

София

# Пазар на жилищни площи

H1 2022

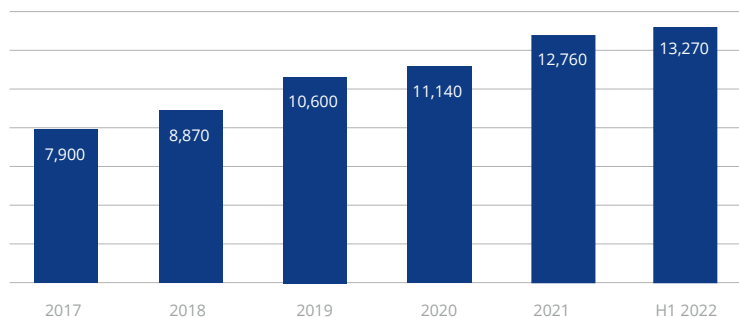
## Предлагане

- През първата половина на 2022 г. се регистрира ръст от 4% в предлагането на средно висок и висок клас жилища, с което броят на жилищните единици достига 13,270. Трябва да се отбележи, че по-голямата част от новото предлагане се осъществи през първото тримесечие на годината, докато динамиката през второто тримесечие беше забавена заради войната в Украйна и нарушената верига на доставки на строителни материали. (Фиг. 1)
- За първи път от края на 2020 г. има ръст в проектите в строеж, така те достигат 3,800 жилищни единици. При новите жилища продължава тенденцията към увеличение на площта на общите помещения (хол и трапезария) и обособяване на работно пространство.
- Друга тенденция, която се наблюдава при проектите в строеж е задържане на предлагането и продажбите. Причините за това са постоянно променящите се цени на строителните материали и затрудненията в доставките им, което води до предпазливост при формиране на себестойността на предлаганите имоти.
- Нивата на свободните жилищни единици остават стабилни след незначителния спад в началото на годината – така те съставляват 2% от общия обем.

## Търсене

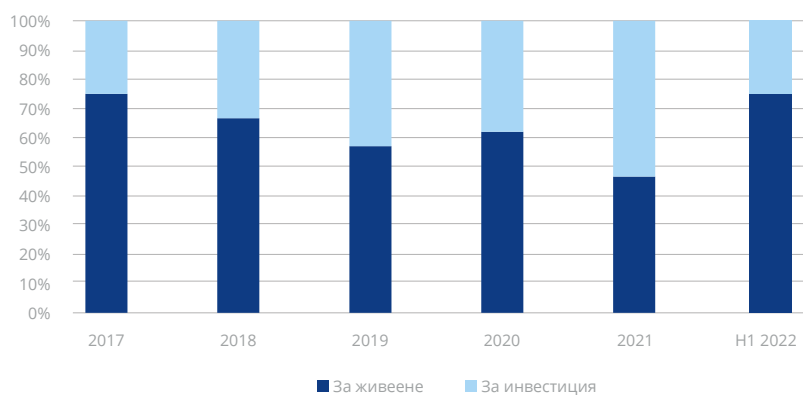
- Най-продаваните типове имоти са апартаменти с 3 спални, следвани от апартаменти с 2 спални и къщи. Съществуващото търсене е фокусирано предимно върху жилища за собствено ползване (75% от всички транзакции) спрямо тези за инвестиция. Тенденцията, която обуславя динамиката на пазара през първото полугодие, е желанието за преминаване от по-малко към по-голямо жилище. (Фиг. 2)
- Като цяло търсенето в средно висок и висок сегмент при новото строителство забави своята скорост в края на първото тримесечие. Повечето участници на пазара предприеха изчаквателна позиция, предвид геополитическите и икономическите предизвикателства.
- Наблюдава се възходящ интерес към закупуване на имоти от чуждестранни лица, които пребивават за по-дълъг срок в страната. Целта на покупката е за собствени нужди в краткосрочен план. Като резултат, динамиката в продажбите на завършени имоти към този профил купувачи е по-висока спрямо предходните години.

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



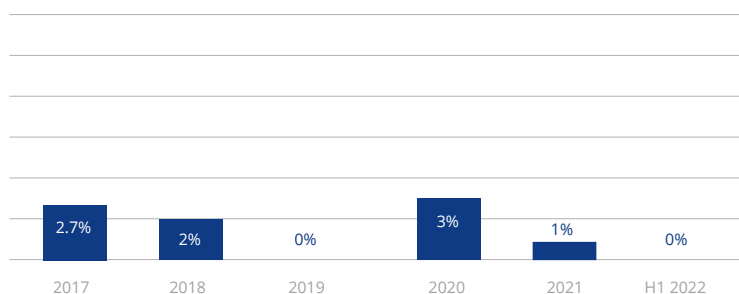
Източник: Colliers

**Фигура 2: Цел на покупка на жилище**



Източник: Colliers

**Фигура 3: Средна отстъпка**



Източник: Colliers

## Цени

Средните продажни цени остават стабилни през първите шест месеца на 2022 г.

### Средни продажни цени\*\* за:

- апартамент с две спални: 180,000 – 230,000 евро;
- апартамент с три спални: 240,000 - 300,000 евро;
- къща от редови тип: 320,000 – 450,000 евро;
- самостоятелна къща: над 486,000 евро.

Средните наемни цени\*\*\* регистрират ръст от 8%, който се дължи на по-високите нива на търсене. Преместване на

операциите на компании от Русия и Беларус, както и изтегляне на служители от Украйна, са основна причина за активността на наемния пазар през второто тримесечие на 2022 г.

### Средни наемни нива\*\*\* са:

- апартамент с две спални: 1,000 - 1,300 евро;
- апартамент с три спални: 1,400 – 1,700 евро;
- къща: над 2,150 евро.

Разликата между офертната и покупната цена се стопи. Все по-често допълнителна отстъпка от офертната цена не се предоставя. (Фиг.3)

## Прогноза

- Покачването на лихвените проценти от Федералният резерв (ФЕД) и Европейската централна банка (ЕЦБ) се прогнозира да доведе до намаляване на икономическата активност, което най-вероятно ще се усети още през есента на тази година. Очакваме това основно да афектира по-големите проекти във фаза на планиране и строителство. Потенциалното охлаждане на интереса на купувачи е процес, който ще спомогне за балансирането на пазара, защото през последните години се регистрира недостиг на жилища в София.
- Предвид тенденциите в Централна и Източна Европа, най-вече в Полша и Чехия, с интерес се следи развитието на инвестиционния пазар на жилища под наем (built to rent). По дефиниция Build to Rent (BtR) е термин за жилища, построени специално за отдаване под наем, обикновено дългосрочно. Управлението е професионално и се осъществява от собственика или от оператора на сградата. Този клас активи навлизат и в България, първите проекти са вече факт. В средносрочен план този все още неразработен пазарен сегмент е с добър потенциал за развитие.
- Средните наемни цени в сегмента ще запазят стабилни позиции, а ръстът на продажните цени ще се забави.

### 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](https://colliers-residential.bg)

Този доклад е изготвен от Colliers единствено с цел предоставяне на обща информация. Colliers 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 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 © 2022 Colliers

Colliers | София  
Европейски Търговски Център  
бул. Цариградско шосе 115К  
сгр. Б, ет. 7 | 1784 София  
тел. +359 2 976 9 976  
[colliers.com](https://colliers.com)

 Colliers | Bulgaria



Accelerating success.