



Colliers

София

Пазар на жилищни площи

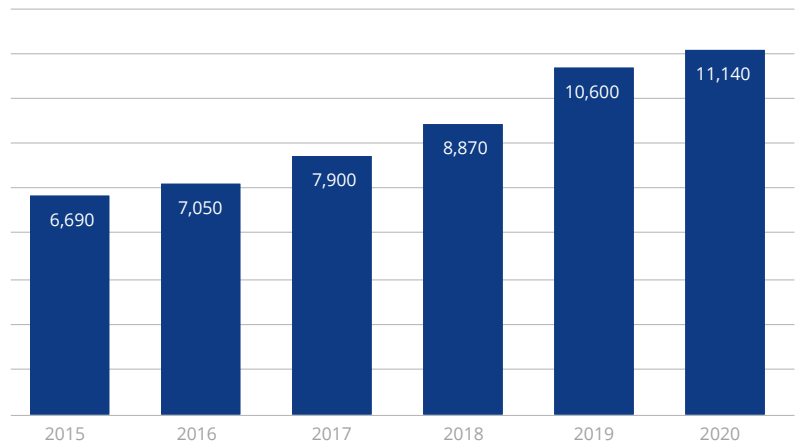
H2 2020



Предлагане

- Предлагането на средно-висок и висок клас жилища регистрира минимален ръст от 1% при завършените през второто полугодие на 2020 г. нови проекти, което представлява 5% растеж на годишна база. Така общото предлаганите жилища в този сегмент достигна малко над 11,100. (Фиг.1)
- През втората половина на годината са стартирани 4 нови комплекса или около 560 жилищни единици. Така към края на годината жилищните единици в строеж в средно висок и висок сегмент са почти 4,000.
- В края на 2020 г. свободните жилищни единици в завършените комплекси остават 4%.

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

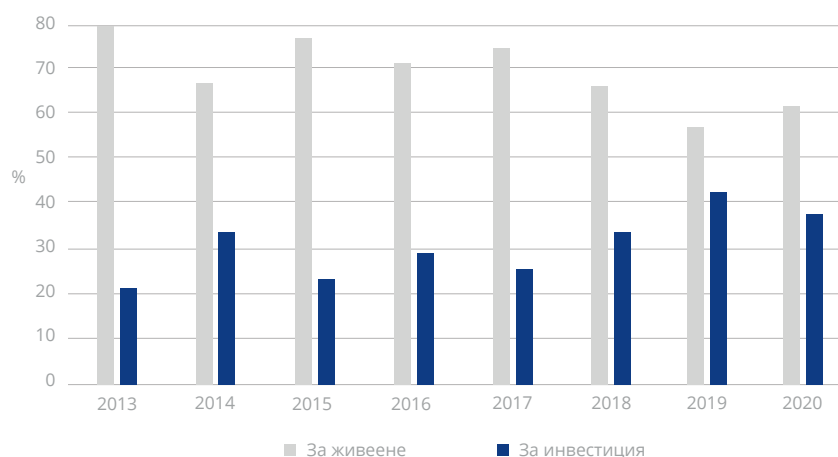


Източник: Colliers International

Търсене

- Въпреки трудностите и ограниченията заради пандемията, регистрираната активност по отношение на броя сключени сделки през 2020 г. е сходна с тази от 2019 г. Най продаваните типове имоти са къщи и апартаменти с 2 или 3 спални.
- Търсенето през 2020 г. в средно-високия и висок сегмент жилища е основно с цел покупка на имот за собствени нужди (62%) спрямо имоти закупени с инвестиционна цел (38%). (Фиг 2)
- В края на 2020 г. банките възстановяват темпа и нивата си на кредитиране на база брой отпуснати ипотечни кредити, но изискванията към профила на кредитополучателите, както и процентът на самоучастие и обезпеченията остават високи.
- Независимо от достъпното банково кредитиране и ниските лихвени проценти има значителен ръст в покупката на жилище със собствени средства- от 43% на 62% от общия брой сделки.
- Наред с основните изисквания при избор на жилище като квартал, зелени площи, все по-голямо внимание се отделя на социалната инфраструктура, заобикалящата среда и възможностите за спорт и почивка на цялото семейство, както и на видовете услуги, включени в поддръжката на комплекс.
- Разширява се значението на фактора функционално вътрешно разпределение – освен големината на помещенията по-голяма тежест добавят наличието на допълнително пространство, което да се обособи за работа/ кабинет, както и партерна тераса, двор, градина към имота.

Фиг.2: Цел на покупка на жилище



Цени

Като цяло, средните продажни цени и наемни нива остават стабилни:

Средна продажна цена** на :

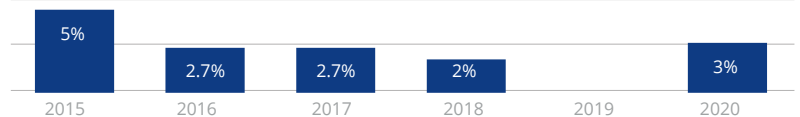
- апартамент с две спални – 145,000 – 180,000 евро;
- апартамент с три спални – 210,000 - 250,000 евро;
- къща от редови тип – 250,000 – 420,000 евро;
- самостоятелна къща – от 450,000 евро.

Наемна цена*** на:

- апартамент с две спални – 950 - 1,200 евро;
- апартамент с три спални – 1,300 – 1,600 евро;
- къща – от 2,000 евро.

Разликата между офертната и договорената цена продължава да варира в зависимост от това дали имотът е готов за използване или е в строеж. Средната отстъпка е в размер на 3% през 2020 г. (Фиг.3)

Фиг.3: Средна отстъпка



Източник: Colliers International



Прогноза

- Все по-често ще наблюдаваме покупко-продажба на жилищни имоти, които към момента на покупката вече генерират доход.
- В зависимост от продължителността на пандемията, се очертават два основни сценария на развитие на пазара през 2021 г. В по-благоприятният:
 - Интересът към по-големи жилища с повече пространства и къщи в близост до София ще се запази.
 - Продажбите на имоти в процес на строителство ще продължат.
 - Цените ще останат стабилни.
- бъдат по-внимателни при оценка на предлаганите схеми на плащане. Предприемачите, целящи да реализират планирания обем продажби преди получаване на разрешение за ползване, ще бъдат по-гъвкави в ценовата си политика.
- Обемът от реализирани сделки „на зелено“ ще намалее.
- Очаква се преформатиране при свободните жилищни единици - част от тях ще бъдат обзаведени и ще доведат до по-голямо предлагане на наемни площи.

В по-неблагоприятният сценарий:

- Купувачите на имоти на етап „в строеж“ ще

Дефиниции:

*Обект на доклада са средно висок и висок клас жилища в гр. София

** С включен ДДС и паркомясто

*** С включено ДДС

За повече информация

Свобода Коджаманова
Мениджър | Жилищни площи
тел. +359 2 976 9 976
svoboda.kodjamanova@colliers.com

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

colliers-residential.bg

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.

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

