

Пазарни проучвания

България | Жилищни площи  
2015



# Пазар на жилищни площи

## Средно висок и висок клас жилища



Accelerating success.



## Татяна Емилова

Мениджър | Жилищни площи  
tatiana.emilova@colliers.com

*“25% ръст при реализираните продажби през 2015 г. спрямо 2014 г. в средно висок и висок клас комплекси.”*

*“37% от всички сключени сделки са на етап „в строеж“, двоен ръст на годишна база при апартаментите с три спални и къщи на годишна база.”*

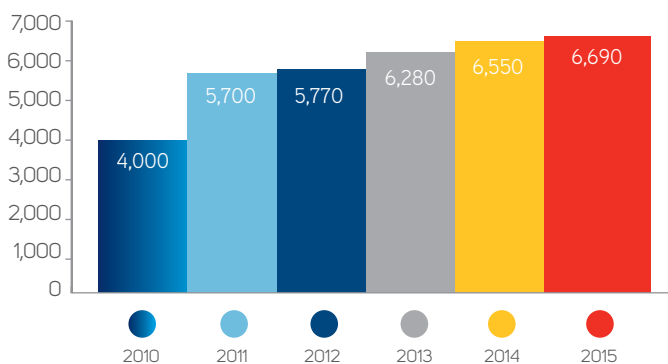
*“8 комплекса са стартирали строителство през 2015 г., а седем се очаква да бъдат завършени в сегмента през 2016 г., което ще доведе до увеличаване на възможностите за избор. ”*

*“Средната отстъпка за 2015 г. се е понижила от 9% на 5%.”*

## Предлагане

Пазарът на жилища в средно висок и висок клас комплекси в София регистрира леко раздвижване по отношение на завършени нови проекти, което се равнява на 2% ръст. Така общото предлагане в сегмента достигна 6,690 (апартаменти/редови или самостоятелни къщи), разположени в 50 проекта в София (концентрирани в южните квартали и подножието на Витоша).

Фиг 1. Брой жилищни единици в средно висок и висок клас



Високите нива на търсене и незначителното нарастване на предлагането водят до спад в свободните жилищни единици от 2% на годишна база или 11% от целия обем.

През 2016 г. се очаква да бъдат завършени 350 жилищни единици в седем комплекса от средно висок и висок клас. Още 8 стартираха активна строителна дейност през 2015 г., или около 420 единици, разположени предимно в южните квартали на София.

## Търсене

Недостигът в предлагането на качествен продукт и високите нива на търсене доведоха до връщане на интереса към сделките на етап „в строеж“ - 37% от всички реализирани продажби. Купувачите на този тип жилища предпочитат да се доверят на инвеститори с опит в сегмента и в проекти с осигурено финансиране. Големината на портфолиото и наличието на предишни реализирани проекти са предимство, но не и условие от решаващо значение.

2015 г. отбелязва 25% ръст на сключените сделки спрямо 2014 г. Двоен е ръстът при сделките с апартаменти с 3 спални и къщи на годишна база. За сметка на това се отчита спад от 42% при продажбите на апартаменти с 2 спални.

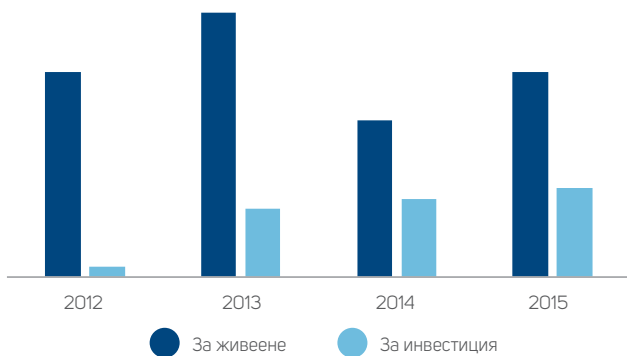
Не се наблюдава промяна в профила на типичния купувач - семеен, с едно или повече деца, на мениджърска позиция или със собствен бизнес. Все по-често се наблюдава покупка на първи дом в комплекси, а впоследствие възникване на необходимост от по-голямо жилище.

Факторите, които определят търсенето, остават непроменени, както по профил на купувача, така и по основни изисквания към жилището. Критериите на купувачите при избор на имот включват качество на средата, качество на строителството, функционално разпределение на вътрешното пространство, локация, налична инфраструктура, бърз и удобен достъп. Средата, разглеждана не само от гледна точка на зеленина, пространство, услуги, но и в социален аспект продължават да бъдат от водещо значение. Обръща се повече внимание на комфорта в жилището, на размера на помещенията, на броя санитарни и обслужващи помещения.

Купувачът отбелязва значително развитие по отношение на информираност и визия за това какво точно търси и при какви условия. През 2015 г., въпреки интереса към сделки „в строеж“ все още се предпочита жилище, което е завършено, или е непосредствено пред завършване. Към края на 2015 г. остава ограничено предлагането на напълно готов качествен продукт.

Независимо от ниските лихви по кредитите, се регистрира спад при клиентите, възползвали се от банково финансиране от 33% през 2014 г. на 27% за 2015 г. Стабилни остават обемите на жилища, закупени с инвестиционна цел през годината - 30% от всички реализирани трансакции. Тенденцията при тях от 2013 г. остава, тъй като запазват стойността си във времето и предлагат по-атрактивни нива на доходност спрямо депозит в банка. (фиг. 2)

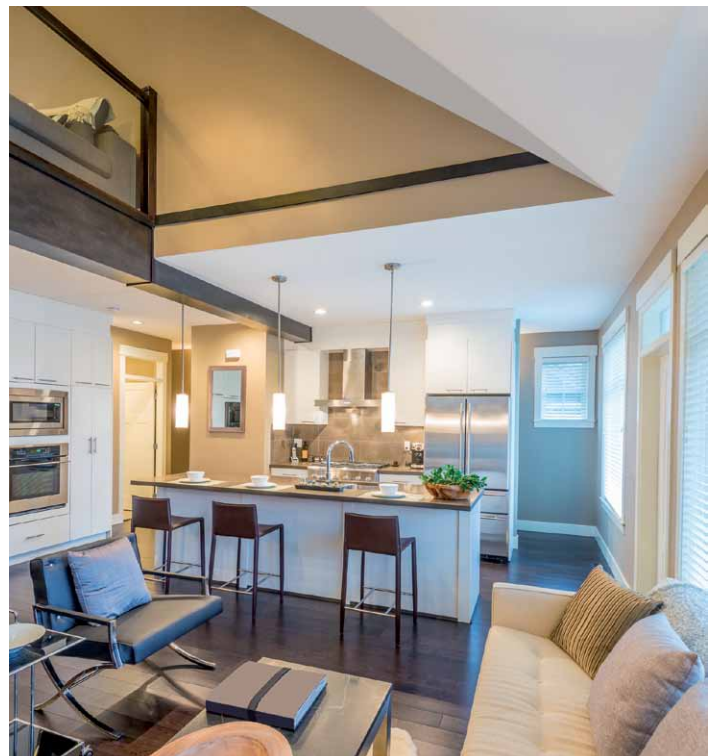
Фиг 2. Цел на покупка на жилище



## Цени

Цените в средно висок и висок клас жилищни комплекси регистрират незначителен ръст от 5% на годишна база, в следствие на изчерпан качествен продукт. Така те се движат в границите между 850 – 1,500 евро на кв.м. с ДДС, в зависимост от локацията, комплекса, допълнителните услуги, които се предлагат.

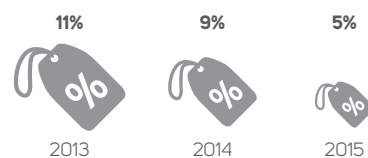
Реализираните сделки през 2015 г. в средно висок и висок клас жилища са при средна цена за апартамент



с две спални от 150,000 – 170,000 евро, апартамент с три спални – 200,000 - 230,000 евро, къщи от редови тип над 250,000 евро и самостоятелна къща над 350,000 евро (крайна цена с включен гараж/парко място) в зависимост от имота, размера, удобствата и локацията на комплекса.

Разликата между офертната и покупната цена продължава да се стопява като достига до 5% средно за 2015 г., поради ограниченото предлагане и повишеното търсене. (фиг.3)

Фиг 3. Нива на отстъпка



## Прогноза

- » При пазарът на жилища в средно висок и висок клас през 2016 г. се очаква:
  - » Продажбите на имоти в процес на строителство да продължат;
  - » Интересът към по-големи жилища с повече пространства да се запази;
  - » Нови проекти да стартират строителство, поради високите нива на търсене;
  - » Цените да останат стабилни.

# 502 офиса в 67 страни на 6 континента

Америка: **140**

Канада: **31**

Латинска Америка: **24**

Азия: **199**

ЕМЕА: **108**

Татяна Емилова  
Мениджър | Жилищни площи  
тел. +359 2 976 9 976  
tatiana.emilova@colliers.com

Адриана Тончева  
Старши специалист | Пазарни проучвания  
тел. +359 2 976 9 976  
adriana.toncheva@colliers.com

Colliers International | София  
Европейски Търговски Център  
бул. Цариградско шосе 115К  
сгр. Б, ет. 7 | 1784 София  
тел. +359 2 976 9 976

## €1.75

млрд.  
годишни приходи

## 160

млн. кв.м. площи  
под управление

## 16,300

експерти  
по света

## За Colliers International

Colliers International е една от най-големите международни компании за услуги в сферата на недвижимите имоти с 16,300 служители в над 502 офиса в 67 страни. В България компанията работи от 1991 г. и е безспорен лидер на пазара на услуги в областта на недвижимите имоти. Понастоящем, Colliers International представлява някои от най-иновативните и професионално планирани проекти във всички сегменти на пазара, включително офиси и бизнес паркове, търговски, логистични и индустриални площи, жилищни имоти. От юни 2015 г. Colliers се търгува на NASDAQ под символа "CIGI" и на фондовата борса в Торонто под символа "CIG".

През 2015 г. на годишните награди CEE Quality Awards за качество на услугите в сферата на недвижимите имоти, Colliers International е отличена за четвърти пореден път за най-добра консултантска компания в категория "Индустриални площи". Последното годишно проучване на Lipsey класира Colliers като третата най-разпознаваема компания за недвижими имоти в света.

[colliers.com](http://colliers.com)

Всички права запазени © 2016 Colliers International

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.

Тази публикация е защитена от авторското право и сродните му права.



Accelerating success.