

Пазарни проучвания

България | Жилищни площи  
2014



# Пазар на жилищни площи

Средно висок и висок клас жилища



- Пазарът на жилища в средно висок и висок клас комплекси отчете няколко положителни индикации през 2014 г.:

– Стабилни нива на търсене през цялата година, удвояване на запитванията за къщи;

– Възобновяване продажбите на имоти в етап на строеж, в следствие на ограниченото предлагане на качествен продукт на пазара;

– Ръст от 14% при покупките с цел инвестиция в сегмента;

– Активизиране на инвеститорския интерес към стартиране на строителство на жилищни комплекси.

## Предлагане

Пазарът на жилища в средно висок и висок клас комплекси през 2014 г. предложи няколко нови завършени проекта. Те обуславят малко над 4% ръст в предлагането. Към края на 2014 г., броят на жилищните единици в сегмента достига 6,550 (апартаменти/ редови или самостоятелни къщи), разположени в 47 проекта в София (концентрирани в южните квартали и в подножието на Витоша).

Свободните жилищни единици намаляват с 2% и към момента представляват 13% от всички предлагани в сегмента.

През 2015 г. се очаква възобновена активност на инвеститорите и техните намерения за стартиране на строителство на няколко нови проекта.

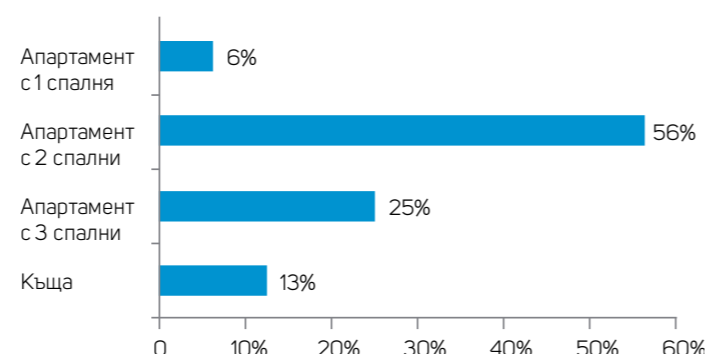
## Търсене

През 2014 г. търсенето продължава да изпреварва предлагането, продължавайки тенденцията от последните 2 години. Недостигът на завършен качествен продукт отново връща интереса към сделки с имоти в процес на строителство. Купувачите търсят сигурност на средствата си и предпочитат комплекси с осигурено финансиране на доказани и опитни инвеститори.

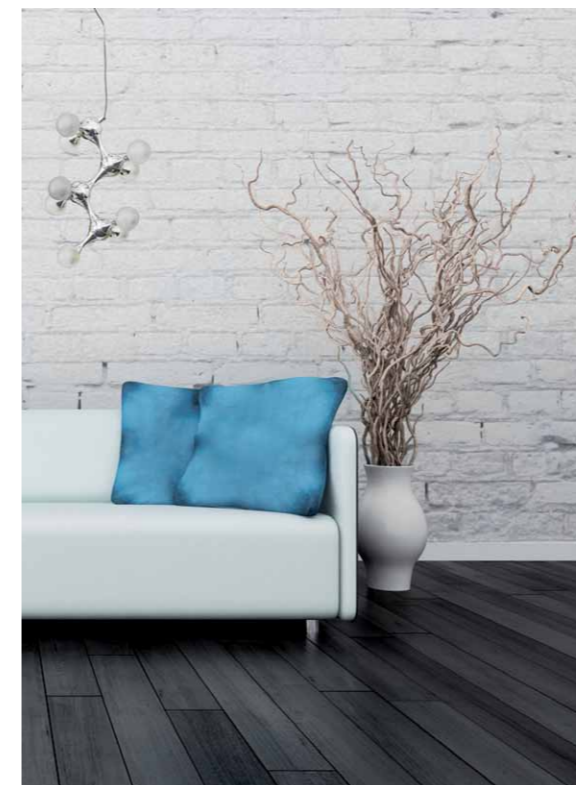
Основните фактори, които определят търсенето остават непроменени, поради профила на купувачите, които продължават да бъдат с ясна визия, добре информирани за предлагането и с конкретни изисквания за имота, който търсят.

Последното проучване на Colliers за жилищния пазар, проведено в края на 2014 показва, че няма промяна в търсения продукт. Това са предимно семейни жилища с 2-3 спални, в среда на жизнен и социален уют за цялото семейство. (Графика 1)

Графика 1. Какъв тип жилище планирате да закупите?



Други резултати от това проучване показват намерения за покупка на жилище сред 1/3 от участниците. Топ 3 на факторите при избор на жилище са: район, функционално разпределение и добро съотношение цена/ качество. Следват наличието на паркомаято, зелени площи, детски площадки и места за отдих, бърз достъп до ключови артерии, обкръжаваща и социална среда и усещане за простор. (Графика 2)



Графика 2. Кои от изброените фактори според Вас са важни, ако избирате жилище?



Кварталите Изток, Лозенец и тези в подножието на Витоша са предпочитани от респондентите в изследването. Профилът на участниците, възнамеряващи да закупят жилище е: възраст - 26-55 години, като тези между 36-45 г. са най-активни; работещи като консултанти или в секторите на ИТ и търговия; в мнозинството от случаите - 2-членни и 3-членни семейства.

В условията на продължаващо понижаване на лихвите по депозити, не е изненада засилването на тенденцията

за покупка на жилища в комплекси с инвестиционна цел - 33% от всички продадени от компанията имоти, или ръст от 14% на годишна база. Нараства броят на купувачите, които пристъпват към инвестиция в жилищен имот, като водещи при избора им са факторите, които спомагат добрата доходност и запазването на стойността на имота във времето.

Обемът на новоотпуснатите жилищни кредити нараства успоредно с броя купувачи в сегмента, ползващи ипотечно кредитиране. 33% от реализираните през 2014 продажби са били финансирани от банки. За сравнение, през 2013 г. те са само 8%.

Делът на сделките с апартаменти с две спални през 2014 г. е 46% от всички сключени за годината. В сравнение с 2013, намалява броя на продажбите на апартаменти с три спални. През 2014 те съставляват 13% от реализираните трансакции.

Вътрешен анализ на Colliers отчете двоен ръст в запитванията и увеличение на броя сключени сделки с къщи през 2014 г. Тези факти, заедно с увеличаване на предлагането на търсения продукт, биха могли да се превърнат в тенденция през 2015 г.

Активният купувач в този сегмент през регистрирания период е на възраст между 30-55 години, семеен/ живеещ на семейни начала, на ръководна позиция или със собствен бизнес (54% от реализираните продажби през 2014 г.).

## Цени

Цените на жилища в средно висок и висок клас остават стабилни, като цената се движи в границите 800-1,450 евро с ДДС за кв. м., в зависимост от локацията, комплекса и допълнителните удобства, които предлага. Липсата на качествен продукт води и до опити за спекулативно покачване на цените при вторични продажби в сегмента.

Реализираните сделки през 2014 г. в средно висок и висок клас жилища са при средна цена за апартамент с две спални от 150,000 евро, апартамент с три спални 180,000 – 200,000 евро и къщи от над 250,000 евро (крайна цена и включен гараж/ паркомаято), в зависимост от типа, размера, удобствата и локацията на комплекса.

Разликата между офертна и покупна цена продължава да се стопява, което се обуславя от сближаването на очакванията на купувачите и продавачите. Средната отстъпка за жилищен имот спада до 9% през 2014 г.

## Прогноза

- Пазарът на средно висок и висок клас жилища ще остане стабилен през 2015 г. Две основни тенденции се очаква да се засилят – покупката на качествени имоти в комплекси с цел доходност и ръст на сделките с къщи.

- Очаква се активизиране на инвеститорите - стартиране на строителство на нов продукт или възобновяване намеренията за реализиране на проекти, които са били замразени.

- Ограниченото предлагане на качествен продукт и високите изисквания на купувачите в сегмента създават предпоставки за подновяване в реализацията на продажби „на зелено“.



# 485 офиса в 63 страни на 6 континента

САЩ: **146**

Канада: **44**

Латинска Америка: **25**

Азия и Пасифика: **186**

Европа, Близкия Изток  
и Африка: **84**

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

## \$2.1

млрд.  
годишни приходи

## 135

млн. кв.м. площи  
под управление

## 15,800

експерти  
по света

## За Colliers International

*Colliers International е една от най-големите международни компании за консултантски услуги в сферата на недвижимите имоти с повече от 15,700 служители в над 485 офиса в 63 страни. Част от FirstService Corporation, Colliers International предлага пълна гама от услуги за наематели и инвеститори по целия свят, включително частно и корпоративно консултиране за недвижими имоти, управление на активи и проекти, инвестиционни транзакции, изготвяне на оценки и пазарни проучвания. Като част от годишните награди CEE Quality Awards за качество на услугите в сферата на недвижимите имоти, Colliers International е отличена за най-добра консултантска компания за 2014 г. в категория "Индустриални площи". Последното годишно проучване на Lipsey класира Colliers като втората най-разпознаваема компания за недвижими имоти в света.*

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

Всички права запазени © 2015 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.