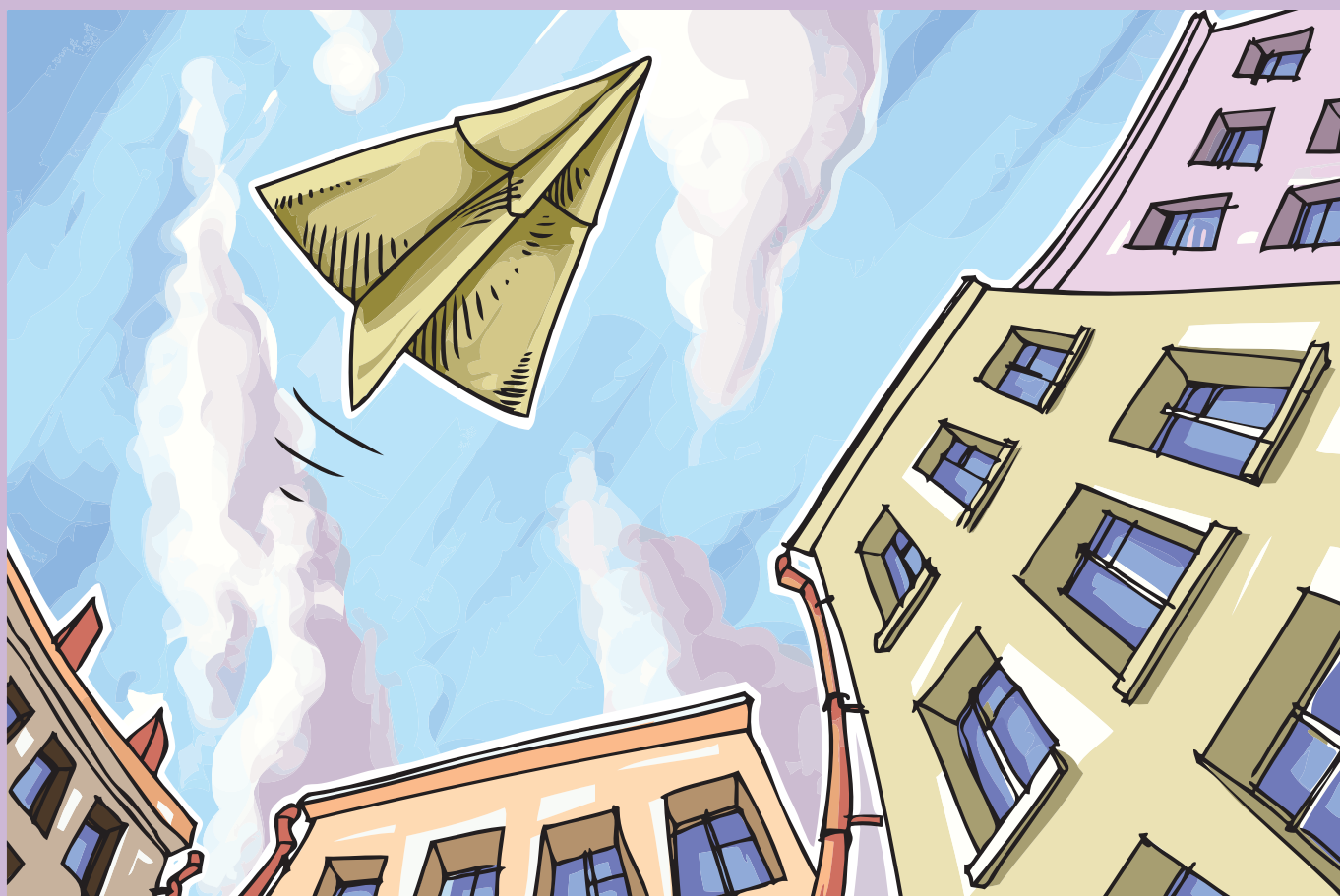




ЖИЛИЩНИЯТ ПАЗАР ИЗЛИЗА ОТ КРИЗАТА

СТАТИСТИКАТА ПОКАЗВА, ЧЕ ПРИ ВСИЧКИ ПОКАЗАТЕЛИ
ИМА НАРАСТВАНЕ НА ГОДИШНА БАЗА, А ПАЗАРЪТ Е НА НИВОТО ОТ 2009 Г.

ЗАЕМ НА ПО-ДОБРА ЦЕНА

По-ниските лихви могат да спестят
хиляди левове разходи по жилищния
кредит

ОЖИВЛЕНИЕ

Започнатото строителство на
апартаментни сгради расте с 61%
от началото на годината

Life Is On

Schneider
Electric



Моят дом е в режим

ОЧАКВАНЕ

www.schneider-electric.bg

Сан Стефано Плаза е референтен обект за Шнайдер Електрик България с внедрена централна Building Management система и домашна автоматизация в жилищата, като системите са напълно интегрирани помежду си. За да разгледате отблизо какво представлява умният дом, заповядайте в нашия шоурум, разположен в офиса ни в София. Обадете се, за да запазите своя час за посещение на: 02 9329320



ЕКИПЪТ

Управляващ редактор
„Специални издания“
Бисера Станева

Автори
Георги Желязков
Деница Симеонова
Михаил Ванчев
Николай Нейчев
Сашка Панайотова
Сирма Пенкова

Корича
SHUTTERSTOCK

Дизайн
Мария Димитрова
Иван Куманов

Предпечат
Константин Вачков

Коректор
Тодор Кузманов

Реклама
тел. 02 4615 400,
reklama@economedia.bg
Адрес София 1000,
ул. „Иван Вазов“ 30

„Икономедиа“ АД няма отношение към поднесената информация в публикуваните в специалните издания реклами. Отговорността за съдържанието им е изцяло на рекламодателите. © „Икономедиа“ АД. Всички права запазени. Възпроизвеждането на цели или на части от текстовете става след изрично писмено разрешение на „Икономедиа“ АД.

Възстановяване в действие

Втора поредна година пазарът на жилища набира скорост и устойчиво расте, подтикван от възстановяването на икономиката, символичните лихви по депозитите и намаляващите лихви по кредитите.

При това ръстът е по всички показатели - брой сделки, цени и ипотечи. А от миналата година се наблюдава и нарастването на сделките на зелено, които след 2009 г. бяха позабравена практика. Причина за това е, че клиентите предпочитат ново строителство. Има обаче и друга - търсенето бързо се е възродило и на пазара му е нужно някакво време за пренастройка.

А то, изглежда, вече е дошло. Увереността в предприемачите се е завърнала и те стават все по-активни в опит да задоволят нарасналото търсене. Поне този извод може да се направи при разглеждане на данните за строителната активност - повече издадени разрешителни за строеж, повече и по-големи започнати нови проекти в сегмента.

Дали тази активност ще се запази и през настоящата година? Ами поне за момента отговорът на този въпрос изглежда утвърдителен.

Бисера Станева

съдържание

ЛУКСЪТ Е ДЕФИЦИТЕН

Хората с повече възможности имат все по-големи претенции към имотите, които искат да купуват, но пазарът засега трудно ги удовлетворява



4 ЖИЛИЩНИЯТ ПАЗАР ИЗЛИЗА ОТ КРИЗАТА

Статистиката показва, че при всички показатели има нарастване на годишна база, а пазарът е на нивото от 2009 г.

18

12 ЖИЛИЩНО ОЖИВЛЕНИЕ

Започнатото строителство в сегмента расте с 61% от началото на годината в страната

СЛЪНЦЕТО ИЗГРЯВА ЗА ВАКАНЦИОННИТЕ ИМОТИ

От началото на 2016 г. пазарът и на морето, и в планината е по-активен от предходната година

28

22 Пловдив

ОТНОВО СЕ ТЪРСЯТ ЖИЛИЩА НА ЗЕЛЕНО

24 Стара Загора

ЦЕНИТЕ В РАЗЛИЧНИТЕ ГРАДСКИ ЗОНИ СЕ УЕДНАКВЯВАТ

26 Бургас

ГРАДЪТ СЕ СПРАВЯ БЕЗ РУСНАЦИТЕ





НИСКОЕНЕРГИЙНИ И ЕКОСЪОБРАЗНИ КЪЩИ

Интересът към пасивното строителство в България расте, но реализираните проекти са единици

40

32 ИМОТИ 2.0

Виртуалните огледи помагат на международните инвеститори да купят втори дом в чужбина, а все по-често се ползват и от клиенти в страната

36 УПРАВЛЯВАЙ САМ

Умните къщи и технологията, която се крие зад тях

44 ЖИЛИЩЕН ЗАЕМ НА ПО-ДОБРА ЦЕНА

По-ниските лихви могат да спестят хиляди левове разходи по кредитите

48 ОБЩИТЕ ЧАСТИ НА КРЕПОСТТА

Облагородителният ремонт на блока все по-често е мисия възможна

54 МИСИЯ: КЪЩА ЗА ГОСТИ

Историите за няколко успешни проекта, финансирани с европейски средства

Жилищният пазар излиза от кризата

Статистиката показва, че при всички показатели има нарастване на годишна база, а пазарът е на нивото от 2009 г.

Георги Желязков

Жилищният пазар е жив и вече две поредни години расте. И това се вижда ясно от статистиката за миналата година, която показва, че спадът след 2009 г. е преодолян напълно. По всички показатели – цени, ипотекы и брой реално сключени сделки. Вследствие на това имаме раздвижване и на новото строителство. Разбира се, за постигане на резултатите от имотния бум между 2006 и 2008 г. не може да става въпрос, тъй като засега липсва икономическа логика онези нива да бъдат достигнати. На база предварителните данни можем да очакваме трендът да се запази и през тази година.

Анализирайки всички данни, засягащи бизнеса с недвижими имоти, се вижда, че при всички показатели има нарастване на годишна база. Освен това почти всички са на нивото от 2009 г. – първата след спукването на

имотния балон. А причините за подобрението може да се търсят в няколко посоки – възстановяването на икономиката, символчните лихви по депозитите и намаляващите лихви по кредитите.

КАКВО СТАНА ПРЕЗ 2015 Г.

Едни от най-показателните данни за пазара на недвижими имоти са тези от Имотния регистър. За пръв път сделките за покупко-продажба на имоти са надхвърлили 230 хил. броя, а годишният растеж също е рекорден – близо 6%. Подобен резултат не е постигнат през нито една от годините след началото на кризата. Между 2006 и 2008 г. броят на сделките достигаше 300 хиляди, но това беше период, който се характеризираше с надуването на имотния балон, стимулиран от лесните банкови кредити.

Според Националния регистър за ново строителство и



**ТЕНДЕНЦИЯТА Е
ЦЕНИТЕ ДА ПРОДЪЛЖАТ
ДА СЕ ПОКАЧВАТ
И ПРЕЗ ТАЗИ ГОДИНА.**



© МАРИЯ СЪБОТИНОВА

реконструкции в България въпреки растежа на пазара през последните две години поведението на участниците се различава значително от предкризисните времена. Ако преди кризата пазарът се е движел от спекулативните изгради, които купуваха ваканционни имоти с цел бърза препродажба или отдаване под наем, сега се търсят качествени имоти с добра локация в големите градове за жилищни нужди. Статистиката на регистъра

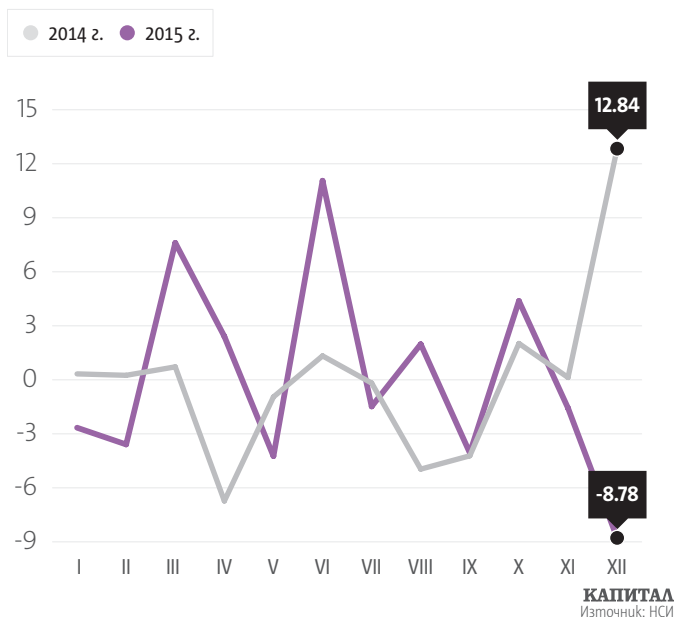
показва, че жилищните сгради, които се строят, са все по-големи. Ако допреди година-две обектите са били с разгъната застроена площ от 2000 - 3000 кв.м, сега инвеститорите стават по-смели и вече се изграждат проекти за над 10 хил. кв.м. Тази смелост е повлияна именно от по-високото търсене на жилища.

Според Полина Стойкова, изпълнителен директор на компанията за недвижими имоти

Bulgarian Properties, търсенето на жилища в момента изпреварва предлагането. „Отчасти това се дължи на недостига на ново строителство, отчасти на това, че търсенето много бързо се възроди и пазарът изисква някакво време за пренастройка“, смята тя. Според нея има и друга причина, поради която пазарът не може да задоволи изцяло нуждите на купувачите – изискванията към имотите стават все по-големи. >>

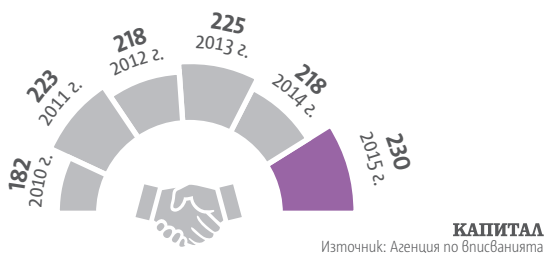
ЗАПОЧНАТО СТРОИТЕЛСТВО НА НОВИ ЖИЛИЩНИ СГРАДИ

годишно изменение, %



СКЛЮЧЕНИ СДЕЛКИ ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА

хил. броя



»» Данните на Националния статистически институт (НСИ) обаче показват, че строителните предприемачи стават все по-активни в опита си да задоволят това търсене. За цялата 2015 г. е започнало строителството на 2750 нови жилищни сгради в България, основно в големите градове на България. Близо 15% от тях са в София. Тези резултати също не са виждани

от след 2009 г.

Заради липсата на готови проекти и по-ниската цена желаещите да се сдобият със собствен дом все повече залагат на покупките на зелено. „Това са проекти, които успяват да предложат точно това, което купувачите търсят и като местоположение, и като изпълнение и съответна цена“, обяснява Стойчева.

СОФИЯ – ПРИТЕГАТЕЛЕН ЦЕНТЪР

София отново е дестинацията с най-много сделки за покупко-продажба – над 10% спрямо общия брой през миналата година. И това не е изненада предвид огромното географско разделение при икономическото развитие на различните региони в страната. Столицата на практика е несравнима с нито един друг град в България. Дори другите големи центрове – Пловдив, Варна, Бургас, Плевен, Стара Загора, остават далеч от нея. А сравнявайки икономическото развитие на тези областни градове и имотния пазар там, се вижда, че те са тясно свързани. Хората в градовете с по-развита икономика и пазар на труда подхождат по-смело към нов дом.

Според „Имотека“ активността в София ще остане висока и през 2016 г. „Предпоставките за ръст в активността и цените са ясно видими – интересът е значителен, инвеститорите се стремят да отговорят на търсенето, хората предпочитат съхранението на спестяванията си в имот поради липса на по-добра алтернатива“, казва Люба Атанасова, изпълнителен директор на компанията.

По данни на Bulgarian Properties през първото тримесечие на 2016 г. средната цена на продадените апартаменти в София е 835 евро на кв.м. Три месеца по-рано цените са били средно с 20 евро по-ниски, а на годишна база разликата е около 14%.

В анализите на имотните компании се посочва ясно, че купувачите търсят основно жилища ново строителство. За изминалите месеци 50% от реализираните продажби в София са с жилища ново строителство, »»

ЖИЛИЩЕН КРЕДИТ С 10 ГОДИНИ ФИКСИРАНА ЛИХВА



**БЕЗ ТАКСА ОДОБРЕНИЕ
ОТ 25.04 ДО 29.07.2016 Г.**

**А СЕГА С ПО-НИСКА ПРОМОЦИОНАЛНА ЛИХВА
ЗА ПЪРВИТЕ 2 ГОДИНИ. ЖЕСТОКО!**

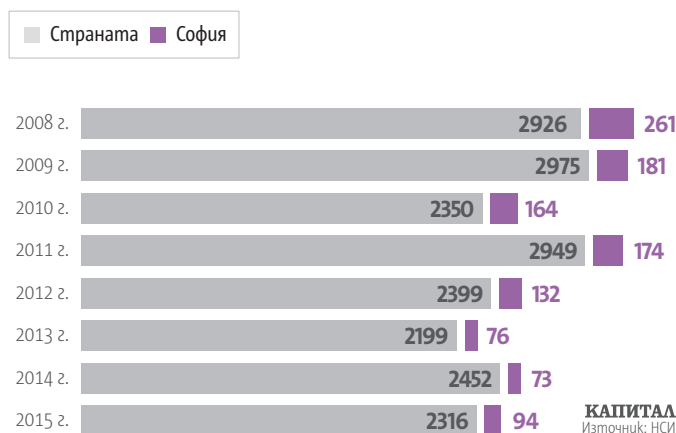


**SOCIETE GENERALE
ЕКСПРЕСБАНК**

0800 18 888 | WWW.SGEB.BG

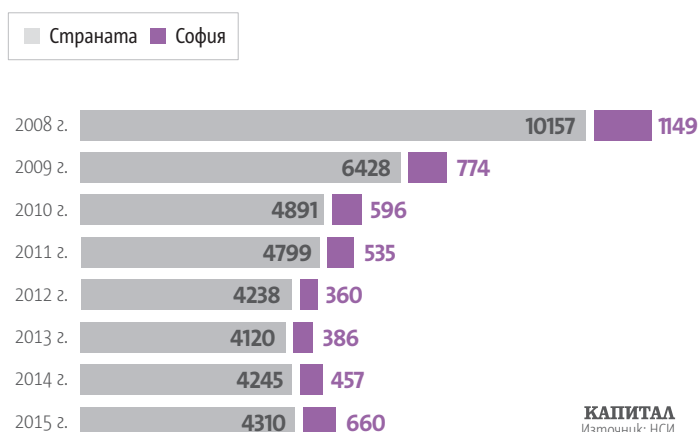
ВЪВЕДЕНИ В ЕКСПЛОАТАЦИЯ НОВОПОСТРОЕНИ ЖИЛИЩНИ СГРАДИ

брой



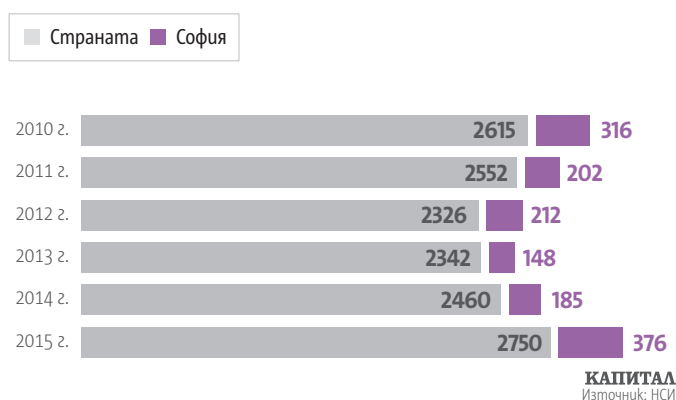
ИЗДАДЕНИ РАЗРЕШИТЕЛНИ ЗА СТРОЕЖ НА ЖИЛИЩНИ СГРАДИ

брой



ЗАПОЧНАТО СТРОИТЕЛСТВО НА НОВИ ЖИЛИЩНИ СГРАДИ

брой



» като голяма част от тях са в новостроящи се сгради, включително такива, които са в съвсем начален етап. Данните на Bulgarian Properties сочат, че средната цена на реализираните сделки с имоти в новостроящи се сгради е 950 евро на кв.м – с около 100 евро/кв.м по-висока от средната цена за пазара. А прогнозите са, че сделките на зелено ще продължат да се увеличават.

КАКВО И КЪДЕ СЕ ТЪРСИ

Двустайните и тристаите апартаменти имат равен дял в реализираните продажби през изминалите месеци и заедно съставляват 85% от закупените жилища в София. Прави впечатление, че има нарастване на дела на закупените жилища с три спални – 10% от осъществените сделки. Повечето от тях са в новостроящи се сгради, които са все още в ранен етап на реализация и дават възможност за обединяване на апартаменти с цел постигане на по-просторни жилища с повече помещения според нуждите на купувачите.

Средната площ на закупените жилища през изминалите месеци е 90 кв.м – нараства спрямо предходното тримесечие поради по-големия дял закупени жилища с две и три спални. Най-често се купуват апартаменти на втори до пети етаж, но не липсва интерес и към шест до осми, когато сградата предлага красиви гледки.

В анализ на Bulgarian Properties се посочва, че голям интерес предизвиква районът на кварталите „Хладилника“ и „Кръстова вада“ – по протежение на бул. „Черни връх“, около мол Paradise Center и нагоре към околността.



© МАРИЯ СЪБОТИНОВА

ния път. „Този район става все по-привлекателен за купувачите заради наличието на удобства, търговски обекти, изграждането на метрото, подобряващата се инфраструктура и близостта до Витоша“, обяснява Полина Стойкова.

Друга особено притегателна зона за купувачите са районите около Южния парк. През последните години именно около парка се построиха едни от най-престижните нови сгради, които се превърнаха в емблеми на новото строителство в София, а обновяването и възраждането на парка го превърна в любимо място както за родители с малки деца, така и за хора от всякакви възрасти за разходки и различни активности на открито.

ФИНАНСИРАНЕ

Въпреки че купувачите основно търсят имоти, в които да живеят, инвестицията също често е мотив за покупка, особено в София и другите по-големи гра-

дове. Тук голямо влияние оказват ниските лихви по депозитите и липсата на алтернативни възможности за инвестиции. Друг силен мотив да се придобие имот е наемът. В столицата един имот може да донесе средно 6% доходност от инвестицията.

Оказва се обаче, че банките все още подхождат резервирано към кредитирането на зелено, а при готовите сгради самоучастието трябва да е поне 30%. Кредити се отпускат лесно на кандидати със стабилни доходи, а при по-рисковите кандидати се изискват допълнителни обезпечения или се стига до отказ. Банките са взискателни и към типа имот - предпочитат имоти в големите градове и избягват ваканционните имоти, трудно отпускат кредити за имоти преди акт 16. Все пак данните за лихвените нива са оптимистични – за три години ипотечните кредити в левове са поевтинели с около два пункта и в момента средното ниво

е около 6%. „Тенденциите са за по-смело теглене на кредити при добрите условия, които са налични в момента“, смята Полина Стойкова.

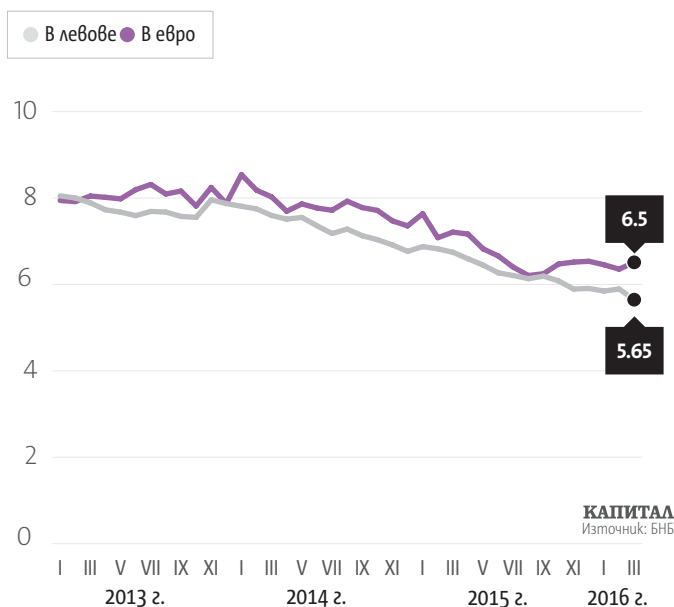
Статистиката на БНБ показва, че 80% от кредитите са в левове. Това е логично, тъй като ресурсът в местна валута е значително по евтин. Годишният процент на разходите по нови жилищни кредити в левове към март 2016 г. е 5.6%. Поевтиняването е около 1 процентен пункт спрямо година по-рано. При кредитите в евро се наблюдава леко оскъпяване от средата на 2015 г. и в момента ресурсът струва около 6.5%.

ОЧАКВАНИЯТА ПРЕЗ 2016 Г.

Очакванията ни са подемът в жилищния пазар в София да продължи и през 2016 г. с допълнително увеличение на обема продажби и нарастване на цените в София с около 7%. „Новото строителство ще бъде хит през тази година, тъй като >>

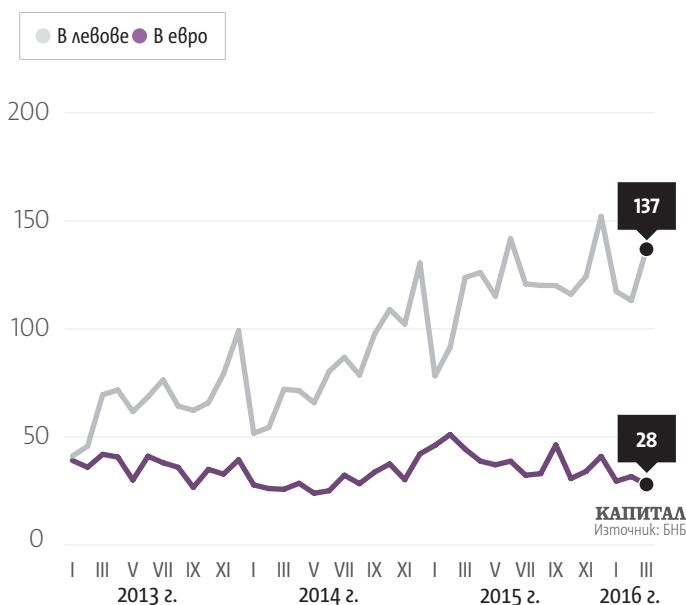
ГОДИШЕН ПРОЦЕНТ НА РАЗХОДИТЕ ПО НОВИ ЖИЛИЩНИ КРЕДИТИ

в %



ОБЕМ НА НОВООТПУСНАТИ ЖИЛИЩНИ КРЕДИТИ

в %



» новите проекти отговарят в по-голяма степен на нуждите на купувачите, по-модерни и по-добре проектирани са и с по-качествени материали“, смята Полина Стойкова.

От статистиката в Имотния регистър се вижда ясно нарастващият брой ипотечи, които на годишна база през 2015 г. отчитат ръст от 30%. Според прогнозата на консултантите ще се увеличат сделките на зелено и тези с ипотечен кредит. Покупките за инвестиция също ще нараснат, но основният дял ще остане с цел живеене. Средните бюджети, за които ще се сключват сделки, ще се движат в границите между 75 хил. и 125 хил. евро в по-желаните и престижни райони на столицата.

„Като цяло сътресения на пазара няма да се наблюдават, но купувачите трябва да останат внимателни поради по-големия брой рискове, които крие един активен пазар“, казва Люба Атанасова. Според нея старите проекти, които не са намерили купувачи преди години, сега отново се появяват на пазара, но на по-достъпни цени.

А търсенето на имоти би трябвало да активизира и строителството. „Увеличението на строителната активност вече е факт - ръстът започна още през 2014 и се ускори през 2015 г., като тази тенденция продължава и сега“, смята Полина Стойкова. Изчисленията на Bulgarian Properties на база данните на НСИ показват, че разрешителните за строеж на нови жилища в София са нараснали с 50%, а общата застроена площ в тези нови сгради нараства двойно. Това означава, че сградите стават все по-големи. ■

VALUE-ADDED APPROACH IN COMMERCIAL REAL ESTATE



**CUSHMAN &
WAKEFIELD®**



FORTON

INDEPENDENTLY OWNED & OPERATED MEMBER OF THE CUSHMAN & WAKEFIELD ALLIANCE

- OFFICE SPACE SERVICES
- RETAIL SPACE SERVICES
- INDUSTRIAL SPACE SERVICES
- ADVISORY & VALUATIONS
- CAPITAL MARKETS
- PROPERTY MANAGEMENT

www.forton.bg

Жилищно оживление

Започнатото строителство
в сегмента расте с 61% от началото
на годината в страната

Деница Силеонова

Изминалата 2015 г. е трета поредна година с ръст на строителството в България, отчитат експертите от Националния регистър за ново строителство и реконструкции (www.bcc.bg). Регистриран е 16.41% по-голям обем започнати проекти спрямо предходната година. Общо за 2015 г. в страната са стартирали 3 329 277 кв.м разгъната застроена площ, което е увеличение с 469 308 кв.м спрямо година по-рано.

Жилищното строителство остава най-предпочитано от инвеститорите. Именно заради това най-значимото увеличение на започнатото строи-

телство е в този сегмент, при който има ръст от 52%. По данни на регистъра проектите за градски жилища, преминали в етап строеж през 2015 г., имат 1 791 505 кв.м разгъната застроена площ.

Най-значителен е спадът при ваканционните комплекси и селища от типа втори дом, чието строителство бележи намаление с 56% спрямо предходната година. Общата площ на стартиралите обекти в този сегмент е едва 159 656 кв.м, което са най-ниските обеми от 12 години.

КЪДЕ СЕ СТРОИ

Според статистиката на бcc. bg София за поредна година >>





ТОП 10 НА НАЙ-МАЩАБНИТЕ ЖИЛИЩНИ КОМПЛЕКСИ В ЕТАП СТРОЕЖ В СТРАНАТА

	ИМЕ НА ПРОЕКТА	ГРАД	ИНВЕСТИТОР	РЗП (КВ.М)	ЕТАП
1	„ОАЗИС 4 ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	ПЛОВДИВ	ОАЗИС СТРОЙ	55000	СТРОЕЖ, ЗАВЪРШЕН ПЪРВИ ЕТАП
2	ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС ДО УЛ. „АТАНАС ДУКОВ“	СОФИЯ	БИЛТО ОВЪРСИЙЗ ТРЕЙДИНГ	51615	СТРОЕЖ НА ПЪРВА ФАЗА
3	ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС „20 БОРА“	СОФИЯ	КРИТ, МАКС СПОРТ 2000	51291	СТРОЕЖ ПРЕД ЗАВЪРШВАНЕ
4	„ЕЛИЗИУМ ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	СОФИЯ	ЮНИОН АСЕТС	43000	СТРОЕЖ, ЗАВЪРШЕНИ ТРИ БЛОКА
5	„ОЛИМПИА ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	ПЛОВДИВ	РАДИО С.О.С.	40000	СТРОЕЖ НА ПЪРВИ И ВТОРИ ЕТАП
6	„КОРОНА ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	ПЛОВДИВ	СТРОЙКОЛУКС	35000	СТРОЕЖ, ЗАВЪРШЕНИ ДВЕ СЕКЦИИ
7	„ОАЗИС 5 ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	ПЛОВДИВ	ОАЗИС СТРОЙ	32000	СТРОЕЖ НА ПЪРВИ ЕТАП
8	„ААА ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС“	СОФИЯ	СОФБИЛД	31218	СТРОЕЖ
9	ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС НА УЛ. „АТАНАС ИШИРКОВ“	СОФИЯ	БАРОККО СТУДИО	30500	СТРОЕЖ
10	ЖИЛИЩЕН КОМПЛЕКС НА БУЛ. „КОПЕНХАГЕН“	СОФИЯ	СОФИЯ БИЛДИНГ ЕНТЪРПРАЙЗ	29507	СТРОЕЖ

ИЗТОЧНИК: НАЦИОНАЛЕН РЕГИСТЪР ЗА НОВО СТРОИТЕЛСТВО И РЕКОНСТРУКЦИИ (WWW.BCC.BG)

» запазва водеща позиция по общ обем на стартирало строителство и реконструкции в страната. Отчита се още по-голям ръст от 51.02% спрямо 2014 и дял от 34.70% от общото строителство в България. Започнатите нови проекти в столицата имат 1 155 129 кв.м разгъната застроена площ.

През 2015 г. област Пловдив се изкачва до втора позиция за най-голям обем ново строителство в страната. Наблюдава се пореден сериозен ръст от 60.5% и регионът има 13.56% дял от общия за страната. Започнатите проекти са с площ 451 559 кв.м.

КАК ЗАПОЧВА ГОДИНАТА

През първите три месеца на 2016 г. в България са стартирани с 22.55% по-голям обем площи спрямо същия период на 2015 г., сочат данните на bcc.bg. Общият обем възлиза на 807 142 кв.м разгъната застроена площ. Основната причина за увеличението отново е жилищното строителство, при което се отчита ръст от 60.68% за цялата страна. Общият обем започнати нови жилищни площи е 553 227 кв.м. Най-значим при-

нос за увеличението отново има София с дял от 63% в този сегмент.

МАЩАБНИ ПРОЕКТИ

„Увеличеното търсене на апартаменти и добрите финансови условия през последните две години все повече мотивират инвеститорите да започнат (или да подновяват) големи жилищни проекти“, коментира Петър Мاستиков, главен анализатор в Националният регистър за ново строителство и реконструкции. През 2015 г. регистърът е отчетел, че в София започва строителство на 17 мащабни жилищни проекта с площ над 10 000 кв.м.

„Подобна е ситуацията и в Пловдив, където стартиралият проект с над 10 000 кв.м разгъната застроена площ са 130% повече спрямо започнатите през 2014 г.“, пояснява Мастиков. Във Варна също има увеличение с над 50% за 2015 г. Единствено в област Бургас се наблюдава намаление на започнатите големи жилищни комплекси.

Очакванията за продължаване на положителния тренд са логични. „На база събраната »

**НАЙ-ГОЛЕМИТЕ
ЗАПОЧНАТИ ЖИЛИЩНИ
ПРОЕКТИ СА В СОФИЯ
И ПЛОВДИВ.**



гр. София, кв. Витоша,
бул. „Г. М. Димитров“



ЖИВЕЙ В ГАМА

ГАМА е модерна, естетична и изцяло съобразена с нуждите на активния градски човек. В ГАМА ще се чувствате сигурно и в хармония със средата, която Ви заобикаля.

- отлична локация
- функционални жилища
- иновативно и качествено изпълнение

ГАМА е жилищна сграда в елитния квартал Витоша. Удобното ѝ разположение **до ключови пътни артерии** като бул. „Г. М. Димитров“ и бул. „Симеоновско шосе“, предоставя на собствениците бърз достъп до центъра на града или до Околовръстен път. Зоологическата градина, парк Студентски и Ловен парк са само на 10 минути пеша от ГАМА – чудесна възможност за разходки и спорт за живущите в сградата.

ГАМА е ориентирана на юг, югоизток и югозапад, което позволява максимално оползотворяване на слънчевата светлина и топлина в по-голямата част от жилищата.

Спокойствието на живущите в ГАМА е гарантирано от **професионалния сграден мениджмънт**. Услугите по поддръжка включват денонощна портиерна служба, видеонаблюдение, ежедневно почистване и поддръжка на общите части, зелените площи, на всички инсталации и съоръжения, и др.

Високото качество на строителните работи в съчетание с добрата локация и функционалния дизайн на апартаментите, подчертават предимствата на ГАМА като модерно и удобно жилищно решение **за съвременното семейство**.

гр. София,
ул. "Невестина скала" 18, В
тел. 02/958 1001, 088 5750710

гр. Варна,
ул. "Любен Каравелов" 55
тел. 052/610 746, 088 212 2 212

PLANEX
HOLDING

» информация за предстоящи или вече стартирали проекти през настоящата 2016 г. очакваме отново ръст на големи като мащаб жилищни сгради. Основно те са локализирани в София, Пловдив и Варна“, коментира Петър Мاستиков.

КОИ СА НАЙ-ГОЛЕМИТЕ

На базата на данните регистърът bss.bg класира „Топ 10 на най-мащабните жилищни комплекси в етап строеж в страната“ (виж таблицата). Най-големите жилищни проекти са главно в София и Пловдив, но интересното е, че столицата отстъпва първото място на Града под тепетата.

Най-големият обект е „Оазис 4 жилищен комплекс“ в Пловдив, инвестиция на компанията „Оазис строї“. Проектът включва поетапното изграждане на няколко сгради, което започва от 2009 г. „Оазис-строї“ („Фламинго инвест“) е фирма с дългогодишен опит в областта на търговията, развлекателния бизнес и недвижимите имоти. Проектът „Оазис 4“ е в процес на изграждане, но вече е продаден 89%. Седмото място в класацията на bss.bg е за „Оазис 5“, който също се строи в момента и е продаден 70%. „Оазис строї“ започва изграждането на нов жилищен комплекс от затворен тип „Оазис 6“ от юли 2016 г.

Проектът в Пловдив е следван по големина от жилищен комплекс до ул. „Атанас Дуков“ в София. Проектът се издига с бързи темпове до неработещия от почти десет години увеселителен парк „София ленд“. Новият жилищен комплекс ще се простира на над 22 декара върху бившия паркинг на Румен

Гайтански-Вълка. Строителните дейности, започнали в средата на юли 2015 г., текаят трескаво, а информационна табела обещава, че трябва да приключат за две години. Инвеститорът е компанията „Билто овърсийз трейдинг“. Дружеството е собственост на регистрираната на Вирджинските острови „Агорна мениджмънт лимитиуд“. Капиталът ѝ е малко над 3.5 млн. лв., а управител е художникът Васил Докев-Ваго.

Осем години след началото му един от големите проекти за жилищни комплекси - Winslow Gardens в квартал „Манастирски ливади“, отново се строи. Раздвижването дойде, след като от година обектът има нов собственик срещу 26 млн. лв. Планът е четирите сгради в напреднало строителство да са готови следващото лято. Строителството на комплекса бе възобновено през миналия юли и вече се предлага на пазара с ново име - „Елизиум“. Той ще бъде по-малък от първоначалния план на стария собственик, като инвеститорът е решил да се лиши от две от планираните сгради и да има повече зелени площи. Така проектът се нарежда на четвърта позиция в класацията на bss.bg.

Сред първите десет е и „ААА жилищен комплекс“. Сградата е ситуирана в една от най-съвременните зони на София – бул. „България“. Инвеститор и изпълнител е „Софбилд“, а архитектурният проект е дело на студио Starh. Сградата с разгънатата застроена площ близо 31 хил. кв.м ще бъде завършена през юли 2017 г. Тя е изцяло жилищна и включва магазини на партера и две подземни нива - паркоместа и складове. ■

СОФИЯ ЗА ПОРЕДНА ГОДИНА ЗАПАЗВА ВОДЕЩА ПОЗИЦИЯ ПО ОБЩ ОБЕМ НА СТАРТИРАЛО СТРОИТЕЛСТВО И РЕКОНСТРУКЦИИ В СТРАНАТА.

Когато
намериш
човека
до себе си

Жилищни
и ипотечни
кредити
в лева
и евро

ПРОМОЦИЯ
до
31.05.2016 г.
вкл.

Или когато търсиш повече самостоятелност. Или просто искаш да имаш „вкъщи“, за да поканиш всички там. В Банка ДСК те очакваме, когато и да си готов. Защото знаем, че моментът за собствен дом идва различно при всеки.

**За повече информация и консултация: www.dskbank.bg
всички подразделения на Банка ДСК • Call center: 0700 10 375 • *BDSK (*2375)**

Промоцията обхваща новоразрешавани жилищни и ипотечни кредити в лева и евро с обезпечение жилищен имот.

Луксът е дефицитен

Хората с повече възможности имат все по-големи претенции към имотите, които искат да купуват, но пазарът засега трудно ги удовлетворява

Георги Желязков



Голяма къща, стилна архитектура, двор, добра инфраструктура и прекрасна гледка. Това искат хората, разполагащи с достатъчно средства, за да си позволят подобен лукс в някои от големите градове на България. А те са склонни да плащат все повече, за да получат каквото искат. Ако говорим за София обаче, намирането на подобни имоти, съчетаващи всички тези качества, става все по-трудно. Затова и богатите са склонни да направят компромис, задоволявайки се със затворен комплекс в някоя от „престижните локации“ или с апартамент висок клас в централните или южните части на столицата. Но, оказва се, и това е все по-трудно да се намери.

Въпреки дефицита на отговарящи на определението за лукс имоти на пазара агенциите отчитат годишен ръст в продажбите в този сегмент от около 10% през първото тримесечие на 2016 г. Трябва да се има предвид,

че в този дял от пазара агенциите включват жилищата над 200 хил. евро. Истински богатите хора в столицата са склонни да дадат над 700 хил. евро, но се оказва, че такова предлагане почти няма. Тези купувачи обаче не са склонни на компромиси и търсят задължително къща някъде близо до планината, луксозно строителство и добра инфраструктура, включваща задължително канализация.

КАКВО СЕ ТЪРСИ

„В София тенденциите през последната половина година са определено в посока повече сделки, по-високи цени и много покупки на ново строителство на зелено“, коментира Никола Стоянов, съсобственик и управител на агенцията „Лукс имоти“. По неговите думи се търсят все повече големи и много големи жилища, а купувачите стават все по-взискателни и по-добре информирани. „В състояние са да оценят качествата на имота, района и какво струват те. Съ-



© SHUTTERSTOCK

ответно и да запламят по-висока цена за истински елитните имоти“, добавя той.

Основните изисквания са районът да е престижен, инфраструктурата да е добра, строителството да е качествено, изградено с качествени материали, перфектни разпределения, отличен външен вид, здравословна среда за живот, тишина и спокойствие. Прави се проучване дори на съседите.

През 2015 г. консултантската компания Colliers отчита 25% ръст на сключените сделки в София в средния към висок клас имоти спрямо 2014 г. Агенция Unique Estates, която е специализирана за работа с луксозни жилища, отбелязва 30% ръст на сделките на годишна база. Дали заради липса на предлагане, дали заради липса на достатъчно средства, сделките през миналата година са били предимно в средния към висок сегмент. Сред най-търсените през 2015 г. имоти са малките къщи в затво-

рени комплекси и апартаменти с три спални с цени в диапазона между 200 хил. и 400 хил. евро. „Средната стойност на купените имоти през 2015 г. през нашата агенция е 308 хил. евро“, коментира Весела Илиева, изпълнителен директор на Unique Estates. Според нея има минимален ръст на цените на най-скъпите имоти - около 0.06%, а покачването се определя като положително за общия пазар.

КЪДЕ СЕ ТЪРСЯТ

По данни на „Лукс имоти“ купувачите на луксозни имоти от среден клас в София предпочитат „Лозенец“, „Иван Вазов“, „Изток“, „Изгрев“ около посолствата, „Бояна“ (районите в съседство с резиденция „Бояна“), бул. „България“ и традиционно южните квартали — „Стрелбище“, „Гоце Делчев“ и около Южния парк. Все по-предпочитан става районът около мол „Парадайс“. „Важно е да се отбележи, че спада популярността на центъра като престижно място за живеене — като цяло >>

ЦЕНЕТЕ ПРИ ИМОТИТЕ НАД 200 ХИЛ. ЕВРО СЕ ПОВИШАВАТ И ПРИ СРЕДНИЯ КЛАС ВЕЧЕ СА НАД 1500 ЕВРО КВ./М.

» спада атрактивността на голяма част от него, но пък определени райони се открояват и поскъпват, тъй като се утвърдиха като топ райони в ядрото на града — районът около президентството и ул. „Сборна“/хотел „Рила“, жълтите павета, районът около операта и храма „Св. Александър Невски“, каза Никола Стоянов.

Когато говорим за къщи, все по-атрактивни са горните части на „Драгалевци“ и „Бояна“, районът около жилищния комплекс от затворен тип „Резиденшъл парк София“. В същото време агенциите отчитат спад на атрактивността за къщи в кварталите „Симеоново“ и „Витоша“, както и в „Панчарево“. „Определени райони на Бистрица се котират добре. Като цяло липсват райони с възможности за развитие на съвременни квартали от къщи — в това отношение потенциал има в района на Камбаните, отвъд околоръстното шосе, където има относително много свободна земя и биха могли да се застроят съвременни комплекси от къщи“, добавя управителят на „Лукс имоти“.

ПРОБЛЕМИТЕ?

Основните проблеми пред развитието на луксозния сегмент се оказват липсата на подходящи имоти, които да задоволят нарастващите изисквания на купувачите. Има дефицит на големи и качествени сгради в София. Повечето от построеното преди 2010 г. е с ниско качество за съвременните разбирания на пазара, а построените преди 1990 г. сгради са морално остарели и с неатрактивен външен вид. Това е и един от големите недостатъци на иначе престижни квартали като „Лозенец“, където прекрасни улици са застроени с относително нови, но изключително некрасиви сгради, дори в рушащо състояние.

Продължават и проблемите с инфраструктурата на иначе престижни райони. Улиците са разбити, липс-

ват тротоари, няма зелени площи, липсват места за игра на децата, а тротоарите са задръстени с коли, тъй като не са предвидени паркоместа. „За съжаление трудният преход и липсата на качествено законодателство и контрол през 90-те и началото на новото столетие са оставили трайна следа в градската среда в столицата. Всички тези недостатъци карат голяма част от клиентите да се ориентират към новите затворени комплекси в покрайнините на града“, обяснява Никола Стоянов.

Като цяло има предлагане на пазара на луксозни имоти, но, отивайки в най-високия сегмент и като район, и като стандарт на сгради и имоти, предложенията се оказват силно ограничени. Строителите вече се активизират и до няколко години се очаква да се появят достатъчно добри имоти, изпълняващи изискванията на по-богатите купувачи.

КАК ВЪРВЯТ ЦЕНИТЕ

Цените в средния луксозен сегмент са твърдо над 1000 евро на кв.м, а в топ районите старо строителство средните цени са над 1200 евро за кв.м. Според имотните агенции при новото строителство нивата са над 1500 евро, като се атакуват и нива над 2000 евро на кв.м.

По данни на „Лукс имоти“ практиката в този сегмент е самоучастието да е около 50%, а останалата част се финансира с кредит. „Все повече купувачи финансират покупката на луксозен имот от продажба на свой съществуващ имот“, обяснява Стоянов. Според него нормалният срок за финализиране на сделка в София е между 30 до 45 дни след плащане на задатък и подписване на предварителен договор.

„Миналата година успяхме да сключим шест сделки за над 1 млн. евро, а през 2014 г. само една, което определено е положителен сигнал за пазара“, коментира Весела Илиева. ■

**ЦЕНИТЕ ПРИ
ИМОТИТЕ НАД
200 ХИЛ. ЕВРО
СЕ ПОВИШАВАТ
И ПРИ СРЕДНИЯ
КЛАС ВЕЧЕ СА
НАД 1500 ЕВРО
КВ./М.**

ЕДЕЛВАЙС БОЯНА



"Еделвайс" е жилищен комплекс от затворен тип с великолепно местоположение в един от най-зелените столични квартали, непосредствено над Резиденция Бояна. Дело реномирания строителен предприемач Христо Чепишев, комплексът притежава изключителни характеристики като съвременен дизайн, висококласни материали и просторни разпределения на апартаментите, подходящи за семейства.

Новата 3-та фаза се отличава с тиха вътрешна локация в квартала и голямо отстояние от булеварда. Сред екстрите на разположение на собствениците са оградена територия, подземен паркинг, чудесно озеленяване и открит плувен басейн.

Строителството на първата от четирите нови сгради вече започна, а първите продажби са на промоционални условия и цени от 1200 €/m². Без комисионна!

- Престижна локация над Резиденция Бояна
- Изключително атрактивни цени за имоти с такова високо качество
- Специални условия за покупка, валидни само до края на месеца!
- Просторни семейни апартаменти с функционални разпределения
- Красиви гледки към Витоша и цяла София
- Външен басейн и красиви зелени площи
- Модерен дизайн от водещи архитекти
- Висок клас довършителни работи и луксозни общи части
- Бърз достъп до всички точки на столицата чрез основни пътни артерии

Пловдив

Отново се търсят жилища на зелено

Михаил Ванчев

В Пловдив има 151 676 жилища с 11.2 млн. кв.м площ. За 341 625 пловдивчани това означава, че във всяко жилище живеят средно 2.2 души, но градът продължава да изпитва нужда от още домове. И продължава да строи със „средна скорост“ от 583 жилищни сгради годишно за периода 2010 - 2014 г. През 2015 г. жилищностроителният сектор вече превключи на „крейсерска скорост“, близка до постигнатата през 2008 г. През четвъртото тримесечие са издадени разрешителни за строеж за 168 жилищни сгради с 1114 жилища - ръст от 45.2% спрямо предходното тримесечие. От Териториалното статистическо бюро в Пловдив уточняват, че информацията е за цялата Пловдивска област, но основната строителна площадка е Пловдив. Общата разгъната застроена площ само през четвъртото тримесечие

на 2015 г. е 151 314 квадратни метра. За ускоряващото се търсене на жилища говори и още едно сравнение - спрямо четвъртото тримесечие на 2014 г. издадените разрешителни за строеж на нови жилищни сгради се увеличават с 40%, жилищата в тях - с 21.2%, а разгънатата им застроена площ е повече с 22.3%.

И докато статистиките измерват очаквания нов строителен бум в Пловдив само с намеренията на инвеститорите, тоест разрешителните за строеж, Камарата на строителите в България предпочита да отчете в анализите същата тенденция чрез започнатото строителство на жилища. Според годишния доклад за 2015 г. започнатите жилищни сгради в Пловдив през 2014 г. са 310 (брой на жилища 839), докато през 2015 г. вече са 383 (брой на жилища 1568, или ръст от 86.9%). Още по-обективен е измерителят „въведени в експлоатация жилища“.



ОСНОВНИЯТ ДВИГАТЕЛ НА ПАЗАРА В ПЛОВДИВ Е РАЗРАСТВАЩИТЕ СЕ ИНДУСТРИАЛНИ ЗОНИ КРАЙ ГРАДА, КОИТО ПРИВЛИЧАТ ДОБРЕ ПЛАТЕНИ СПЕЦИАЛИСТИ ОТ БЛИЗКИТЕ РЕГИОНИ.

През 2014 г. в Пловдив те са били 893, през 2015 - 969. Полезната площ на новопостроените жилища през 2014 г. е 89 378 кв.м, а през 2015 е 98 898 кв.м (+10.65%).

За нарастващото търсене на жилища говори и един търговски факт - „скоростта“ на сделките. Според експерти от агенции за недвижими имоти в Пловдив времето от обявата до продажбата на търсени нови жилища вече е не повече от две-три седмици, докато по-компромисните жилища се продават за 3-4 месеца.



© МИХАИЛ ВАНЧЕВ

ЦЕНИТЕ

Според експерти от строителния бранш основните ценообразуващи фактори в жилищното строителство в Пловдив са цената на земята и качеството на строителството (при еднаква степен на завършеност на жилищата). Докато в периферията на Пловдив инвеститорите намират парцели за ново строителство с цена на земята от около 20 евро на кв.м, в центъра на града продавачите не искат да чуят за по-малко от 200 евро за кв.м земя. В резултат крайната цена на ново жилище в Пловдив варира в много широки граници, от 450 - 500 евро за кв.м РЗП до 950 - 1000 евро за кв.м. „И понякога скъпите жилища свършват по-бързо“, коментира инж. Митко Горчов. Според Надя Белакова, служител в „Магазин за нов дом“, търговската структура на строителна фирма „Сиенит“, от 40 довършени през декември 2015 г. апартамента в кв. „Хр. Смирненски“ са останали 22 за продан. „Последните ни продажби в жилищен комплекс „Галерия“ бяха на 550 евро/кв.м, а в „Западен парк“ - 650 - 700 евро/кв.м. Усещаме засилен инвеститорски интерес в кв. „Хр. Смирненски“ заради по-ниската плътност на застрояване и вероятно в следващите години именно тук ще се строят повече жилища“, прогнозира Надя Белакова. „Времето за продажба на едно добро завършено жилище в Пловдив вече е много кратко - около 2-3 седмици, и ако не си отваряме очите и не реагираме бързо, клиентите ни ще бъдат разочаровани. Със сигурност все повече започнаха да стават продажбите на зелено от сигурни фирми и това подсказва, че градът страда от дефицит на ново жилищно строителство“, заключи Таня Петрова. ■

ДВИГАТЕЛИ

Двигателите на ускореното жилищно строителство в Пловдив са три. Основният е разрастващите се индустриални зони край града, които привличат добре платени специалисти от близките региони. За тези хора жилище под наем не е най-правилното решение, те търсят покупка, считат строителните предприемачи в града. Вторият двигател е депозираното в банки отложено потребление, за което инж. Митко Горчов - собственик на една от големите строителни фирми в града, „МИГ инженеринг“, казва, че неговите клиенти плащат закупените нови жилища с 80% собствени средства и едва 20% кредит. „Имам, разбира се, и клиенти, които разполагат само с 30% собствени средства - те чакат с нетърпение акт 14, за да получат кредит за останалите 70% от жилището“,

казва инж. Горчов.

Отскоро жилищното строителство в Пловдив има и още един ускорител - инвестиционните покупки на жилища. „За пръв път в 21-годишната практиката на моята агенция за недвижими имоти ТАЛ жилищата стават предпочитана инвестиция пред магазините“, казва инж. Таня Петрова, собственик на компанията. Според нея сега, а и в следващите няколко години инвестицията в жилище се рентира много по-бързо от инвестицията в малък магазин, защото търсенето е голямо и лесно се отдават под наем. „С това се отваря и нова ниша в дейността ни, вече имаме 15 клиенти от Пловдив, София, Варна, Несебър, Англия, САЩ и Швейцария, на които помогнахме при покупката на жилище и сега управляваме наемните отношения“, каза още Таня Петрова.

Стара Загора

Цените в различните градски зони се уеднаквяват

Сашка Стоянова

Тенденцията за раздвижване на пазара на недвижими имоти в Стара Загора продължава и през 2016 г., категорични са собствениците на агенции в града. Пазарът е изключително активен, и то особено по отношение на потребителското търсене, казва собственикът на „Тракия имоти“ Огнян Благоев. Според него и колегите му търсенето на нови жилища в Стара Загора значително изпреварва предлагането. А последната тенденция в Града на липите е търсенето на жилища в строеж.

„Гладът за ново строителство е толкова голям, че почти няма разлика в цената на квадратен метър на жилище в строеж и на вече готово жилище“, обобщава Благоев. Цените за квадратен метър жилищна площ на зелено започват от 550 - 600 евро на квадрат. „В момента правим сделки за 60 хил. лв. за жилище с две преходни стаи и бокс. За такива жилища преди 2-3 години сме постигали сделки за 38

ПОРАДИ ИЗЧЕРПВАНЕ НА ПАРЦЕЛИТЕ В ЦЕНТРАЛНАТА ГРАДСКА ЧАСТ СТРОИТЕЛНИТЕ ПРЕДПРИЕМАЧИ СЕ НАСОЧВАТ КЪМ ИЗГРАЖДАНЕ НА ЖИЛИЩНИ СГРАДИ В ПЕРИФЕРНАТА ЧАСТ НА ГРАДА.

хил. лв.“, подчертава той.

Заради изчерпване на възможностите за строеж на жилища в централната градска част строителите започнаха да предлагат за жилищни площи ателие-та, складови помещения, които се пригаждат за живеене, тъй като не изискват съответните паркоместа. „Законът за устройство на териториите усложнява подобни еквилибристики, защото те не отговарят на определени архитектурно-конструктивни изисквания за нормално жилище като височина, осветеност и други“, посочват

агентите на недвижими имоти.

ИЗРАВНЯВАНЕ

Друга тенденция е постепенно уеднаквяване на цените на жилищата в различните градски зони. Това е продиктувано от активното търсене, от една страна, и от липсата на достатъчно парцели за застрояване в привлекателните райони на Стара Загора. Поради изчерпване на парцелите в централната градска част строителните предприемачи се насочват към изграждане на жилищни сгради в периферната част на града. Очакванията са в скоро време да се предлагат жилища на зелено и в новия кв. „Бедечка“ на Стара Загора въпреки продължаващите протести на природозащитни организации. Там вече започна изграждането на първата кооперация от старозагорската строителна фирма „Стубел“. Според справка на община Стара Загора, изготвена от главния архитект Иван Кирчев, издадените разрешения за строеж за



жилищни сгради през първото тримесечие на 2016 г. са 52 спрямо 42 през същия период на миналата година.

В същото време се забелязва намаляване на интереса към обектите за стопанска дейност в града. През първото тримесечие на 2016 г. община Стара Загора е издала 15 разрешителни за строеж на обекти за стопанска дейност спрямо 21 разрешителни през същия период на миналата година. Значително намалява интересът към търговските площи, като в някои случаи цената на квадратен метър търговска площ, предлагана на пазара, е значително по-ниска от цената на жилищната площ, казват от агенциите за недвижими имоти в града. Това е доказателство за недобра икономическа среда и за намаляване на покупателната способност на хората, казва собственикът на агенция „Досев“ и председател на Регионалното сдружение на недвижими имоти Николай Досев. Той отбелязва, че доскоро цените на квадратен метър жилищна площ в Стара Загора и Пловдив са били

почти еднакви. С изграждането на промишлена зона „Тракия“ в Пловдив пазарът там изпревари значително старозагорския, допълва Досев.

ТЪРСЕНЕ

Раздвижването на пазара за недвижими имоти в Стара Загора започна по-осезаемо от края на 2014 г. Търсенето на жилищни имоти се засили след кризата с КТБ, напомнят от бранша. Най-голям брой клиенти все още търсят жилища от порядъка на 30 хил. евро за квадратура от 40 - 60 кв.м. От чисто инвестиционна гледна точка много хора купуват гарсонieri за отдаване под наем. За разлика от миналата година се увеличава и търсенето на големи жилища. Банките също предлагат добри ипотечни усло-

вия. С ниските лихви те стават все по-достъпни за хората. Част от клиентите не взимат ипотечни кредити, по-скоро използват потребителски. Имоти на цена над 50 хил. евро вече са доста желани, казва Николай Досев. В централната градска част на Стара Загора цената на квадратен метър жилищна площ варира от 600 до 700 евро. Все още най-малко търсени остават жилищата в кв. „Зора“, кв. „Три чучура-север“, кв. „Железник“, кв. „Казански“.

Собствениците на агенциите за недвижими имоти отбелязват ръст от 10-15% в цените на жилищните имоти в Стара Загора в сравнение с предходната година. Те очакват и занапред цените на недвижимите имоти постепенно да растат нагоре, макар и бавно. Увеличава се търсенето на къщи и парцели в близките до Стара Загора села с добра инфраструктура. Цените на къщите там вече се доближават до цените на жилищните площи в града, казват от агенциите за недвижими имоти. ■

**УВЕЛИЧАВА СЕ
ТЪРСЕНЕТО НА НОВИ
ЖИЛИЩА, НАМАЛЯВА
ТЪРСЕНЕТО НА
ТЪРГОВСКИ ПЛОЩИ.**

Бургас

Градът се справя без руснаците

Георги Желязков

Ако има град в България, който да прави наистина добро впечатление, това е Бургас. Той е сред най-добре развиващите се от икономическа и инфраструктурна гледна точка. Статистиката за 2015 г. показва, че е сред градовете с най-голямо нарастване на населението и на стандарта на живот. Тези процеси логично се отразяват и върху пазара на жилища, който по данни на Имотния регистър е нараснал осезаемо през 2015 г. Покачват се и цените, въпреки че според Националното сдружение „Недвижими имоти“ хората, търсещи жилища, намаляват. Увеличават се обаче активните купувачи, т.е. тези, които в крайна сметка сключват сделка.

И подобно на столицата, прогнозиите за имотния пазар в Бургас са той да расте. И въпреки отлива на руснаците раздвижване се очаква и при ваканционните имоти. Експертите са на мнение, че този пазар вече не разчита само на еднородна група купувачи. В периода преди кризата това бяха британците, а след това – руснаците.

КАКЪВ Е ПАЗАРЪТ

Данните от Имотния регистър показват, че за цялата 2015 г.

**ПРЕЗ МИНАЛАТА ГОДИНА
СА ОТПУСНАТИ НАД 1700
ИПОТЕКИ, ИЛИ С 36%
ПОВЕЧЕ СПРЯМО 2014 Г.**

сделките в града са близо 6700, което е със 7.5% повече спрямо 2014 г. Отпуснати са над 1700 ипотeki, или с 36% повече спрямо предходната година. „Търсенето на имоти в Бургас се е повишило с около 15-20% през първото тримесечие от тази година. Със същия процент са се увеличили средно и цените на жилищата“, обяснява председателят на сдружение „Недвижими имоти“ - Бургас, Рени Минчева.

Според нея българските купувачи са натрупали достатъчно спестявания през годините на кризата, а заедно със сравнително ниските лихви по кредитите вече могат да си позволят ново жилище. „Българите имат сериозен ресурс на депозити и предпочитат да ги инвестират в имот,





© АНЕЛИЯ НИКОЛОВА

6700

*са сделките за имоти в
града през 2015 г., което
е със 7.5% повече спрямо
предходната година.*

който ще носи добра годишна доходност, ако се отдаде под наем. По този начин парите се запазват в имота и има доходност на средствата върху сумата”, обясни Минчева.

През миналата година най-търсени в града са били едностайните и двустайните апартаменти. На първо място купувачите се интересуват от локацията на имота. Клиентите търсят имоти най-вече в централната градска част. Ако бюджетът на купувачите е по-нисък, те предпочитат да се насочат към квартали като „Изгрев”, „Славейков”, „Зорница”.

ВАКАЦИОННИ ИМОТИ

Според Полина Стойкова от Bulgarian Properties очакванията

са летният сезон да е силен за пазара заради доброто предлагане, качественото ново строителство, наследено от бума на покупките от руснаци, и имоти на вторичния пазар на атрактивни цени.

„Руските купувачи все още не са се завърнали на Черноморието, но активността им се компенсира донякъде от българи и чужденци от други националности“, обяснява Стойкова. На фона на почти нулевия интерес към Слънчев бряг в началото на 2015 г. през тази зима агенцията отчита активност на българи, както и на чужденци от разнообразни националности - испанци, италианци, сърби, украинци, британци. Руснаците, които проявяват интерес, се насочват предимно към по-ев-

тини имоти, а решенията за покупка са отложени във времето, посочват от компанията.

Средната цена, на която се сключваха сделки в Слънчев бряг през първите месеци на тази година, е 520 евро/кв.м – спад от нивата около 600 евро/кв.м, на които се бяха задържали цените през 2015 г. Общата покупна цена на апартаментите в курорта през изминалите месеци е около 27 700 евро, като се забелязва свиване на бюджетите от нивата около 35 хил. евро.

Отчита се засилване на интереса към курортите на юг от Бургас, и най-вече към Лозенец и Созопол. Те се оформят като предпочитани дестинации за хората, които търсят ваканционни имоти от по-висок клас. ■



На фона на почти нулевия интерес в началото на 2015 г. през тази година дори и през зимата е имало активност в района на Слънчев бряг, отбелязват от агенция Bulgarian Properties

© НАДЕЖДА ЧИПЕВА

Слънцето изгрява за ваканционните имоти

От началото на 2016 г. пазарът
и на морето, и в планината е по-активен
от предходната година

Деница Симеонова

Новините за пазара на ваканционни имоти от началото на 2016 г. са предимно положителни. Според експертите интересът към ски курортите е бил стабилен и нарастването на продажбите там е факт. От морето също идват слънчеви прогнози - на фона на почти нулевия интерес в началото на 2015 г. през тази година дори и през зимата е имало активност в района на Слънчев бряг, отбелязват от агенция Bulgarian Properties. Очаква се през идния сезон туристите също да са повече, което е предпоставка за възходящо развитие и на имотния пазар по бреговете на Черноморието. „Годината започна добре, очакваме по-голям брой почиващи от миналия сезон“, коментира Антоанета Тодорова, търговски директор в Green Life Development and Resorts. Според нея част от туристите, които традиционно летуват в Турция, вероятно ще се насочат към България. „Ръст ще има и в броя на българите, но е необходимо да се популяризира родното Черноморие и да се работи в посока подобряване на репутацията му в страната“, подчертава Тодорова.

РАЗДВИЖВАНЕ НА ИНТЕРЕСА В ПЛАНИНАТА

Стартът за имотния пазар в ски курортите през тази година е бил успешен, тъй като активността в Боровец и Банско през последните месеци се е повишила. „Боровец е изцяло доминиран от българските купувачи, а в Банско продължават да се срещат клиенти от различни страни - съседни и такива, които са извън Европа, като Канада и Нова Зеландия“, коментира изпълнителният директор на Bulgarian Properties Полина Стойкова. Според нея и в двата курорта има чувствително нарастване на продажбите през първото тримесечие на годишна база. По данни на

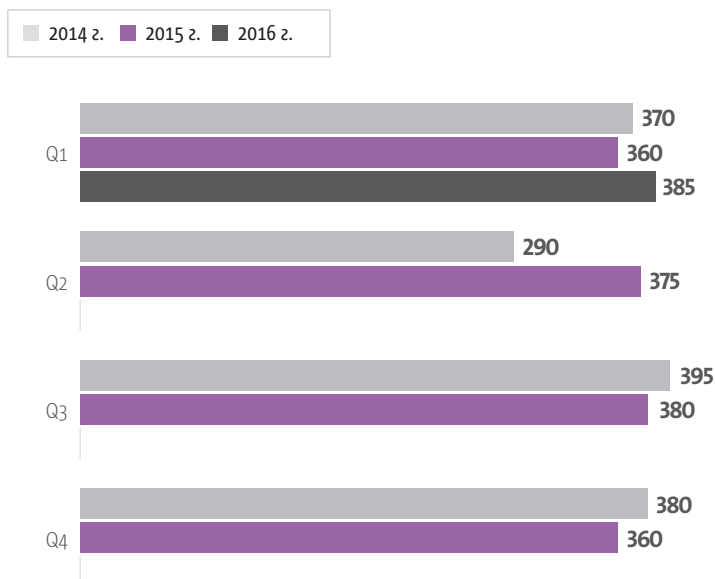
агенцията Пампорово през тази година изостава по интерес. През миналия зимен сезон там е имало голямо увеличение на запитванията от български купувачи, но през тази зима е отбелязан спад. „Отдаваме го на ниското предлагане на атрактивни за българите имоти“, коментира Стойкова.

СЛЪНЧЕВО ЗА ИМОТИТЕ НА МОРЕТО

На ваканционния пазар по морето клиентите освен българи са и чужденци с разнообразни националности - испанци, италианци, сърби, украинци, британци, сочат данните на Bulgarian Properties. „Руснаците за съжаление все още липсват като активни купувачи. Имаме заявен интерес на изминалото изложение в Москва, но предимно към по-евтини имоти“, казва Полина Стойкова. Основната тенденция е нарастване на интереса на българите заедно с привличане на много разнообразни купувачи от чужбина. „Комбинацията от българи и >>

РУСНАЦИТЕ ВСЕ ОЩЕ ЛИПСВАТ КАТО АКТИВНИ КУПУВАЧИ НА ВАКАНЦИОННИ ИМОТИ.

СРЕДНИ ТРИМЕСЕЧНИ ЦЕНИ НА ПРОДАДЕНИТЕ АПАРТАМЕНТИ В БАНСКО в евро/кв.м



КАПИТАЛ
Източник: Bulgarian Properties

ВАКАНЦИОННИ ИМОТИ В ЧУЖБИНА

В кои държави купуват ваканционни имоти българите? Отговорът в 90% от случаите е Гърция. Други популярни, но по-скъпи дестинации за българите са Испания, както и Италия и Франция, но най-масовият интерес определено е към южната ни съседка. Българите с всяка изминала година все по-масово се насочват за летен туризъм към Халкидики и други райони на Северна Гърция и именно там е концентрирано търсенето на ваканционни имоти за покупка, сочат наблюденията на агенция Bulgarian Properties. „Кризата миналата година беше охладила интереса, но сега от няколко седмици виждаме отчетлив ръст на запитванията, започват пътуванията дотам за почивка и огледи и сезонът постепенно набира скорост“, коментира Стойкова. Цените на къщите за продажба започват от около 100 хил. евро.

» чужденци се отразява много добре на пазара и това, което видяхме в Банско през зимата, според мен ще се види като тенденция и по морето през лятото - засилване на интереса и повече продажби на чужденци от много разнообразни страни по света“, пояснява Стойкова.

БЪЛГАРСКИТЕ КУПУВАЧИ

„От миналата година насам има раздвижване по отношение активността на българите“, отбелязва и Антоанета Тодорова. „Наблюдаваме двойно увеличение на продажбите от страна на български купувачи както в Созопол, така и в Поморие. През 2015 г. около 20% от клиентите ни бяха българи“, пояснява Тодорова. Най-мощният ваканционен проект на Green Life към момента е комплекс в Созопол, който се развива много успешно. Друг значим проект, който в момента реализират, е в Поморие, посочват от компанията.

Част от причините за увеличението на българските клиенти са валидни за целия имотен сектор. „Лихвите по депозитите са ниски, много хора разполагат със свободни пари, за които търсят вложение. Тези, които купуват при нас, избират ваканционен имот, тъй като той им дава възможност да бъдат гъвкави и да постигнат няколко цели – да инвестират парите си в сигурен актив, да го ползват за лични нужди, когато пожелаят, и да го отдават, без да имат ангажимент за това“, коментира Тодорова. Практически целият процес по рентването на имота се извършва от управляващата компания. В Поморие апартаментите могат да се използват целогодишно, тъй като градът е утвърден балнеологичен център, обяснява Тодорова. Промените по отношение на чужденците са ясни и са подвластни на редица външни за България фактори, смята експертът. „Спадът на руски говорещи

клиенти се случи, като в момента сме в процес по-скоро на възстановяване. Не бива да забравяме, че руснаците продължават да имат интерес към България и той вероятно ще се увеличи след отпадането на Турция и Египет от руския пазар“, смята Тодорова.

ЦЕНИТЕ

Експертите посочват, че поради разнообразното предлагане на пазара на имотите по морето има проекти във всички ценови сегменти. В планината средната цена също е относително постоянна (виж графиката). Средните цени на база сключени сделки от Bulgarian Properties през първото тримесечие на 2016 г. са съответно 585 евро/кв.м за Боровец, 385 евро/кв.м в Банско, 400 евро/кв.м в Пампорово и 520 евро/кв.м за Слънчев бряг. „Бюджетите варират средно от 25 хил. до 27 хил. евро в Банско и Слънчев бряг до около 38 хил. евро средно за Боровец“, пояснява Полина Стойкова.

ПРОФИЛ НА КЛИЕНТА

Клиентите от страната са най-вече семейни хора с деца, между 40- и 60-годишни, със собствен бизнес или на високи позиции и със средни и над средните доходи, очертават тренда от Bulgarian Properties. „Купуват за собствени нужди, обикновено не отдават под наем. Живеят в София или големите градове. Има и българи, които живеят в чужбина и купуват ваканционни имоти, където да прекарват част от ваканциите си, когато се приберат в България“, посочва Полина Стойкова. Според нея тези, които купуват в морските курорти като Лозенец, Свети Влас и престижните комплекси, са хора със собствен бизнес, с успешна кариера и купуват за собствено ползване. Причина за покупката е лайфстайл решение за притежание на луксозен имот на първа линия. ■

ПРОЕКТИ С ВИЗИЯ ЗА БЪДЕЩЕТО

ИЗГРЕВ 132

ПЪРВАТА ЖИЛИЩНА СГРАДА, СЕРТИФИЦИРАНА ПО **breeam**

- Топ локация в кв. Изгрев; Озеленен двор към сградата
- Индивидуални термопомпи Въздух-Вода Daikin за всеки апартамент
- Висок клас довършителни работи включени в цената. Налични двустайни и тристайни апартаменти. Цени: от 1 100 Евро кв.м.

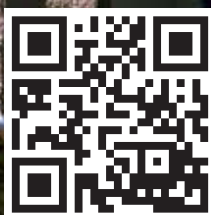
ВИТОША 8

БУТИКОВА СГРАДА С 11 АПАРТАМЕНТА

- Топ локация в близост до бул. Г. М. Димитров и Ловен парк с гледка към планина Витоша
 - Изложения на сградата - Югоизток-Югозапад
 - Висок клас енергийна ефективност
 - Налични двустайни и тристайни апартаменти
- Цени: от 880 Евро кв.м.

АСМЕ

PROPERTY / DEVELOPMENT / MANAGEMENT



Имоти 2.0

Виртуалните огледи помагат на международните инвеститори да купят втори дом в чужбина, а все по-често се ползват и от клиенти в страната

Деница Силеонова

Иновациите присъстват във всяка индустрия днес - от електроника до здравеопазване. Недвижимите имоти не остават встрани от този тренд. Секторът, който е силно повлиян от глобализацията, трябва да отговори на промените на времето. Един от измеримите аспекти на тези изменения е именно фактът, че над една трета от покупките на недвижими имоти в световен мащаб са направени от чужденци. Само в САЩ продажбите на жилища на чуждестранни купувачи

достигат 104 млрд. долара през 2015 г. За да отговори на нуждите на тези клиенти, пазарът на недвижими имоти в последните години се променя и технологиите се използват все по-често, за да свържат продавачи и купувачи на имоти в различни части на света. Най-голямо влияние се очаква да окаже виртуалната реалност, която до голяма степен ще премахне необходимостта от физическо наблюдение на обектите. С тази технология клиентът би могъл да разгледа дори 200 жилища в различни локации в рамките само на един следобед.

**НАД ЕДНА ТРЕТА
ОТ ПОКУПКИТЕ НА
НЕДВИЖИМИ ИМОТИ
В СВЕТОВЕН МАЩАБ
СА НАПРАВЕНИ ОТ
ЧУЖДЕНЦИ.**





© REUTERS

НЯКОИ ОТ РЕШЕНИЯТА

Макар в страната използването на виртуална реалност все още да не е обща практика при агенциите за имоти, екипът, който стои зад една набираща скорост международна платформа, всъщност е български. Proru.com предоставя на чуждестранните инвеститори възможност да откриват чрез геолокация местоположението на обявените за продажба жилища в даден град, да получат подробна информация за тях и да направят виртуална 360-градусова разходка из апартамента, както и да разберат до-

колко домът е устойчиво съобразен. Продуктът е разработен от Наталия Караянева, която вярва, че е необходима повече автоматизация и включване на технологии в процеса на предлагане и купуване на недвижими имоти.

За да осъществи комуникация на глобално ниво в сектора на имотите, екипът на Proru създава уеб платформа и iOS приложение, които са на пазара от около два месеца. Сайтът представлява социална платформа за хора в сферата на имотите, която свързва брокери и клиенти и на която могат да се правят ревю-

та и препоръки. Така един клиент от Азия може да види къде продава даден брокер в Америка и дали има добри отзиви за работата му. „През цялата минала година не сме спирани да комуникираме с наши клиенти - водещи американски, английски, арабски, китайски агенции, които валидираха продукта и ни казаха кои функции работят добре и кое е важно за клиентите им“, разказва Наталия Караянева.

ДВИЖЕНИ ОТ ИНОВАЦИИ

От преди няколко седмици на платформата на Proru има ➤➤

» още една нова иновативна функция - търсене на имоти в околността с помощта на т.нар. augmented reality. „Към тази функция в бъдеще ще добавим и виртуален оглед, тоест разглеждане на интериора на имота през стени на сградата“, посочва основателката на стартиращата компания. Тя дава пример и за други иновации в тази област. „Друг наш партньор разработи функция „преобличане на интериора“ - чрез нея виртуалният оглед ще даде възможност на клиента да разгледа имота в реновиран вид и с няколко типа интериор (от реални местни доставчици)“, обяснява Караянева.

В стремежа си да добавя все по-иновативни функции към платформата Propu партнира и с българската компания LeadSecure, с която прави интеграция, за да предостави моментални видеоогледи на клиента. „Друга компания, с която направихме интеграция, е 3Dlist - тя прави снимки с по-елементарна камера и в бъдеще всички наши имоти ще могат да се разгледат през т.нар. VirtuSphere tours“, разказва основателката на Propu.

НОВО ИЗЖИВЯВАНЕ ЗА КЛИЕНТА

Освен в разработката на иновативни платформи българските екипи вече използват виртуалната реалност и в традиционното предлагане на клиенти в страната. За пръв път в България и Източна Европа Home2U предлага технологията за 3D виртуална реалност. Достъп до нея ще имат хиляди клиенти не само в България, но и по света. „Наложихме виртуалната реалност в края на 2014 г.“, посочва Красимир Борисов, изпълнителен директор на агенцията „Home2U Недвижими имоти“,

който вярва, че това е полезна услуга и за купувачите, и за продавачите.

Как работи - агенцията сканира имота чрез 3D лазери и го конвертира във „виртуална реалност“, която може да се разглежда с шлемове на Oculus Rift и Samsung Gear VR. Също може да се разглежда на компютър и мобилен телефон. За имота (и съответно за продавача) това създава добавена стойност при маркетинга и дава възможност да изпъкне пред конкуренцията. Дава достъп и до купувачи извън България. За купувачите е полезно, защото чрез него спестяват напразни огледи. Предварително могат да огледат имотите, които първоначално са набелязали, и след това да посетят лично само тези, които наистина им харесват.

„За строителите създаваме възможност да представят проектите си на зелено, пояснява Борисов. „Пресъздаваме имота виртуално, преди още да бъде построен, и така той може да бъде огледан пълноценно на много ранен етап“, обяснява той. Статистиката показва, че над 65% от купувачите се отказват от сделка на зелено, защото не могат да си представят апартамента. Едва 20% от клиентите купуват имот логически, стъпвайки само върху неговите параметри. Останалите 80% действат емоционално. „За целта те имат нужда от оглед и визуално преживяване. С нашата технология ние реша-

ваме този проблем“, коментира Борисов.

За сканирането на имотите Home2U използва устройство, което разполага с възградени геодезически лазери, които сканират координатите на имота с изключителна точност. Освен сканиране се прави и подробно заснемане с шест камери. Софтуер след това обработва сканираните данни, конвертира ги в 3D среда и ги напасва със сниманите детайли. Завършеният ефект е подобен на Google Street View, но при него средата е 2D (изображенията са плоски). Докато при виртуалната реалност е 3D и може да се гледа чрез шлем и да се предаде усещането да си наистина в жилището.

„Определено смятаме, че виртуалната реалност ще се наложи в бранша. Във все по-забързания свят всяка иновация, свързана с пестене на време и възможност да получим максимум информация без значение в кой край на света сме, ще доведе до налагането на услугата, поне в компаниите, стремящи се към по-голям пазарен дял и по-качествена услуга за своите клиенти“, така изпълнителният директор на агенцията коментира навлизането на тази технология на българския пазар. Агенцията е първата компания, използваща виртуална реалност в имотния сектор в Източна Европа. „Това определено е предизвикателство - да наложим иновацията и да покажем на максимален брой хора как могат да пестят време, като в същото време имат възможността да видят десетки имоти с едно посещение до нашия офис“, обяснява Борисов, чиято компания се стреми да въвежда и иновации в традиционната продажба на жилища в бъдеще. ■

**БЪЛГАРСКИТЕ ЕКИПИ
ВЕЧЕ ИЗПОЛЗВАТ
ВИРТУАЛНАТА РЕАЛНОСТ
И В ТРАДИЦИОННОТО
ПРЕДЛАГАНЕ НА
КЛИЕНТИ В СТРАНАТА.**



УПРАВЛЕНИЕТО НА

ИНВЕСТИЦИОННИ ИМОТИ КАТО НЕЗАВИСИМ ПРОЦЕС

Управлението на инвестиционни имоти е сериозна задача за хора, отдадени на работата си и готови да се справят както с трудностите и изненадите, поднесени от ежедневието, така и готови да отстояват позицията си на независим „арбитър“ в отношенията инвеститор - ползвател (наемател). Умението за балансиране между желанието на инвеститора за максимални приходи от имота, без да се нарушава комфортът на ползвателите, е висшият пилотаж в работата на фасилити мениджъра (ФМ).

Най-често срещаните взаимоотношения в един инвестиционен имот са между един собственик (финансова структура, инвестиционен фонд или друго лице) и няколко наематели. Тук се пораждат и най-важните въпроси:

- кой стопанисва и поддържа имота
- кой се грижи за събирането на наемите
- кой комуникира с институциите и регулаторните органи
- кой пази стойността на имота във времето...

За решаване на горните въпроси има три сценария на управление:

1. Идеалният вариант: имотът е отделен в SPV (дружество със специална инвестиционна цел), а управлението е поверено на независима ФМ компания.

Предимствата: постига се най-добрият баланс между добра възвращаемост на инвестицията, нейното съхранение и реален комфорт на ползвателите. Взаимоотношенията в сградата са сложени на база ясни правила, подчинени на пазарен принцип, без привилегировани страни.

Главната роля за това има правилно подбраната ФМ компания, защото тя е гарант за осъществяването на този идеален сценарий. От една страна, договорът за управление се сключва от собственика, а възнаграждението се плаща от наемателя през поддръжката. Така се постига двоен контрол, което мотивира ФМ компанията да подобрява условията в имота, да се грижи за ползвателите и същевременно да работи за опазване на стойността на инвестицията във времето.

Недостатъци: обикновено всички промени (по наемни условия, доставчици или изменения по сградата) трябва предварително да се мотивират и съгласуват

пред собственика, което забавя работата.

2. Собственикът сам управлява имота

Предимства: директна връзка между наемател и собственик; възможност за оперативно решаване на редица текущи въпроси, но наред с това съществува реален риск от влошаване на микроклимата на ползвателите поради желанието на собственика за икономии и намаляване на разходите за обновяване или инвестиции в неща по негово лично усмотрение.

Недостатъци: липсата на балансатор във взаимоотношенията е реален риск от загуба на наематели. Такива примери напоследък се наблюдават в някои от сградите с нови собственици, които след реструктуриране и поемане на нещата „в свои ръце“ изгубиха стратегически наематели и от 100% запълнена сграда в момента притежават и управляват полупразни имоти. Това води до западане на инвестицията и до допълнителни разходи за възстановяване на състоянието ѝ.

3. Собственикът поверява управлението на наемателя

Това е особен случай, когато сградата има един наемател. Възможността наемателят сам да определя какво и кога да поддържа може драстично да съкрати полезния живот на съоръженията, като накрая на наемния период собственикът получава обратно един напълно амортизиран актив, който изисква огромни средства, за да се приведе в състояние за отдаване на нов наемател. За да не се допуска подобен сценарий, е добре да се ползват независими консултанти за определяне състоянието на имота поне веднъж годишно и изготвяне на лист с дефекти и препоръки за отстраняването им.

В заключение, при всички случаи опираме до ФМ компания, чиято роля е да бъде независим балансатор в отношенията между собственик и наемател и има огромно значение за осъществяване на инвестиционните интереси на собственика на имота и гарантира спокойното, здравословно и не на последно място дълго пребиваване на ползвателите във въпросния имот. Именно поради ключовата роля на ФМ компанията е добре изборът ѝ да се направи след конкурс с ясни критерии за оценка и гласуване на доверие.

Емил Атанасов



Управлявай сам

Умните къщи и технологията,
която се крие зад тях

Сирла Пенкова

Напредъкът и развитието на технологиите несъмнено водят и до иновации в строителния сектор. Плановете на сградите вече се изготвят по-бързо, самото строителство не отнема дълго време, а дизайнът им може да приеме всякакви форми, понякога дори наподобяващ къщи от бъдещото.

Вътрешното им оборудване също все повече се подчинява на технологичните тенденции. От страната на потребителите целта на системите, които се

внедряват в сградите, е да улеснят живота им най-вече, спестявайки време и ресурси. Освен функционално и практично обаче новото строителство се стреми да бъде и екосяобразно.

ВСИЧКО Е В ТЕХНОЛОГИЯТА

На всички тези определения отговаря концепцията за „умна“ къща, която става все по-разпространена по света. В България обаче подобни проекти са все още единици. „Умни“ къщи по принцип не е професионален тер-

мин, а по-скоро загатва за сгради, които по някакъв начин се отличават от стандартното строителство и са „по-интелигентни“. То е свързано с напредването на технологиите и науката, която предоставя нови възможности в областта на енергоспестяването, комфортното обитаване на средата и автоматизацията на инсталациите“, обяснява инж. Тодор Димитров, сертифициран специалист в областта на пасивното строителство и част от Информационна група „Пасивни сгради“.

Вътрешното оборудване на „умните“ къщи включва разнообразни вентилационни и отоплителни системи, електрическа инсталация, затъмняване на прозорците, охранителна и противопожарна система. И ако преди години задвижването на цялото това оборудване би изисквало използването на голямо количество електроенергия, сега всяка иновативна система е все по-нискоенергийна и еко-образна. Някои от сградите дори могат да имат инсталирани системи за рециклиране на дъждовните води или слънчеви колектори за битова гореща вода. Иновациите включват и възможността всеки потребител да може сам от разстояние да управлява техниката в дома си, защото всички тези инсталации

са свързани в единна система за автоматизация и управление. Тези нововъведения и удобства, разбира се, изискват по-голяма първоначална инвестиция от страна на клиента, но специалисти в строителния сектор твърдят, че тя се възвръща за относително кратък период от време. „Трудно е да се каже колко по-голяма е инвестицията, защото това зависи от изискванията на клиента. Няма предварително изготвена ценова листа. Сигурното е, че разходите за експлоатация при правилно изпълнение са много по-малки, а повишението на комфорта при обитаване е много голямо“, допълва инж. Тодор Димитров. Съществува възможност и традиционни сгради да се превърнат в „интелигентни“, но според инж.

Димитров „преоборудването е много по-трудно и скъпо, отколкото ако се проектират като „умни“ от самото начало“.

УМНИТЕ СИСТЕМИ

Системите за управление на сгради, познати още под съкращението BMS, осигуряват автоматизация на всички инсталации за осигуряване на микроклимата в дадена сграда. При пълното им внедряване BMS се грижи за поддържането на определени предварително зададени параметри в помещенията. Това може да включва доколко те са отоплени или охладени, осветени и проветрени през деня и през нощта. „Умната“ къща се базира на холистично проектиране, при което всеки елемент от сградата е съгласуван с ➤➤

Гледката от Вашия дом



АКТ 16
ЮЛИ 2016



 **КОМПЛЕКС**
ДЪБОВА ГОРА

ЕДНОФАМИЛНИ
КЪЩИ В БОЯНА



Ексклузивен консултант

02 442 43 46; 0888 11 88 68; 0877 93 77 11

www.dabovagora.com



© SHUTTERSTOCK

» всички други компоненти, а не е просто сума от отделни конструктивни инсталации. Това изисква много по-задълбочено съгласуване между отделните специалности още в самото начало на проектирането“, обяснява инж. Димитров. Поради тази причина автоматизираната система се разделя на модули, всеки от които се състои от съвкупност на определени инсталации. Модулите са тези, които могат да бъдат добавяни или премахвани в зависимост от предпочитанията на клиента. Към системата може да се свържат и водоснабдителни и електроснабдителни инсталации, охранителни камери, пожароизвестяващи механизми и др. Зонни контролери осигуряват дистанционно управление на енергозахранването – кога и къде да бъде изключено или включено. BMS системата дава и своевременно информация на потреби-

телите за разходите, които генерират, и ги уведомява, ако има проблем в някоя от инсталациите, за да могат да вземат възможно най-бързо мерки. Всички тези данни се получават на контролна станция – „умно“ мобилно устройство, през което се управляват процесите се и задават параметрите. Според инж. Димитров недостатъкът на „умните“ къщи може да се окаже нуждата от редовна поддръжка на мрежовите инсталации и понякога нежеланието на хората да се подчиняват на автоматизирани процеси. „Оказва се, че има период на адаптация, през който обитателите свикват да живеят с новите си помощници“, допълва той.

УПРАВЛЯВАЙ ДОМА СИ

BMS системите се грижат за цялостното функциониране на „умните“ сгради. Съществуват обаче и интелигентни платформи,

които позволяват на живеещите да управляват по-голямата част от електроуредите в къщата си, включително и системите за сигурност – охранителни камери, пожарни датчици и др. Такъв например е софтуерът QIVICON, върху който работят немският телеком Deutsche Telekom и българската софтуерна компания „Мусала софт“. Те са обединени от идеята да създадат достъпна за потребителите система за управление на дома, която да може да се свързва с възможно най-голямо разнообразие от уреди. QIVICON е софтуер, който позволява дистанционното управление чрез мобилно устройство на домакински уреди като телевизор, аудиотехника, перална машина, кафе машина, градински пръскачки и др. Функциите на устройствата се контролират само в няколко стъпки, достатъчно е потребителите да изберат на мобилните си устройства ня-

кой от свързаните уреди и с един клик могат да го включат или изключат. Целта на разработчиците е софтуерът да може да се пригоди към възможно най-голям набор от техника, затова и сключват договори за партньорства със световни производители на електроуреди, сред които Samsung, Miele, Philips и др. Цената на софтуера варира в зависимост от количеството свързани устройства. QIVICON се предлага в Германия, където е внедрен в продукта Smarthome. Началната базова инсталация струва около 220 евро за крайния клиент с 9.95 евро месечен абонамент. Софтуерът е наличен и в Холандия през продукта KPN Smartlife на цени от 99 евро за началния модул и 5 евро месечна такса. Скоро Deutsche Telekom и „Мусала софт“

СИСТЕМИТЕ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА СГРАДИ ОСИГУРЯВАТ АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ВСИЧКИ ИНСТАЛАЦИИ ЗА ОСИГУРЯВАНЕ НА МИКРОКЛИМАТА В ДАДЕНА СГРАДА.

ще си партнират с телекоми от други държави, където продуктът също ще бъде наличен.

БЪЛГАРИЯ И „УМНИТЕ“ КЪЩИ

Строителството на „умни“ къщи в България все още е по-скоро екзотика и примерите за подобни сгради са малко. Домакинствата пък по-скоро са склонни

да инвестират в софтуер, който управлява уредите в дома им, отколкото в построяването на „самоиздържаща се къща“. Някои офисни сгради, хотели, заводи или други по-големи сградни комплекси се опитват да внедрят част от инсталациите на системите за управление. Такъв на пример е складът на бирената компания „Загорка“, който е снабден с BMS система. Някои от бизнес сградите в Търговски център „Европа“ пък разполагат със сертифицирани по британската система за екологична оценка BREEAM. Според инж. Димитров „тенденцията е възходяща, защото има естествен стремеж към еволюция, към по-добър живот и това ражда непрестанен поток от иновации именно в посока на автоматизацията“. ■

Комплекс „Дъбова гора“ – престиж и комфорт под един покрив



Архитект Георги Джотолов има над 30 години опит в проектирането на жилищни и административни сгради. Предпочита съчетанието на комфорт и функционалност в обектите, които проектира.

Арх. Джотолов, какво е различното в комплекс „Дъбова гора“?

Работата ми по къщите беше вдъхновена от мястото, на което се намира комплексът. Разположен в кв. „Бояна“, той е далече от градския шум, но същевременно достатъчно близо до центъра и всички негови удобства. Уникалността на гледката беше водеща при проектирането на тези стилни и функционални къщи, като се стремях да запазя максимален достъп до красотата на гледката от най-много ъгли при всяка сграда. Осигурихме максимално слънчево греење и светлина във всяка къща, като всички са ориентирани на юг с гледка към планината. Тя ще се запази и в бъдеще, което е гарантирано от наличието на голямо зелено игрище за спорт пред комплекса, реализирано по Общия устройствен план на София.

Освен прекрасна гледка предлагат ли къщите и функционално удобство?

От функционална гледна точка къщите са с оптимален обем. Той и дебелината и качеството на изолационните материали гарантират ниски експлоатационни разходи. Разнообразните разпределения на жилищната площ могат да отговорят на очакванията на всеки вкус и

да се пригодят спрямо изискванията на клиентите. Сградите имат своето лично дворно пространство, което може да обзавеждате и ползвате по свой вкус. Всяка къща и двор са със самостоятелен достъп от улица, което осигурява независимост и свобода на движение.

Какви архитектурни решения има в комплекса, които дават допълнителна стойност на клиентите?

Специфичният архитектурен образ на комплекса се дължи на стремежа ни да осигурим на всички къщи максимален достъп до слънчева светлина, функционално използване на обемите и комфорт на индивидуално обитаване. Архитектурният образ е уникален и запомнящ се, което се дължи на съчетанието на нетрадиционните сградни форми и на традиционни за българската архитектура материали - каменни облицовки и бяла мазилка, комбинирани с фиброциментови плочи на покривите и част от фасадите. Покривите преливат във фасади, разсечени от малки ъглови остъклявания за повече светлина и по-добра панорама. Сградите имат модерно звучене, а разположението им, което не следва уличния фронт, създава динамика в силуета.

■ ADVERTORIAL

Комплекс „Дъбова гора“ се намира в полите на Витоша, в непосредствена близост до НИМ, Правителствена резиденция „Бояна“ и бул. „Александър Пушкин“. Разположен е далеч от шума на центъра, но до него има бърз достъп през бул. „България“, бул. „Цар Борис III“ и Околовръстен път. Комплексът е с 14 еднофамилни къщи с квадратура от 288 кв.м до 355 кв.м. Всяка къща е на 4 нива, с южно изложение и самостоятелен двор, с пищно и ефектно озеленяване. Съществуващата богата дървесна растителност е запазена в максимална степен и осигурява усещането за близост с природата. Безпроблемната експлоатация на къщите се гарантира от наличието на централна канализация и двоен дренаж на всяка къща. Добавена стойност дава и самостоятелният гараж с опция за допълнително паркомясто. Достъпът до комплекса е контролиран.

Комплексът ще получи Акт 16 през юли 2016 г.

Къщите се предлагат експлуативно от консултантите по недвижима собственост Primo+.



Нискоенергийни и екосъобразни къщи

Интересът към пасивното строителство в България расте, но реализираните проекти са единици

Сирла Пенкова

Тенденцията в последните години е хората все повече да се стремят към по-здравословен и екосъобразен начин на живот. Това включва консумирането на биохрана, придвижване с велосипед или пеша например. Често обаче забравяме, че домът ни също може да се превърне в един от основните вредители на околната среда и във фактор за нарушаване на баланса в природата, особено когато става въпрос за разхищение на електроенергия. Поради тази причина сградите, които се отопляват или охлажда са, и то с изключително нисък

разход на енергия, стават все по-популярни по света. Това са т.нар. пасивни къщи, които се нуждаят едва от 15 кВтч/кв.м годишно за отопление, което, освен че спестява разходи на обитателите, също така щади и околната среда. Според специалисти в областта на пасивните къщи е въпрос на време тази тенденция в строителството да се пренесе и в България.

КАКВО Е ПАСИВНА КЪЩА

Терминът пасивна сграда включва три основни компонента - рентабилност, екология и комфорт. В нея няма нужда от отоплителна инсталация, за-

ОСВЕН ТОЧНО ОПРЕДЕЛЕНИТЕ СИСТЕМИ, КОИТО СЕ ВНЕДРЯВАТ В ПАСИВНИТЕ КЪЩИ, ИЗКЛЮЧИТЕЛНО ВАЖНИ СА ЛОКАЦИЯТА И ИЗЛОЖЕНИЕТО НА СТРОИТЕЛСТВОТО.





© SHUTTERSTOCK

щото тя е добре изолирана и енергията, необходима за отоплението или охлаждането ѝ, е толкова малка, че може да се доставя чрез вентилационна инсталация. „Благоприятният страничен ефект от добрата изолация е, че температурното разпределение в такива къщи е толкова равномерно, че усещаме комфорт дори при температури под 20 градуса“, обяснява инж. Тодор Димитров, сертифициран специалист в областта на пасивното строителство и част от Информационна група „Пасивни сгради“, която цели да популяризира пасивния стандарт в България. Сред задължи-

телните допълнения, които превръщат обикновена къща в пасивна, е и висококачествената дограма, която играе важна роля в съхранението на температурата. Прозорците са изключително важни за пасивните сгради, но крият и някои рискове. От една страна, те пропускат слънчева светлина, която спомага за отоплението на къщата, от друга обаче, прозорците биха могли да се превърнат и в един от основните източници за загубата на генерираната топлина. За да се избегне това, обикновено се използват тройни стъклопакети с нискоемисийни стъкла, които

пропускат топлина само отвън навътре. „Необходима е също така принудителна вентилация, много висока въздухонепроницаемост и липса на топлинни мостове“, казва Светлин Добревски, мениджър в „Пасивна къща България“ - българска организация, която провежда сертифицирани обучения за пасивно строителство. Поради наличието на вентилационна система дограмата дори не е необходимо да се отваря. Тя осигурява постоянна циркулация на въздуха и топлината между помещенията. Също така го обновява, като вкарва свеж въздух и отвежда замърсения навън. ➤➤

» Освен точно определените системи, които се внедряват в пасивните къщи, изключително важни са локацията и изложението на строителството. „Остъкляването трябва да бъде ориентирано преобладаващо на юг, за да може да се възползваме от слънчевата топлина през зимните месеци. Известно неблагоприятно въздействие имат сенчести места с трайно задържащи се зимни мъгли, защото пасивната къща няма да разгърне цял си потенциал на такава локация“, разяснява инж. Тодор Димитров.

НА КАКВА ЦЕНА

Подготовката на един проект за пасивна сграда се извършва по определени стандарти и методика. В основата за качествено строителство на този тип сгради е т.нар. софтуер Passive House Planning Package (PHPP), разработен от института за пасивни сгради в германския град Дармщат. Чрез него се разработва компютърен модел на бъдещата сграда и на всички елементи в нея, така че крайният резултат да се вмести в пасивния стандарт. Едновременно с това институтът в Дармщат е и сертифициращ орган при този тип строителство. „При проектирането на пасивна сграда са необходими точни данни за климата и засенчването на обекта, които се въвеждат в софтуера за изчисляване на пасивни сгради PHPP“, допълва Светлин Добревски.

Според специалистите в областта на пасивното строителство нискоенергийните къщи в никакъв случай не изискват неимоверно голяма инвестиция от страна на крайния клиент. Всички допълнителни разходи, които се правят за построяването на пасивна къща, се възвръщат след

започване на експлоатацията на сградата. „Процентът на осъществяване варира между 3 и 8, като зависи от местоположението, големината и предназначението на сградата, степенята на лукс и т.н. В същото време обаче разходите на една пасивна сграда намаляват от 4 до 7 пъти“, обяснява Светлин Добревски. Според инж. Тодор Димитров в Западна Европа, където този тип строителство е много по-разпространено, допълнителните разходи варират между 5% и 15%.

Според специалистите пасивното строителство в България не среща подкрепа от банковата система и държавата, макар „пасивната сграда да е продукт, който лесно намира реализация, лесно се отдава под наем и има изключително дълъг живот - сериозни предпоставки за по-голямо доверие и сигурност при отпускането на кредити от страна на банките“, допълва Добревски.

ПАСИВНОТО СТРОИТЕЛСТВО В БЪЛГАРИЯ

Първата пасивна къща е построена преди 25 години в Германия. Оттогава строителството им се е увеличило значително навсякъде по света. „Днес за страни като Германия и Австрия това е стандартен начин на строи-

телство. Изключително голям е интересът на азиатските страни към пасивното строителство. Вече има редица реализирани обекти в Китай, Япония, Южна Корея и др.“, коментира Добревски. В България интересът към пасивните къщи започва да расте, но засега реализираните проекти не са много. В повечето случаи изпълнителите на пасивно строителство не могат да си позволят да инвестират в построяването, преди да има реален клиент, който е изявил желание да купува, затова и голяма част от къщите се строят по поръчка. „В България има няколко еднофамилни пасивни къщи, като само две от тях са сертифицирани, и една детска градина. Сертифицираните къщи са в с. Марково и София, а несертифицирани има в с. Лозен, с. Кладница и гр. Варна. Детската градина се намира в Габрово. Всички къщи освен тази в столицата, която в момента се завършва, имат вече собственици“, казва мениджърът на организацията „Пасивна къща България“. Според него обаче в България силно се злоупотребява с термина пасивна къща и много фирми рекламират техни обекти като пасивни, без дори и да се доближават до пасивния стандарт.

Целите на Европейския съюз за енергийна ефективност към 2020 г. включват и сгради, които да бъдат нулево енергийни, т.е. да произвеждат повече енергия, отколкото потребяват. Това означава, че стандартът за пасивни къщи ще стане почти незаобиколим и строителството им в България, а и в Европа, ще се засили. Дали обаче ще успеем да отговорим на изискванията, или ще се окажат твърде амбициозни, предстои да разберем. ■

**ОСВЕН ТОЧНО
ОПРЕДЕЛЕНИТЕ
СИСТЕМИ, КОИТО
СЕ ВНЕДРЯВАТ В
ПАСИВНИТЕ КЪЩИ,
ИЗКЛЮЧИТЕЛНО
ВАЖНИ СА ЛОКАЦИЯТА
И ИЗЛОЖЕНИЕТО НА
СТРОИТЕЛСТВОТО.**

ALBA

— APARTMENTS —

Живот с предимства!

ДЕТСКА ПЛОЩАДКА.
И ИГРИТЕ СЕ НУЖДАЯТ
ОТ „ДОМ“!



ЗА ПРОДАЖБА

+359 888 508 508
sales@bldhomes.bg
alba.bldhomes.bg

Проект на



Жилищен заем на по-добра цена

По-ниските лихви могат да спестят хиляди левове разходи по кредита

Николай Нейчев

Ниските лихви по депозитите, които се понижиха до под 1% на година, не притесняват българите. Спестяванията продължават да се трупат в банките, като общата им сума само за физическите лица вече е близо 43 млрд. лв. Това наред с другите източници на евтино финансиране, които банките имат, са сред основните причини за значителното повишаване на новото кредитиране и особено на жилищните заеми. Само за първото тримесечие на 2016 г.

сумата на новоотпуснатите и преговорените ипотечни кредити в левове е близо 370 млн., показват данните на Българската народна банка. Това е с 25% повече в сравнение със същия период на предходната година.

СИЛАТА НА КОНКУРЕНЦИЯТА

Кредитните консултанти твърдят, че няколко банки са особено агресивни в привличането на надеждни клиенти, които са погасявали вноските си навреме. Това определено засилва конкурен-

цията и води до скоростно понижаване на лихвите. За сравнение - през есента на 2015 г. средното за пазара оскъпяване на жилищните кредити беше 5.70%, докато сега е вече 5.15%, показват данните на БНБ. Чисто фигуративно разликата в тези лихвени нива при изплащане на кредит от 100 хил. лв. в продължение на 25 години може да ви спести близо 10 хил. лв. "Реално все по-често се срещат сделки за ипотечни кредити дори и на нива от 4.5%, а понякога и по-ниски. Такива добри условия, разбира се, се представят на кли-

© SHUTTERSTOCK





ПРОМЯНА НА ПРАВИЛАТА

За онези, които вече изплащат ипотечен кредит, все по-силно стои въпросът за преговарянето на условията. Успешното приключване на тази мисия има нужда от стриктна стратегия и предварителна подготовка. Най-добре е клиентът да поиска поне 2 оферти за рефинансиране от други кредитни институции. Те могат да му бъдат основен коз в преговорите с неговата банка за по-добри условия. Освен това при всяка стъпка в преговорите за по-нисък лихвен процент трябва да остава документална следа, тоест всяка молба и подадено заявление да бъдат входирани надлежно. Така човек ще има по-лесна проследимост на целия процес и увереност, че сроковете се спазват. Настоявайте за бързо разрешение на вашия въпрос. “Банките имат интерес да отлагат до безкрай промяната на лихвения процент и ако не сте достатъчно активни, това може да отнеме 3-4 месеца”, предупреждава още Поля Христова.

Удоволствието от по-ниската лихва си има и своята цена. “Досега не съм видял някоя банка да се съгласи на преговаряне без никаква такса”, коментира за “Капитал” кредитният консултант от „Кредитленг“ Петър Илиев. Според него тези такси варират между фиксирани суми от порядъка на 100 – 200 лв. до част от оставащата за изплащане по кредита сума – в порядъка на 0.5% до 1.5%. Тази такса обаче също може да е предмет на договорка и не трябва да се възприема за непоклатима от клиента.

Трябва да се има предвид, че все още предстои да бъде приет законът за ипотечния кредит. Една от основните промени ➤

енти с нискорисков профил, които декларират месечни доходи от 2000 – 3000 лв.”, коментира за “Капитал” Поля Христова от консултантския сайт sdelkisirnoti.bg. Всичко това естествено се отразява и на цените на имотите, които смело потеглиха нагоре. Броят на сключените сделки с имоти също значително се увеличава, като например в София нарастването им е вече близо 17% през първото тримесечие на годишна база. Пазарът се оживява, а броят на сделките се очаква да нарасне през пролетта, когато

се сключват по-активно сделки. Това ясно личи и по активността на банките. Немалка част от тях са обявили промоции за по-добри условия по ипотечните си кредити. Това са Банка ДСК, Пощенска банка, ЦКБ, „Сосиете женерал“, Банка Пиреос, Инвестбанк, Българо-американска кредитна банка. Това, разбира се, не означава, че те са най-добрите лично за вас. Обикновено най-добри параметри за ипотечен кредит може да даде банката, която най-добре ви познава, разбира се – ако сте бил коректен клиент.



Реално все по-често се срещат сделки за ипотечни кредити дори и на нива от 4.5%, а понякога и по-ниски. Такива добри условия, разбира се, се представят на клиенти с нискорисков профил, които декларираят месечни доходи от 2000 – 3000 лв.

ПОЛЯ ХРИСТОВА,
sdelkisimoti.bg

» в него е, че забраната за налагане на наказателна такса за предсрочно погасяване на кредита ще обхване всички жилищни заеми, а не само тези на стойност до 147 хил. лв., както е към момента. Това ще даде възможност и на хората, които са купили по-скъп от средния на стойност имот, да преговорят по-добри условия по заема си. Докато законът не влезе в сила, банката има право да налага такса, което в редица случаи обезсмисля рефинансирането на задължението.

ПЛАН Б

Потребителят на ипотечен кредит винаги трябва да е готов за вариант Б. Ако не се разберете с вашата банка или усетите, че “ви мотаят”, пристъпете смело към рефинансиране. На пазара има напълно достатъчен брой банки, които с радост ще увеличат портфейла си с доказано коректни клиенти. Трябва да влезете с нагласата, че това ще означава пълен развод с досегашната ви финансова институция. За да получите най-добрите възможни условия по новия кредит, ще трябва да прехвърлите получаването на работна заплата в новата банка. Същото важи и за допълнителни услуги като кредитни карти, разплащателни сметки и т.н. При рефинансиране обаче има няколко немалки “но”. На първо място, ще трябва да заличите ипотеката и да уредите нова – което в зависимост от стойността на кредита ще ви струва около 1000 лв. Освен това ще трябва да подготвите доста дебела папка с документи – удостоверение за тежести на имота, удостоверение за семейно състояние, пазарна оценка на

имота. Всичко това означава около 200 - 300 лв. допълнителни разходи, но също така и немалко от ценното ви време. Като цяло, ако е добре организиран целият този процес, не би трябвало да ви отнеме повече от месец и половина. За съжаление, когато се сключва нова сделка, клиентът често е подпомаган от трети лица, които са загрижени за съзидването на сделката – като например брокерът и продавачът, докато при рефинансиране той трябва да се оправя сам. Съдействие могат да окажат единствено кредитните консултанти, чиято работа по случая се заплаща от страна на новата банка.

Освен това на пазара има няколко особено агресивни банки, които не само предлагат привлекателни лихвени проценти и всячески се стремят да “откраднат” чуждите добри клиенти. Те промоционално премахват такси за кандидатстване или дори и плащат вместо клиента си дължимите нотариални такси. “Всичко много силно зависи от индивидуалния случай, всеки клиент си има особеност, но ЦКБ, Банка ДСК, ОББ и БАКБ сякаш са най-активни на пазара в момента, тъй като спестяват почти всички такси”, коментира Петър Илиев.

А как стои въпросът с онези от вас, които са успели да преговорят ипотеката си преди 6 месеца. Щом като лихвите падат толкова бързо, колко често човек трябва да се опитва да промени условията по договора си? Задачата е достатъчно ангажираща и в някои случаи разходоёмка, че никой да няма полза да се захваща с нея по-често от веднъж годишно, твърдят кредитните консултанти. ■



ФУНДИРАНЕ НА СГРАДИ И СЪОРЪЖЕНИЯ · УКРЕПВАНЕ
НА ИЗКОПИ · МАСОВИ ИЗКОПИ И ИЗВОЗВАНЕ ·
АРМОФЕРМИ · ЗАВАРЪЧНИ ДЕЙНОСТИ


Euro Alliance

Общите части на крепостта

Облагородителният ремонт на блока все по-често е мисия възможна

Николай Нейчев



Още от времето на Чорбаджи Марко от “Под игото”, та чак до наши дни една от най-характерните за нашия род поговорки със сигурност е “Моят дом е моята крепост”. Притежаването на собствено жилище и привеждането му в най-модерните тенденции е основно стъпало за пълноценен живот за българите и първият символ на успех. Място, където всеки може да се по-

чувства господар на своя малък свят, място, което да подреди, обзаведе и изпира до най-малкия детайл. Пространство, в което човек да се изолира от всички неуредици и неугледици, характеризиращи по подразбиране заобикалящата ни среда, и в което никой (освен може би наводнилият се съсед отгоре) не може да цапа, руши и да създава мърлявщина.

Но, концентрирали усилия да изградим подобно убежище на

личния комфорт, сякаш дълго време не ни оставаше никаква енергия да обърнем внимание на общите части на жилището и пространството около него. Точно обратното. Десетки години, в които държавата беше абдикирала от задължението да поддържа каквото и да е, огромната част от гражданите не чувстваха никаква отговорност към нищо, което се намира отвъд входната им врата. Това се отразяваше много негативно



© МАРИЯ СЪБОТИНОВА

но не само на етажните площи на големите кооперации, но и на зелените площи пред блоковете. А колкото по-дълго една среда не се поддържа, толкова по-трудно става да тя да бъде възстановена и след това опазена в приличен вид. Независимо дали става дума за малък или голям град, център или периферен квартал, повсеместната липса на инициатива за облагородяването на тези пространства беше толкова

силна, че изглеждаше необратима. Сякаш тази инерция обаче е започнала да забавя своя ход и все по-често се намират инициативни собственици, най-често новодомци, които да искат да проправят път на по-прегледно съжителство. От друга страна, редица експерименти показват, че чисто психологически подобрената среда кара обитателите ѝ също да подобрят отношението към нея и един вид по-силно да желаят да

излязат от “гетото” и да живеят нормално.

Един от тези импулси, които подействаха като непряк възпламенител на идеята, че домът продължава навсякъде около нас, може би е програмата за саниране на правителството. Не толкова в частта за безплатното ѝ изпълнение, а по-скоро като символ, че общите части могат и трябва да бъдат подобрени. От началото на 2015 г., когато беше стартирана, досега по ➤

» програмата обаче има завършени само седем реновиращи блока, които са по-скоро демонстрационни, отколкото да дават някакъв крупен ефект за подобряване на жизнения стандарт на населението. Именно поради типичната си мнителност към ефективността на държавните институции хората просто решиха, че намерението е добро, но предпочитат изпълнението да мине изцяло в техни ръце.

КОЛКО ЩЕ НИ СТРУВА

Ето каква примерна сметка можем да направим по нашия план за облагородяването на жилищната среда. Разходите за пълен ремонт на общите вътрешни части на един пететажен блок без асансьор например варират между 6000 лв. и 8000 лв., ако не смятаме саниране на стените. Ако на етаж има по 3-4 апартамента, това прави максимум по 550 лв. на апартамент. Немалък брой от кооперациите успяват да покрият този разход, без да се налага собствениците да отделят свои средства – защото например отдават под наем площ за квартален магазин в блока или имат други приходи – като преподаватели на мобилни оператори или рекламни пана. Най-голямата част от тях ще отидат за смяна на дограмата на общите тераси, каквито има в повечето случаи. Стойността на един вратопрозорец от PVC дограма е около 430 – 500 лв., така че за 5-етажен блок разходът по него е към 2200 – 2500 лв. Освен това между 1500 до 2500 лв. ще трябва да се инвестират в преобоядисването на стените. Цялостната подмяна на осветлението с такова, което има фотоклетки, също е от значение, при това не само естети-

чески, но и чисто като разход, който собствениците ще плащат. Практиката показва, че когато се използва подобна система, която осветява не целия блок, а само там, където е необходимо, месечните разходи за електроенергия могат да се понижат до 5 пъти. Общата инвестиция плюс положения труд от страна на професионалисти се оценява на 500 до 1000 лв. Най-накрая трябва да се погледне и за сигурността – солидна входна врата с чип механизъм за вход ще струва около 2000 лв. Тези суми, разбира се, варират в зависимост от града, за който става въпрос, като обикновено в по-малките населени места разходите за труд са по-малки.

КАК ДА ПОДОБРИМ СЪБИРАЕМОСТТА

Каквото и да говорят, накрая всичко опира до пари. Финансирането на реновирането на общите части и най-вече събирането на парите е основен проблем при всички блокове. При подготовката на подобен проект значителна помощ могат да окажат професионалните домоуправители, но нищо не пречи да проверите сметките предварително, за да сте сигурни, че не плащате над пазарните цени. Фирмите, които се занимават с дейността, да поискат оферти от различни компании, които се

ФИНАНСИРАНЕТО НА РЕНОВИРАНЕТО НА ОБЩИТЕ ЧАСТИ И НАЙ-ВЕЧЕ СЪБИРАНЕТО НА ПАРИТЕ Е ОСНОВЕН ПРОБЛЕМ ПРИ ВСИЧКИ БЛОКОВЕ.

занимават специално с ремонтна дейност. Обикновено обаче те слагат някаква надценка на офертата на строителната компания, която може да достигне до 10%. От друга страна, мениджърите на общи площи ще отменят някои от собствениците от най-досадното занимание в цялото начинание – събирането на пари от съседите. Колкото и позитивно да изглежда идеята, винаги се намира по някой съсед, който или е прекалено проклет, отсъства постоянно, или просто наистина няма финансовата възможност да заплати своя дял за ремонта. За нашия примерен блок от 15 апартамента месечната такса, която мениджърите събират, варира между 5 и 10 лв. на апартамент. Тази сума обаче не включва разходите по цялостен ремонт.

ОСИГУРЯВАНЕ НА ФИНАНСИРАНЕТО

Не всеки блок има терен, който да отдава под наем, а и не всеки човек има възможност да даде веднага 500 лв. Оценки на потребителските заеми показват, че ремонтите са сред основната причина за кандидатстването за тях. В момента разходите за лихвите по един банков потребителски заем са между 8% и 11% на година. Това означава, че за кредит в размер на 550, който се изплаща например 1 година, ще платим около 50-60 лв., а месечната вноска ще бъде приблизително също толкова. Подобни суми лесно могат да се финансират и с небанков заем, като, разбира се, разходите за лихви там ще са около два или повече пъти повече. Ползата, която тези пари ще дадат на жилищната ни среда обаче, наистина си заслужава. ■



С по-ниска
лихва

Нов потребителски кредит от Fibank

- размер до 50 000 лева
- срок – до 10 години
- валута – левове или евро



www.fibank.bg  [***bank \(*2265\)**](tel:*bank(*2265))

Пълните условия на продукта можете да научите на www.fibank.bg, ***bank (*2265)** или във всеки клон на Fibank.

BUSINESS ESSENTIALS

УСКОРЕН КУРС ЗА УСПЕХ НА РЪКОВОДНА ПОЗИЦИЯ

I-во НИВО



Основни понятия и приложението им в практиката

КАПИТАЛ



1-2 ЮНИ

модул 1

ФИНАНСОВ МЕНИДЖМЪНТ

Тъкуване на финансовите отчети чрез анализ на ключовите показатели

Управление на оборотни средства, вземанията и задълженията

Планиране и бюджетиране, изготвяне на прогнози за паричните потоци

Решения за Инвестиция

Дисконтирани парични потоци

Оценяване на инвестиция

Анализ на проекти и риск

Цена на собствения капитал

Георги Кирилов,
FCCA, CF
MDV Professional Education

8-9 ЮНИ

модул 2

ПРАВО ЗА МЕНИДЖЪРИ ПРАКТИЧЕСКИ СЕМИНАР

Договори

Дружествено право

Защита на правата на дружеството

Законосъобразно и ефективно управление на персонала - подбор, задължения на работодателя, изпълнение на трудовия договор, отговорност на служителя

Основни правила за защита на лични данни

Еlegantни техники за данъчно оптимизиране

Агв. Илия Грозанов,
MJur,
Адвокатско дружество
Динова, Русев и съдружници

Агв. Весела Кабатлийска,
Адвокатско дружество
Динова, Русев и съдружници

Агв. Атанас Михайлов,
Wolf Theiss - Sofia

15-16 ЮНИ

модул 3

ФИНАНСОВ АНАЛИЗ

Симетрия и логика на счетоводния баланс - основни принципи на финансовата отчетност

Скритите послания на финансовите отчети, когато не разбираме от счетоводство?

Лесни счетоводни техники за предотвратяване на стопански измами в предприятието

Адекватна и оптимална отчетност към специфични потребители като банка, кредитор, регулатор и др.

Управление на риска от измами в организацията

Линкълн Майлс,
BA Hons, FCCA, FCMI, FCIS
BPP Professional Education

22-23 ЮНИ

модул 4

СТРАТЕГИЯ И МАРКЕТИНГ

Инструменти за стратегически анализ на конкуренти, клиенти, продуктово портфолио

Капитализиране на възможностите, избягване на пазарни капани и постигане на растеж

Разглеждане на реални и практически ориентирани казуси, свързани с бизнес стратегията

Увеличаване на продажбите и генериране на печалба

Създаване на стойност, таргетиране, позициониране и конкурентност

Връзка с потребителите чрез дигиталните и социални медии

Трансформация на клиентите в лоялни последователи

Показатели за измерване на резултатите

Пол Диксън,
BA (Hons), DipM, MCIM,
Chartered Marketer

30 ЮНИ - 1 ЮЛИ

БИЗНЕС СИМУЛАЦИЯ

Игра с тренинг цел, в която участниците са поставени в симулация на реална бизнес среда и решенията, които вземат, рефлектират върху финалния резултат на всеки отбор. Участниците в играта ще създават стратегии за растеж и развитие на бизнес, ще бюджетираат, ще вземат инвестиционни решения и т.н. като прилагат наученото в курса и работят в екип.

* Бизнес симулацията е част от пакета на участниците, записали цялото ниво.

ПРОГРАМАТА
Всеки модул съдържа
16 учебни часа.
Групите са до 25 души.

* Работният език на модулите с участие на чуждестранните лектори е английски.

ЦЕНИ И ЗАПИСВАНЕ
2500 лева цена за целия семестър
800 лева за отделен модул

10% отстъпка за ранна регистрация до 10 май 2016 г.
20% отстъпка за групова регистрация (над 3 души)

Цените са без ДДС.

ЗА РЕГИСТРАЦИЯ И ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ

capital.bg/BE1
bessentials@mdvtraining.bg
+359 887 492 126

BUSINESS ESSENTIALS

УСКОРЕН КУРС ЗА УСПЕХ НА РЪКОВОДНА ПОЗИЦИЯ

II-ро НИВО



Често срещани казуси и практически инструменти за работа

КАПИТАЛ



6-7 ЮНИ

модул 1

ПРАВО ЗА МЕНИДЖЪРИ ПРАКТИЧЕСКИ СЕМИНАР

Отговорност на мениджърите и управителите. Отношения с администрацията.

Практически казуси при сключване на сделки, рискове и способи за минимизирането им

Защита на личните данни

Законосъобразно прекратяване на трудовите правоотношения

Данъчно облагане на доходи от финансови инструменти

Договори за кредит сключване и преговаряне

Агв. Илия Грозданов,
MJur,
Адвокатско дружество
Динова, Русев и съдружници

Агв. Весела Кабатлийска,
Адвокатско дружество
Динова, Русев и съдружници

Агв. Атанас Михайлов,
Wolf Theiss - Sofia

Агв. Людмил Карауланов,
Адвокатско дружество
"Белоконски, Господинов
и партньори", бизнес
консултант, "Наутилекс"

13-14 ЮНИ

модул 2

ФИНАНСОВ АНАЛИЗ

Стратегия за управление на ликвидността

Техники за ефективен анализ на паричните потоци

Стратегии за идентифициране на риска от измами в организацията

Препотвратяване и разкриване на измами

Линкълн Майлс,
BA Hons, FCCA, FCMI, FCIS
BPP Professional Education

20-21 ЮНИ

модул 3

СТРАТЕГИЯ И МАРКЕТИНГ

Създаване на позитивна организационна култура

Управление на стратегическата промяна

Роля на лидерите в организацията за изграждане на конкурентно предимство

Дефиниране на разликата между обслужване на клиент и клиентско преживяване

Разработване на интегрирана стратегия за създаване на клиентско преживяване

Измерване на ефекта от инвестицията в клиентското преживяване върху бизнес резултатите

Пол Диксън,
BA Hons, DipM, MCIM,
Chartered Marketer

27-28 ЮНИ

модул 4

ФИНАНСОВ МЕНИДЖМЪНТ

Оценяване на инвестиция с помощта на методите на дисконтираните парични потоци

Бизнес оценка на търговско дружество

Оздравяване и реструктуриране на прегранията

Управление на лихвения и валутния риск

Платежни инструменти и приложението им в практиката

Георги Кирилов,
FCCA, CF
MDV Professional Education

30 ЮНИ - 1 ЮЛИ

БИЗНЕС СИМУЛАЦИЯ

Игра с тренинг цел, в която участниците са поставени в симулация на реална бизнес среда и решенията, които вземат, рефлектират върху финалния резултат на всеки отбор. Участниците в играта ще създават стратегии за растеж и развитие на бизнес, ще бюджетира, ще вземат инвестиционни решения и т.н. като прилагат наученото в курса и работят в екип.

* Бизнес симулацията е част от пакета на участниците, записали цялото ниво.

ПРОГРАМАТА

Всеки модул съдържа 16 учебни часа.
Групите са до 25 души.

* Работният език на модулите с участие на чуждестранните лектори е английски.

ЦЕНИ И ЗАПИСВАНЕ

2500 лева цена за целия семестър
800 лева за отделен модул

10% отстъпка за ранна регистрация до 10 май 2016 г.
20% отстъпка за групова регистрация (над 3 души)

Цените са без ДДС.

ЗА РЕГИСТРАЦИЯ И ПОВЕЧЕ ИНФОРМАЦИЯ

capital.bg/BE2
bessentials@mdvtraining.bg
+359 887 492 126

Мисия: Къща за гости

Историите зад няколко
успешни проекта, финансирани
с европейски средства

Десислава Лещарска



Последните събития около Държавен фонд „Земеделие“ - разкрития за злоупотреби, уволнения на ключови служители и др., хвърлиха сянка върху начина, по който са одобрявани и отчитани проекти по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР), особено тези за земеделски дейности. В тази категория влизат и къщите за гости, които станаха една от най-атрактивните субсидирани дейности. По мерки 311 и 312 с до 200 хил. евро се финансираха проекти за ремонт или изграж-

дане на малки семейни хотели в села или малки общини, които нямат достъп до други европейски програми.

Обществена тайна е, че много от тези къщи се стряха с идеята да се ползват като частни, а някои нямаха никакъв икономически смисъл и трудно биха изпълнили условието за петгодишна устойчивост на проекта, ако, разбира се, попаднат в списъка за проверка. Въпреки случаите на злоупотреби обаче мярката има своето съществено значение както за развитието на селските райони, така и за туризма,

защото залага на алтернативата, а не на масовия продукт. Тя дава чудесни възможности за развитие на малък семеен бизнес в слабо населени места и това вече е подкрепено с немалко примери. А успехът е споходил онези, които са вложили цялото си търпение, опит и енергия, за да предложат качество, а не за да вземат субсидия.

ОТ КАКВО ЗАВИСИ УСПЕХЪТ

„Всичко зависи от хората - какво искат да направят. Да строят къща за себе си или да развиват



Къщата за гости в Челюстница печели награда за архитектурен дебют в годишните награди на „Градът медия груп“

малък бизнес“, казва арх. Иван Иванов, управител на архитектурно студио, което е проектирало няколко къщи за гости, финансирани по мерки 311 и 312 на изтеклата селска програма. Той потвърждава, че е попадал на собственици, които въобще не са възнамерявали да правят селски туризъм, но и на много амбициозни предприемачи, чиито проекти са постигнали успех. Такъв е Веселин Георгиев от Монтана, който работи с арх. Иванов по проект за къща за гости в с. Челюстница, община Чипровци. През 2015 г. сградата спечели първа награда

в категорията „Архитектурен дебют“ на годишните награди „Сграда на годината“ на „Градът медия груп“. Къщата за около 18 души работи от около половин година и вече се справя доста добре - за празниците и уикендите винаги е пълна.

„Най-важното е човек да има желание да се занимава с туризъм, а не да кандидатства само защото има X процента субсидия“, казва пред „Капитал“ Веселин Георгиев. Добре да си направи сметката за финансирането, за строителството и след това за разходите по къщата, какви гос-

ти ще привлече и по какъв начин - да си намери нишата и да е сигурен, че инвестицията ще се изплати в разумен период от време, т.е. да има едно трезво бизнес планиране“, казва управителят на къщата в Челюстница.

Цялата инвестиция е за над 550 хил. лв., като само строителството е 360 хил. лв. Селската програма покрива 70% от сумата, а за останалите 30% Георгиев ползва кредити. Той казва, че изискването за банкова гаранция, за да му отпусне фонд „Земеделие“ авансово плащане, е било едно от големите препятствия по пътя. „Друга фирма застана зад нас с ипотека и така успяхме да се справим“, казва младият мъж. Тъй като работи от половин година, той все още няма изчерпателна сметка за годишната поддръжка на къщата, но вече знае какво ще оптимизира през следващия зимен период. „Не препоръчвам дърва и възлища, защото замърсяват. През следващата зима ще минем на дървени пелети, вече доста хора произвеждат и тази дейност също се финансира по селската програма“, казва Георгиев. Всичко останало е желание, допълва той и казва, че през лятото ще развива маркетинга на къщата. „Ако всеки си намери нишата и се рекламира, това е добър бизнес“, завършва той.

ИНТЕГРИРАН ПОДХОД

Опита си споделя и Елеонора Негулова, председател на Националното сдружение за малкия и средния бизнес и една от първите с проект за къща за гости по селската програма. Още преди 6 години - през 2010 г., тя започва преустройство на наследствена къща в село Гинци, преди ➤



”

Добре е човек да си налери нишата и да е сигурен, че инвестицията ще се изплати в разумен период от време, т.е. да има едно трезво бизнес планиране.

ВЕСЕЛИН ГЕОРГИЕВ



”

Дълги години съм работила в туризма и внимателно наблюдавах процеса на изместване на предпочитанията от масов към алтернативен туризъм.

ЕЛЕОНОРА НЕГУЛОВА

» прохода Петрохан. „Дълги години съм работила в туризма и внимателно наблюдавах процеса на изместване на предпочитанията от масов към алтернативен туризъм“, казва тя и допълва, че именно заради това е решила да се захване с къщата.

Тъй като става въпрос за преустройство, бюджетът ѝ е 150 хиляди лева, 70% от които субсидия от фонд „Земеделие“. От 2010 г. досега обаче проектът е надграждан многократно и е финансиран от различни източници, включително и банков заем. Предизвикателството за нея е било да използва интегриран подход и да вложи разнообразните си умения, придобити през годините, за да разработи къщата. За целта фирмата ѝ се лицензира като туроператор - „за да мога да предложа цялостен продукт“, казва Негулова. Тя решава да се специализира и да отдава къщата основно за малки фирмени обучения за по 15 души, поръчва приложение за организиране на времето на посетителите в зависимост от това какво им се прави и какво предлага регионът, с партньори от други общини прави сайт на цялата област и като цяло „не се отпусна“.

„Тези, които се захващат, трябва да знаят, че освен управители най-вероятно ще са камериери и какво ли още не“, казва Негулова и посочва, че един от големите проблеми в селските райони е липсата на квалифицирана работна ръка. „А компромиси с качеството не бива да се правят“, казва бизнес дамата. Тя е на мнение, че мярката за подпомагане на туризма по селската програма дава изключително добри възможности на предприемачите и стимулира развитието на селските региони. „Ако има зло-

употреби - нека се санкционират, но да не се отнемат шансовете на тези, които искат да направят нещо хубаво“, казва тя.

СЛЕДВА ПРОДЪЛЖЕНИЕ

Официалната информация е, че новата селска програма също ще финансира къщи за гости - по мярка „Инвестиционна подкрепа за неземеделски дейности“, която би трябвало да стартира в края на 2016 или началото на 2017 г. Тъй като тя все още не е открита обаче, има съмнения, че дейността може и да отпадне заради лошите практики в миналото. Те нямаше да са възможни, ако имаше качествен контрол и прозрачно възлагане, но това е отделна тема.

Към момента се знае, че субсидията отново ще е до 200 хил. евро (75% от бюджета на проекта), с които ще се финансират нови обекти или преустройство на съществуващи, като изискването е те да не са с повече от 20 места за настаняване. Бенефициенти на помощта могат да са новосъздадени или действащи малки фирми с персонал до девет души. Допустими разходи са строително-монтажни работи, обзавеждане и оборудване, изграждане на басейн, озеленяване, направа на интернет сайт, закупуване на колежа, АТВ-та и др. Финансират се също разходи за проектиране и консултантски услуги за разработка на бизнес план и управление на проекта.

По същата мярка ще се финансират и други неземеделски дейности, свързани с центрове за обучение, малки производства и други, като те най-вероятно ще са с предимство пред къщите за гости, както и всички проекти в Северна и Северозападна България. ■

25 years accelerating your success in Bulgaria.

- LANDLORD & TENANT REPRESENTATION •
(offices, retail, industrial, residential real estate)
- INVESTMENT CONSULTANCY • REAL ESTATE MANAGEMENT •
 - MOVE MANAGEMENT • VALUATION SERVICES •
- LEGAL CONSULTANCY • MARKETING AND RESEARCH •

COLLIERS INTERNATIONAL | 554 offices | 66 countries | 6 continents

€ 2,3

billion in
annual
revenue

185

million square
meters under
management

16,000

professionals
and staff



COLLIERS INTERNATIONAL | 115K Tsarigradsko Shose Blvd.
European Trade Center, Build. B, VII | 1784 Sofia | Bulgaria
Tel. +359 2 976 9 976 | www.colliers.bg

ВТОРОТО МИ АЗ Е БЕЗУПРЕЧЕН



ESTD  2006

SPIRIT

FINE PAINTS

**ПОКРИВА ПОВЕЧЕ
ОТ ВАШИТЕ ОЧАКВАНИЯ.**

SPIRITPAINTS.BG