

## **СЪВРЕМЕННИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД ПАЗАРА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ В БЪЛГАРИЯ**

**Лиля Първанова**  
студентка в специалност “Икономика на кооперациите”,  
IV курс, редовно обучение,  
СА „Д. А. Ценов” – Свищов

**Резюме:** Присъща част от стоковия пазар е пазарът на недвижими имоти. В настоящата разработка се разглеждат специфичните особености на обекта на търговия на този пазар. Открояват се количествените и качествените параметри на наличните местни, локални пазари на недвижими имоти. Изследва се тежестта на базовите фактори, въздействащи върху пазара на недвижими имоти, каквито са: психологията на ценообразуване на имотите, приложението на интернет технологиите и трудностите пред купувачите на недвижими имоти. Извършва се ситуационен анализ на пазара на недвижими имоти в България. В заключение се екстраполира тенденцията на пазара на недвижими имоти и се открояват по-значимите предизвикателства пред неговото развитие.

**Ключови думи:** пазар на недвижими имоти, ценообразуване на недвижими имоти, ситуационен анализ на пазара на недвижими имоти.

**JEL: D11, D23**

## **MODERN CHALLENGES IN MARKET REAL ESTATE IN BULGARIA**

**Liya Parvanova**  
student specialty "Economics of Cooperatives", IV course,  
"D. A. Tsenov" Academy of Economics – Svishtov

**Abstract:** Native of the stock market is the real estate market. In this paper address the specificities of the object of trading in this market. Outstanding are the quantitative and qualitative parameters of available local, local real estate markets. Examine the severity of the underlying factors affecting the real estate market, such as: the psychology of pricing property, application of Internet technologies, difficulties faced by buyers of real estate. Perform situational analysis of the real estate market in Bulgaria. In conclusion, the extrapolated trend of the real estate market and stand out the most significant challenges facing its development.

**Key words:** real estate market, real estate pricing, situational analysis of the real estate market.

**JEL: D11, D23**

Пазарът на недвижими имоти е част от стоковия пазар, но поради специфичните особености на обекта на търговия той е обособен в отделен сегмент. Неподвижността на недвижимите имоти обуславя наличието на местни, локални пазари, които се характеризират с различни качествени и количествени параметри. През последните няколко години пазарът на недвижими имоти в България претърпява подчертано динамично развитие. Интересът е съсредоточен предимно около имотите, разположени в непосредствена близост до морето или зимните ни курорти, с модерна инфраструктура и развит достъп до големи градове. Като цяло, цените на недвижимите имоти през отбелязват увеличение от 20 до 70 %.

### **1. Съвременни измерения на пазара на недвижими имоти**

За да се направи комплексна характеристика на пазара на недвижими имоти, е необходимо да се изяснят факторите, влияещи върху него. Те са разнообразни и са с различна тежест при всеки отделен имот. Въпреки това, влияещите фактори могат да бъдат групирани по следния начин<sup>1</sup>: *природо-географски, демографски, политически, социално-психологически, икономически и специфични.*

#### **1.1. Психология на ценообразуването на имоти**

Много собственици на недвижими имоти поставят нереално високи цени, с очакване за по-изгодна продажба. Всъщност по-разумната начална цена носи по-добри резултати. Според редица наблюдатели тези фактори са колкото пазарни, толкова и психологически, а също и емоционални. Те са зависими от множество лични и обективни обстоятелства, като очаквания и цели на продажбата, пазарна ситуация, сезонни фактори и др.

Анализаторите виждат в ценообразуването на недвижими имоти сезонен ефект. Есента често започва с оптимизъм, който кара собствениците да смятат, че техните подобрени недвижими имоти оправдават по-висока цена за обект, който преди това не са успели да продадат. Този феномен обаче е показател за “пророческа психологична реакция”, която може да се прояви преди приближаващ спад в цените на жилищата – продавачите знаят, че ще трябва да понижат цените, но смятат, че като започнат с по-висока цена ще могат да продадат имота по-близо до сумата, която първоначално са си поставили за цел.

*Считаме, че е настъпил моментът, от който брокерите да бъдат откровени със своите клиенти и да признаят, че пазарът през последните шест месеца се обръща в полза на купувачите.* При положение, че всички страни не осъзнават своите позиции към всеки един момент на пазара, съществува риск от прекомерно нарастване на разминаването в очакванията между купувачи и продавачи, което да доведе до пълна стагнация на пазара. Това е причината и за разширяването на пропастта между офертните и продажните цени.

Стабилизация на цените зависи все повече от ръста на личните доходи и от увеличение на богатството на домакинствата. За съжаление това също е под въпрос, предвид повишената безработица и очакванията за свиване в държавните разходи. Във връзка с това може да се очаква отношението между средната заплата и жилищните цени да остане продължително високо, докато цените не се понижат до по-достъпни нива.

---

<sup>1</sup> **Божинова, М.** Въведение в търговията. В. Търново, Фабер, 2007, с. 223.

Лиля Първанова

На базата на всичко това, собствениците по света, които очакват нарастване на стойността на имотите, се предвижда да претърпят разочарование. Фактите показват, че по-разумната цена привлича повече огледи, повече оферти и означава по-голям шанс за продажба по-близо до началната цена.

### **1.2. Влияние на Интернет върху пазара на имоти**

Глобалната мрежа оказва влияние върху имотния пазар и то не само чрез наличието на официални уеб-сайтове с оферти, но и 360-градусови виртуални разходки. Интернет осигурява по-висока степен на мобилност, възможност за онлайн-срещи, което не е без значение за имотния пазар. Днес, благодарение на Интернет и новите технологии, бариерата между работата в офиса и престоя в дома рухва.

Същевременно, бързият глобален характер на Интернет икономиката изисква от субектите по-значителна гъвкавост. Споменатите дотук тенденции допълват вечно променящия се характер на бизнес среда. Така например, въпреки рекордно ниските ипотечни и цени на жилищата в САЩ, голяма част от населението стои в страни и живее под наем, вместо покупка на имот. Във вечно променящата се Интернет икономика те предпочитат да запазят опциите си отворени. Въпреки че днес ситуацията е различна, хората са по-предпазливи от всякога. Това е една от причините условията на сегашния пазар да се диктуват от купувачите.

### **1.3. Бариери пред купувачите на недвижими имоти**

Факторите, които оказват влияние, възпиращо покупката на имот могат да се обобщят както следва:

- Невъзможност за плащане на ипотека – една от основните проблемни ситуации е липсата на сигурност относно бъдещите им доходи. Все по-голяма част от населението се вслушва в съветите на специалисти и реално усеща необходимостта от това, вноската по ипотечния им кредит да не е повече от 40 % от техния доход. В противен случай те рискуват да срещнат нереалната възможност да покриват своите задължения.

- Труден достъп до кредити – въпреки непрестанното уверение от банките, че кредитите вече са достъпни за по-голяма част от населението, те реално са сведени до кръг от клиенти, които отговарят на завишените им критерии. Казаното дотук автоматично елиминира голям процент от кредитоискателите извън кръга на одобряваните.

- Лихви – цената на кредитите е обвързана до голяма степен с риска, който съществува в страната. Премията, която се плаща, е висока и прави кредитите скъпи за населението. Лихви от порядъка на 10 % и повече са напълно реални след изтичане на една или две години от промоционалните условия. Предвид неблагоприятната среда и изключителната предпазливост от страна на финансовите институции, едва ли скоро се очаква значително понижение на тази цена.

- Прогноза за по-нататъшна обезценка на имотите – средата, в която работят строителните предприемачи, е изключително затруднена и е налице реална заплаха от банкрут при тези от тях, чиято основна дейност не е свързана със сектора, а историята им е относително кратка. Цените на имотите регистрират силно понижение през последните няколко години, а страховете за продължение на тази тенденция все още са реални на пазара.

- Нарастващите такси по обслужването на имотите - пропърти мениджмънт се превръща в модерна концепция, свързана с покупката на имот.

Лия Първанова

При положение, че този тип мениджмънт е критичен за поддържане на определено качество и стандарт, цената му непрекъснато нараства. Разходите обикновено са значителни, а тяхното покриване е задължителен елемент при покупката на имот, осигуряващ по-висок стандарт на живот. Определено, при някои проекти обаче, е налице „злоупотреба“ с този скрит разход.

- Неясни изисквания на купувача - много често купувачите не са съвсем наясно какво точно търсят. Има сериозно разминаване между очакванията им за това, което ще получат и на каква цена. Понякога те поставят такива изисквания към локацията и качеството на имота, че не могат да достигнат до компромис с това, което могат да си позволят или това, от което биха се лишили за сметка на по-ниска цена. Всичко това води до липса на действие по покупка.

## 2. Ситуационен анализ на пазара на имоти у нас

### 2009 г.

Тенденцията на пазара на недвижими имоти у нас през 2009 г. най-точно може да се характеризира със следната фаза от жизнения цикъл, а именно: *спад*. Той е силно изразен както в областта на цените, така и по отношение на реализираните по обем сделки. В контекста на ценообразуването на недвижими имоти, най-силно и осезаемо е намалението при т.нар. ваканционни имоти, където то достига до 50 %. Спад се регистрира и при луксозните жилища, като той е сравнително по-умерен и достига до 20 на сто спрямо равнищата на цените през 2008 год. По-голямата част от потенциалните купувачи са в “изчаквателна” позиция, както на по-добри цени на имотите, така и на облекчаване на условията на кредитиране от страна на банките. Не трябва да се пропуска и предвиждане на средства: 4-5 % за нотариални такси, агентски комисионни и други разходи и 20 % за обзавеждане. Застраховките също са важна част от покупките на имот.

Средната цена на двустайните апартаменти (които са най-търгуваните в страната) у нас е 487 евро на кв.м. (цени на реално сключени сделки). Средната стойност на такъв имот в същото време е 29 881 евро. Най-кратък е срокът на реализация при цена на имота между 25 000 - 28 000 евро, като най-често такива сделки се сключват в по-малките градове на страната. В София средната цена, на която се сключват сделките, е 710 евро на кв.м., а средната стойност на двустайно жилище достига 45 548 евро. Най-изгодните сделки се сключват на нива от 385 евро. В Пловдив средната цена е 598 евро на кв.м., при обща стойност на имот от над 60 кв.м. – 36 826 евро. Морските градове Варна и Бургас държат средни цени около и малко над 600 евро на кв.м., като през последните месеци на 2009 год. се наблюдава минимално покачване от няколко евро на кв.м. Това обаче не може да се възприема като индикатор, че е налице раздвижване на цените в посока нагоре, а по-скоро се дължи на технически фактори.

### 2010 г.

Факторите, които въздействат върху пазара на недвижими имоти през 2010 год. могат да се обобщят в различни насоки:

*Първо. Пазар на купувачите* - в условията на криза, която неминуемо се отразява и на пазара на недвижими имоти, условията които диктуват купувачите, се запазват, което преди няколко години беше присъщо за продавачите. Основните изисквания на купувачите са предимно: имот с добро

Лиля Първанова

качество и разположение на разумна цена. Те разчитат на договаряне на отстъпки при положение, че са готови за заплатят имот наведнъж.

*Второ. Цените на имотите достигат “своето дъно”* - след загубите през последните две-три години, при евентуален нов спад между 10 и 15 %, се стига до максимално спадане в цените на имотите, т. е. мотивацията на продавачите се снижава, тъй като те реализират загуби от продажбата.

*Трето. Влияние на международния пазар на недвижими имоти* – въпреки, че пазарът на имоти да изглежда автономен, безспорно върху развитието му се отразяват събитията от международната “сцена”. Влиянието е в няколко направления. Една от конюнктурните дименсии е замразяване или отлагане на инвестиционни проекти от чуждестранните инвеститори. Това ограничава и броят на чуждестранните купувачи, които съдействат за растежа на цените в сектора. Казаното се отнася с пълна сила и за инвестиционните фондове, които инициират трансакции на по-големи проекти между институционални инвеститори.

*Четвърто. Кредитен пазар* – в настоящите условия кредитният пазар през 2010 год. остава в същото “вегетативно” състояние, подобно на това от края на 2009 год. Алтернатива за подобрене е повишаване на банковата ликвидност и известно намаляване на лихвите по кредитите, за което има потенциал. Освен това, при стабилизиране на икономиката, банките могат да либерализират условията по отпускане на паричен ресурс. Не трябва обаче да се пропуска проблемът, свързан с лошите кредити. Техният брой продължава да нараства, като се говори, че стойностите им в проценти вече са двуцифрени. На пазара навлизат много имоти за продажба, чиито собственици (повечето закупили ги с инвестиционна цел) се затрудняват с поддържане на взетата за покупката им ипотека.

*Пето. Потенциал за повишение на цените* - освен външните и вътрешните фактори, които въздействат на пазара, може да се каже, че имотите у нас си остават относително недостъпни за населението. Съотношението цена на апартамент - доход, в най-големите градове на страната все още е изключително високо и е над тези нива, за които се говори, че имотите са достъпни.

*Шесто. Доходи от наем* - ако капиталовият доход от инвестиции в имоти не е ясен на този етап (от бъдещо повишение в цената на имота), то единственият сигурен доход, който имотът може да носи като инвестиция - този от наем, е относително нисък. При нива от 5.5 % този годишен доход, който изисква много допълнителни вложения, време и др., е подобен на алтернативния, който осигурява един депозит (относително безрисков).

*Седмо. Офис площи* - последните месеци са тест за пазара на недвижими имоти в България. Свидетели сме на навлизането на голям брой нови офис площи в София (950 хил. кв. м.), което понижава цената на наемите и замразява много проекти в големите градове.

*Осмо. Чужди инвестиции* - през периода 2004-2008 година страната ни се радва на бърз икономически растеж, който води до ръст на чуждите инвестиции. От 2007 год., (членството на България в Европейския съюз) допълнително се повишава интересът към страната и инвестициите. 2009 година обаче се оказва край на този позитивен тренд, а това се отразява неблагоприятно върху пазара на недвижими имоти.

*Девето. Търговски площи* – през последните години ситуацията на пазара за търговски площи в България се променя. Днес, в повечето големи градове се

Лиля Първанова

наблюдават форми на модерни търговски доставки. Най-голям е броят на търговските площи в София (80 хил. кв. м).

*Десето. Жилищни площи* – през 2009-2010 год. предлагането на жилищните площи в България намалява, а много проекти остават замразени. Проблеми се наблюдават в значителна степен в туристическите курорти по Черноморието и в планините. В резултат на това е налице понижение на цените през последните месеци. Сложни са процедурите за одобряване на ипотечни кредити и пазарът е отворен основно за купувачи, разполагащи със средства в брой.

*Единадесето. Пазар на индустриални площи* - наемите на индустриалните площи в България спадат с 15 % през 2010 г. спрямо предходната. В София наемите остават без особена промяна - те са в рамките на 5,5 евро на кв. м. За да може България да се превърне в “логистичен хъб”, са необходими още подобрения на инфраструктурата. От друга страна, стратегическото местоположение на страната между Турция и Гърция и спрямо останалата част на Европа позволява развитието ни в тази насока.

За изминалата 2010 година средният спад на цените на имотите в страната е 8,6 % на годишна база. В София той е 6,37 %, във Варна – 5 %, а в Бургас и Пловдив – съответно 4,4 % и 6,35 %. През цялата 2010 год. столицата остава лидер в класацията за най-скъпи имоти със средна цена на жилищата от 731 евро на кв. м, следвана от Варна (719 евро/кв. м) и Пловдив (551 евро/кв. м).

От средата на 2010 год. се забеляза и оживление на имотния пазар. Може да се каже, че интересът към апартаменти във София, Варна, Бургас, Пловдив, Велико Търново и други градове леко се повишава и се реализират сделки с апартаменти в порядъка между 20 хил. и 40 хил. евро. Средните цени на продадените апартаменти за някои от големите градове са: Варна – 77 200 евро; Бургас – 41 800 евро; Пловдив – 43 400 евро; Велико Търново – 36 100 евро.

**При положение, че екстраполираме тенденцията на пазара на имоти в България, можем да изведем следните предизвикателства пред него през 2011 година:**

✚ *възстановяване* – пазарът е привлекателен въпреки кризата и се развива по-добре от този в съседни държави. Причината е, че у нас цената на земята и разходите за строителство са по-ниски.

✚ очаквания на инвеститорите за *подкрепа от страна на администрацията*, изразяваща се в по-слаба бюрокрация и бариери при реализацията на проекти, които са важни за цялостното икономическо развитие на България.

✚ значителен потенциал притежават *проектите за търговски площи*, тъй като България е далеч от стандарта за Европа - 650 кв. м. на 1 000 души. Друг сегмент с потенциал са складовите площи.