предлагане на качествени проекти в разглеждания сегмент, а в същото време има повишен интерес от страна на купувачите. Предпочитанията към жилища в комплекси е поради високото качество на живот, сигурността и удобствата, които предоставят. От своя страна, недостатъчната наличност на проекти, които да отговорят на високите изисквания на купувачите в този сегмент, разкрива потенциал за инвестиции в нов продукт.



ТАТЯНА ЕМИЛОВА
Мениджър жилищни площи
 tatiana.emilova@colliers.com
 тел. +359 2 976 9 976



АДРИАНА ТОНЧЕВА
Старши специалист
пазарни проучвания
 adriana.toncheva@colliers.com
 тел. +359 2 976 9 976

COLLIERS INTERNATIONAL
Бизнес Парк София
сгр.7Б, ет.2
1766 София, България

www.colliers.com

Този доклад е изготвен от Colliers International единствено с цел предоставяне на обща информация. Colliers International не носи никаква отговорност, директно или косвено, във връзка със съдържанието, точността и достоверността на така предоставената информация. Всяко заинтересовано лице трябва да направи допълнително конкретно запитване относно точността на документа. Colliers International не предоставя никакви изрични или подразбиращи се гаранции относно този доклад, както и не носи никаква отговорност за преки, непреки или последващи вреди и пропуснати ползи, претърпени в резултат на използването на този документ.

Този публикация е защитена от авторското право и сродните му права. Colliers International © 2013. Всички права запазени.



ЦЕНИ

Цените на жилищата в средно високия и висок клас, остават стабилни, като варират в широки граници, най-често между 850–1600 евро за кв. м. (с включено ДДС). Основните фактори, които определят цената, са функционалното разпределение на жилището, районът, качеството на изпълнение, допълнителните услуги в проекта, както и цялостната околна среда.

През първата половина на 2013 г., покупките в проекти от средно високия и високия сегмент са реализирани при средна цена за апартамент с две спални от 150 000 евро, апартамент с три спални от 180 000 евро, а за къща – 250 000 евро. Това е крайна цена с ДДС и включено паркомясто.

Схемата „наем с опция“ (заплащане на заем за определен период от време, който се приспада от крайната покупна цена) остава атрактивна, позволявайки повече гъвкавост и удобство за купувача в сравнение с банковия кредит. Купувачите в сегмента предпочитат да финансират максимално покупката със собствени средства и при възможност да разсрочват плащанията във времето. Поради това, банково финансиране се използва в по-малко сделки в сравнение с минали периоди.

Клиентите се стараят да постигнат оптимално съотношение на цена – качество за имота, който закупуват, търсейки намаление в крайната оферта или включване на допълнителни услуги. Средният размер на отстъпката за жилище в този сегмент е 14%.

ПРОГНОЗА

- Цените ще се запазят стабилни и през втората половина на 2013 г.
- Очаква се да се запази тенденцията на нарастващо търсене на жилищни имоти в разглеждания сегмент, което ще доведе до ръст на усвоените жилищни единици през втората половина на 2013 г.
- Пазарът на жилища от средно висок и висок клас в София разкрива потенциал за инвестиции в нов продукт, поради ограниченото предлагане на имоти, отговарящи на високите изисквания на купувачите, съчетано със стабилното търсене.

COLLIERS INTERNATIONAL В БЪЛГАРИЯ

Компанията предлага широко портфолио от услуги:

- Представяване на инвеститори и наематели
- Инвестиционно консултиране
- Управление на недвижими имоти
- Управление на премествания
- Оценки на недвижими имоти
- Консултиране за жилищни имоти
- Правни услуги
- Маркетингови консултантски услуги
- Пазарни проучвания

COLLIERS INTERNATIONAL | 482 офиса | 62 страни | 6 континента

НАЙ-ДОБРА
 КОНСУЛТАНТСКА
 АГЕНЦИЯ ЗА 2013 Г.
 В КАТЕГОРИИТЕ:



ВТОРАТА
 НАЙ-РАЗПОЗНАВАЕМА
 КОМПАНИЯ ЗА
 НЕДВИЖИМИ ИМОТИ
 В СВЕТА



Индустриални площи

Управление на имоти