



Colliers



София

Пазар на жилищни площи

H1 2021

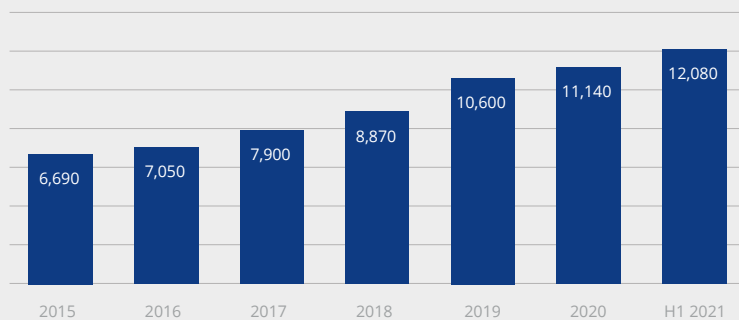
Предлагане

- Пазарът на жилища в средно висок и висок сегмент* регистрира ръст от 8% при завършените нови проекти. Така общото предлагане в сегмента достигна малко над 12,080 (апартаменти/редови или самостоятелни къщи), концентрирани основно в южните квартали и кварталите от Витошката яка. (Фиг.1)
- Регистрира се спад от 9% в предлагането на имоти в строеж, спрямо второто полугодие на 2020 г. Така те стават общо 3,560 жилищни единици в наблюдавания сегмент. Продължава тенденцията, започнала от началото на пандемията, а именно да намалява броя на проектите, стартиращи строителство.
- При жилищата с разрешение за ползване, свободните жилищни единици продължават да се усвояват от пазара и през първата половина на 2021 г. спадат от 4% на 3%.

Търсене

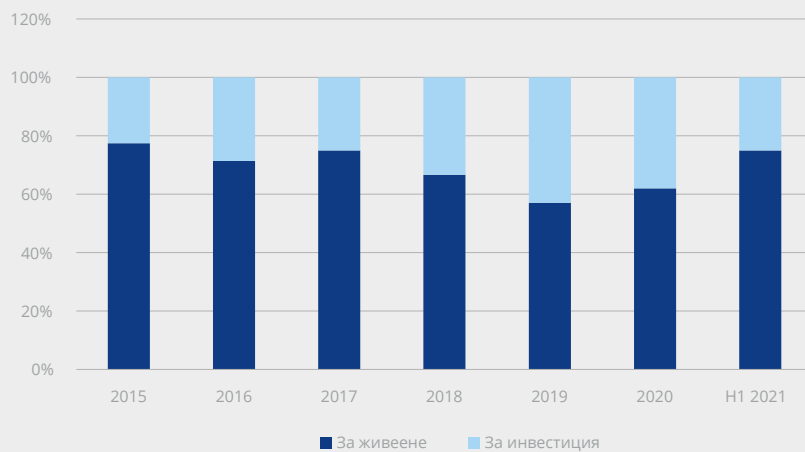
- Високи нива на търсене характеризират първата половина на 2021 г. – най-продаваните типове имоти са къщи с 3 спални, апартаменти на партерни етажи с дворни пространства и вили в близост до София.
- Новото строителство продължава да бъде предпочитано от купувачите. Сделки се сключват и в ранен етап на изграждане, тъй като с напредъка на строителството възможностите за избор стават по-ограничени.
- Купувачите се пренастройват към новата реалност и подхождат към избора си на имот прагматично, преценяват нуждите и възможностите си и сравнително бързо взимат решения. Преобладаващата част от купувачите са млади хора и семейства с технологични познания и екологични ценности, ориентират се към лесно достъпни райони с природа и добро качество на живот, зони за спорт и допълнителни услуги по поддръжка и управление.
- Активността на жилищния пазар в голяма степен е обвързана с политиката на банките. Рекордно ниските лихви по кредити стимулират покупките с ипотечен кредит. Спестяванията нарастват, но нулевите лихви по депозити и политиката на някои банки да таксуват средства над определен размер, стимулират инвестициите в имоти.
- Друга тенденция, която обуславя динамиката и ръстовете на пазара през първото полугодие, е желанието за преминаване от по-малко към по-голямо жилище. В следствие на ограничителните мерки нараства търсенето на домове с повече стаи, за да има пространство за всички членове на семейството, които учат или работят вкъщи.
- През разглеждания период сделките с имоти, закупени с инвестиционна цел са 25% от всички. (Фиг.2)

Фигура 1: Брой жилищни единици в средно висок и висок клас



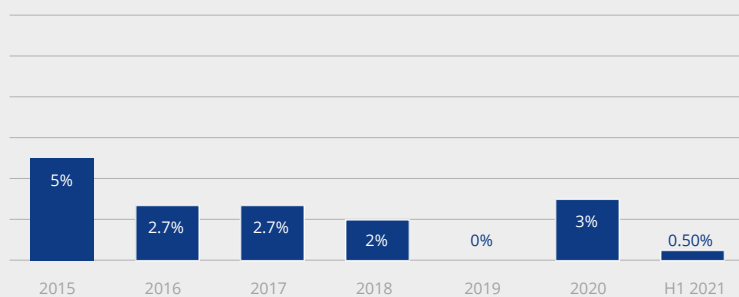
Източник: Colliers International

Фигура 2: Цел на покупка на жилище



Източник: Colliers International

Фигура 3: Средна отстъпка



Източник: Colliers International

Цени

Активното търсене и временно намаляване на предлагането - ефект от здравната криза, доведе до лек ръст при продажните цени от 8%:

Средна цена** на :

- апартамент с две спални 156,000 – 194, 000 евро;
- апартамент с три спални 226,000 – 270,000 евро;
- къща от редови тип 270,000 – 450,000 евро;
- самостоятелна къща – от 486,000 евро.

Средните наемни цени остават стабилни:

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 покупната цена почти се е стопила – по-малко от 1% през първото полугодие на 2021 г. (Фиг.3)

Прогноза

- Предвид активното търсене и по-бавния темп на ново строителство очакванията са, че търсенето ще изпревари предлагането в средно-висок и висок сегмент на жилищния пазар през втората половина на годината.
- Поради нарастващите цени на строителните материали е възможно някои от проектите с планиран старт на строителството през 2021 г. да бъдат отложени за следващата година. Това в краткосрочен план ще доведе до спад в предлагането и повишаване на цените.
- Регистрира се определена тенденция при новоизграждащите се жилищни комплекси с къщи - от по-големи къщи към по-компактни, според конкретните нужди на дадено семейство.
- При проектите ново строителство елементите на „устойчивото“ строителство ще навлизат все по-масово. Най-често се прилага използването на възобновяеми енергийни източници, които ще допринесат за намаляване на разходите за поддръжка.

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.

Всички права запазени © 2021 Colliers International

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

 Colliers International | Bulgaria



Accelerating success.